

LATVIJAS UNIVERSITĀTES  
RAKSTI

702. SĒJUMS

# Ekonomika, V

SCIENTIFIC PAPERS  
UNIVERSITY OF LATVIA

VOLUME 702

# Economics, V

LATVIJAS UNIVERSITĀTES  
RAKSTI  
702. SĒJUMS

# Ekonomika, V

SCIENTIFIC PAPERS  
UNIVERSITY OF LATVIA  
VOLUME 702

# Economics, V

UDK 33+005(082)  
Ek 700

**Galvenā redaktore** *Dr. oec., prof. Elena Dubra*, LU EVF Zinātņu prodekāne

***Redakcijas kolēģija***

*Dr. oec., prof. Elena Dubra* (galvenā redaktore)

*Dr. oec., prof. Žans Dāvids Avenels* (Jean David Avenel, Francija)

*Dr. oec., prof. Arilds Saeters* (Arild Sather, Norvēģija)

*Dr. oec., prof. Dirks Linovskis* (Dirk Linowski, Vācija)

*Dr. hab. oec., prof. Baiba Rivža*

*Dr. oec. Inesis Feiferis*

*Dr. oec., prof. Inta Ciemiņa*

*Dr. oec., prof. Ērika Šumilo*

*Redkolēģijas sekretāre* – **Elīna Junga**, LU EVF Zinātņu prodekānes sekretāre

Literārie redaktori: **Vija Kaņepe**, **Raisa Pavlova** un **Imants Mežaraups**

Korektore: **Ināra Balode**

Maketu un vāka dizainu veidojis **Arnis Čakstiņš**

Visi krājumā ievietotie raksti recenzēti.

Pārpublicēšanas gadījumā nepieciešama Latvijas Universitātes atļauja.

Citējot atsauce uz izdevumu obligāta.

## Saturs

<i>Lilija Ābika</i> Pievienotās vērtības nodokļa administrēšana Latvijā un Eiropas Savienībā Administration of Value Added Tax in Latvia and the European Union .....	8
<i>Ilze Āboliņa</i> Mākslinieku intelektuālā īpašuma tiesiskais regulējums un tā ietekme uz uzskaiti Latvijā Legal Framework for Artists' Intellectual Property and its Impact on Accounting in Latvia .....	17
<i>Abbas M. Allahverdiyev</i> The Role of Performance Audit from the Use of Public Resources Efektivitātes audita loma valsts resursu izmantošanā .....	26
<i>Daira Barānova</i> Nodarbinātības attīstības tendences un politika Latvijā Development of Employment and Policy in Latvia .....	30
<i>Edgars Brēķis</i> Vai ēnu ekonomikas apjomam jāsamazinās pēc Latvijas pievienošanās Eiropas Savienībai? As Latvia has Joined the EU, Could It Be that the Underground Economy Decreases? .....	41
<i>Lina Dagilienė</i> The Application of Financial Valuation Methods in Investment Decisions Finanšu novērtēšanas metožu pielietojums investīciju lēmumu pieņemšanā .....	58
<i>Elena Dubra</i> Latvijas sociāli ekonomiskās attīstības un darba tirgus pilnveidošanas stratēģiskie aspekti Latvia's Socioeconomic Development and Labor Market Improvement Strategic Aspects .....	67
<i>Maija Dzelmiņa</i> Konkurētspēja, to ietekmējošie faktori un paaugstināšanas iespējas uzņēmumos Competitiveness, Factors, which Influence It, Levels and Raising Possibilities in an Enterprise .....	78
<i>Rolands Feldmanis</i> Klientu apkalpošanas stratēģijas izvēle Latvijas komercbankās The Choice of the Client Service Strategy in Latvian Banking .....	90
<i>Rasma Garleja, Ella Skvorcova</i> Prasības docētāju profesionālajai kompetencei, gatavojot speciālistus darba tirgum The Requirements of Lecturers' Professional Competence in Preparing Specialists for the Labour Market ....	99
<i>Надежда Иванова</i> Проблемы учета и оценки кредитной деятельности банков в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности The Problems of Accounting and Valuation of Credit Activity by Banks According to the IFRS .....	110
<i>Rita Jankunaite</i> Assessing Audit Risk: General Issues Galvenās problēmas audita riska vērtēšanā .....	118
<i>Magdalena Janowicz</i> Business Combination of the Accounting Act and the International Financial Reporting Standards – Selected Problems Komerccdarbības apvienošana Grāmatvedības likumā un Starptautiskos Finanšu pārskatu standartos – atsevišķas problēmas .....	130
<i>Andrejs Jaunzems</i> Valsts firmas nozīme oligopolijā The Role of the State Firm in the Oligopoly .....	137
<i>Laimdota Kaire, Ilmārs Kālis</i> Grāmatvedība Latvijā: grāmatvedības normatīvie akti un to atbilstība starptautiskiem grāmatvedības standartiem Accounting in Latvia, Accounting Norms and Regulations, Their Compliance with International Accounting Standards .....	152
<i>Inese Kalnmeiere</i> Urbanizācijas procesa ietekmes problēmas uz valsts ekonomisko attīstību The Urbanization Process Impact Problems on the Development of the National Economy .....	159
<i>Rasa Kanapickiene, Gailute Gipiene, Kristina Rudzioniene</i> Регламентирование бухгалтерского учета в Литве Regulation of Accounting in Lithuania Gāmatvedības regulēšana Lietuvā .....	171

*Edgars Kasalis, Jānis Kasalis*

Kokapstrādes apakšnozares uzņēmumu grupas finanšu pārskatu rādītāju salīdzinošā analīze  
The Analysis of Financial Statements for Selected Enterprises from Wood Processing Branch ..... 187

*Lūcija Kavale*

Nodokļu harmonizācija Eiropas Savienībā: problēmas un risinājumi  
Tax Harmonization in the EU: Problems and Solutions ..... 200

*Staņislavs Keišs, Vita Zariņa*

Izdevumu kapitalizācija ilgtermiņa materiālo aktīvu iegādē un remontos  
Capitalization of Expenses in Long Term Tangible Assets Purchase and Repairs ..... 211

*Silvija Kristapsone*

Iedzīvotāju mirstības ārējo nāves cēloņu izmaiņas 1990.–2004. gadā  
Population Mortality: Changes in External Causes of Death, 1990–2004 ..... 221

*Ausma Krīmiņa*

Piegādes ķēdes un to vadīšana  
Supply Chain and Its Management ..... 239

*Juris Krīmiņš, Lūcija Kavale, Sandra Eglīte, Zane Leduskrasta, Juris Pūce, Biruta Sloka,*

*Jānis Stonis, Kristīne Zaksa, Baiba Rīvža*

Augstākās izglītības finansēšana un tās ietekme uz augstākās izglītības attīstību Latvijā  
The Funding System and Its Effect on the Development of Higher Education in Latvia ..... 253

*Inta Kulberga*

Profesionālās kompetences veidošanās studiju procesā  
Establishment of Professional Competence During the Study Process ..... 276

*Irina Kuzmina*

Концепция справедливой стоимости и Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)

The Concept of Fair Value and the International Financial Reporting Standards (IFRS)

Patiesās vērtības koncepcija un starptautiskie grāmatvedības standarti (SGS) ..... 289

*Iveta Mietule*

Darba samaksas komponentu klasifikācijas īpatnības  
Particularities of Wages Components' Classification ..... 299

*Inta Millere*

Vienkāršās un divkāršās ieraksta sistēmas lietošana Latvijas grāmatvedībā  
Single and Double-Entry System Application in Latvian Accounting ..... 309

*А.Ф. Мусаев, Ф.Ф. Гараев*

Имитационные модели безопасности налогооблагаемого бизнеса в условиях

неблагоприятных воздействий

Imitating models of safety of tax business in conditions of adverse influences

Ar nodokļiem apliekamas uzņēmējdarbības drošības imitācijas modeļi nelabvēlīgos apstākļos ..... 322

*Grigorijs Oļevskis*

Ekonomisko un politisko tirgu mijsakārība un nosacītība  
Interrelation and Interconditionality Economic and Political the Markets ..... 328

*Dainis Ozoliņš, Kārlis Krūzs*

Latvijas transporta nozares attīstība loģistikas sistēmā  
Latvia's Transport Sector Development in Logistics System ..... 333

*Iveta Pavlina*

Ģimenes atbalsta politika un dzimstība Latvijā pēc 2000. gada  
Family Policy and Fertility in Latvia since Year 2000 ..... 348

*Andrejs Ponomarjovs*

Revidenta profesija un sabiedrība: pārrāvums gaidās  
The Auditing Profession and Society: the Gap in Expectations ..... 360

*Valērijs Praude*

Tiešās mārketinga komunikācijas ar pircējiem  
Direct-Response Marketing Communication ..... 369

*Valērijs Praude, Jekaterina Vozņuka*

Teritoriālā mārketinga būtība un izmantošanas iespēju analīze  
Essence of the Marketing Places and Analysis of Application Possibilities ..... 384

*Jānis Priede, Kārlis Krūzs*

Kvalitātes balva un tās nozīme konkurētspējas paaugstināšanā  
Quality Award and It's Importance in Increasing Competitiveness ..... 394

*Artur Rieger*

Die Hanseprinzipien – Ein Schlüssel zu wirtschaftlichem Erfolg?

Hanseatic principles – key to great economic success? Hanzas principi – ekonomisko panākumu atslēga? .....	406
<i>Andris Rigerts, Viesturs Brālis</i>	
Bāzeles kapitāla jaunā vienošanās kredītu pieejamības kontekstā Basel New Capital Accord in Credit Availability Context .....	418
<i>Valērijs Roldugins</i>	
Valsts un komercbanku sadarbības nepieciešamība kredītēšanā State and Commercial Banks Collaboration Necessity in Crediting .....	428
<i>Inna Romanova</i>	
Aizņēmēju kredītriska novērtēšanas pilnveidošana Improvement of Credit Risk Assessment .....	441
<i>Ludmila Rozgina</i>	
Jaunās pieejas kredītriska pārvaldīšanai komercbankās New Approaches to Credit Risk Management in Commercial Banks .....	451
<i>Kristina Rudzioniene, Rasa Kanapickiene, Gailute Gipiene</i>	
A Company's Financial Accounting Policy-Making in Lithuania Uzņēmumu finanšu grāmatvedības politikas veidošana Lietuvā .....	461
<i>Svetlana Saksonova</i>	
Komercbanku un uzņēmumu finanšu riski, to pārvaldīšana Commercial Banks' and Firms' Financial Risks and their Management .....	471
<i>Ruta Šneidere</i>	
Finanšu pārskatu kvalitāte un grāmatvežu kvalifikācija Eiropas Savienības kontekstā The Quality of Financial Reports and Accountant's Qualifications in EU Context .....	483
<i>Mart Sörg, Janek Uiboupin</i>	
Payment and Settlement Systems in Estonia Maksājumu un norēķinu sistēmas Igaunijā .....	492
<i>Inese Spīča, Hermanis Fedjunovs</i>	
Inovāciju tirgvedības aktualitātes un problēmas Latvijā Actualities and Problems of Innovation Marketing in Latvia .....	502
<i>Jānis Sproģis</i>	
Koksnes krāja un tās izmaiņas Latvijā un ietekme uz tautsaimniecību Wood Yield and its Chandes in Latvia and Influence on National Economy .....	510
<i>Marius Strumickas, Loreta Valančienė</i>	
The Research of Activity Valuation in Lithuanian Banks Pētījums par Lietuvas banku darbības novērtēšanu .....	524
<i>Solvita Sūnīte, Kaspars Kroders</i>	
Latvijas iedzīvotāju veselības kvalitāte un tās uzlabošanas iespējamie virzieni valsts ilgtspējīgas attīstības nodrošināšanai The Health Quality of Latvia's Population and Possible Improvements to Provide the Sustainable Development of the State .....	537
<i>Maria Hass-Symotiuk, Przemysław Mućko</i>	
New Trends in Financial Reporting Jaunas tendences finanšu pārskatu sniegšanā .....	550
<i>Kamila Synak</i>	
True and Fair view Presentation in the Context of Balance Sheet Policy Informācijas uzrādīšanas jēdziens "patiess un skaidrs priekšstats" bilanču politikas kontekstā .....	559
<i>Deniss Titarenko</i>	
Ārvalstu tiešo investīciju ietekme uz iekšējiem kapitāla veidošanas procesiem Baltijas valstīs The Influence of Foreign Direct Investment on Domestic Capital Formation Processes in the Baltic States .....	566
<i>Мария Володина</i>	
Конкуренция и роль инноваций в новой экономике Competition and the role of innovation in the new economy Konkurence un inovāciju loma jaunās ekonomikas apstākļos .....	579
<i>Ērika Žubule</i>	
Pašvaldību finanšu stabilizācijas iespējas Latvijā Possibilities for Stabilisation of Municipal Finance in Latvia .....	591
<i>Jānis Zvanītājs, Jana Reķe</i>	
Tautsaimniecības nozaru efektivitātes novērtējums Assessment of Efficiency of Economic Sectors .....	603

# Pievienotās vērtības nodokļa administrēšana Latvijā un Eiropas Savienībā

## Administration of Value Added Tax in Latvia and the European Union

Lilija Ābika

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Grāmatvedības institūts  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: lilija.abika@tvnet.lv

Rakstā aplūkota LR nodokļu sistēma, arī pievienotās vērtības nodokļa (PVN) administrēšana, tās pamatprincipi un uzdevumi, nodokļa administrācijas pienākumi un atbildība. Analizētas vājās un stiprās puses Latvijas Republikas nodokļu administrēšanā. Rakstā izmantotas loģiskās analīzes, salīdzināšanas un vispārināšanas metodes, pētot LR likumdošanas aktu un citu normatīvo dokumentu prasības, kā arī analizējot citus literatūras avotus.

**Atslēgvārdi:** nodokļu administrēšana, Valsts ieņēmumu dienests, PVN informācijas sistēma VIES.

Veidojot nodokļu sistēmu konkrētā valstī, vienmēr izvirzās jautājums, kādai jābūt labai nodokļu sistēmai, kā ar tās palīdzību panākt līdzsvaru starp valsts budžeta ieņēmumiem un finansējamiem izdevumiem.

**Nodokļu sistēmai** nepieciešama arī atbilstoša **pārvaldes sistēma**, jo jebkura teorētiski labi izstrādāta nodokļu sistēma darbosies ar traucējumiem, ja tiks nepareizi administrēta.

Šī darba mērķis – izpētīt LR nodokļu sistēmas, arī PVN administrēšanu, izdarīt secinājumus un izstrādāt priekšlikumus PVN administrēšanas pilnveidošanā Latvijā Eiropas Savienības kontekstā. Galvenais uzdevums – raksturot LR nodokļu sistēmas administrēšanas problēmas un sniegt priekšlikumus to risināšanai.

**Administrēšana** – nodokļu sistēmai jābūt viegli un ērti pārvaldāmai, jo tai ir izšķiroša nozīme nodokļu sistēmas darbībā. Tāpēc, veidojot nodokļu sistēmu, nepieciešams izvērtēt tās administrēšanas kārtību un mehānismu. Ir jābūt pilnīgai saskaņai starp nodokļu politiku un nodokļu administrēšanu. Administrēšanas pamatprincipi – **mazāk izmaksu nodokļu iekasēšanai**.

Nodokļu administrēšana ir cieši saistīta ar nodokļu sistēmas pamatnostādņem, tas ir, ar to, kādus nodokļu veidus noteicis likumdevējs.

**Nodokļu administrēšanas uzdevums** – novērst apstākļus, kas veicina neprecīzus, nepareizus nodokļu aprēķinus un izvairīšanos no nodokļu nemaksāšanas, nepieciešamības gadījumā reformējot nodokļu administrēšanas sistēmu.



Latvijā ar nodokļu administrēšanu nodarbojas **Valsts ieņēmumu dienests** (centrālais aparāts un teritoriālās iestādes), bet ar likumdošanas aktu izstrādi nodokļu jautājumos – **Finanšu ministrija**. Pasaulē ar nodokļu problēmām nodarbojas Nodokļu departaments.

Latvijas Republikā 1990. gadu sākumā, veidojot LR nodokļu sistēmu, tika arī izveidota administrācijas institūcija. 1993. gadā izveidoja Valsts ieņēmumu dienestu (VID), apvienojot Valsts finanšu inspekciju un Latvijas Muitu.

Saskaņā ar Latvijas Republikas likumu „**Par Valsts ieņēmumu dienestu**” Valsts ieņēmumu dienests ir valsts pārvaldes institūcija, kas darbojas Finanšu ministrijas pārraudzībā un nodrošina nodokļu maksātāju uzskaiti, valsts nodokļu, nodevu un citu valsts noteikto obligāto maksājumu iekasēšanu Latvijas Republikas teritorijā un uz muitas robežas, kā arī realizē valsts muitas politiku un kāro muitas lietas.

VID ir komplicēta struktūra ar dažādiem darba uzdevumiem un to veikšanas specifiku (nodokļu, nodevu un citu valsts noteikto obligāto maksājumu iekasēšanu, uzskaiti, kontroli, muitas politikas nodrošināšanu, valsts amatpersonu noteikto ierobežojumu ievērošanu, nodokļu maksātāju reģistrāciju un uzskaitīšanu). Autore uzskata, ka nepieciešams būtiski pilnveidot un vienkāršot nodokļu administrēšanas metodes, lai paaugstinātu darba efektivitāti un veicinātu nodokļu maksātāju labprātīgu nodokļu nomaksu, tādējādi samazinot administrēšanas izmaksas, kā arī sakārtot nodokļu likumdošanas bāzi, kas ir dažādi traktējama un nepārtraukti mainīga.

Likumdošanas normatīvo aktu sakārtošanu varētu uzskatīt par vienu no galvenajiem uzdevumiem nodokļu administrēšanas pilnveidošanā. LR likums „Par nodokļiem un nodevām” nosaka nodokļu un nodevu veidus, kā arī nodokļu maksātāju un nodokļu administrācijas pienākumus, tiesības u. c. Saskaņā ar likumu nodokļu administrācijas pienākumi ir šādi:

- 1) nodrošināt, lai šo likumu un citu nodokļu (nodevu) **likumus ievēro gan nodokļu maksātāji, gan nodokļu administrācija;**
- 2) kontrolēt nodokļu (nodevu) aprēķināšanas un **maksāšanas pareizību;**
- 3) kontrolēt nodokļu (nodevu) **maksājumu parādus;**
- 4) piemērot **sankcijas** nodokļu (nodevu) **likumu pārkāpējiem**, pamatojoties uz likumiem un Ministru kabineta noteikumiem;
- 5) izskatīt un izlemt jautājumus par nodokļu (nodevu) maksāšanas termiņu pagarināšanu;
- 6) kontrolēt nodokļu (nodevu) atlaides piemērošanas pareizību;
- 7) rakstveidā darīt zināmu nodokļu maksātājam deklarētā un pārrēķinātā maksājuma starpību;
- 8) nodrošināt nodokļu (nodevu) iekasēšanas publiskumu, regulāri publicējot informāciju par atsevišķu nodokļu (nodevu) kopieņēmumiem un par nodokļu maksātājiem, kuriem ir lielākie nodokļu parādi;
- 9) publicēt ziņas par nodokļu (nodevu) likmju, soda naudas un nokavējuma naudas noteikšanas kārtības grozīšanu;
- 10) veikt nodokļu (nodevu) kontroli (pārbaudi, revīziju), pamatojoties uz nodokļu administrācijas tiesās vadības rakstveida lēmumu, kurā norādīts kontroles (pārbaudes, revīzijas) termiņš;

- 11) **piedzīt bezstrīda kārtībā nenomaksātos nodokļus, soda naudas un nokavējuma naudas** no nodokļa maksātāja finanšu līdzekļiem vai no cita viņam piederoša īpašuma.

Pēc autores domām, Latvijas nodokļu administrēšanā viena no vajākām vietām joprojām ir nodokļu maksātāju apkalpošana, ar to saprotot nodokļu maksātāju audzināšanu, izglītošanu, informēšanu, konsultēšanu un apgādi ar normatīvajiem dokumentiem (bez maksas), kursu, semināru rīkošanu utt. Ja nodokļu maksātāju apkalpošana būtu maksimāli labi organizēta, tā atvieglotu nodokļu maksātāju un administrējošās iestādes darbu. Valsts ieņēmumu dienestā turpinās reorganizācija, kuras galvenā problēma ir nodokļu maksātāju maksimāli ērta apkalpošana un izskaidrošana nodokļu jautājumos – līdzīgi kā attīstītās ES valstīs.

Nodokļu administrēšana katru reizi tiek modernizēta pēc tā saucamā **funkciju modeļa principa**. Funkciju modelis nozīmē, ka pārvaldes aparāta darbinieki specializējas nevis uz vienu nodokli, bet gan uz atsevišķām nodokļu vadības funkcijām. Pastāv vairākas funkciju modeļa priekšrocības:

- 1) kompetences palielināšana;
- 2) kontroles nolūkos – vienu nodokļu maksātāju kontrolē vairāki inspektori.

**Funkciju modelis** shematiski tiek sadalīts atbilstoši funkcijām:

- 1) darbs ar nodokļu maksātājiem (rezidentiem un nerezidentiem);
- 2) nodokļu iekasēšana vai nodokļu process;
- 3) audits kā funkcija nodokļu pārvaldē;
- 4) sankciju piemērošana;
- 5) apelācija.

Funkciju modelī ietilpst materiālu un darbaspēka resursu sadalījums starp funkcijām.

Nodokļu iekasēšanas vai nodokļu procesā galvenā uzmanība tiek pievērsta nodokļu atskaišu savlaicīgai iesniegšanai.

Nodokļu iekasēšanas procesā svarīga loma ir VID Prognozēšanas departamentam, kas plāno administrēto nodokļu maksājumus.

Pasaulē nodokļu speciālisti iesaka metodes, kā rīkoties krīzes gadījumā, ja vērojamas grūtības nodokļu iekasēšanā:

- 1) **pārskatīt nodokļu iekasēšanas termiņus;**
- 2) **krīzes situācijā noteikt biežāku maksājumu skaitu;**
- 3) **maksājumu indeksācija.**

Pasaulē nodokļu pārvaldes sistēmas darbojas, lai nodokļu maksātājs atskaites varētu iesniegt pēc iespējas ērtāk.

Ir svarīgi konsekventi un bez vilcināšanās īstenot sākotnējos pasākumus, kas mazinātu uzņēmēju kļūdas saistībā ar Latvijas Republikas likumdošanu.

Audits ir neatkarīga pārbaude, kas veikta saskaņā ar spēkā esošiem likumdošanas aktiem un pēc kuras beigšanas auditori izsaka savu viedokli par uzņēmuma finanšu pārskatiem.

Īpašs audita veids ir datorizētais audits. Datorizētais nodokļu audits ir nodokļu maksātāja datorizētās grāmatvedības ierakstu pārbaude, kuras laikā veicamās darbības

ir pilnīgi vai daļēji datorizētas. Kopš 2003. gada 1. decembra VID ieviesta datorizēta audita objekta atlases sistēma Šīs sistēmas pamatā ir riska analīze, kas balstīta uz VID darbinieku izveidotu datu bāzi un sastāv no vairāk nekā 120 nosacījumiem, kuros definēti nodokļu nemaksāšanas riski. Nosacījumos iekļauta informācija no praktiski visās VID informācijas sistēmās esošajiem datiem par nodokļu maksātāju. Novērtēšanas rezultātā nodokļu maksātājam tiek noteikts kopējais riska punktu skaits, periods, par kuru šie punkti piešķirti, kā arī vieta, kuru tas ieņem sarakstā. Riskantākie nodokļu maksātāji parādās saraksta augšdaļā. Praksē pie augstākās riska grupas pieder uzņēmumi, kas nodarbojas ar tirdzniecību, veic darījumus ar kokmateriāliem, naftas produktiem, starpniecību un būvniecību. Tā, piemēram, 2004. gadā uzņēmumiem, kas veic darījumus ar kokmateriāliem, tika veikti 179 nodokļu auditi un papildus aprēķināti Ls 10,6 milj., tas ir, 11%, bet sakarā ar savstarpējo darījumu „ķēdēm” 2004. gadā uzņēmumiem tika veikti 40 nodokļu auditi, kuros papildus aprēķināti Ls 11,4 milj., tas ir, 12% no kopējās auditos papildus aprēķinātās summas. Tālāk sistēmas veiktās riska analīzes rezultāti tiek izmantoti nodokļu kontroles pasākumu plāna sastādīšanai, kā arī PVN deklarāciju datu ticamības novērtēšanai. Šobrīd šī sistēma tiek sekmīgi lietota visās VID teritoriālajās iestādēs, arī VID lielo nodokļu maksātāju pārvaldē [8, 80].

Vēl kāds no būtiskiem nodokļu kontroles veidiem ir **tematiskās pārbaudes**. Tematisko pārbažu tēmas pastāvīgi tiek aktualizētas un pilnveidotas saistībā ar ekonomiskajām aktivitātēm uzņēmējdarbībā, **kur pastāv vislielākais risks**, ka nodokļi netiek aprēķināti un maksāti pilnā apmērā. Tematisko pārbažu mērķis ir laikus konstatēt un novērst uzņēmumu iespējas izvairīties no nodokļu nomaksas. Autore secina, ka tematiskās pārbaudes ir preventīvs līdzeklis sakarā ar nodokļu auditiem, un to rezultātā saskaņā ar Latvijas Administratīvo pārkāpumu kodeksu tiek piemēroti brīdinājumi un naudas sodi ar preventīvu mērķi – lai kļūdas nākotnē tiktu novērstas un neatkārtotos, nevis likt uzņēmumiem pārtraukt uzņēmējdarbību. Piemēram, 2004. gadā tematisko pārbažu rezultātā konstatētais vislielākais pārkāpumu skaits bija mazumtirdzniecībā: 6 344 gadījumi jeb 36%, grāmatvedības uzskaitē – 3 939 gadījumi jeb 22%, preču pavadzīmju – rēķinu noformēšanas, uzskaites, anulēšanas un uzglabāšanas kārtības ievērošanā – 2034 gadījumi jeb 11% no kopējā pārkāpumu skaita [8, 87].

Autore secina, ka PVN ir nodoklis, kuru daudzu negodīgu iespēju dēļ VID uzrauga īpaši, tāpēc PVN maksātājam vienmēr rūpīgi jāseko, lai PVN rēķinos tiktu iekļauti visi nepieciešamie rekvizīti, jāpārbauda sadarbības partneru PVN statuss, jāseko, lai darījumi tiktu deklarēti pareizā taksācijas periodā, tādējādi izvairoties gan no tematiskām pārbaudēm, gan nodokļu audita. Turklāt gadījumā, ja nepieciešams atpazīt no valsts budžeta pārmaksāto PVN, jāreķinās, ka šādas pārbaudes tomēr var tikt veiktas par periodu un darījumiem, kuros radusies pārmaksa.

Auditam jābūt izpildītam augstā līmenī, ar vienādām prasībām administrējot nodokļus gan lieliem, gan maziem uzņēmumiem.

Atklājot pārkāpumus, pārbaudēm tiek piesaistītas citas institūcijas, piemēram, Finanšu policijas pārvalde, Tieslietu ministrija.

Pārkāpumu konstatēšanas gadījumā sankcijas darbojas ļoti plaši: līdz pat funkciju modeļa 5. funkcijai – apelācijai, kas ir kāda lēmuma pārsūdzēšana augstākajā instancē un kurai ir tiesības no jauna izskatīt lietu pēc būtības.

Nodokļu administrējošās iestādes un to darbinieki (amatpersonas) ir atbildīgas par maksātāju attieksmi pret nodokļiem, nodokļu politiku kopumā.

Veidojot nodokļu administrēšanu, jādomā par saskaņu. Parasti nodokļus dzīvē izstrādā vieni, bet izmanto citi.

#### **Nodokļu administrācijas atbildība:**

- 1) zaudējumus, kā arī no aprites izslēgtās naudas radītos zaudējumus, kas fiziskai vai juridiskai personai radušies nodokļu administrācijas prettiesiskas rīcības vai kļūdas dēļ, atlīdzina no valsts budžeta un pašvaldību budžetiem, turklāt atmaksājamā summa tiek palielināta atbilstoši Latvijas Bankas noteiktajai refinansēšanas likmei šajā periodā;
- 2) nodokļu administrācijas ierēdnis (darbinieks), kurš pieļāvis prettiesisku rīcību, zaudējumus atlīdzina likumos noteiktajā kārtībā.

#### **Latvijas Republikas nodokļu administrēšana** (administrējošās institūcijas):

- 1) iedzīvotāju ienākuma nodokli administrē Valsts ieņēmumu dienests un pašvaldības atbilstoši likumam „Par iedzīvotāju ienākuma nodokli”;
- 2) uzņēmumu ienākuma nodokli – Valsts ieņēmumu dienests;
- 3) nekustamā īpašuma nodokli – Valsts ieņēmumu dienests un pašvaldības atbilstoši likumam „Par nekustamā īpašuma nodokli”;
- 4) akcīzes nodokli – Valsts ieņēmumu dienests;
- 5) pievienotās vērtības nodokli – Valsts ieņēmumu dienests;
- 6) dabas resursu nodokli – Valsts ieņēmumu dienests, Vides aizsardzības un reģionālās attīstības ministrija un pašvaldības atbilstoši likumam „Par dabas resursu nodokli”;
- 7) izložu un azartspēļu nodokli – Valsts ieņēmumu dienests;
- 8) muiņas nodokli – Valsts ieņēmumu dienests;
- 9) valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas – Valsts ieņēmumu dienests.

#### **Nodokļu administrācijas autonomija:**

iejaukšanās nodokļu administrācijas kompetencē ietilpstošajos finanšu kontroles jautājumos ir aizliegta, izņemot likumā paredzētajā kārtībā.

#### **Konfidencialitāte:**

- 1) nodokļu administrācijas ierēdnim (darbiniekam) aizliegts izpaust par nodokļu maksātāju jebkādu informāciju, kas viņam kļuvusi zināma, pildot dienesta pienākumus. Par informācijas izpaušanu vainīgais ierēdnis (darbinieks) tiek saukts pie likumā noteiktās atbildības;
- 2) nodokļu administrācijas ierēdnis (darbinieks) jautājumos, kas attiecas uz nodokļu maksātāju, **bez maksātāja atļaujas drīkst informēt:**
  - Finanšu ministriju – jautājumos par valsts ieņēmumu nodrošināšanu;
  - citu nodokļu administrācijas pārstāvi – gadījumos, kad nepieciešams izskatīt jautājumus par nodokļu pareizu aplikšanu un aprēķināšanu;
  - Valsts kontroli – jautājumos, kas saistīti ar revīzijas veikšanu;
  - pašvaldības domi (padomi) – jautājumos par pašvaldības ieņēmumu nodrošināšanu;
  - ārvalstu pilnvaroto pārstāvi – saskaņā ar starptautisko līgumu noteikumiem, informējot par to nodokļu maksātāju. Ja nodokļu administrācijai ir aizdomas

par apliekamo objektu finanšu darījumu slēpšanu vai izvairīšanos no nodokļu maksāšanas, tā nodokļa maksātāju var informēt 90 dienas pēc ārvalsts pilnvarotā pārstāvja informēšanas [10].

**Attiecības starp valsts iestādēm un uzņēmējdarbības sektoru** ir sena un vispārēja problēma, jo likumu un normatīvo dokumentu bāze Latvijas Republikā ir salīdzinoši jauna un veidojusies fragmentāri. Tā nav sakārtota tā, lai vienu un to pašu informāciju varētu izmantot dažādi valsts dienesti dažādām vajadzībām. Praksē pat nākas saskarties ar virkni situāciju, kad informācijas apmaiņa nenotiek starp vienā iestādē pakārtotām struktūrām. Uzņēmēji sūdzas par to, ka LR arī pēc iestāšanās ES ir ārkārtīgi daudz likumu un normatīvo dokumentu, bet tie savā starpā ir ļoti vāji integrēti, tos ir sagatavojušas dažādas valsts iestādes, dažādi autori.

Par otru nozīmīgu problēmu tiek uzskatītas darba metodes un psiholoģija, kas Latvijas nodokļu administrācijas pārstāvjiem ir saglabājusies vēl no padomju laiku represīvās pieejas. Bieži VID primārais ir nevis palīdzēt un izskaidrot, bet gan atrast nodokļu pārkāpumu un sodīt uzņēmēju. Nodokļu maksātājam nemitīgi jāpierāda, ka viņš nav vainīgs, līdz ar to šī attieksme rada neveselīgu psiholoģisko klimatu uzņēmējdarbības vidē.

Autore gan uzskata, ka – īpaši pēdējo gadu laikā – valsts iestādes ir rūpīgi strādājušas, lai novērstu šo negatīvo attieksmi no uzņēmumu puses. Daudz tiek domāts par to, lai uzņēmējiem tiktu sniegta visa nepieciešamā informācija par jaunumiem likumdošanā un, galvenokārt, par šo jaunumu realizāciju dzīvē. Valsts ieņēmuma dienesta darbiniekiem tiek skaidrots, ka tieši no sadarbības starp uzņēmējiem un VID ir atkarīgs, vai uzņēmums pareizi aprēķinās un samaksās attiecīgos nodokļus, arī PVN, lai netiktu kavēts ne pašu uzņēmumu darbs, ne arī nodokļu administrācijas darbs. Lielākā daļa VID darbinieku sāk saprast, ka nevar pret visiem uzņēmējiem izturēties kā pret potenciālajiem noziedzniekiem, īpaši tīkmēr, kamēr viņu vaina nav pierādīta.

Lai mazinātu administratīvos šķēršļus uzņēmējdarbībā, *jau ir ieviesta vienota juridisko personu reģistrācija*, kas samazina birokrātiju uzņēmumu dibināšanā, jo pēc jaunā uzņēmuma reģistrācijas Uzņēmuma reģistrā (UR) nav atkārtoti jāiesniedz dokumenti VID. Tātad uzņēmums, reģistrējoties UR, automātiski kļūst par nodokļu maksātāju.

PVN piemērošana ES rāda, ka administrēšanas telpa kļuvusi daudz lielāka, kā arī iespējamo risku situāciju loks sakarā ar nodokļu veiksmīgu un pareizu iekasēšanu ir palielinājies. VID no 2004. gada 1. maija tika ieviesta PVN informācijas apmaiņas sistēma *VIES (Value Added Tax Information Exchange System)*, kuras mērķis ir nodrošināt pilnvērtīgu operatīvu informācijas savākšanu, apkopošanu un apmaiņu ar citām ES dalībvalstīm par Latvijā reģistrētajiem PVN maksātājiem un to veiktajiem darījumiem ar citu ES dalībvalstu uzņēmumiem. VIES nodrošina šādas iespējas:

- 1) nodokļu maksātājam un VID pārbaudīt citas dalībvalsts PVN reģistrācijas numuru derīgumu;
- 2) atklāt neatbilstību nodokļu maksātāju iesniegtajos pārskatos par preču piegādēm ES teritorijā;
- 3) datu analīzes veikšanu;
- 4) iegūt informāciju par konkrētu nodokļu maksātāja veiktajiem darījumiem ar citas dalībvalsts maksātājiem.

Administratīvo sadarbību ES reglamentē Padomes 2003. gada 7. oktobra regula Nr. 1798/2003 „Par administratīvo sadarbību PVN jomā”, kas nosaka, ka dalībvalstu kompetentās iestādes administratīvās sadarbības nolūkā:

- var apmainīties ar informāciju – pēc pieprasījuma, spontāna apmaiņa, automatiska informācijas apmaiņa;
- veikt pārbaudes vienlaikus vairākās dalībvalstīs – situācijās, kurās iesaistīti vairāki nodokļu maksātāji, ja vairākām dalībvalstīm ir kopējas vai papildinošas intereses;
- veikt kopīgus kontroles pasākumus – vienas dalībvalsts nodokļu administrācijas pilnvaroti ierēdņi, lai iegūtu informāciju, atrodas citas dalībvalsts nodokļu administrācijas telpās vai līdzdarbojas dažādās procedūrās [80, 80].

Administratīvo sadarbību starp VID un citu dalībvalstu nodokļu administrācijām ES papildus vēl nosaka Regula 1798/2005 „Informācijas apmaiņas kārtība par darījumiem ES teritorijā PVN nodokļa jomā”, kas nodrošina iespējas iegūt informāciju no citas dalībvalsts nodokļu administrācijas vai lūgt pārbaudi, par pamatu izmantojot SCAC veidlapu, kas ir oficiāls palīdzības pieprasījums. 2004. gadā Latvija no citām dalībvalstīm saņēma 13 informācijas apstiprinājumus, bet nosūtīja 88 informācijas apstiprinājumus.

Kopš 2004. gada oktobra tiek veikta Latvijas nodokļu maksātāju iesniegto piegāžu salīdzinājums ar citu dalībvalstu PVN reģistriem, kā rezultātā konstatētas šādas problēmas:

- neatbilstība starp Latvijas nodokļu maksātāju uzrādītajām iegādēm PVN deklarācijās, pielikumos un ES piegādātāju deklarējamām piegādēm uz Latviju;
- konstatēti gadījumi, ka citu dalībvalstu reģistros mainās informācija ar atpakaļejošu datumu, piemēram, Vācijā.

Papildus VIES VID nodrošina Elektronisko deklarēšanas sistēmu (EDS), kurā veikti daudzi uzlabojumi. Jāatzīst gan, ka EDS var izmantot uzņēmēji, kuriem ir noslēgts līgums ar VID. Tomēr, tā kā vēl joprojām nav ieviesti elektroniskie paraksti, arī izmantojot EDS un nosūtot deklarācijas elektroniski, otrs eksemplārs 15 dienu laikā pēc deklarēšanas ar parakstiem jāiesniedz VID papīra formātā. Šobrīd VID elektroniski var iesniegt 37 dažādus dokumentus. Autore secina, ka, lai arī VID ir ieviesis divas nozīmīgas sistēmas – VIES un EDS, tomēr to efektivitāte vēl jāpalielina, kā arī uzņēmumiem jāpiedāvā izdevīgāki noteikumi, izmantojot EDS, un jāsekmē tā popularitāte un iespējas, uzlabojot darbu saistībā ar **pārskatu un nodokļu deklarācijas elektronisko iesniegšanu**. Uzņēmējam, elektroniski deklarējot, ir iespēja izvairīties no pieļautajām kļūdām uzņēmuma grāmatvedībā, jo atsūtītā deklarācija VID tiek elektroniski fiksēta, un klients var pārliecināties, vai ieņēmuma dienestam ir kādas piezīmes, papildinājumi. Līdz rakstisku pārskatu vai deklarāciju iesniegšanai 15 dienu laikā ir iespējams šīs problēmas novērst pašiem uzņēmumiem, taču, lai tie varētu izmantot šādu pakalpojumu, nepieciešams interneta pieslēgums, e-pasts un grāmatvedības minimāla pielāgošana elektroniskajai deklarēšanai. Paliek atklāts jautājums, vai visi uzņēmumi izmanto šīs iespējas.

ES ietvaros ne tikai netiešo, bet arī tiešo nodokļu jomā Latvija ES mērogā jau kopš 2003. gada sadarbojas *Fiscalis 2003–2007* programmas ietvaros. Šīs programmas galvenais mērķis ir uzlabot nodokļu sistēmas pilnvērtīgu darbību ES iekšējā tirgū,

veicinot un paplašinot sadarbību starp ES dalībvalsts un kandidātvalstu nodokļu administrācijām. *Fiscalis* ar dažādu pasākumu palīdzību nodrošina ES tiesību aktu vienveidīgu piemērošanu nodokļu jomā visās ES dalībvalstīs [8, 87].

Papildus VID ciešai sadarbībai ES ietvaros notiek sadarbība starptautiskā mērogā, kas visintensīvāk bijusi ar Baltkrieviju un Amerikas Savienotajām Valstīm. Latvija arī līdzdarbojas starptautiskās organizācijās: Eiropas Nodokļu administrāciju organizācijā, Ekonomiskās sadarbības un attīstības organizācijā un Baltijas jūras reģiona valstu nodokļu administrāciju pārstāvju forumā.

## SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI

Autore uzskata, ka konsultāciju sniegšanas jomā VID teritoriālās iestādes darbojas labi. Galvenie šķēršļi, kas traucē to darīt vēl efektīvāk, ir finanšu trūkums un pašu uzņēmēju nevēlēšanās izglītoties.

Lai nodokļu maksātāji būtu pārliecināti par to, ka nodokļus labāk ir maksāt, viņiem ir jāsniedz izsmeļoša informācija par to, kur nonāk viņu maksātie nodokļi, kādu labumu (ekonomisku vai sociālu) tas viņiem dod, stingri jāvēršas pret nodokļu nemaksātājiem, lai nodokļu maksātāji nejustos, ka viņi maksā par to, ko var saņemt tāpat.

Jāmaina arī attieksme pret godīgajiem nodokļu maksātājiem, jācenšas viņus atbalstīt, kaut vai ar izsmeļošiem skaidrojumiem par neskaidriem nodokļu jautājumiem.

Autore secina, ka **pēdējos gados Latvijā daudz tiek darīts, lai uzlabotu nodokļu administrācijas darbības efektivitāti:**

- tiek rīkoti dažādi semināri un kursi, lai paaugstinātu Valsts ieņēmumu dienesta darbinieku kompetenci un uzlabotu VID attiecības ar nodokļu maksātājiem;
- tiek realizēti pasākumi, lai pilnveidotu vienotas informācijas sistēmas, kas atvieglotu nodokļu administrāciju.

Pēc autores domām, VID darbības efektivitātes novērtēšanas pamatā būtu jāņem vērā vairāki faktori, piemēram, vai palielinājies brīvprātīgi nomaksāto nodokļu apjoms, atklāti nodokļu nemaksātāji, sniegtas konsultācijas uzņēmējiem, kuru rezultātā samazinājies nemaksāto vai nepareizi aprēķināto nodokļu daudzums utt.

Lai nodrošinātu efektīvu un kvalitatīvu nodokļu administrēšanu, jāsakārto likumdošana; šis darbs, pēc autores domām, būs jāturpina atbilstoši ES prasībām, direktīvām u. c. un saistībā ar pasākumiem, ko veic, lai uzlabotu uzņēmēju un Valsts ieņēmumu dienesta attiecību kvalitāti. Paredzams, ka nākamajos gados tiks tērēti papildu finanšu līdzekļi. Tas ietekmēs VID darbības ekonomiskumu: ja visi pasākumi, kas prasa lielus līdzekļus, bet ir nepieciešami, būs pārdomāti un kvalitatīvi veikti, ilgākā periodā tie nesīs augļus.

Nepieciešams pievērst uzmanību arī tam, lai nodokļu administrācijas struktūra būtu loģiski pamatota, lai pienākumi nedubultotos un netiktu kavēti ne nodokļu iekasētāju, ne nodokļu maksātāju darbs.

## LITERATŪRA

1. LR likums „Par nodokļiem un nodevām”. *Latvijas Vēstnesis*, 1995, Nr. 26 (ar sekojošiem grozījumiem).
2. LR likums „Par valsts ieņēmumu dienestu”. *Ziņotājs*, Nr. 34, 1993. g. 9. dec.
3. LR likums „Par pievienotās vērtības nodokli”. *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 49, 1995 (ar sekojošiem grozījumiem).
4. ES Padomes 1977. gada 17. maija Sestās direktīvas 77/388/EEK par to, kā saskaņojami dalībvalstu tiesību akti par apgrozījuma nodokļiem – kopēja pievienotās vērtības nodokļa sistēma: vienota aprēķinu bāze.
5. ES Padomes 1986. gada 17. novembra Trīspadsmitās direktīvas 86/560/EEK par dalībvalstu likumu saskaņošanu par apgrozījuma nodokļiem – pievienotās vērtības nodokļa atmaksāšanas kārtība nodokļiem pakļautajām personām, kas nav reģistrētas Kopienas teritorijā.
6. Eiropas Padomes 1979. gada 6. decembra Astotās direktīvas 79/1072/EEK par dalībvalstu tiesību aktu saskaņošanu par apgrozījuma nodokļiem – kārtība pievienotās vērtības nodokļa atmaksāšanai nodokļu maksātājiem, kas nav reģistrēti attiecīgajā valstī (01.01.2006.).
7. Grozījumi likumā, kas stājas spēkā 2006. gada 1. janvārī (Saeimā pieņemti 2005. gada 20. oktobrī, publicēti laikrakstā *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 179 (3337), 09.11.2005.).
8. *Audits, nodokļi un grāmatvedība. VII Starptautiskā konference*. Rīga : RMS Forum, 2004. 188 lpp.
9. Ābika, L. Nodokļu administrēšanas problēmas Latvijā. *LU 61. konference*. Rīga, 2003.
10. Pieejams: <http://www.vid.gov.lv> – VID mājaslapa, <http://www.fm.gov.lv> – FM mājaslapa.

**Summary**

Latvia has its own value added tax system since the last of May in 1995, and from this moment on the accounting and administration of value added tax has been harmonized with the EU taxation policies. Since the 1st of May in 2004 the EU tax legislation has direct impact on the taxpayers in Latvia, and as a result, regular amendments have been worked in the law „On Value Added Tax in order to continue harmonization in practice and within the framework of the sixth Directive. The biggest problems in practice arise concerning pretax, determination of place of goods and services and about registration of taxable payers. The claim issues between taxpayers and tax administration more often are solved in court which lately has been important in interpreting the tax laws. This kind of practice in the EU for more than 30 years has been developed by the Court of Justice. The author draws the reader's attention to the fact that, according to the author, one of the largest problems of tax administration in Latvia is providing services to the taxpayers, for example, educating taxpayers, supplying them with legislative documents free of charge, organizing seminars for taxpayers and providing consultations to taxpayers.

**Key words:** value added tax, harmonization, EU Court of justice.



## **Mākslinieku intelektuālā īpašuma tiesiskais regulējums un tā ietekme uz uzskaiti Latvijā**

### **Legal Framework for Artists' Intellectual Property and its Impact on Accounting in Latvia**

**Ilze Āboliņa**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Grāmatvedības institūts  
Aspazijas bulv. 5, Rīga LV-1050  
E-pasts: Ilze.Abolina@lu.lv

Konsolidētais Eiropas Kopienas dibināšanas līgums paredz izveidot iekšējo tirgu, ko raksturo šķēršļu atcelšana brīvai uzņēmējdarbībai, arī preču aprītei un pakalpojumu sniegšanai, kā arī izveidot sistēmu, kas nodrošinātu netraucētu konkurenci kopīgajā tirgū. Dalībvalstu likumu saskaņošana par tālākpārdošanas tiesībām dos ieguldījumu šo mērķu sasniegšanā [6].

Raksta mērķis ir izpētīt normatīvo aktu izmaiņu ietekmi uz vizuālās mākslas oriģināldarbu pārdošanas cenu publiskās tālākpārdošanas gadījumā. Raksta uzdevums – izvērtēt, kādā veidā Latvijas tiesisko regulējumu intelektuālā īpašuma aizsardzības jomā ietekmē starptautiskās un pārnacionālās (t. i., Eiropas) tiesību normas. Autore izvērtē direktīvu ietekmi Latvijas grāmatvedības uzskaitē, proti, par vizuālās mākslas darbu pārdošanas darījumu uzskaiti un ar to saistītām problēmām, kā arī tālākpārdošanas cenai piemērojamo procentu uzskaiti.

**Atslēgvārdi:** autors, autoratlīdzība, intelektuālais īpašums, tālākpārdošana.

Latvijas Mākslas akadēmijas Projektu daļas vadītājs Andris Teikmanis norāda, ka „vizuālās kultūras attīstību nav iespējams nodalīt no cilvēces attīstības tās visplašākajā kontekstā” [12]. Mākslinieku radītie vizuālās mākslas darbi nav tikai informācijas nesēji, tie ir mākslinieku intelektuālais īpašums, piemēram, gleznas, zīmējumi, attēli utt., kuri jāaizsargā tāpat kā citi intelektuālie īpašumi, proti, datorprogrammas, audioieraksti, literatūras darbi, patenti, preču zīmes un tamlīdzīgi.

Latvijai atjaunojot valstisko neatkarību, tās turpmākā saimnieciskā darbība bija jāveido atbilstoši brīvā tirgus apstākļu nosacījumiem. Līdztekus brīvā tirgus attīstībai cilvēkiem pavērās iespējas realizēt savas idejas un ieceres, vienlaikus apzinoties, ka intelektuālais īpašums ir tāda pati prece, par kuru ir tiesības saņemt atlīdzību. Eiropas Parlamenta un Padomes 2004. gada 29. aprīļa Direktīva 2004/48/EK paredz, ka iekšējā tirgus veiksmīgas darbības nodrošināšanai liela loma ir intelektuālā īpašuma aizsardzībai un tā ir svarīga ne vien jauninājumu un jaunrades veicināšanai, bet arī nodarbinātības attīstībai un konkurētspējas uzlabošanai.

Lai intelektuālais īpašums tiktu aizsargāts, Latvija ir pievienojusies vairākiem intelektuālā īpašuma aizsardzības starptautiskiem līgumiem, tādējādi apņēmoties ievērot arī starptautiskās tiesību normas šajā jomā. Starptautiskajā līmenī regulējums

intelektuālā īpašuma aizsardzības jomā ir izveidots jau sen. Autortiesību starptautisko aizsardzību nosaka Bernes 1886. gada konvencija par literāro un mākslas darba aizsardzību; 1952. gada Vispasaules (Ženēvas) konvencija par autortiesībām un Vispasaules intelektuālā īpašuma organizācijas līgums par autortiesībām, kā arī Apvienoto Nāciju Izglītības, zinātnes un kultūras organizācija (UNESCO), Starptautiskā literatūras un mākslas asociācija u. c.

Bernes konvencijai Latvija pirmo reizi pievienojās 1937. gada 15. maijā, bet pēc Latvijas neatkarības atjaunošanas – 1995. gada 11. augustā. Valstis, kuras ir pievienojušās konvencijai, izveido savienību, kura aizsargā autoru tiesības uz viņu literārajiem un mākslas darbiem. Konvencija ir vairākkārt papildināta, un pašreiz tai pievienojušās apmēram 200 valstis. Bernes konvencija nosaka vienotas nostādnēs par aizsargājamiem darbiem, kā arī atsevišķu darbu aizsardzības ierobežošanu, to izmantošanu un darbības robežām. Viens no šīs konvencijas autortiesību pamatprincipiem ir tāds, ka autortiesības tiek nodibinātas līdz ar autora darba radīšanas brīdi. Bernes konvencija uzliek dalībvalstīm pienākumu nodrošināt autortiesību aizsardzību kā saviem, tā arī citu valstu autortiesību īpašniekiem, ievērojot diskriminācijas aizlieguma principu [4].

Eiropas tiesībās darbojas virkne normatīvo aktu, kas ir savstarpēji cieši saistīti: primārie tiesību akti, atvasinātie tiesību akti, vispārējie tiesību principi un Eiropas tiesu prakse. Latvijas nacionālās tiesību normas tiek harmonizētas saskaņā ar Eiropas Savienības atvasinātiem tiesību aktiem – regulām, direktīvām, lēmumiem, atzinumiem un rekomendācijām. Regulas ir saistošas visiem tiesību subjektiem un ir tieši piemērojamas visu dalībvalstu teritorijās, savukārt direktīvas tiešā tulkojumā nozīmē vadlīnijas, un, tās izdodot, tiek noteikts sasniedzamais mērķis, turklāt dalībvalstu uzdevums ir izvēlēties vispiemērotākos līdzekļus šī mērķa sasniegšanai [10]. Eiropas tiesību sistēmā paralēli direktīvām un regulām darbojas arī starptautiskie līgumi.

Intelektuālais īpašums ir īpašuma tiesību paveids, kas regulē tiesības uz bezķermeņiskām lietām – garīgās darbības produktiem, lietām, kuras rodas cilvēku intelektuālas darbības rezultātā, un tās ir idejas, kuras tiek realizētas vizuālās mākslas darbos [11]. Par radītajiem vizuālās mākslas darbiem autoram ir tiesības saņemt atlīdzību, un, kā norāda Pasaules intelektuālā īpašuma organizācijas līgums par autortiesībām, mākslas darbu autoriem ir ekskluzīvas tiesības atļaut darīt sabiedrībai pieejamu savu darbu oriģinālu un kopijas, tās pārdodot, tādējādi nosakot, ka par savu darbu autoram ir tiesības saņemt atlīdzību [9].

Latvijā intelektuālā īpašuma aizsardzībā lielāka uzmanība tiek pievērsta tādiem intelektuālā īpašuma veidiem kā literatūras darbiem, audiovizuāliem darbiem, datorprogrammām, proti, tādiem, no kuriem tiek gūti ievērojami ekonomiskie labumi, un pastāv iespēja, ka tie tiks pakļauti nelikumīgai kopēšanai un pārdošanai. Savukārt, vizuālās mākslas autoru radīto mākslas darbu aizsardzība normatīvajos aktos nav tik plaši akcentēta. Tas saistīts ar to, ka mākslas darbi nav plaša patēriņa preces, un to kopiju cena nebūs identiska oriģināldarbam. Tādējādi, runājot par mākslas oriģināldarbu aizsardzību, svarīgākais jautājums ir pats oriģināldarbs un tam noteiktā cena.

Autortiesības ir tiesību normu kopums, kas regulē literatūras, zinātnes un mākslas darbu izmantošanas kārtību, tās ir viena no intelektuālā īpašuma sastāvdaļām, kas regulē attiecības starp autoru un citām juridiskām un fiziskām personām. Autortiesības

aptver to attiecību jomu, kas saistīta ar jebkurā formā paustu autordarbu, kas pieejams uztverei citām personām, to aizsardzību un izmantošanu. Pamatā autortiesību īpašais statuss nozīmē autora tiesības liegt kādam reproducēt darbu vai tā daļu bez autora piekrišanas [10].

Līdzīgi kā Eiropas Parlamenta un Padomes Direktīvā 2001/84/EK par tālāk-pārdošanas tiesībām, t. i., neatsavināmas tiesības saņemt autoratlīdzību par labu mākslas oriģināldarba autoram (turpmāk – Direktīva 2001/84/EK), arī Autortiesību likumā par autortiesību objektiem tiek noteikti šādi vizuālās mākslas oriģināldarbi: grafikas vai plastiskās mākslas darbi, proti, glezna, kolāža, zīmējumi, gravūra, litogrāfija, skulptūra, gobelēns, keramika vai stikla izstrādājums, fotogrāfija u. tml., ja to izgatavojis pats autors, vai arī darba kopijas, kuras tiek uzskatītas par oriģināldarbiem. Eiropas Kopienų Padomes 1994. gada 14. februāra Direktīva 94/5/EK (turpmāk – Direktīva 94/5/EK), kas papildina kopējo pievienotās vērtības nodokļa sistēmu un groza Direktīvu 77/388/EEK – Īpašs režīms, ko piemēro lietotām mantām, mākslas darbiem, kolekciju priekšmetiem un senlietām, nosaka arī kopiju skaitu [7]:

- attēli, kolāžas, dekoratīvās plāksnes, gleznas un zīmējumi, ko mākslinieks veic ar roku; oriģinālgravūras, estampi un litogrāfija;
- jebkura materiāla oriģinālskulptūras un statuetes (izgatavoti ne vairāk kā 8 eks.);
- gobelēni, sienas tekstilijas (izgatavoti ne vairāk kā 8 eks.);
- unikāli keramikas darbi, ko pilnībā izgatavojis un parakstījis mākslinieks;
- emalja uz vara, kas izstrādāta ar roku (izgatavoti ne vairāk kā 8 eks.);
- mākslinieka fotografēti fotoattēli (parakstīti un numurēti ne vairāk par 30 eks.).

Atšķirībā no Direktīvas 94/5/EK Autortiesību likums nosaka, ka darbu kopijas, kuras ierobežotā daudzumā izgatavojis pats autors vai kuras izgatavotas ar viņa atļauju, tiek uzskatītas par oriģināldarbiem. Šos darbu eksemplārus autors parasti ir numurējis, parakstījis vai kā citādi pienācīgi apzīmējis.

Autortiesību likuma 7. pants nosaka, ka autortiesību subjekti ir darbu autori, līdzautori, viņu mantinieki un citi autora tiesību pārņēmēji [1]. Vizuālās mākslas darba autoram par radīto mākslas darbu ir izņēmuma tiesības izmantot savu darbu jebkādā veidā – pārdot, uz laiku eksponēt vai dāvināt. Autortiesību subjekti autortiesības uz darbu īsteno paši vai ar savu pārstāvju starpniecību, vai ar autoru mantisko tiesību kolektīvā pārvaldījuma organizāciju starpniecību. Mantot var daļu no autora personiskajām tiesībām, un tās ir: tiesības uz darba izziņošanu vai publicēšanu; tiesības uz darba atsaukšanu; kā arī tiesības uz pretdarbību, kura vērsta uz darba izkropļošanu vai bojāšanu. Autora mantiniekiem nav tiesību realizēt tiesības uz autorību (tiklīdz atzīt par autoru), tiesības uz darba neaizskaramību, kā arī mantinieki nedrīkst publicēt autora darbu ar savu vārdu vai bez autora vārda. Autora mantinieki autortiesības var izmantot tāpat kā autors, tas ir, saņemt atlīdzību un atļaut vai aizliegt izmantot mantotos darbus.

Saskaņā ar Bernes konvenciju par literāro un mākslas darbu aizsardzību tālāk-pārdošanas tiesības ir pieejamas tikai tad, ja to atļauj tiesību akti tajā valstī, pie kuras pieder autors [4]. Tālāk-pārdošanas tiesību mērķis ir nodrošināt, lai autori gūtu dalību savu mākslas oriģināldarbu ekonomiskajos panākumos, tādējādi nodrošinot līdzsvaru starp autoru un to personu ekonomisko stāvokli, kas gūst labumu no autora darbu tālāk-pārdošanas [6]. Šīs tiesības ir cesijai nepakļautas un neatsavināmas tiesības

uz atlīdzību darba turpmākajā pārdošanā. Tās attiecas arī uz mākslas darbiem, ja autors tos dāvina, un kurus vēlāk īpašnieks pārdod. Direktīvas 2001/84/EK 1. panta 3. punkts nosaka, ka tālākpārdošanas tiesības nav izmantojamas gadījumā, kad darbu pārdod persona, kas to iegādājies tieši no autora, un pārdošana notiek trīs gadu laikā no iegādes un ja pārdošanas cena nepārsniedz EUR 10 000. Dalībvalstis var noteikt arī zemāko pārdošanas cenu, sākot no kuras jāpiemēro tālākpārdošanas procentu likmes. Atbilstoši Direktīvai 2001/84/EK pārdošanas cena nedrīkst būt zemāka par EUR 3000, savukārt, Autortiesību likums zemāko pārdošanas cenu, kurai nepiemērot tālākpārdošanas procentu likmes, neparedz. Direktīvas 2001/84/EK preambulā noteikts, ka tālākpārdošanas tiesības nevajadzētu attiecināt uz darījumiem, ko savā starpā veic privātpersonas. Jāpiezīmē: ja mākslas darba pārdošana notiek privāti, nav iespējams kontrolēt tālākpārdošanas gadījumus. Šīs tiesības nav attiecināmas arī tādos gadījumos, kad privāta persona pārdod mākslas darbu muzejiem, jo tie nav domāti peļņas gūšanai. Autortiesību likums neparedz šādu atrunu, tādējādi, ja muzeji plāno iegādāties mākslas darbus, tiem jāparedz lielāks finansējums no Valsts budžeta.

Uz tālākpārdošanu attiecas darījumi, kuros iesaistīti mākslas darbu speciālisti, galerijas, mākslas saloni un izsoļu nami. Autortiesību likumā ir iestrādātas normas, kuras nosaka diferencētus procentus vizuālās mākslas darbu pārdošanas cenai brīdī, kad notiek mākslas darbu tālākpārdošana. Veicot tālākpārdošanu, pie noteiktas cenas piemēro šādus procentus: 0,25%, 0,5%, 1%, 3% un 5%. Tomēr jāņem vērā, ka autoratlīdzības summas nevar pārsniegt EUR 12500. Direktīva 4. panta 3. punktā paredz: gadījumā, ja dalībvalstī ir noteikta mazākā pārdošanas cena, zemāka par EUR 3000, ir nosakāma arī likme, kas piemērojama no šīs summas līdz EUR 3000. Un tā nevar būt mazāka par 4%. Ņemot vērā, ka Latvijā mazākā pārdošanas cena nav noteikta, ir piemērojama likme, kas paredzēta pārdošanas cenai līdz EUR 50000, t. i., 5% likme.

Tabulas „Tālākpārdošanas gadījumiem piemērojamās procentu likmes” datos tiek salīdzinātas Direktīvā 2001/84/EK un Autortiesību likumā noteiktās procentu likmes tālākpārdošanas cenām.

*Tabula*

### **Tālākpārdošanas gadījumiem piemērojamās procentu likmes [1, 6]**

#### *Interest Rates Applicable in Cases of Resale*

Direktīvā 2001/84/EK tālākpārdošanai piemērojamās procentu likmes	Autortiesību likumā tālākpārdošanai piemērojamās procentu likmes
a) 4% – līdz EUR 50 000; b) 3% – no EUR 50 000,01 līdz EUR 200 000; c) 1% – no EUR 200 000,01 līdz EUR 350 000; d) 0,5% – no EUR 350 000,01 līdz EUR 500 000; e) 0,25% – pārsniedzot EUR 500 000	a) 5% – līdz EUR 50 000; b) 3% no EUR 50 000,01 līdz EUR 200 000; c) 1% no EUR 200 000,01 līdz EUR 350 000; d) 0,5% no EUR 350 000,01 līdz EUR 500 000; e) 0,25% – pārsniedzot EUR 500 000

Ja salīdzina Direktīvā 2001/84/EK atspoguļotos datus, kura paredz mākslas oriģināldarba autora tiesības saņemt atlīdzību par vizuālās mākslas darba tālākpārdošanu, un Autortiesību likumā par tālākpārdošanu ietvertos noteikumus, tad pamatā tie sakrīt. Piemēram, direktīvā kā augstākā procentu likme noteikta 4%, savukārt Autortiesību likums paredz 5% likmi. Tālākpārdošanas darījumiem noteiktu procentu likmju piemērošana vērtējama pozitīvi no mākslas darba autora viedokļa,

jo tas nodrošina saņemt atlīdzību; īpaši izdevīgi tas ir tad, ja mākslas darba cena palielinās, tomēr mākslas darba īpašnieka saņemtā atlīdzība nemainās. Šāda situācija saistīta ar to, ka savas profesionālās darbības sākumā autors ir mazpazīstams un līdz ar to arī viņa darbs nav tik labi apmaksāts, taču, kad autors kļūst pazīstams, viņa agrākajos gados radīto mākslas darbu cena var palielināties daudzkārt.

Tomēr, lai mākslinieks saņemtu atlīdzību arī no mākslas darbu tālākpārdošanas, Direktīva 2001/84/EK paredz, ka ikviena dalībvalsts ir atbildīga par tālākpārdošanas tiesību reglamentāciju, jo īpaši attiecībā uz to pārvaldīšanas procesu. Šīs darbības var veikt autortiesību aģentūras, piemēram, Latvijas Autoru apvienība (LAA), Latvijas un komunikēšanās konsultāciju aģentūra/Latvijas Autortiesību aģentūra (AKKA/LAA). Mantisko tiesību kolektīvā pārvaldījuma aģentūras pārstāv autortiesību un blakustiesību subjektu tiesības un likumīgās intereses. Tās darbojas atbilstoši noslēgtajiem līgumiem, izmaksā autoriem atlīdzību, sniedz pārskatu par darba un blakustiesību objekta izmantošanu un citām darbībām. Iekasētās atlīdzības summas sadala starp organizācijas pārstāvētajiem autortiesību vai blakustiesību subjektiem proporcionāli izmantotajiem viņu darbiem un blakustiesību objektiem. Mantisko tiesību kolektīvā pārvaldījuma organizācijas sedz faktiskos izdevumus, kas saistīti ar atlīdzības iekasēšanu, sadalīšanu un izmaksāšanu [13]. Tās savu darbību var uzsākt tikai pēc Kultūras ministrijā saņemtās atļaujas. Pēc atļaujas saņemšanas Kultūras ministrija turpina uzraudzīt to darbību, kontrolējot, vai tiek piemēroti vienādi noteikumi vienas un tās pašas kategorijas izmantotajiem: atlīdzības taisnīgu iekasēšanu, sadali un izmaksas paredzētajā kārtībā, kā arī kontrolē organizācijas administrēšanas izmaksas un to pamatotību.

Kā jau iepriekšminēts, ar mākslas darbu pārdošanu galvenokārt nodarbojas mākslas galerijas. Tas saistīts ar to, ka vizuālās mākslas darbu pārdošanai nepieciešams ilgāks laika periods nekā plaša patēriņa precēm. Galerijas ir speciāli iekārtotas telpas, kurās notiek ne tikai mākslas darbu izstādes, bet tiek nodrošināti atbilstoši apstākļi mākslas darbu uzglabāšanai. Galerijas ir ar pievienotās vērtības nodokli apliekamas juridiskas personas, kuru saimnieciskā darbība ir mākslas darbu pieņemšana komisijā, eksponēšana un to pārdošana.

Nemot vērā, ka mākslas darbu realizācija ir specifiska, no 2004. gada 1. maija, pamatojoties uz Direktīvu 94/5/EK, Latvijā stājās spēkā Ministru kabineta noteikumi Nr. 292 "Kārtība, kādā pievienotās vērtības nodoklis piemērojams darījumos ar lietotām mantām, mākslas darbiem, kolekciju priekšmetiem un senlietām" (turpmāk – Ministru kabineta noteikumi Nr. 292), kurus piemēro ar pievienotās vērtības nodokli apliekamai juridiskai personai – tirgotājam (galerijai). Galeriju saimnieciskā darbība ir mākslas darbu pirkšana vai nodošana brīvam apgrozījumam, ar mērķi tos pārdot, neatkarīgi no tā, vai šī persona rīkojas citas personas interesēs saskaņā ar starpniecības līgumu [5].

Ministru kabineta noteikumu Nr. 292 izpratnē mākslas darbu pārdevējs ir persona, kas iekšzēmē vai no citas Eiropas Savienības dalībvalsts piegādā vai nodod mākslas darbu – preci pārdošanai tirgotājam un atbilst šādām pazīmēm [5, 7]:

- 1) persona, kura neveic saimniecisko darbību (mākslas darba īpašnieks);
- 2) persona, kura veic darījumus, kuri saskaņā ar likuma "Par pievienotās vērtības nodokli" 6. panta 28. punktu nav apliekami ar šo nodokli (mākslas darba autors – autoratlīdzības saņēmējs);

- 3) persona, kura veic saimniecisko darbību, bet nav reģistrējusies Valsts ieņēmumu dienestā kā ar pievienotās vērtības nodokli apliekama persona (mākslas darba autors);
- 4) citas dalībvalsts ar pievienotās vērtības nodokli neapliekama persona.

Galerijām, realizējot mākslas darbus, ir tiesības piemērot īpašo vai vispārīgo pievienotās vērtības nodokļa piemērošanas kārtību. Īpašā kārtība nosaka, ka ar pievienotās vērtības nodokli tiek aplikta tikai starpniecības atlīdzība, kuru samazina par pievienotās vērtības nodokli. Savukārt, pievienotās vērtības nodokli atbilstoši vispārējai piemērošanas kārtībai jāpiemēro visai pārdošanas cenai. Ja galerijas izvēlas īpašo nodokļa piemērošanas kārtību, tad to dara zināmu Valsts ieņēmumu dienestam rakstiskā veidā ne vēlāk kā mēnesi pirms preču piegādes. Izvēlēta pievienotās vērtības nodokļa piemērošanas kārtība gada laikā nav maināma. Galerijas šo kārtību piemēro mākslas darbiem, kuri:

- 1) nodoti brīvam apgrozījumam;
- 2) piegādāti no mākslas darbu autoriem, autortiesību mantiniekiem vai īpašniekiem.

Galerijām izvēloties īpašo nodokļa piemērošanas kārtību, pārdodot mākslas darbus un noformējot preču pavadzīmi–rēķinu vai kases čeku, jāuzrāda tikai pārdošanas cena, neizdalot pievienotās vērtības nodokli, jo Ministru kabineta noteikumi Nr. 292 nosaka, ka pircējs – persona, kurai tirgotājs piegādā preci, pievienotās vērtības nodokli nevar atskaitīt kā priekšnodokli. Galerijai pievienotās vērtības nodokļa deklarācijā „ar nodokli apliekamā darījuma vērtība” jānorāda tikai aprēķinātā starpniecības atlīdzība, kura saņemta par pārdotajiem mākslas darbiem un iepirkuma vērtības, un no kuras tiek aprēķināts pievienotās vērtības nodoklis 18% apjomā. Ja priekšnodokļa vērtība šai preču piegādei ir lielāka nekā aprēķinātā nodokļa vērtība, no budžetā maksājāmās summas var atskaitīt priekšnodokļa daļu, kas nepārsniedz aprēķinātā nodokļa vērtību. Tomēr galerijai ir zināmas problēmas ar mākslas darbu realizācijas uzskaiti un pievienotās vērtības nodokļa piemērošanu, ja ir izvēlēta īpašā nodokļa piemērošanas kārtība. Pirmkārt, pieņemot tos komisijā, galerijas uzņemas saistības pret vizuālās mākslas darba īpašnieku vai autoru, kurš var būt gan saimnieciskās darbības veicējs, gan autoratlīdzības saņēmējs, nodrošinot ne tikai to uzglabāšanu vai eksponēšanu, bet arī veicot dažādas sabiedriskas aktivitātes, kuras sniedz rezonansi par mākslinieku un viņa radītiem darbiem.

Otrkārt, tiek sastādīts līgums par mākslas darbu nodošanu komisijā, kurā ir norādīta arī autoratlīdzība vai īpašnieka izmaksa, kuru iespējams mainīt. Ja mākslas darba īpašnieks vēlas saņemt Ls 3000, tad galerijas starpniecības atlīdzībai aprēķina pievienotās vērtības nodokli 18% likmi, kuru arī uzrāda attiecīgā mēneša pievienotās vērtības nodokļa deklarācijā.

Piemēram, 2005. gada 10. novembrī galerija pārdod mākslas darbu par Ls 4300 un kases čekā uzrāda Ls 4300.

Grāmatvedības reģistros 2005. gada 10. novembrī darījumu iegrāmato:

Debets	Kase	Ls 4300,00
Kredīts	Starpniecības ieņēmumi	Ls 1101,69
Kredīts	Pievienotās vērtības nodoklis	Ls 198,31
Kredīts	Norēķini ar īpašniekiem	Ls 3000,00
Kredīts	Tālākpārdošanas atlīdzība 5%	Ls 205,08
Debets	Izmaksas	Ls 205,08

Ja notiek mākslas darbu tālāk pārdošana, cena bez pievienotās vērtības nodokļa ir mākslas darba galējā cena Ls 4101,69, un šī cena veidojas no starpniecības ieņēmumiem Ls 1101,69 un īpašnieka saņemtās atlīdzības Ls 3000. Piemērojot 5% tālāk pārdošanas cenai Ls 4101,69, pārdevējam ir pienākums 10 dienu laikā pēc darba pārdošanas samaksāt tālāk pārdošanas atlīdzību Ls 205,08 mantisko tiesību kolektīvā pārvaldījuma organizācijai. Atbilstoši Autortiesību likuma 17. pantam tālāk pārdošanas cenai piemēro 5% likmi, ja tā nepārsniedz summu, kas ir ekvivalenta EUR 50 000. Direktīvā 2001/84/EK un Autortiesību likumā tālāk pārdošanas cena tiek noteikta bez pievienotās vērtības.

Tomēr nav skaidrības Autortiesību likumā un Ministru kabineta noteikumos Nr. 292 – vai par mākslas darba pārdevēju tiek uzskatīts mākslas darba īpašnieks vai galerija. Autortiesību likums nosaka, ka pārdevējs ir galerijas, veikali, saloni u. tml., savukārt, Ministru kabineta noteikumos Nr. 292 noteikts, ka pārdevējs ir persona, kas piegādā vai nodod precī pārdošanai tirgotājam. Tirgotājs Ministru kabineta noteikumu Nr. 292 izpratnē ir persona, kuras saimnieciskā darbība ir lietota mantu, mākslas priekšmetu, kolekciju priekšmetu un senlietu pirkšana vai izlāišana brīvam apgrozījumam, piemēram, galerija. Ja pārdevējs ir galerija, tad papildus jāveic grāmatojums par Ls 205,08. Tomēr, ja pārdevējs ir mākslas darba īpašnieks, kurš saņem atlīdzību Ls 3000, tālāk pārdošanas 5% likme jāpiemēro Ls 4101,69.

Brīdī, kad mākslas darba īpašnieks ierodas saņemt atlīdzību, piemēram, 2005. gada 18. decembrī, viņš piekrīt, ka atlīdzība saskaņā ar līgumu par mākslas darbu nodošanu komisijā tiek samazināta uz Ls 2800.

Tādā gadījumā 2005. gada 18. decembrī jānoformē papildu rēķins par Ls 200 un grāmatvedības reģistros jāveic šāds papildu grāmatojums:

Kredīts	Kase	Ls 2800,00
Debets	Norēķini ar īpašniekiem	Ls 2800,00
Debets	Norēķini ar īpašniekiem	Ls 200,00
Kredīts	Starpniecības ieņēmumi	Ls 169,49
Kredīts	Pievienotās vērtības nodoklis	Ls 30,51

Tomēr, ja mākslas darba īpašnieks vēlas atlīdzību Ls 3200, tad 2005. gada 18. decembrī grāmatvedības reģistros jāveic šāds papildu grāmatojums:

Kredīts	Kase	Ls 3200,00
Debets	Norēķini ar īpašniekiem	Ls 3200,00
Kredīts	Norēķini ar īpašniekiem	Ls 200,00
Debets	Zaudējumi no mākslas darbu realizācijas	Ls 200,00

Iepriekšminētie grāmatojumi liecina, ka saskaņā ar īpašo pievienotās vērtības nodokļa piemērošanas kārtību, kura nosaka pievienotās vērtības nodokļa piemērošanu galerijas starpniecības ieņēmumiem, galerijas nevar precīzi noteikt peļņas apjomu, jo mākslas darbi ir prestižas preces, un pārdošanas cenas var svārstīties. Tām mainoties, mainās galerijas starpniecības ieņēmumi, īpašnieku, autoratlīdzības un tālāk pārdošanas izmaksas, kuras var palielināties vai samazināties, kas tiešā veidā ietekmē galerijas saimnieciskās darbības peļņu.

## SECINĀJUMI

1. Direktīva 2004/48/EK, paredz, ka iekšējā tirgus veiksmīgas darbības nodrošināšanai liela loma ir intelektuālā īpašuma aizsardzībai.
2. Latvijas tiesisko regulējumu intelektuālā īpašuma aizsardzības jomā ietekmē starptautiskās un pārnacionālās (t. i., Eiropas) tiesību normas.
3. Autortiesību likumā ir iestrādātas Direktīva 2001/84/EK normas, kuras nosaka diferencētus procentus vizuālās mākslas darbu pārdošanas cenai brīdī, kad notiek mākslas darbu tālākpārdošana.
4. Direktīvas 2001/84/EK preambulā noteikts, ka tālākpārdošanas tiesības nevajadzētu attiecināt uz darījumiem, ko savā starpā veic privātpersonas. Šīs tiesības nav arī izmantojamas gadījumā, kad privāta persona pārdod mākslas darbu muzejiem, jo tie nav domāti peļņas gūšanai.
5. Direktīva 2001/84/EK paredz, ka ikviena dalībvalsts ir atbildīga par tālākpārdošanas tiesību reglamentāciju, jo īpaši par to pārvaldīšanas procesu.
6. Pārvaldīšanas procesu veic mantisko tiesību kolektīvā pārvaldījuma aģentūras: Latvijas Autoru apvienība (LAA), Latvijas un komunicēšanās konsultāciju aģentūra/Latvijas Autortiesību aģentūra (AKKA/LAA).
7. Saskaņā ar Direktīvu 94/5/EK Latvijā stājās spēkā Ministru kabineta noteikumi Nr. 292 "Kārtība, kādā pievienotās vērtības nodoklis piemērojams darījumos ar lietotām mantām, mākslas darbiem, kolekciju priekšmetiem un senlietām".
8. Atbilstoši Direktīvai 94/5/EK galerijām, realizējot mākslas darbus, ir tiesības piemērot īpašo vai vispārīgo pievienotās vērtības nodokļa piemērošanas kārtību.
9. Īpašā kārtība nosaka, ka ar pievienotās vērtības nodokli tiek aplikta tikai starpniecības atlīdzība. Savukārt, pievienotās vērtības nodokli atbilstoši vispārējai piemērošanas kārtībai jāpiemēro visai pārdošanas cenai.
10. Galerijām izvēloties īpašo nodokļa piemērošanas kārtību un pārdodot mākslas darbus pircējam, pievienotās vērtības nodokli pircējs nevar atskaitīt kā priekšnodokli.
11. Galerijai pastāv problēmas, kas saistās ar mākslas darbu realizācijas uzskaiti un pievienotās vērtības nodokļa piemērošanu, ja ir izvēlēta īpašā nodokļa piemērošanas kārtība.

## LITERATŪRA

1. Likums par autortiesībām. *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 148/150, 2004. g. 22. apr.
2. Likums „Par pievienotās vērtības nodokli”. *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 49, 1995. g. 30. marts.
3. Likuma „Par pievienotās vērtības nodokli” piemērošanas kārtība: LR MK noteikumi Nr. 427, 2004. g. 22. apr. *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 69, 2004. g. 1. maijs.
4. LR Kultūras ministrija: Bernes konvencija par literāro un mākslas darbu aizsardzību. Pieejams: <http://www.km.gov.lv>, 2006. g. 18. febr.
5. Kārtība, kādā pievienotais vērtības nodoklis piemērojams darījumos ar lietotām mantām, mākslas darbiem, kolekciju priekšmetiem un senlietām: LR MK noteikumi Nr. 292, 2004. g. 13. apr. *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 69, 2004. g. 1. maijs.
6. Eiropas Parlamenta un Padomes 2001. gada 27. septembra Direktīva 2001/84/EK – Par tālākpārdošanas tiesībām par labu mākslas oriģināldarba autoram. Pieejams: <http://www.ttc.lv>, 2006. g. 10. febr.
7. Eiropas Kopienų Padomes 1994. gada 14. februāra Direktīva 94/5/EC, kas papildina kopējo pievienotās vērtības nodokļa sistēmu un groza Direktīvu 77/388/EEC – Īpašs



- režīms, ko piemēro lietotām mantām, mākslas darbiem, kolekciju priekšmetiem un senlietām. Pieejams: <http://www.ttc.lv>, 2005. g. 8. dec.
8. Eiropas Parlamenta un Padomes 2004. gada 29. aprīļa Direktīva 2004/48/EK – Par intelektuālā īpašuma tiesību piemērošanu. Pieejams: <http://www.ttc.lv>, 2006. g. 12. janv.
  9. Pasaules intelektuālā īpašuma organizācijas (WIPO) līgums par autortiesībām. Ženēva, 1996. Pieejams: [www.wipo.org](http://www.wipo.org), 2005. g. 20. dec.
  10. Alehno, I, Buka, A., Butkevičs, J., Jarinovska, K., Škoba, L. *Ievads Eiropas Savienības tiesībās. Tiesu prakse un komentāri*. Otrais papildinātais izdevums. K. Jarinovskas zinātniskajā redakcijā. Rīga : Tiesu nama aģentūra, 2004. 504. lpp.
  11. Rozentāls, J. *Intelektuālais īpašums*. Rīga : Apgāds Zvaigzne ABC, 2004, 288. lpp.
  12. Teikmanis, A. LMA loma vizuālajā laikmetā. *Kultūras telpa un laiks*, 2000. g. 2. nov., 14. lpp.
  13. Kultūras ministrija. Pieejams: [www.km.gov.lv](http://www.km.gov.lv), 2006. g. 26. janv.

## Summary

The national laws of Latvia as a European Union member state are developed in accordance with *acquis communautaire*. Provisions of the Copyright Law were harmonised with the EU Directive 2001/84/EC of 27 September 2001, which Latvia joined on 22 April 2004. This Directive provides for the right of the author of an original work of art to receive consideration on the resale of a work of visual art.

The Latvian Copyright Law comprises clauses determining differential rates for the sale price of works of art to be applied at the moment when the resale of works of art takes place in galleries, salons, etc. It can be considered a positive factor from the point of view of the author of the work of art, as it ensures the receipt of consideration. It is particularly beneficial when the price of the work of art increases. The Copyright Law does not provide for the minimum sale price, although such a price – EUR 3,000 – is determined by the Directive; neither does it determine application of reliefs to acts of resale of works of art to museums.

In accordance with the EC Directive 94/5/EC, the Cabinet of Ministers Regulation No. 292 *Procedure for application of VAT to second-hand goods, works of art, collectors' items and antiques* is applicable to a person subject to VAT, namely, the trader (gallery). On the sale of goods, a gallery has the right to apply a special or general procedure for VAT application. Under the special procedure, subject to VAT are only commissions, which are then reduced by the amount of VAT charged; under the general procedure, VAT is applicable to the full sale price.

The author recommends to the Ministry of Finance to consider increasing budget allocations to museums so that they could pay resale consideration to owners when purchasing works of art from them.

**Key words:** author, author's fee, resale, intellectual property.

## The Role of Performance Audit from Use of Public Resources

### Efektivitātes audita loma valsts resursu izmantošanā

**Abbas M. Allahverdiyev**

Deputy Chairman Chamber of Accounts of Azerbaijan  
Baku, str. Nusin Cavid 53; phone: +99412-498-47-41

During recent years the economic development of the Republic of Azerbaijan has noticeably accelerated, promoting the increase of financial resources of the country. Today one of the main tasks of the country is the determination of basic priorities for the use of financial resources suitable for strategic objects of the country's development in the future from one side, and from another side provision of sound and effective use of the resources.

**Key words:** audit; financial resources; INTOSAI Auditing Standards.

In this aspect audit should play an important role in the settlement of given tasks. The sound and effective use of financial resources is important to provide a systematic special approach to the development of audit wholly. In this regard the coordination in organization and functioning of basic audit types, i.e. public audit, internal and external audit and the implementation of each of them separately is needed as well.

But it should be noted that coordination stated above stays important, but insufficient in the effective use of financial resources. For our point, organization of performance audit in all levels of management is very relevant.

Executive authority carries the direct responsibility for effective use of public resources. Executive bodies realize the responsibilities within the frame of early approved limited public resources. The indicated bodies should organize and realize their activity in an optimum way in order to achieve maximum benefit in the use of public resources and to provide effective and rational execution of budget allocation at all levels.

Providing assurance in realization of activity in accordance with the criteria stated above and display of useful proposals and conclusions on remedying existing deficiencies may be reached throughout external state financial control in terms of performance audit conducted by the Supreme Audit Institution accountable to parliament.

It is further explained in the INTOSAI Implementation Guidelines for Performance Auditing that Performance Auditing embraces:

- a) audit of the economy of administrative activities in accordance with sound principles and practices, and management policies;
- b) audit of efficiency of utilization of human, financial and other resources including examination of information systems, performance measures and monitoring

arrangements, and procedures followed by audited entities for remedying identified deficiencies;

- c) audit of the effectiveness of performance in relation to achievement of objectiveness of the audited entity, and audit of the actual impact of the activities compared with the intended impact

And the INTOSAI Auditing Standards defines:

- Economy is ‘minimizing the cost of resources used for an activity, having regard to the appropriate quality’;
- Efficiency is ‘the relationship between the output, in terms of goods, services or other results, and the resources used to produce them’;
- Effectiveness is ‘the extent to which objectives are achieved and the relationship between the intended impact of an activity’

To put it simply, conducting performance audit embraces the assessment of several aspects related with each other and serving to achieve the primary object. For instance, the primary object in realization of the state programme on providing computers to secondary schools is to teach and enlarge the knowledge of students in the sphere of information technology. The optimum expenditure on purchase of appropriate equipment and use of experts in the sphere of information technology for realization of training programmes is audited for the assessment of the economy of the public resources. At the same time, compliance with the state purchase procedures conducted by responsible organs according to the valid legislation should be audited. Consequently this directly refers to the efficient use of public resources.

While assessing the efficiency of the use of public resources the equipment quantity acquired, training courses, number of trainees etc. established early by appropriate points of the programme are considered. To put it simply, acquired impacts serving to achieve the primary object are assessed. Such assessment creates an appropriate situation for remedying deficiencies identified in the purchase and use of equipment, appropriate training programmes, etc. that may eliminate the misuse of public resources or non-use on the whole.

Today, taking into account the development and implementation of information technology, such audit gains much significant character in the light of the increase of effectiveness of the use of public resources.

Efficiency of the programme does not mean effectiveness. While assessing the effectiveness of the use of budget funds and administrative activities, quality of the work done serving to achieve the primary object, i.e. quality level of equipment acquired for training programmes and quantities of trainees gaining knowledge and practice in information technology, is taken into account.

Depending on the mandates and powers of the Supreme Audit Institution set by legislation and development level of the government, 3Es indicated above may be evaluated together or separately.

Today the assessment of performance audit in the use of public resources in developing countries depending on diverse factors of development (social, economic, etc) is very essential. Importance of taking into account the social factor in line with the assessment of performance auditing in the use of public resources is also essential. For instance, the scope of indirect subsidies for paying debts for fuel in

the energy sector considered by the budget of the Azerbaijan Republic in 2004 was 1850 billion manat or \$377 million USA (25% percent of total budget expenditure), in 2005 it was 1686 billion manat or \$366 million USA (15%), and in 2006 it was 335 million denominative manat or \$ 369 million USA (9%). The primary object of these subsidies allocated is the realization of electric energy at a lower cost in connection with the social level and the level of financially provided users. In this case efficient use of public resources should be assessed socially, and efficiency of appropriate state organizations activity should be assessed from the organizational and administrative point of view. Thus performance auditing is the most optimum way of achieving objects.

Assessment of these important factors lay before the Supreme Audit Institution multilateral tasks and functions which may be achieved by conducting performance audit on a professional level. This depends on professional potentiality and financial-technical opportunities of the Supreme Audit Institution. In this case the availability of legislation is important, i.e. powers for conducting performance audit should be reflected and considered by legislative acts regulating the Supreme Audit Institutions' activity.

In many developed countries the power of Supreme Audit Institutions for conducting performance audit is indicated by legislation. For instance, the second division of the fourth part of "Auditor General Act 1997" (the Act) was wholly dedicated to the performance audit conducted by the National Audit Office of Australia. As it was recognized, Australia has the best experience in the world on conducting performance audit after Canada. "The Auditor General Act" (the Act) sets out the basic performance audit mandate of the Auditor General. The statutory functions of the Auditor General with regard to performance audit may include conducting a performance audit of an agency, conducting a performance audit of a Commonwealth authority (other than a Government Business Enterprise) or of any of its subsidiaries, conducting a performance audit of a Commonwealth authority that is a Government Business Enterprise or of any of its subsidiaries, if the responsible minister, the Finance Minister or the Joint Committee of Public Accounts and Audit (JCPAA) requests the audit. The Auditor-General may ask the responsible Minister to make the request. The Auditor General has the right to apply to the Minister of Finance or Committee of the Parliament if there is a need to conduct performance audit in those organizations.

It should be noted that in the practice of developing countries, including Azerbaijan, performance audit is conducted partially as a part of financial audit, in connection with the absence of a legislative base. Thus the auditor evaluates definite aspects of the economy, efficiency and effectiveness of organizational administrative structure and procedures from professional points of view based on appropriate documents and standards.

Taking into consideration the matter stated above, we can draw the conclusion that for strengthening powers of the Supreme Audit Institution on conducting performance audit with appropriate acts will create a favorable basis for the formation of comprehensive potentiality of the Supreme Audit Institution. In its term this will strengthen the economy, efficiency and effectiveness of the use of public resources and make it possible to determine reasonable and sound use of public resources.

## LITERATURE

1. Podolskiy, V. I, Makarova, L. G, Savin, A. A., Sotnikova, L. V. et al. *Audit. Practical Work*. Under editing of prof. Podolskiy V. I. Publishing House: "Yunita Dana", Audit, 2004. 606 p.
2. *Audit*. Translation from English by Robertson J. Publishing House: "KPMG", Audit firm "Contact", 1993. 496 p.
3. *Financial Analysis: Methods and Procedures*, by Kovalyov V. V. Publishing House: "Finance and Statistics", 2003. 560 p.
4. *The Analysis of Financial Statements; Theory, Practice and Interpretation*: by Beristayn L. A. Translation from English. The scientific editor of the translation: the member of the corporation.RAN Ī. Ī. Yeliseyeva, the main editor of series prof. Y. V. Sokolov. Publishing House: "Finance and Statistics", 1996. 624 p.

## Kopsavilkums

Pēdējos gados ievērojami palielinājusies Azerbaidžānas ekonomiskā izaugsme. Tas veicinājis valsts finanšu resursu pieaugumu. Pašlaik divi svarīgākie uzdevumi ir šo finanšu resursu izmantošanas prioritāšu noteikšana, kas atbilstu valsts stratēģiskajiem mērķiem nākotnē, un saprātīgas un efektīvas šo resursu izmantošanas nodrošināšana.

Šo uzdevumu veikšanā svarīga loma ir auditam: lai varētu efektīvi izmantot finanšu resursus, nepieciešams nodrošināt sistemātisku pieeju auditam kopumā; aktuāla ir audita efektivitātes organizācija visos vadības līmeņos.

Rakstā uzsvērta audita efektivitātes nozīme valsts līmenī, minēti svarīgākie aspekti un faktori.

## **Nodarbinātības attīstības tendences un politika Latvijā** **Development of Employment: Tendencies and Policy** **in Latvia**

**Daira Barānova**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Ekonomikas teorijas katedra  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: [daira@lanet.lv](mailto:daira@lanet.lv)

Raksta mērķis – analizēt un novērtēt Latvijas nodarbinātības attīstības tendences un politiku, salīdzināt situāciju Latvijā ar citām Eiropas Savienības valstīm, konstatēt problēmas un piedāvāt risinājumus Lisabonas stratēģijā izvirzīto mērķu sasniegšanā. Rakstā atspoguļoti autores veiktās ekspertu aptaujas rezultāti.

**Atslēgvārdi:** nodarbinātība, bezdarbs, nodarbinātības politika, Latvijas Nacionālā Lisabonas programma.

Līdz ar ekonomisko izaugsmi Latvijā uzlabojas rādītāji, kas raksturo nodarbinātību un bezdarbu. Tomēr nodarbinātības līmeņa ziņā Latvija 2004. gadā bija tikai 15. vietā Eiropas Savienības (ES) dalībvalstu vidū, bet bezdarba līmeņa rādītāji Latvijā bija vieni no sliktākajiem.

*Latvijas Nacionālā Lisabonas programma 2005.–2008. gadam* nosaka, ka 2008. gadā nodarbinātības līmenis jāpaaugstina līdz 65% un 2010. gadā – līdz 67%. Izvirzītie nodarbinātības mērķi atpalielā no Lisabonas stratēģijā ES noteiktā līmeņa, jo vairākas problēmas Latvijas darba tirgū liedz izvirzīt augstākus mērķus.

Raksta mērķis – analizēt un novērtēt Latvijas nodarbinātības attīstības tendences un politiku, salīdzināt situāciju Latvijā ar citām ES valstīm, noteikt problēmas un piedāvāt risinājumus Lisabonas stratēģijā izvirzīto mērķu sasniegšanā.

Lai analizētu nodarbinātības attīstības problēmas un novērtētu nodarbinātības politiku Latvijā, autore veica ekspertu aptauju un intervēja speciālistus nodarbinātības un bezdarba jomā. Tika aptaujāti gan politikas veidotāji – Ekonomikas ministrijas un Labklājības ministrijas speciālisti, gan arī politikas īstenotāji – Nodarbinātības valsts aģentūras (NVA) un to filiāļu eksperti. Tika intervēti arī pašvaldību, darba devēju un arodbiedrību pārstāvji.

Rakstā tiks iztirzātas šādas galvenās problēmas:

- 1) nodarbinātības attīstības tendences;
- 2) nodarbinātības politika Lisabonas stratēģijā izvirzīto mērķu kontekstā;
- 3) galvenās nodarbinātības problēmas un to risinājumi, pamatojoties uz autores veikto ekspertu aptaujas rezultātu analīzi.

Raksta nobeigumā – secinājumi un priekšlikumi nodarbinātības politikas pilnveidošanai.

## Latvijas nodarbinātības attīstības tendenču raksturojums

Nodarbinātības līmeni ietekmē virkne faktoru, no kuriem kā galvenie atzīmējami:

- izaugsme;
- produktivitāte;
- vidēji nostrādātais laiks;
- izmaiņas darbaspējīgo iedzīvotāju skaitā.

Latvijā nodarbinātības līmeni pēdējos gados galvenokārt ietekmē izaugsme un produktivitāte, savukārt, vidēji nostrādātais laiks un darbaspējīgo iedzīvotāju skaits būtiski nav mainījies, tāpēc arī to ietekme uz nodarbinātības līmeni Latvijā nav vērtējama kā būtiska. Jāatzīmē, ka salīdzinājumā ar ES vidējiem rādītājiem Latvijā ir relatīvi liels vidējais nedēļā nostrādāto stundu skaits – 41,9 stundas, bet ES – tikai 37,9 stundas.

Kopš 2000. gada vidēji ik gadu iekšzemes kopprodukts palielinājies par 7,7%, 2005. gadā – pat par 10,2 procentiem. Straujo izaugsmi sekmē galvenokārt produktivitātes pieaugums un mazākā mērā – nodarbinātības palielinājums.

Gandrīz visās tautsaimniecības nozarēs saglabājas tendence izaugsmei maz ietekmēt nodarbinātību. Attīstoties un nostiprinoties privātajam sektoram, pastiprinās konkurence, kas uzņēmumiem liek meklēt veidus, kā samazināt izmaksas. Uzlabojoties uzņēmumu vadības stilam, daudzos gadījumos viens no galvenajiem izmaksu samazināšanas posteņiem ir izdevumu samazināšana nodarbinātībai, kas nereti izraisa strādājošo skaita samazinājumu. Šie procesi Latvijas tautsaimniecībā ir objektīvi noteikti, ņemot vērā tās kopējo zemo produktivitātes līmeni, tāpēc arī turpmākā izaugsme balstīsies galvenokārt uz produktivitātes pieauguma rēķina, mazāk – palielinot strādājošo skaitu [1, 11].

1. tabula rāda, ka nodarbinātību un bezdarbu raksturojošie rādītāji pēdējos gados Latvijā ir būtiski uzlabojušies. Nodarbināto skaits 2005. gadā salīdzinājumā ar 2000. gadu ir pieaudzis par 8,8%, nodarbinātības līmenis palielinājies par 5,8 procentpunktiem, bet bezdarba līmenis samazinājies līdz 9,2 procentiem.

1. tabula

### Nodarbinātības un bezdarba galvenie rādītāji<sup>1</sup> [1, 71]

#### Main Indicators of Employment and Unemployment

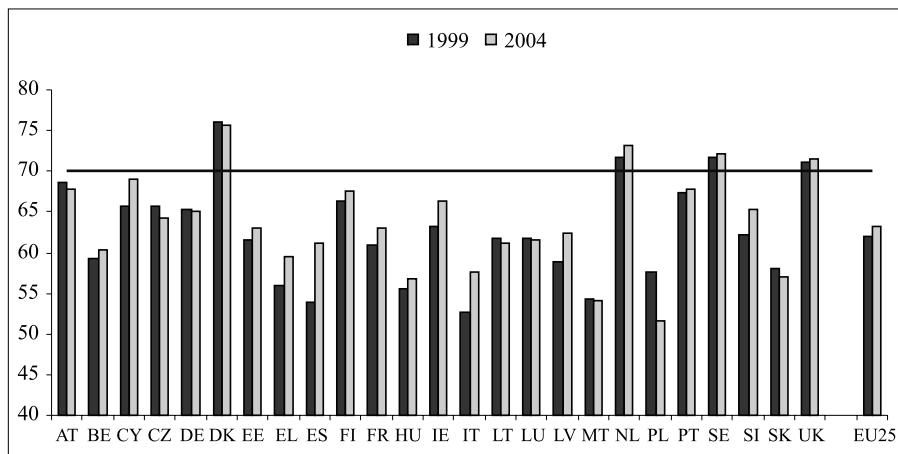
Rādītāji	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
Nodarbināto skaits (tūkst.)	917,6	937,5	962,5	981,5	988,2	998,8
Nodarbinātības līmenis (%)	57,3	58,8	60,5	61,8	62,3	63,1
Bezdarbnieki (darba meklētāji) (tūkst.)	158,3	144,6	134,5	119,2	118,6	105,1
Bezdarba līmenis (%)	14,4	13,1	12,0	10,6	10,4	9,2
Reģistrētie bezdarbnieki (perioda beigās, tūkst.)	93,3	91,6	89,7	90,6	90,8	78,4
Reģistrētā bezdarba līmenis (perioda beigās, %) <sup>2</sup>	7,8	7,7	8,5	8,6	8,5	7,4

\* 2005. gadam – novērtējums.

<sup>1</sup> Tabulā nodarbinātības rādītāji vecuma grupā 15–64 gadi un bezdarba rādītāji – 15–74 gadi

<sup>2</sup> Reģistrēto bezdarbnieku īpatsvars ekonomiski aktīvajos iedzīvotājos, sākot ar 2002. gadu, pēc jaunās metodoloģijas

Tomēr, lai gan vērojams jūtams progress, nodarbinātības līmeņa ziņā Latvija 2004. gadā bija tikai 15. vietā ES dalībvalstu vidū, atpaliekot no ES vidējā līmeņa par 1 procentpunktu (sk. 1. att.).



AT – Austrija, BE – Beļģija, CZ – Čehija, CY – Kipra, DE – Vācija, DK – Dānija, EE – Igaunija, EL – Grieķija, ES – Spānija, EU – ES-25 valstis, FI – Somija, FR – Francija, HU – Ungārija, IE – Īrija, IT – Itālija, LT – Lietuva, LV – Latvija, MT – Malta, NL – Nīderlande, PL – Polija, PT – Portugāle, SE – Zviedrija, SI – Slovēnija, SK – Slovākija, UK – Lielbritānija

1. att. Nodarbinātības līmenis ES valstīs 1999. un 2004. gadā (%) [4, 8]

#### *Employment in EU Member States in 1999 and 2004 (%)*

Sieviešu nodarbinātības līmenis Latvijā joprojām ir augstāks nekā ES vidēji, turklāt šai atšķirībai ir tendence palielināties. 2004. gadā sieviešu nodarbinātības līmenis bija par 2,8 procentpunktiem augstāks nekā ES. Cēloņi tam meklējami ekonomikas pārstrukturēšanā. Latvijas tautsaimniecībā ir zems apstrādes rūpniecības īpatsvars un lielāka ir to nozaru daļa, kurās nodarbināto skaitā ir augstāks sieviešu īpatsvars (tirdzniecība, viesnīcas un restorāni u. c. pakalpojumi). Līdzīga tendence no 2001. līdz 2004. gadam novērojama arī Čehijā, Slovākijā un Lietuvā [5, 8].

Savukārt, vīriešu nodarbinātības līmenim ir tendence ar katru gadu pieaugt, bet tas joprojām atpaliek no ES līmeņa (2004. gadā par 4,5 procentpunktiem).

Bezdarba līmeņa rādītāji Latvijā ir vieni no zemākajiem Eiropas Savienībā. 2004. gadā augstāks bezdarba līmenis nekā Latvijā bija tikai Lietuvā, Spānijā, Slovākijā, Grieķijā un Polijā. Tomēr progress pēdējos gados ir nenoliedzams – salīdzinājumā ar 2000. gadu bezdarba līmenis Latvijā ir samazinājies no 14,4% 2000. gadā līdz 9,2% 2005. gadā.

Bezdarbnieku skaits samazinās ne tikai uz nodarbinātības līmeņa pieauguma rēķina. Pēdējos gados pēc Latvijas iestāšanās ES vērojama darbaspēka aizplūšana uz dažām vecajām ES dalībvalstīm, kur darbaspēka tirgi ir atvērti jauno ES dalībvalstu pilsoņiem (Īrija, Lielbritānija un Zviedrija). Līdz ar to Latvijas darba tirgū atsevišķās nozarēs sāk veidoties darbaspēka trūkums.

Dažādos Latvijas reģionos ir izteikti atšķirīgi nodarbinātības līmeņi. 2004. gadā nodarbinātības līmenis Rīgā bija 67,3%, Kurzemes reģionā – 62%, bet Latgales



reģionā – 53,6%. Nodarbinātības un bezdarba līmeņu reģionālo atšķirību pamatā ir vājās ekonomiskās aktivitātes no Rīgas attālākos reģionos. Zemā darbaspēka ģeogrāfiskā mobilitāte, ko negatīvi ietekmē nepietiekami attīstīta transporta infrastruktūra ekonomiski mazāk attīstītos reģionos un relatīvi dārgie mājokļi (salīdzinājumā ar darba algu) ekonomiski attīstītākos reģionos, neļauj uzlabot situāciju.

## Latvijas nodarbinātības politika Lisabonas stratēģijā izvirzīto mērķu kontekstā

Latvijas nodarbinātības politika ir cieši saistīta ar ES nodarbinātības politiku. Atbilstoši Kopienas nodarbinātības politikai dalībvalstis, to vidū Latvija, līdz 2005. gadam katru gadu izstrādāja Nacionālos nodarbinātības plānus. 2005. gada martā Eiropadome apstiprināja atjaunoto Lisabonas stratēģiju, paredzot nepieciešamību koncentrēt tās politiku uz izaugsmi un nodarbinātību. Tika nolemts, ka katrai dalībvalstij jāizstrādā nacionālās reformu programmas 2005.–2008. gadam. Līdz ar to, sākot ar 2005. gadu, nodarbinātības plāni ir Nacionālo reformu programmu (Nacionālās Lisabonas programmas) sastāvdaļa.

2005. gada oktobrī Ministru kabinets apstiprināja *Latvijas Nacionālo Lisabonas programmu 2005.–2008. gadam*. Programma ir politikas plānošanas dokuments, kas rāda, ko Latvija vidēja termiņa periodā darīs mērķa – valsts izaugsmes un nodarbinātības veicināšanas – sasniegšanai.

*Latvijas Nacionālajā Lisabonas programmā 2005.–2008. gadam* ir noteikts mērķis 2008. gadā sasniegt 65% nodarbinātības līmeni, t. sk. sieviešu – 61% un vecākiem cilvēkiem – 48% un atbilstoši 2010. gadā – 67%, 62% un 50%. 2. tabulā ir doti ES dalībvalstu nodarbinātības mērķi 2010. gadam.

2. tabula

### Dalībvalstu nodarbinātības mērķi 2010. gadam\* [4, 44] *Employment Rate Targets Set by Member States for 2010*

Valsts	Kopējais nodarbinātības līmenis	Sieviešu nodarbinātības līmenis	Gados vecāku strādājošo nodarbinātības līmenis
ES mērķis	70%	Vismaz 60%	50%
BE	70%	60%	50%
CY	71%	63%	53%
CZ	66,4% (2008)	57,6% (2008)	47,5% (2008)
DK	50 000–60 000 papildu darba vietas	–	–
DE	–	–	–
EE	65,8% (2008); 67,2% (2010)**	63,3% (2008) 65% (2010)**	54,8% (2008)**
EL	64,1 % **	51%**	–
ES	66%	57%	–
FI	70% (2007); 75% (2011)	–	–
FR	–	–	–
HU	63%	57%	37%
IE	–	–	–
IT	–	–	–

LT	68,8%	61%	50%
LU	–	–	–
LV	65% (2008); 67% (2010)	62%	50%
MT	57%	41%	35%
NL	–	65% strādājot ≥ 12 stundas nedēļā	40% ≥ strādājot 12 stundas nedēļā 2007
AT	–	Līdzīgi kopējam nodarbinātības līmenim	–
PL	–	–	–
PT	69% (2008); 70% (2010)	63% (2008)	50%
SE	80% (20–64 gadu vecumā)	–	–
SI	67% (2008)	2008 – vismaz 2 procentpunkti virs ES15 vidējā	35% (2008)
SK	1–2 procentpunktu ikgadējs pieaugums	–	–
UK	80%	–	–

\*Mērķi 2010. gadam, ja nav minēts cits gads \*\*Prognozes

AT – Austrija, BE – Beļģija, CZ – Čehija, CY – Kipra, DE – Vācija, DK – Dānija, EE – Igaunija, EL – Grieķija, ES – Spānija, EU – ES-25 valstis, FI – Somija, FR – Francija, HU – Ungārija, IE – Īrija, IT – Itālija, LT – Lietuva, LV – Latvija, MT – Malta, NL – Nīderlande, PL – Polija, PT – Portugāle, SE – Zviedrija, SI – Slovēnija, SK – Slovākija, UK – Lielbritānija

ES dalībvalstis var iedalīt astoņās grupās, ņemot vērā izvirzīto mērķu realizācijas pakāpi [5, 23]:

1. valstu grupa, kurām pašreizējie rādītāji ir augstāki nekā izvirzītie mērķi (*Dānija, Zviedrija un Lielbritānija*);
2. valstu grupa, kurām divi no mērķiem ir sasniegti un trešais ir tuvu noteiktajam mērķim (*Nīderlande, Portugāle un Somija*);
3. valstu grupa, kurām viens mērķis ir sasniegts un divi ir tuvu noteiktajam mērķim (*Īrija un Kipra*);
4. valstu grupa, kurām, līdzīgi kā abām iepriekšējām, pašreizējā situācija ir zem nospraustajiem mērķiem, bet ir būtisks pieaugums pēdējos gados (*Igaunija, Latvija un Lietuva*);
5. valstu grupa, kurām kopējais nodarbinātības līmenis ir zem noteiktā līmeņa un notiek relatīvi nelielas izmaiņas (*Vācija, Francija un Austrija*);
6. valstu grupa sastāv no ES-15 valstīm, kurās visi trīs nodarbinātības līmeņi ievērojami atpaliek no noteiktajiem mērķiem (*Beļģija, Grieķija, Spānija, Itālija un Luksemburga*);
7. valstu grupa, kurām kopējais nodarbinātības līmenis ir mazāks kā 70% un kurās ir ierobežota tendence pieaugt nodarbinātības līmeņiem (*Čehija, Ungārija, Slovēnija un Slovākija*);
8. valstu grupa, kurā visi trīs nodarbinātības līmeņa rādītāji ir jūtami zem izvirzītajiem mērķiem un pastāv neliela pieauguma tendence (*Malta un Polija*).

Tātad Baltija valstis pārstāv valstu grupu, kurā kopš 2001. gada ir novērojama visu trīs nodarbinātības līmeņu pieauguma tendence.

*Latvijas Nacionālajā Lisabonas programmā 2005.–2008. gadam* definēti šādi nodarbinātības veicināšanas galvenie uzdevumi [2, 42–43]:

- veicināt plašāku darba tirgu, paplašinot aktīvo nodarbinātības pasākumu klāstu, lai uzlabotu bezdarbnieku, īpaši sociālās atstumtības riska grupu, to vidū iedzīvotāju ar vājām latviešu valodas zināšanām konkurētspēju darba tirgū, uzlabojot NVA un darba devēju sadarbību;
- veicināt ekonomiskās aktivitātes vāji attīstītos reģionos, pilnveidojot uzņēmējdarbības vidi, veicinot komercdarbības un pašnodarbinātības attīstību, sniedzot valsts atbalstu, lai mazinātu reģionālās atšķirības;
- intensīvāk risināt nedeklarētā darba problēmas un stimulēt iedzīvotājus darboties formālajā ekonomikā, palielinot neto darba algu zema atalgojuma strādājošiem, paaugstinot minimālo algu un palielinot neapliekamā minimuma apmēru, nostiprinot gan valsts kontroles institūcijas, gan sociālo partneru apvienības (arodbiedrības, uzņēmēju apvienības u. tml.);
- paplašināt izglītības un apmācību iespējas, īpaši personām ar zemu kvalifikāciju, kā arī attīstīt mūžizglītību, vienlaikus uzlabojot izglītības kvalitāti un attīstot profesionālās orientācijas pasākumus.

## Galvenās nodarbinātības problēmas Latvijā

Galvenās problēmas nodarbinātības jomā, kas minētas 2005.gada oktobrī Ministru kabineta apstiprinātajā politikas dokumentā – *Latvijas Nacionālā Lisabonas programma 2005.–2008. gadam*, ir šādas [2, 42]:

- izteiktas nodarbinātības un bezdarba reģionālās atšķirības – augsts bezdarba līmenis no Rīgas attālākos rajonos, tajā pašā laikā trūkstot noteiktas kvalifikācijas darbaspēkam Rīgā;
- relatīvi augsts nedeklarētās nodarbinātības līmenis atsevišķās tautsaimniecības nozarēs (būvniecībā, apstrādes rūpniecībā, lauksaimniecībā un transporta pakalpojumos);
- paaugstināts bezdarba risks jauniešiem, personām pēc bērna kopšanas atvaļinājuma, iedzīvotājiem ar vājām latviešu valodas zināšanām un citām sociālās atstumtības riska grupām;
- darbaspēka kvalifikācijas neatbilstība darba tirgus prasībām.

Lai analizētu nodarbinātības attīstības problēmas un novērtētu nodarbinātības politiku Latvijā, 2005. gada beigās un 2006. gada sākumā autore veica ekspertu aptauju un intervēja speciālistus nodarbinātības un bezdarba jomā. Tika aptaujāti gan politikas veidotāji – Ekonomikas ministrijas un Labklājības ministrijas speciālisti, gan arī politikas īstenotāji – Nodarbinātības valsts aģentūras (NVA) un to filiāļu eksperti. Tika intervēti arī pašvaldību, darba devēju un arodbiedrību pārstāvji.

Pētījumā tika konstatēts, ka ekspertu skatījumā galvenās problēmas nodarbinātības jomā Latvijā ir šādas:

- 1) nelegālā nodarbinātība;
- 2) minimālās darba algas zemais apmērs;
- 3) sociālās palīdzības sistēma nestimulē „tieksmi” strādāt, tā sniedz lielāku atbalstu nekā darba devēju piedāvātais minimālais atalgojums;
- 4) darba ņēmēju kvalifikācijas un spēju neatbilstība darba devēju vajadzībām;
- 5) profesionālās izglītības zemā kvalitāte;

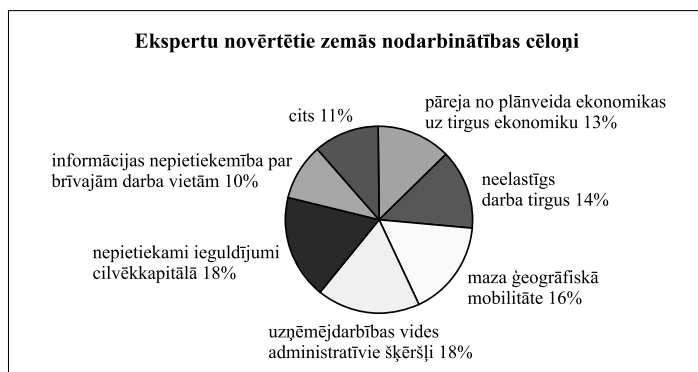
- 6) nemobils darbaspēks vienos Latvijas reģionos un strādāt nemotivēts darbaspēks citos reģionos;
- 7) nevēlēšanās strādāt, pielāgošanās un samierināšanās ar esošo situāciju.

Tātad redzams, ka galvenās nodarbinātības problēmas saskan gan no politikas veidotāju viedokļa (*Latvijas Nacionālā Lisabonas programma 2005.–2008. gadam*), gan autores aptaujāto ekspertu viedokļa. Tomēr atšķirībā no politikas veidotāju viedokļa eksperti norāda uz vienu pamatproblēmu: trūkst motivēta un kvalificēta darbaspēka Latvijas darba tirgū. Šo problēmu „saasina” darbaspēka aizplūšana uz ārzemēm.

Saskaņā ar dažādām aplēsēm šobrīd uz ārvalstīm emigrējuši apmēram no 30 līdz 100 tūkstošiem iedzīvotāju jeb aptuveni 2–6% no valsts darbaspējīgā vecuma iedzīvotājiem [3, 10].

Pēc ekspertu domām, darbaspēka aizplūšanu no Latvijas varētu kavēt: nedeklarētās nodarbinātības samazināšana (uz šo faktoru norāda 79% no aptaujātajiem ekspertiem) un minimālās darba algas palielināšana (64%). Pārējie pasākumi, kas varētu kavēt darbaspēka emigrāciju no Latvijas, būtu šādi: lielāks atbalsts uzņēmējiem, sociālo garantiju palielināšana un koordinācijas uzlabošana starp darba devējiem un darba ņēmējiem. Atbildot uz jautājumu, vai imigrācija ir pieļaujama darbaspēka pieprasījuma problēmas risināšanā, 43% ekspertu atbild piekrietoši.

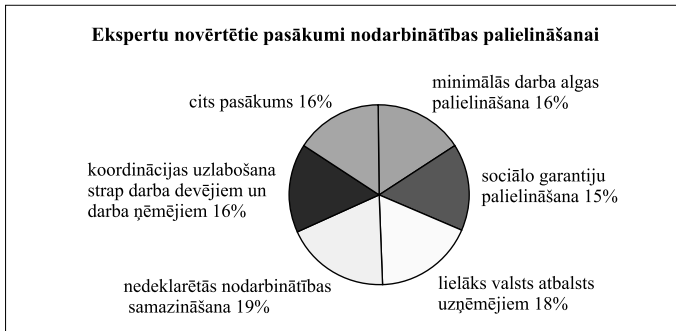
Ekspertu novērtētie zemās nodarbinātības cēloņi Latvijā ir nepietiekami ieguldījumi cilvēkkapitālā, uzņēmējdarbības administratīvie šķēršļi un neliela ģeogrāfiskā mobilitāte (sk. 2. att.).



**2. att. Ekspertu novērtētie zemās nodarbinātības cēloņi Latvijā**  
*Reasons for Low Employment in Latvia Evaluated by Experts*

Tika pētīti iespējamie pasākumi nodarbinātības līmeņa paaugstināšanā Latvijā. Ekspertiem bija jānovērtē pasākumi pēc to nozīmīguma. Iegūtie rezultāti apkopoti 3. attēlā.

3. attēls rāda, ka nav viena izšķiroša pasākuma, kas nodrošinātu nodarbinātības palielināšanos Latvijā. Kā nozīmīgākos pasākumus eksperti ir minējuši: minimālās darba algas paaugstināšana, nodokļu samazināšana, infrastruktūras attīstība un uzņēmējdarbības attīstība lauku teritorijās, iespēja saņemt palīdzību pašvaldībās, sociāli atbildīgas uzņēmējdarbības atbalsts un popularizēšana, nodokļu sistēmas pārskatīšana, kā arī izglītības nodrošināšana atbilstoši darba tirgus pieprasījumam.

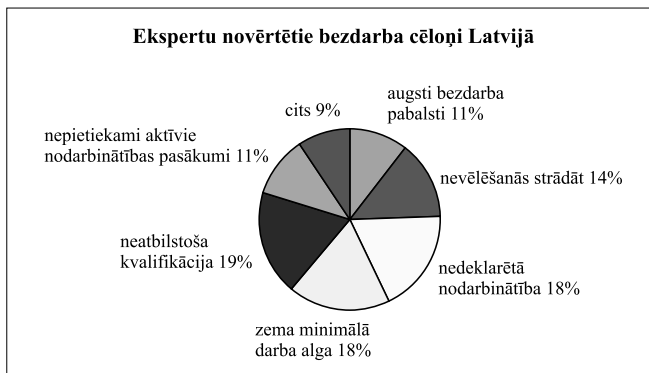


3. att. **Eksperu novērtētie pasākumi nodarbinātības palielināšanā Latvijā**  
*Activities for Fostering Employment in Latvia Estimated by Experts*

Vairums ekspertu uzskata, ka šobrīd visvairāk ietekmēt nodarbinātību varētu valdība, seko uzņēmēji un pašvaldības, bet vismazākā ietekme uz nodarbinātību ir arodbiedrībām.

Eksperiti tika aptaujāti arī par galvenajiem šķēršļiem nodarbinātības līmeņa paaugstināšanai. Tie ir šādi: uzņēmējdarbībai nelabvēlīga vide un uzņēmējdarbības un pašnodarbināto nepietiekama attīstība, kā arī neelastīga nodokļu sistēma un likumdošana. Nodokļu politika liedz palielināt darba samaksu. Neatbilstoši zema darba samaksa, reģionu vājā attīstība. Izglītības sistēma nereaģē pietiekami ātri uz pieprasījumu. Bezdarbnieki sociālos pabalstos un bezdarbnieku pabalstos saņem vairāk, nekā to garantē minimālā darba alga.

Novērtējot bezdarba cēloņus pēc to nozīmīguma Latvijā, iegūtie rezultāti ir apkopoti 4. attēlā. No aptaujas izriet, ka nozīmīgākie bezdarba cēloņi Latvijā ir šādi: neatbilstoša kvalifikācija, nedeklarētā nodarbinātība un zemā minimālā darba alga.

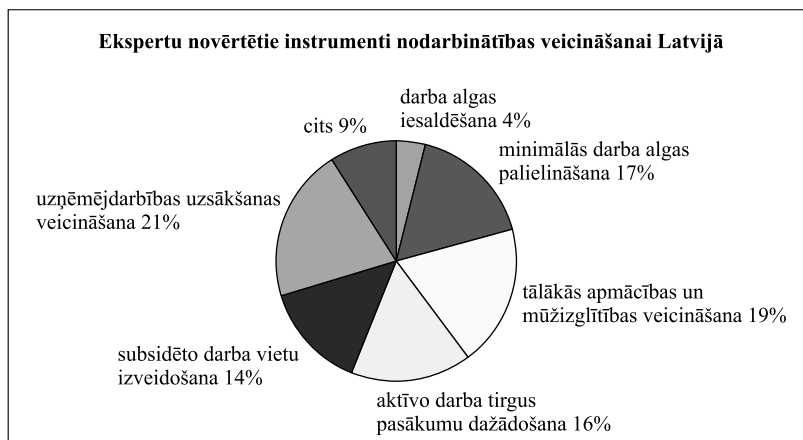


4. att. **Eksperu novērtētie bezdarba cēloņi Latvijā**  
*Reasons of Unemployment in Latvia Evaluated by Experts*

Apkopojot ekspertu viedokļus nedeklarētās nodarbinātības samazināšanā, konstatējami šādi galvenie veicamie pasākumi: iedzīvotāju ienākuma nodokļa likmes samazināšana, administratīvo procesu vienkāršošana uzņēmējiem, kontrolējošo iestāžu kapacitātes palielināšana, darba ņēmēju atbildības pastiprināšana par nelegālu darbu.

Eksperti uzskata, ka būtu nepieciešams radīt apstākļus, lai darba devējam būtu izdevīgi uzrādīt lielu apgrozījumu, saņemot izdevīgas atlaides. Turklāt vajadzētu popularizēt sociāli atbildīgos uzņēmumus, izveidot vienotas datu sistēmas, samazināt sociālo nodokli un palielināt minimālo darba algu.

Eksperti uzskata, ka nozīmīgākie instrumenti nodarbinātības veicināšanai Latvijā ir uzņēmējdarbības uzsākšanas veicināšana, tālākās apmācības un mūžizglītības veicināšana un minimālās darba algas palielināšana (sk. 5. att.).



5. att. Ekspertu novērtētie instrumenti nodarbinātības veicināšanai Latvijā  
*Tools to Stimulate Employment in Latvia*

Savukārt, plašākai iesaistīšanai nodarbinātībā eksperti iesaka Latvijā šādus pasākumus: darbinieku motivēšana, lielākas darba algas un darba samaksa atbilstoši ES sociālās hartas 4. punktam, informēšana par ieguvumiem, noteikt likuma kārtībā visiem uzņēmumiem reģistrēt vakances NVA, reģionu attīstība, darba drošības pasākumi, izmaiņas likumdošanā, lai nebūtu izdevīgi atrasties bezdarbnieku statusā, elastīgi darba nosacījumi, nezaudējot sociālās garantijas, izglītības un mūžizglītības pieejamība, jaunu un labu darba vietu veidošanas veicināšana, profesionālās izglītības kvalitātes paaugstināšana un valsts atbalsts uzņēmējdarbības uzsākšanai.

## SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI

1. Latvijā nodarbinātības līmeni pēdējos gados galvenokārt ietekmē izaugsme un produktivitāte, savukārt, vidēji nostrādātais laiks un darbaspējīgo iedzīvotāju skaits būtiski nav mainījies, tāpēc arī to ietekme uz nodarbinātības līmeni Latvijā nav vērtējama kā būtiska.
2. Nodarbinātību un bezdarbu raksturojošie rādītāji pēdējos gados Latvijā ir būtiski uzlabojušies.
3. Latvijas nodarbinātības līmenis atpaliek no ES vidējā līmeņa. Tomēr sieviešu nodarbinātības līmenis Latvijā ir augstāks nekā ES vidēji, savukārt, vīriešu nodarbinātības līmenis joprojām atpaliek no ES līmeņa.
4. Bezdarba līmeņa rādītāji Latvijā ir vieni no zemākajiem ES. Tomēr progress pēdējos gados ir nenoliedzams. Bezdarbnieku skaits samazinās ne tikai uz

nodarbinātības līmeņa pieauguma rēķina. Pēc Latvijas iestāšanās ES vērojama darbaspēka aizplūšana uz ES dalībvalstīm, kur darbaspēka tirgi ir atvērti jauno ES dalībvalstu pilsoņiem (Īrija, Lielbritānija un Zviedrija). Līdz ar to Latvijas darba tirgū sāk veidoties darbaspēka trūkums atsevišķās nozarēs.

5. Galvenās problēmas nodarbinātības jomā Latvijā ir šādas: nelegālā nodarbinātība; minimālās darba algas zema apmērs; sociālās palīdzības sistēma nestimulē vēlēšanos strādāt, tā sniedz lielāku atbalstu nekā darba devēju piedāvātais minimālais atalgojums; darba ņēmēju kvalifikācijas un spēju neatbilstība darba devēju vajadzībām; profesionālās izglītības zemā kvalitāte; nemobils darbaspēks vienos Latvijas reģionos un strādāt nemotivēts darbaspēks citos reģionos; nevēlēšanās strādāt, pielāgošanās un samierināšanās ar esošo situāciju.
6. Galvenie faktori, kuri varētu aizkavēt darbaspēka aizplūšanu no Latvijas, ir šādi: nedeklarētās nodarbinātības samazināšana un minimālās darba algas palielināšana. Pārējie pasākumi, kas varētu aizkavēt darbaspēka emigrāciju no Latvijas: lielāks atbalsts uzņēmējiem, sociālo garantiju palielināšana un koordinācijas uzlabošana starp darba devējiem un darba ņēmējiem.
7. Nodarbinātības palielināšanos Latvijā veicinātu: minimālās darba algas paaugstināšana, nodokļu samazināšana, infrastruktūras attīstība un uzņēmējdarbības attīstība lauku teritorijās, iespēja saņemt palīdzību pašvaldībās, sociāli atbildīgas uzņēmējdarbības atbalsts un popularizēšana, nodokļu sistēmas pārskatīšana, kā arī izglītības nodrošināšana atbilstoši darba tirgus pieprasījumam.
8. Nedeklarētās nodarbinātības samazināšanā galvenie veicamie pasākumi: iedzīvotāju ienākuma nodokļa likmes samazināšana, administratīvo procesu vienkāršošana uzņēmējiem, kontrolējošo iestāžu kapacitātes palielināšana, darba ņēmēju atbildības pastiprināšana par nelegālu darbu, kā arī sociāli atbildīgu uzņēmumu popularizēšana, vienotas datu sistēmas izveide.
9. Lai nodrošinātu Lisabonas stratēģijas prasību realizāciju Latvijā, valstij aktīvāk jādarbojas darba tirgus procesu veicināšanā. Svarīgākie uzdevumi: mūžizglītības nostiprināšana un iegūstamās izglītības (īpaši profesionālās) nodrošināšana atbilstoši darba tirgus prasībām; reģionu attīstības veicināšana un lauku ekonomikas dažādošana; ģeogrāfiskās mobilitātes veicināšana; plašāka darba tirgus izveide; darba devēju un darba ņēmēju interešu saskaņošana.

## LITERATŪRA

1. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. R. : LR Ekonomikas ministrija, 2005. gada decembris. 143 lpp.
2. Latvijas Nacionālā Lisabonas programma 2005.–2008. gadam. R. : LR Ekonomikas ministrija, 2005. 60 lpp.
3. Rutkaste, U. Strādājošie ārzemēs – zaudējums vai ieguvums? *Averss un Reverss*, 2006, Nr. 1, 10.–12. lpp.
4. Annex to the Communication from the Commission to the Spring European Council. Time to Move Up a Gear. COM, 2006. 47 p.
5. Target-Based Assessment Study of the European Employment Guidelines. Final Report. December 2005. 119 p.

## Summary

The aim of this paper is to analyze tendencies of development of employment and employment policy in Latvia, to compare the EU and Latvia, evaluate problems and give solutions in the context of achieving tasks of Lisbon Strategy. There are characteristics of the National Lisbon Programme of Latvia for 2005–2008 (employment aspect) and analysis of the views of experts on the problems of employment policy in Latvia. The paper consists of three parts: 1. tendencies of development of employment, 2. employment policy in the context of tasks of Lisbon Strategy, 3. main problems of employment and their solutions, based on analysis of experts inquired. At the end of the paper conclusions and recommendations are given.

**Key words:** employment, unemployment, employment policy, National Lisbon Programme of Latvia.



## Vai ēnu ekonomikas apjomam jāsamazinās pēc Latvijas pievienošanās Eiropas Savienībai? As Latvia has Joined the EU, Could It Be that the Underground Economy Decreases?

**Edgars Brēķis**

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, LV-1050

E-pasts: edgars.brekis@lu.lv

Rakstā analizētas iespējamās ēnu ekonomikas apjoma izmaiņas, Latvijai integrējoties Eiropas vienotajā tirgū, veikta ēnu ekonomikas tipoloģija pēc darījumu formas un saistības ar oficiālo sektoru. Aprakstīti motīvi, kas veicina indivīda iesaistīšanos ēnu ekonomikas darījumos, un veikta šo motīvu nozīmīguma pārbaude ES valstu un Norvēģijas kontekstā, izmantojot grafisko un korelāciju analīzi. Pamatojoties uz ēnu ekonomikas motīvu analīzi, ar deduktīvu spriedumu palīdzību analizēti pievienošanās iespējamie efekti uz ēnu ekonomikas apjomu Latvijā. Iegūtie rezultāti rāda, ka galvenais veids, kā ierobežot ēnu ekonomikas apjomu, ir veikt sociālās struktūras reformas.

**Atslēgvārdi:** ēnu ekonomika, ēnu ekonomikas tipoloģija, ēnu ekonomikas motīvi, korupcija, korelāciju analīze.

### Ievads

Amerikāņu zinātnieks P. Kagans (*Cagan*, 1958), analizējot cēloņus naudas pieprasījuma izmaiņām ASV, secināja, ka  $\frac{3}{4}$  no naudas pieprasījuma pieauguma saistīts ar izvairīšanos no nodokļiem. Vispārinot, indivīda iesaistīšanās iemesls ēnu ekonomikas darījumos ir vēlme gūt lielākus ienākumus pēc nodokļu nomaksas. Pastāv arī uzskats, ka indivīds iesaistās ēnu ekonomikas darījumos, lai izvairītos no ekonomiskajām grūtībām oficiālajā sektorā. Tas var dot indivīdam pieeju precēm un pakalpojumiem, kas citādi nav pieejami nepietiekama pieprasījuma dēļ oficiālajā ekonomikā.

Lai arī ēnu ekonomikas pētījumiem ir vairāk nekā 30 gadus ilga vēsture, literatūrā vēl aizvien nav vienota nosaukuma šī fenomena apzīmēšanai. Parādības „ēnu ekonomika” apzīmēšanai lieto arī tādus jēdzienus kā „pagrīdes ekonomika”, „neoficiālā”, „apslēptā”, „pelēkā”, „melnā”, „paralēlā”, „beznodokļu” ekonomika. Dažādi termini tiek lietoti dažādos kontekstos.

Šajā darbā izmantota vienkāršā (plašākā) ēnu ekonomikas definīcija: „[ēnu ekonomika] ir iekšzemes kopprodukts, kas nedeklarēšanas un/vai nepilnīgas deklarēšanas dēļ nav uzskaitīts oficiālajā statistikā” [18, 428].

Darba mērķis, pamatojoties uz atziņām par ēnu ekonomikas motīviem, – ar deduktīvu spriedumu palīdzību izanalizēt, kādu efektu pievienošanās Eiropas Savienībai var atstāt uz ēnu ekonomikas apjomu Latvijā.

Lai definētu pētāmo objektu, pirmajā nodaļā aprakstīta ēnu ekonomikas tipoloģija. Otrajā nodaļā valstu šķersgriezumā analizēti motīvi, kas varētu ietekmēt ēnu ekonomikas apjoma izmaiņas. Trešajā nodaļā analizēta iepriekšaplūkoto motīvu ietekme uz ēnu ekonomikas apjomu Latvijā.

## 1. Ēnu ekonomikas tipoloģija

### 1.1. Pēc darījuma formas

Ēnu ekonomiku pēc darījumu formas var grupēt divējādi. Pirmkārt, pēc darījumu tiesiskuma: legāli (nav aizliegti ar likumu normām, bet konkrēta indivīda interesēs ir nedeklarēt šos darījumus) vai nelegāli (tās ekonomiskās aktivitātes un darījumi, kas ir pretrunā ar vietējiem normatīvajiem aktiem); otrkārt, vai darījumos kā apmaiņas līdzeklis ir izmantota nauda (sk. 1. tabulu).

1. tabula

Ēnu ekonomikas tipoloģija pēc darījuma formas [17, 79]  
*Taxonomy of Underground Economic Activities*

	Naudas darījumi		Beznaudas darījumi	
Nelegālie darījumi	Zagtu mantu tirdzniecība, narkotiku tirdzniecība un ražošana, prostitūcija, derību organizēšana, kontrabanda un krāpšanās		Barters: narkotikas, zagtas mantas, kontrabanda, u.c. Narkotisko vielu izgatavošana vai audzēšana savām vajadzībām. Zagšana paša vajadzībām.	
Legālie darījumi	Izvairšanās no nodokļiem ----- Pašnodarbināto personu visu ienākumu nedeklarēšana. Ienākumi no nedeklarēta darba, kas saistīts ar legāliem pakalpojumiem vai precēm	Nodokļu apiešana ----- Atlaižu darbiniekiem, papildatļaušana	Izvairšanās no nodokļiem ----- Legālu pakalpojumu un preču barters	Nodokļu apiešana ----- Visi pašu darītais darbs un ar „kaimiņu” palīdzību

Norvēģu zinātnieki A. Isašsens, J. Klovlands un S. Strøms (Isachsen, Klovland, Strøm), pamatojoties uz Norvēģijas mikroekonomikas datiem, konstatēja, ka naudas darījumu proporcija visos ēnu ekonomikas darījumos ir 80% [10, 219]. Nevar noliegt, ka arī Latvijā ēnu ekonomikas sektorā pamatā ir naudas darījumi. Apgalvojums balstās uz diviem apsvērumiem.

**Pirmais.** Latvijā mazie un vidējie uzņēmumi (MVU) veido lielu tautsaimniecības daļu, un tiem ir nozīmīga loma gan iekšzemes kopprodukta radīšanā, gan nodarbinātībā. 2002. gadā Latvijā bija 42 549 ekonomiski aktīvi uzņēmumi, no kuriem vairāk nekā 99% bija MVU. 42,5% no MVU darbojās pakalpojumu sfērā (tirdzniecībā), turpretī ražošanā – tikai 15% [7, 114]. J. Klovlands uz Zviedrijas un Norvēģijas datu pamata secināja: tā kā pakalpojumi, iespējams, veido ēnu ekonomikas lielāko daļu, minētais sektors varētu būt daudz ciešāk integrēts kā oficiālajā ekonomikā, un tas nozīmē daudz lielāku skaidrās naudas aprites ātrumu.

**Otrais.** Vispārzināma MVU problēma ir grūtības saņemt kredītus, jo trūkst informācijas vai arī trūkst piemērota piedāvājuma. Pēc Z. Aca, B. Karlsona un C. Karlsona (*Acs, Carlsson, Karlsson*) domām [1], viens no iemesliem ir mazo uzņēmumu vadības kompetences un cilvēkkapitāla trūkums, tādēļ tie ir mazāk spējīgi piesaistīt naudas līdzekļus. Finanšu resursu trūkums tiek kompensēts, izmantojot personāla vai personiskos resursus.

Latvijā to netieši apstiprina arī koncepcijas projekta „Par fizisko personu ienākumu gūšanas kontroles pilnveidošanu” ekonomiskā novērtējuma rezultāti [11, 9–15]. Pētījumā salīdzināti personu ienākumi un izdevumi un secināts, ka vairāk nekā trešdaļu fizisko personu izdevumu nevar izskaidrot ar viņu ienākumiem: aprēķini pēc mājsaimniecību budžeta apsekojuma datiem uzrāda, ka 2003. gada 3. ceturksnī fizisko personu ienākumu kopsomma veido 66,55% no IKP statistikā uzrādītā personisko galapatēriņa izdevumu apjoma, t. i., neizskaidrotā daļa ir 33,45% jeb Ls 333,3 milj., tas liecina, ka fizisko personu ienākumi ir lielāki, nekā uzrāda statistika. Pēc autora [4, 2. att.] aprēķiniem, ēnu ekonomikas apjoms 2003. gada 3. ceturksnī novērtēts ar 25,1% no IKP jeb Ls 402,9 milj. faktiskajās cenās. Tas nozīmē, ka arī Latvijā skaidrās naudas īpatsvars ēnu ekonomikas darījumos varētu būt aptuveni 80% (333,3/402,9≈82,7%).

## 1.2. Pēc saistības ar oficiālo sektoru

Aplūkojot ēnu ekonomiku pēc ekonomisko darbību saistības ar oficiālo sektoru, var izdalīt trīs grupas (sk. 2. tabulu):

- 1) paralēlā ekonomika (literatūrā arī „balto apkaklīšu”);
- 2) pelēkā ekonomika („neformālā”);
- 3) melnā ekonomika („pagrīdes”).

2. tabula

### Ēnu ekonomikas tipoloģija pēc saistības ar oficiālo sektoru *Taxonomy of Underground Economy Relation to Official Sector*

	paralēlā ekonomika	pelēkā ekonomika	melnā ekonomika
subjekti	oficiālā ekonomikas sektora darbinieki	nelegāli nodarbinātie	profesionāli noziedznieki
objekti	ienākumu pārdale bez ražošanas	pēc būtības legālu preču ražošana un pakalpojumu sniegšana	aizliegtu un deficītu preču ražošana un pakalpojumu sniegšana
saistība ar oficiālo sektoru	neeksistē bez oficiālās	relatīvi patstāvīga	patstāvīga

*Paralēlā ekonomika* – pretlikumīga slēpta ekonomiskā darbība, kuru veic oficiālajā sektorā nodarbinātie savās darbavietās, slēpti pārdalot iepriekš radīto nacionālo kopproduktu. Pamatā šajās ekonomiskajās aktivitātēs ir iesaistīti vadošā personāla darbinieki („baltās apkaklītes”), tāpēc to dēvē arī par „balto apkaklīšu” ēnu ekonomiku. No sabiedriskā viedokļa, paralēlā ekonomika nerada jaunas preces vai pakalpojumus; ar paralēlās ekonomikas darījumiem personas, kas veic darījumus, gūst labumu uz citu personu zaudējumu rēķina.

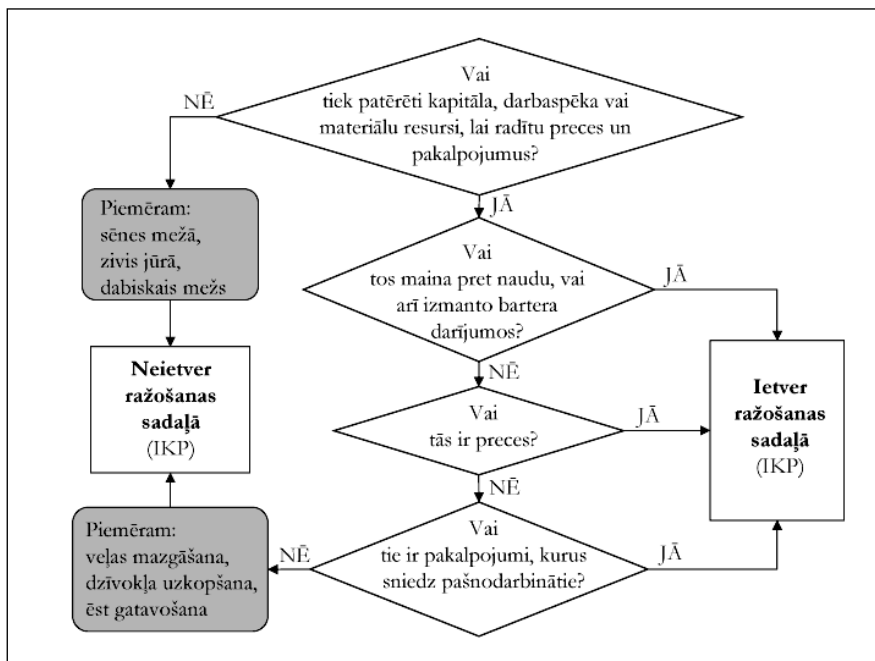
*Pelēkā ekonomika* – ekonomiskās aktivitātes, kas saistītas ar oficiāli neregistrētu legālu preču vai pakalpojumu tirdzniecību. Atšķirībā no paralēlās ekonomikas, kas ir cieši saistīta ar oficiālo ekonomiku un parazitē uz tās rēķina, pelēkā ekonomika funkcionē daudz patstāvīgāk. Šajā sektorā neatkarīgie ražotāji apzināti izvairās no oficiālās uzskaites, lai samazinātu izmaksas, vai arī par šāda veida ekonomiskām aktivitātēm uzskaitē nav paredzēta.

*Melnā ekonomika* (organizētās noziedzības ekonomika) – ar likumu aizliegtas ekonomiskās aktivitātes, kas saistītas ar aizliegtu un deficītu preču ražošanu un pārdošanu. Melnā ekonomika salīdzinājumā ar pelēko ekonomiku ir vēl lielākā mērā

neatkarīga no oficiālās ekonomikas. Šī ekonomiskā darbība var būt saistīta ne tikai ar vardarbīgu labumu pārdali (zādzības, laupīšana, izspiešana), bet arī ar ražošanu un pakalpojumu sniegšanu, kas grauj sabiedrību (narkotiku ražošana un izplatīšana, rekets, prostitūcija).

### 1.3. Pēc Nacionālo kontu sistēmas izpratnes

1.1 un 1.2 apakšnodaļā aplūkotā ēnu ekonomikas tipoloģija lielā mērā atbilst 1993. gada Nacionālo kontu sistēmas ietvaros izstrādātai *neregistrētās ekonomikas* definīcijai. Apvienoto Nāciju un citu starptautisko organizāciju izstrādātajā 1993. gada Nacionālo kontu sistēmā (NKS) ietverti kritēriji, pēc kuriem nosaka, kādas aktivitātes ir pieskaitāmas pie preču ražošanas un pakalpojumiem, t. i., pieskaitāmas NKS ražošanas sadaļai [14, 19–21] (shematiski 1. attēlā).



1. att. Ražošana Nacionālo kontu sistēmas ietvarā

#### *Production Boundary in the Context of the System of National Accounts*

NKS ietvarā neregistrētās ekonomikas aktivitātes iedala: „pagrīdes”, pretlikumīgās, neoficiālās, kā arī no statistiskās uzskaites svarīgās grupas – mājsaimniecības ražošana pašu vajadzībām un ražošana, kas nav uzskaitīta nepilnīgas datu vākšanas programmas rezultātā [14, 37–41].

Pie „pagrīdes” ražošanas pieskaita darbības, kas var būt ienesīgas no ekonomiskā viedokļa un arī oficiālas, bet kuras tiek slēptas no oficiālajām iestādēm. Pretlikumīgas ir visas darbības, kas nav atļautas ar likumu, piemēram, nelicenzētu zāļu ražošana un izplatīšana.

Robeža starp „pagrīdes” un pretlikumīgo darbību nav stingri novilkta. Par izvairīšanos no nodokļiem var ierosināt krimināllietu, arī ražošanu darba drošības

normām neatbilstošos apstākļos var atzīt par pretlikumīgu. Tāpēc ir pieņemts, ka par „pagrīdes” darbībām uzskata tās, kas iekļautas administratīvo pārkāpumu kodeksā, bet par pretlikumīgajām tās, kas iekļautas kriminālkodeksā.

Neoficiālais sektors ir būtiska ekonomikas daļa daudzu valstu darbaspēka tirgū. Šo sektoru var raksturot kā tādu, kuru veido preču ražošanā vai pakalpojumu sniegšanā iesaistītas vienības, kuru primārais mērķis ir radīt nodarbošanos un ienākumus ieinteresētām personām. Darbaspēka attiecības visbiežāk balstās uz pagaidu nodarbinātību, radniecību vai personīgām un sabiedriskām attiecībām, nevis uz līgumiem un sociālām garantijām.

Lielākoties neoficiālajā sektorā tiek radītas preces un pakalpojumi, kas ir pilnībā legāli. Tas arī atšķir neoficiālo sektoru no pretlikumīgās ražošanas. Atšķirībā no „pagrīdes” ražošanas neoficiālajā sektorā netiek pilnībā apieti nodokļi, pārkāpta darba likumdošana vai arī citi noteikumi.

Kā redzams, ēnu ekonomikas tipoloģijas formas neizslēdz viena otru. Piemēram, organizētā noziedzība ienākumus no narkotiku izgatavošanas un tirdzniecības (melnā ekonomika; pretlikumīga ražošana) vai arī savāktās nodevas no neoficiāliem ražotājiem legalizē, izmantojot oficiālus uzņēmumus. Tāpēc, kā jau teikts, šajā darbā izmantota vienkāršā (plašākā) ēnu ekonomikas definīcija.

## 2. Ēnu ekonomikas cēloņi un sekas

Motīvus, kas indivīdu veicina iesaistīties ēnu ekonomikas darījumos, var iedalīt divās grupās: struktūras un ekonomiskos motīvus. Struktūras motīviem nav tendences mainīt indivīda attieksmi pret ēnu ekonomikas darījumiem īsā laika periodā, tie ir invarianti pret konkrētas valdības politiskajiem lēmumiem, bet var ietekmēt indivīda lēmumu vidējā vai ilgā laika periodā. Ekonomiskie motīvi ietekmē indivīda lēmumus par ēnu ekonomikas darījumiem īsā laika periodā, un tie var mainīties līdz ar konkrētām izmaiņām valdības politikā.

### 2.1. Struktūras motīvi

Struktūras motīvus var aplūkot trīs aspektos:

- 1) valdības normas (ierobežojumi);
- 2) valdības uztvere;
- 3) indivīda rīcības brīvība.

*Valdības normas* (ierobežojumi), kas regulē veselības, drošības un nodarbinātības standartus un kas saistīti ar ražošanas procesu, var motivēt indivīdu darboties ēnu ekonomikā. Lai indivīds legalizētu savu ekonomisko darbību, jātērē laiks un līdzekļi birokrātijas pārvarēšanai. Jo vairāk pakāpju ir reģistrēšanās procesā, jo lielāka varbūtība – kādā no tām saņemt negatīvu atbildi. Turklāt katra pakāpe piedāvā alternatīvu negodīgiem birokrātiem (ierēdņiem) prasīt kukuļus. Tam var būt nopietnas sekas. Ja indivīds jau ir investējis uzņēmējdarbībā (nopircis iekārtas, izremontējis telpas), bet ierēdnis negaidīti paprasa kukuli vai arī valsts negaidīti maina licenzēšanas nosacījumus, pieaug biznesa uzsākšanas izmaksas. Racionāls indivīds, ja sagaidāmās peļņas plūsmas diskontētā vērtība nepārsniedz izmaksas, varētu šajā brīdī pieņemt lēmumu pārtraukt projektu. Tomēr realitātē vairākums indivīdu jau sākotnēji novērtē

uzņēmējdarbības vidi un, ja uzsāk biznesa projektu, paredz iespējamās „papildu” izmaksas.

Sagaidāmo investīciju ienesīgumu ēnu ekonomikas kontekstā aplūko no diviem aspektiem, kas tieši ietekmē *valdības uztveri*:

- 1) kādā mērā likumi un institūcijas ekonomikā veicina ražošanu, nevis izšķērdē resursus;
- 2) ekonomiskās sistēmas stabilitāte.

Sociālā infrastruktūra, kas veicina ražošanu, motivē individuus iesaistīties preču un pakalpojumu radīšanā. Turpretī izšķērdēšana pieņem resursu zagšanas vai atsavināšanas formas no ražojošām vienībām. Resursu izšķērdēšana saistīta ar nelegālām darbībām – zādzību, korupciju, maksāšanu „juntam” vai arī legālām darbībām – sīkumaina lietas izskatīšana, valdības lobēšana savu interešu dēļ.

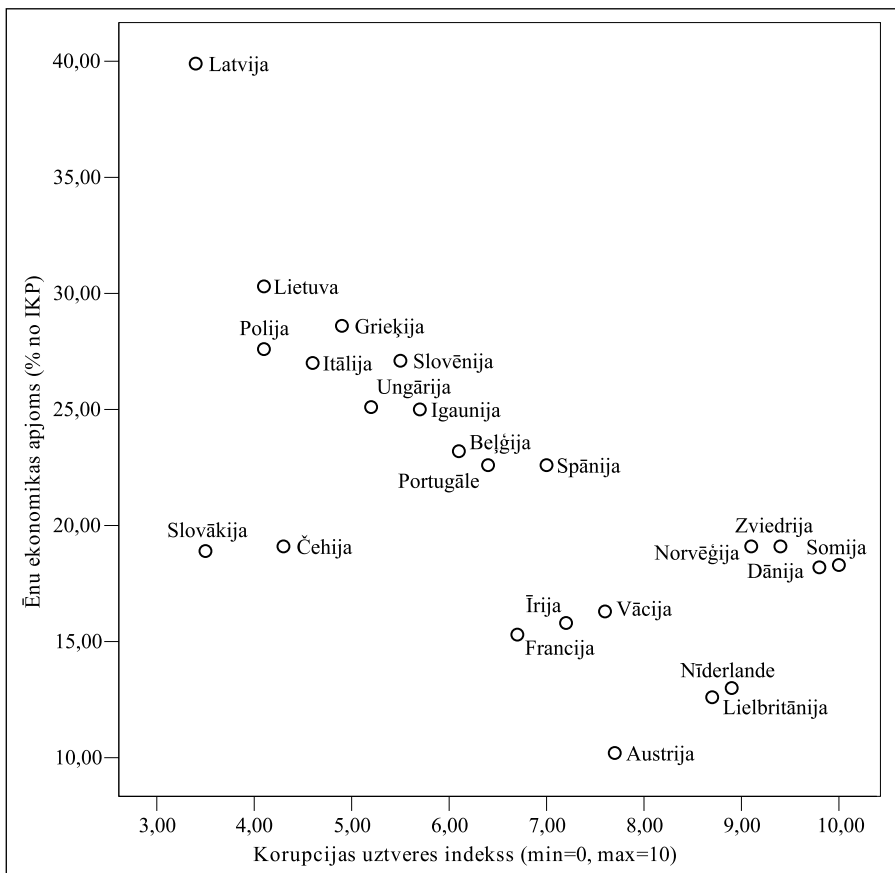
Pirmais resursu izšķērdēšanas efekts ir tā līdzībā ar nodokļiem uzņēmējiem. Daļa ienākumu vai peļņas no investīcijām tiek novirzītas prom no uzņēmējiem, samazinot investīciju ienesīgumu. Otrais efekts: veicina individuus meklēt veidus, kā apiet izšķērdēšanu. Piemēram, indivīds var nolīgt papildus apsardzi vai arī juristus, vai arī maksāt kukuļus, lai apietu sarežģījumus, bet visas šīs investīcijas tāpat ir resursu izšķērdēšana. Tas, cik lielā mērā valsts ekonomiskā vide veicina ražošanu vai izšķērdē resursus, pirmām kārtām ir atkarīgs no valdības. Valdība izstrādā un pieņem likumus, kas veido pamatu darījumiem ekonomikā.

Otrais faktors, kas ietekmē valdības attieksmi, ir ekonomikas sistēmas stabilitāte, investīciju atdeve. Ekonomika, kurā likumi un institūcijas bieži mainās, pati par sevi ir riskanta vide investīcijām. Ja ekonomikā politiskās partijas pamatā pārstāv ekonomiskos grupējumus, ir liela iespējamība, ka tie, kas savu darbaspēku piedāvā, ēnu ekonomikā saskata valdību kā korumpētu struktūru, tādējādi nostiprinot uzskatus, kas attaisno ienākumu slēpšanu.

Indivīdi var izvēlēties strādāt ēnu ekonomikā, ja tā līdz ar rīcības brīvību un autonomiju piedāvā arī plašāku *rīcības brīvību*. Pārmērīga oficiālā darba tirgus regulēšana un darbaspēka izmaksas var būtiski ietekmēt ēnu ekonomikas apjomu. Šajā kontekstā bieži tiek analizēti divi aspekti – oficiālo darba stundu samazināšana un bezdarba līmenis. Vairumā ES valstu bezdarbs lielā mērā ir augsto darbaspēku izmaksu sekas. Tās var arī uzskatīt par iemeslu ēnu ekonomikas pieaugumam. Francijā un Vācijā darba stundu skaitu nedēļā samazināja, lai mazinātu bezdarba līmeni. Šī politiskā pieeja balstās uz pieņēmumu, ka tiek pārdalīts zināms daudzums no pastāvošā darba apjoma. Bet šī politika neņem vērā būtisku faktoru: ja darba stundu piespiedu samazināšana notiek pretēji nodarbināto preferencēm, palielinās potenciālo stundu skaits, ko viņi var atvēlēt darbam ēnu ekonomikā. Darba pārdalīšanai var būt panākumi tikai tad, ja tas sakrīt ar indivīda vēlmi pēc brīvā laika vai ja indivīds ir darba nespējīgs [9].

Lai noteiktu, cik cieša ir sakarība starp struktūras motīviem un ēnu ekonomikas apjomu, Eiropas ekonomiskās zonās valstu šķērsgrīzumā analizēti dati par ES 22 valstīm (izņemot Maltu, Kipru un Luksemburgu) un Norvēģiju. Valstu izvēli noteica datu pieejamība. Dati par ēnu ekonomikas apjomu 2000. gadā ņemti no F. Šneidera un R. Klinglmaira (*Schneider, Klinglmair*) pētījuma [16]. Novērtējumi iegūti pēc naudas pieprasījuma modeļa valstu šķērsgrīzumā. Par struktūras motīvu indikatoru

2000. gadā izvēlēti organizācijas *Transparency International* aprēķinātie korupcijas uztveres indeksi valstu šķērsgriezumā [20]. Indeksi rāda korupcijas izplatības līmeni (biežumu un/vai kukuļu lielumu) sabiedriskajā un politiskajā sektorā. Informācijas avoti ir rezidentu un nerezidentu ekspertu intervijas, nerezidentu biznesa līderu no attīstītām valstīm aptaujas un rezidentu biznesa līderu savas valsts novērtējumi. Pēc izstrādātās metodoloģijas interviju un aptauju rezultāti tiek standartizēti skalā no 0 līdz 10. Jo lielāks vērtējums, jo, pēc biznesa līderu viedokļa, mazāka ir korupcijas ietekme (struktūra nekavē uzņēmējdarbību).



2. att. **Korupcijas uztveres indekss un ēnu ekonomikas apjoms (2000. gads)**  
*Corruption Perception Index and Underground Economy (2000)*

Aplūkojot korupcijas uztveres indeksa un ēnu ekonomikas apjoma sakarību grafiski (2. att.), redzama tendence, ka valstīs, kurās korupcijas problēma ir mazāka (korupcijas uztveres indekss augstāks), ēnu ekonomikas apjoms ir mazāks. Korelācija starp aplūkotiem mainīgiem ir negatīva un vidēji cieša – 0,683 (korelācija ir nozīmīga pie 1% ticamības līmeņa (divpusēja)).

No tā izriet *pirmais secinājums*. Eiropas ekonomiskās zonas kontekstā redzam, jo struktūras motīvi mazāk liek izšķērdēt resursus un veicina ražošanu, jo mazāks ir

ēnu ekonomikas apjoms. Tātad, lai samazinātu ēnu ekonomikas apjomu, nepieciešams uzlabot ekonomikas struktūru.

## 2.2. Ekonomiskie motīvi

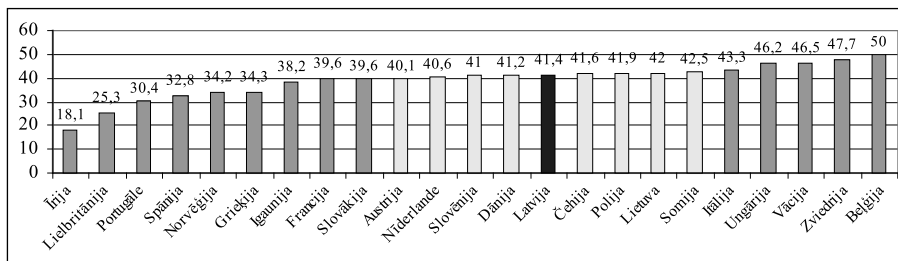
Aplūkosim četrus ekonomiskos motīvus, kas var ietekmēt indivīda vēlmi darboties ēnu ekonomikā:

- 1) draugi un/vai radnieki;
- 2) lai izvairītos no nodokļu maksājumiem;
- 3) lai nezaudētu jebkādu valsts pabalstu;
- 4) inflācija.

Motīvs dalībai ēnu ekonomikā var būt indivīda informētība par to, ka *draugi vai radnieki strādā ēnu ekonomikā*. Zinot, ka citi nedeklarē visus ieņēmumus vai vispār tos nedeklarē un viņiem pastāvīgi izdodas izvairīties no kontroles iestādēm, arī pārējie tiek motivēti iesaistīties ēnu ekonomikas darījumos. Šis motīvs ir cieši saistīts ar iepriekš aplūkotiem struktūras motīviem – īpaši ar valdības normām, bet nevar noliegt arī vietējo tradīciju ietekmi uz darījumiem ekonomikā.

Palielinoties *nodokļu un sociālo iemaksu nastai*, tiek ietekmēta darba–atpūtas izvēle. Jo lielāka ir atšķirība darbaspēku izmaksu oficiālajā ekonomikā un pēcnodokļu ieņēmumos, jo lielāka ir tieksme apiet šo starpību un darboties ēnu ekonomikā.

Lai arī kopumā Latvijā nodokļu nasta salīdzinājumā ar ES, tās kandidātvalstīm un Eiropas ekonomikas zonas valstīm ir salīdzinoši zema, tomēr, aplūkojot atsevišķi nodokļu nastu iedzīvotājiem ar zemiem ienākumiem (3. att.), jāsecina, ka Latvijā tā ir starp augstākām aplūkoto valstu vidū (41,4%).



Avots: Eurostat.

### 3. att. Nodokļu likme personām ar zemiem ienākumiem (nodokļu daļa darbaspēka izmaksās) 2000. gadā

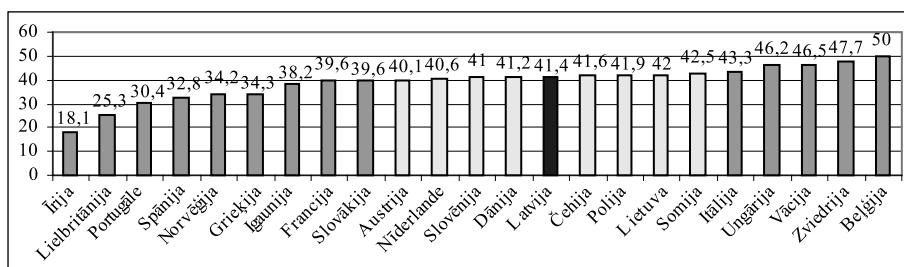
#### *Tax Rate on Low Wage Earners (Tax Wedge on Labour Cost), 2000*

Rādītāja korelācija ar ēnu ekonomikas apjomu neuzrāda ciešu saiti. Korelācija starp nodokļu nastu personām ar zemiem ienākumiem un ēnu ekonomikas apjomu ir 0,232. Šīs sakarības zīme ir pozitīva, kas atbilst teorētiskajai – palielinoties nodokļu nastai, palielinās motivācija darboties ēnu ekonomikā, bet saite ir vāja.

Turpretī, *izdevumi sociālajai aizsardzībai* Latvijā (15,3% no IKP), kā redzams no Eurostat datiem (4. att.), ir vieni no zemākiem (izdevumi sociālai aizsardzībai: sociālie pabalsti, kas ietver pārskaitījumus naudā vai natūrā, mājāsaimniecībām un indivīdiem,



lai pasargātu no iekļūšanas definētā riska grupā; administratīvās izmaksas). Korelācija starp kopējiem izdevumiem sociālajai aizsardzībai un ēnu ekonomikas apjomu ir negatīva – 0,515, un vidēji stipra (korelācija ir nozīmīga pie 5% ticamības līmeņa (divpusēja)). To, ka šī sakarība nav stipra, var izskaidrot ar to, ka arī teorētiski nav vienprātības par sociālās aizsardzības sistēmas efektu uz ēnu ekonomikas apjomu. No vienas puses, ir skaidrs, ka darba ņēmējs ir ieinteresēts legalizēties, lai nepieciešamības gadījumā saņemtu pabalstus. No otras puses, sociālā apdrošināšanas sistēma var negatīvi ietekmēt labumu saņēmēju motivāciju strādāt oficiālajā sektorā. Jo kompensācija ir tuvāka iepriekšējam ienākumu līmenim, jo indivīdam ir izdevīgāk, piemēram, saņemt bezdarbnieka pabalstu un nemeklēt darbu oficiālajā sektorā, ja viņa kopējais ienākumu līmenis ir augstāks, vienlaikus saņemot pabalstus un gūstot ienākumus no darba ēnu ekonomikā [17, 167–169].



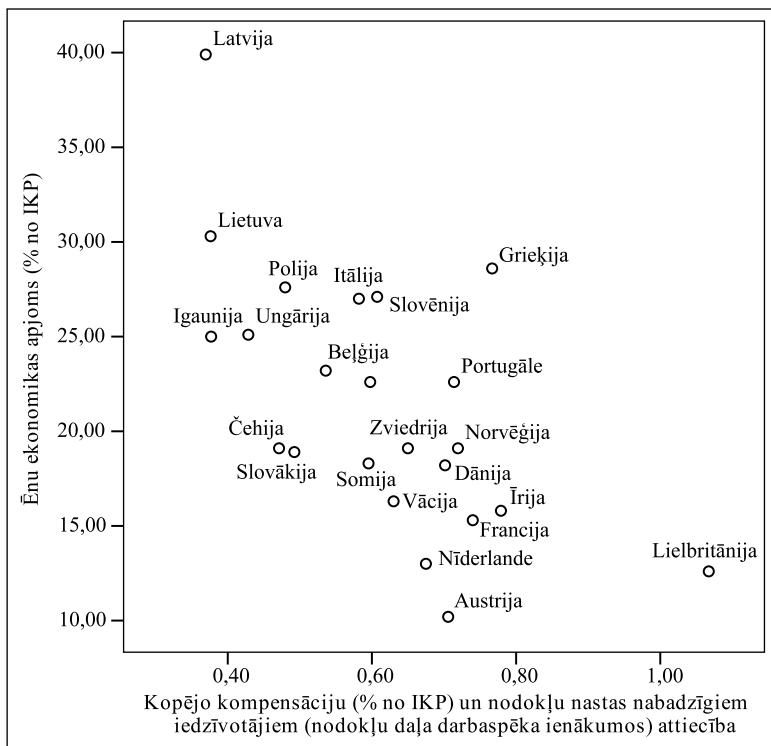
Avots: Eurostat.

**4. att. Kopējie izdevumi sociālajai aizsardzībai (% no IKP) 2000. gadā**  
**Total Expenditure on Social Protection (Per Cent of GDP), 2000**

Aplūkojot kopējo izdevumu sociālajai aizsardzībai attiecību pret nodokļu likmi personām ar zemiem ienākumiem, redzams (sk. 5. att.), ka starp aprēķināto indeksu un ēnu ekonomikas apjomu, iespējams, pastāv negatīva sakarība: ja kompensāciju daļa uz vienu nodokļu nastas vienību personām ar zemiem ienākumiem ir lielāka, tad zemāks valstī ir ēnu ekonomikas līmenis. Korelācija starp aprēķināto indikatoru un ēnu ekonomikas apjomu ir vidēji cieša – 0,632 (korelācija ir nozīmīga pie 1% ticamības līmeņa (divpusēja)).

*Lemieux, Fortin un Fréchette* [13] pierādījuši, ka ēnu ekonomikas produkcijas pieprasījumu veido turīgākais slānis, bet darbaspēka piedāvājumu lielākoties trūcīgo iedzīvotāju slānis. Salīdzinot 3., 4. un 5. attēlu, varam izdarīt otro 2. secinājumu: *lai samazinātu ēnu ekonomikas apjomu, izdevumiem sociālajai aizsardzībai jābūt sabalansētiem ar nodokļu nastas līmeni iedzīvotājiem ar zemiem ienākumiem.*

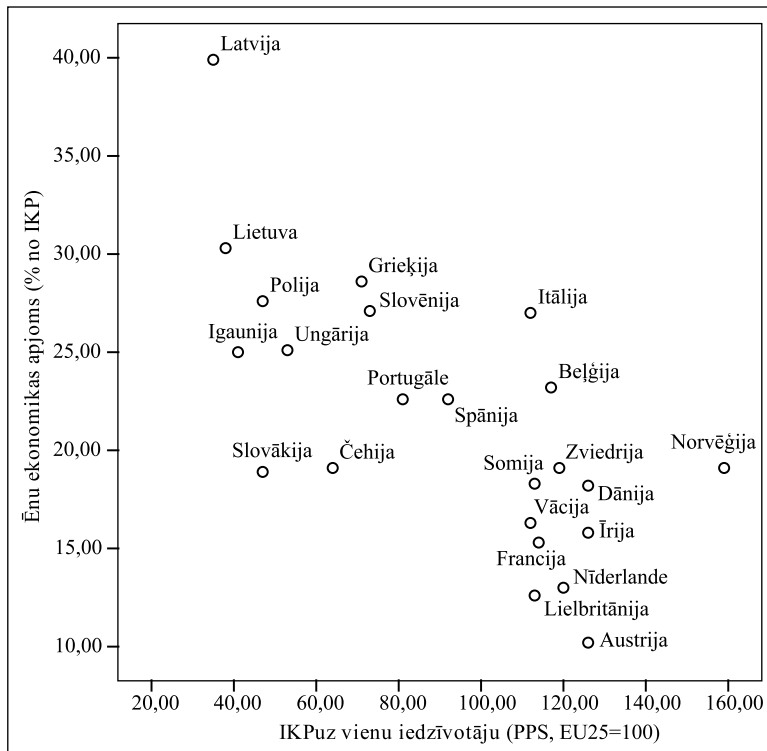
*Pieaugot dzīves līmeņa dārdzībai*, var pieaugt reālā nodokļu nasta un līdz ar to, iespējams, motivācija strādāt ēnu ekonomikā. It īpaši, ja ienākumi oficiālajā ekonomikā nav indeksēti vai arī nodokļu sistēma netiek indeksēta vispār, pieaugot dzīves dārdzībai, ieņēmumi ēnu ekonomikā kļūst relatīvi pievilcīgāki salīdzinājumā ar reāliem pēcnodokļu ieņēmumiem oficiālajā sektorā.



**5. att. Kopējo izdevumu sociālajai aizsardzībai attiecība pret nodokļu nastu iedzīvotājiem ar zemiem ienākumiem un ēnu ekonomikas apjoms, 2000. gads**  
*Total Expenditure on Social Protection to Tax Rate on Low Wage Earners And Underground Economy, 2000*

Latvijas reālā IKP pieaugums pēdējo 6–7 gadu laikā ir lielāks salīdzinājumā ar 10 jauno ES valstu un „vecu” 15 ES valstu vidējo IKP pieaugumu. Tomēr joprojām IKP uz vienu iedzīvotāju Latvijā ir viens no zemākiem visu ES valstu vidū.

Aplūkojot sakarību starp IKP uz vienu iedzīvotāju un ēnu ekonomikas apjomu (6. att.), redzams, ka lielāks ēnu ekonomikas apjoms ir valstīs ar zemāku relatīvo ienākumu līmeni. Korelācija starp relatīvo ienākumu līmeni un ēnu ekonomikas apjomu ir vidēji cieša – 0,689 (korelācija ir nozīmīga pie 1% ticamības līmeņa (divpusēja)). Variācijas starp valstīm ar vienādu relatīvo ienākumu līmeni var izskaidrot ar 2.1 apakšnodaļā aprakstītām struktūras motīvu atšķirībām (korupcijas līmeņa atšķirības, tradīcijas).



6. att. IKP uz vienu iedzīvotāju un ēnu ekonomikas apjoms, 2000. gads  
**GDP per Capita and Underground Economy, 2000**

Latvijai, valstij ar vienu no zemākiem relatīviem ienākumu līmeņiem ES, bet ar vienu no augstākiem ienākuma līmeņa pieauguma tempiem, atbilstoši augsmes teorijai [3], tuvojoties ES vidējam līmenim, reālie augsmes tempi samazināsies. Viena no iespējām saglabāt augsto reālo augsmes tempu pēc iespējas ilgākā laika periodā būtu inflācijas līmeņa ierobežošana un samazināšana. Tādējādi rodas *trešais secinājums: samazināt vai vismaz ierobežot ēnu ekonomikas apjomu, iespējams, samazinot inflācijas līmeni jeb nodrošinot pēc iespējas lielāku reālo ienākumu līmeņa pieaugumu.*

### 2.3. Ēnu ekonomikas sekas

Ēnu ekonomikas sekas nevar vērtēt viennozīmīgi. No vienas puses, ēnu ekonomika grauj sociālās vienlīdzības principus, pārdalot ienākumus par labu kādai šaurai iedzīvotāju grupai, izkropļo tirgus konkurenci. Tiek grautas arī ētikas normas, izkropļota centralizētā ekonomikas politika, jo, balstoties uz nepatiesu oficiālo statistiku, var pieņemt situācijai neatbilstošus lēmumus; piemēram, pastāvot nelegālai nodarbinātībai, valdības lēmums veicināt jaunu darba vietu veidošanu šķietamo bezdarba līmeni var nesamazināt, bet budžeta deficīts pieaugs.

Acīmredzot no ekonomikas viedokļa ir labāk, ja aktivitātes tiek veiktas oficiāli, nevis ar ēnu ekonomikas paņēmieniem. Mazāk acīmredzot ir labums no tā, ka aktivitātes netiek veiktas vispār nekā ēnu ekonomikā. Tas sagādā problēmas politikas analīzē, jo fakts, ka novērojams liels ēnu ekonomikas apjoms, pats par sevi neparāda alternatīvas ēnu ekonomikai.

*Eilat un Zinnes* [8, 1233] savu pētījumu par ēnu ekonomikas ietekmi uz 25 pārejas ekonomikas valstīm sāk ar retorisku jautājumu:

„Vienkāršs pētnieks, pievēršot uzmanību oficiālam bezdarba līmenim Polijā 1990. gadu sākumā (vairāk nekā 16%), varētu būt pārsteigts, kāpēc valstī netika piedzīvoti ielu nemieri. Līdzīgi jautājumi rodas par Ukrainu, kur no 1991. līdz 1995. gadam IKP samazinājās par vairāk nekā pusi.”

Turpat tiek sniegta arī atbilde. Ilgā laika periodā ēnu ekonomika rada virkni negatīvu efektu, turpretī īsā laika periodā tā var kalpot par pagaidu patvērumu no pastāvošām ekonomiskām problēmām. Minētajās valstīs ēnu ekonomikas apjomi palielinājās.

Oficiālā ekonomikas regulēšana, minimālo algu ieviešana un tamlīdzīgi pasākumi var būtiski novirzīties no perfektas konkurences stāvokļa. Ēnu ekonomikā daudzi no šiem ierobežojumiem neeksistē, nodrošinot daudz augstāka līmeņa patērētāju suverenitāti, indivīda brīvību un cenu elastību. Tas ir svarīgs priekšnosacījums resursu efektīvam izlietojumam. Cenas līdzsvaro pieprasījumu un piedāvājumu un koordinē individuālu uzņēmumu un mājsaimniecību lēmumus. Līdz ar to ēnu ekonomika ir gandrīz ideāls variants optimālai resursu izvietojšanai. Tā ir lētākā alternatīva resursu izvietojšanā maziem uzņēmumiem pārejas ekonomikas un attīstības valstīs.

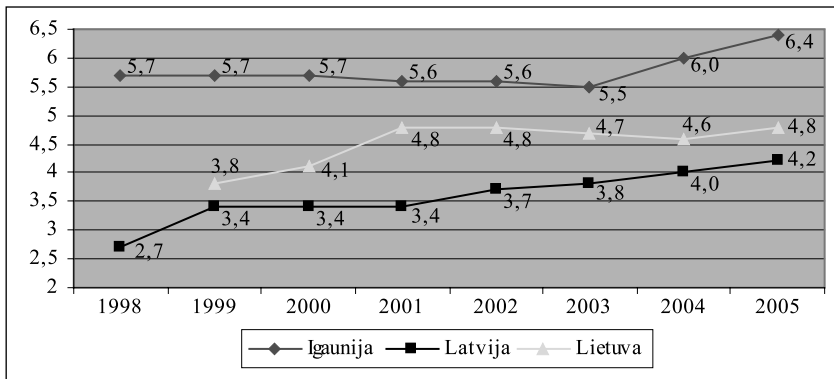
Attīstības un pārejas ekonomikas valstīs ēnu ekonomika var piedāvāt iespēju inovācijām. Tajās var atrast indivīdus, kas vēlas uzņemties risku un kas atrod nišas saviem produktiem. Lielākoties to var panākt, apejot regulas un nodokļus. Preces var realizēt ēnu ekonomikā ar mazākām izmaksām un tādējādi ar mazāku risku [17, 163–164].

### 3. Pievienošanās efekts

Lai analizētu pievienošanās ES iespējamus efektus uz ēnu ekonomikas apjomu Latvijā, tiek izmantota dedukcijas metode 2. nodaļā iegūtajiem secinājumiem.

*1. secinājums. Eiropas ekonomiskās zonas kontekstā redzam: jo struktūras motīvi mazāk liek izšķērdēt resursus un veicina ražošanu, jo mazāks ir ēnu ekonomikas apjoms.*

Aplūkojot korupcijas uztveres indeksus no 1998. līdz 2005. gadam (sk. 7. attēlu), redzams, ka no trīs Baltijas valstīm izteikti pozitīvs līderis ir Igaunija, kurai vienīgai izdevies pārsniegt 5,5 punktu robežu, kas pieņemts kā indikators: valstī nav būtisku korupcijas problēmu. Ja Latvijā nenotiks būtiskas strukturālas izmaiņas un saglabāsies līdzšinējie korupcijas uztveres indeksa uzlabošanās tempi, var prognozēt, ka vēlamo 5,5 punktu sliekšni varēs sasniegt tikai 2012. gadā.



Avots: Transparency International Releases.

7. att. **Korupcijas uztveres indekss (min=0, max=10)**  
*Corruption Perception Index*

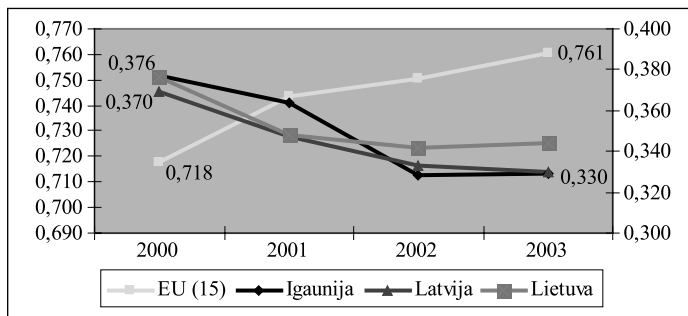
Aplūkotais indekss vislabāk uztver ēnu ekonomikas struktūras motīvus, kas saistīti ar valdības uztveri. ES viena no būtiskām problēmām, kas mazina valdības uztveri, ir dažāda līmeņa amatu politizēšana un birokrātijas palielināšanās. Piemēram, K. Danēvičs [6, 31] min ECB amatu un lēmumu politizēšanu, kas mazina uzticību ECB un Eiropas Monetārajai sistēmai (EMS). Latvijā iedzīvotāju uzticēšanos varai mazinājušas daudzās partijas – ekonomisko grupējumu interešu pārstāves. Pēc vienkārša informācijas modeļa pieņēmumiem, politikas veidotāji vēlas no birokrātijas saņemt objektīvus datus, objektīvu atgriezenisko saiti un nav personīgi ieinteresēti, lai nodrošinātu sociālo kārtību un tālāku ekonomisko augsmi [2, 71–72]. Faktiski politikas veidotāji ir sarežģītas politiskās koalīcijas un administratīvās elites ar savām vēlēšanu un administratīvajām interesēm. Programmu vai aģentūru veidošana nav likumdošanu vai citu politiku veidojošo neieinteresētu indivīdu akts. Nereti politiķi rada programmas un tai atbilstošu birokrātiju kā simbolisku atbildi uz sabiedrības spiedienu, bet nepiešķir šīm programmām pietiekami resursus un pilnvaras, lai tās varētu paveikt paredzēto darbu. Tādējādi politiķi vēlētajiem var apgalvot, ka viņi ir atbildīgi un atbild par programmu izveidi, rūpējoties par savu elektorātu nākamajās vēlēšanās. Izveidojot birokrātiju, vienlaikus politiķi izvairās no atbildības, jo neefektivitātē tad var vainot aģentūras, kas atrodas ārpus viņu kontroles, bet saņemot politisko kredītu kā atbildīgi politikas veidotāji.

Ne politiskās, ne valdības institūcijas nav iniciatores sistēmas maiņai, ja tas ir pretēji pašu interesēm. Kamēr nav novērojama ekonomikas izaugsmes palēnināšanās, bezdarba līmeņa pieaugums un produktivitātes pazemināšanās, kas palielina izdevumus, maz iespējamas ir sistēmas izmaiņas.

Palielinoties ēnu ekonomikas apjomam, varētu tikt apdraudēta Latvijas ekonomiskā izaugsme. Latvijas iespējas ietekmēt ekonomiskos motīvus, kas liek indivīdam darboties ēnu ekonomikā, pēc pievienošanās eirozonai kļūst vēl ierobežotākas. Lai nepieļautu ēnu ekonomikas apjoma pieaugumu un lai ilgstošā periodā panāktu tās samazināšanos, ir jāveic strukturālas izmaiņas. Tas ir sarežģīts uzdevums, jo, tālāk integrējoties, iespējams pārņemt arī „... ilgtermiņa eirozonas problēmas, [kas] rodas no

inertiem darbaspēka tirgiem, strukturālajiem iemauktiem, nespējas pielāgoties lieliem sociālajiem slogiem, uzņēmējdarbību traucējošas likumdošanas un citām strukturāla rakstura problēmām” [6, 30].

2. secinājums. *Lai samazinātu ēnu ekonomikas apjomu, izdevumiem sociālai aizsardzībai jābūt sabalansētiem ar nodokļu nastas līmeni iedzīvotājiem ar zemiem ienākumiem.*



Avots: autora aprēķini, Eurostat dati.

**8. att. Kopējo izdevumu sociālajai aizsardzībai (% no IKP) attiecība pret nodokļu likmi iedzīvotājiem ar zemiem ienākumiem (nodokļu daļa darbaspēka izmaksās)**  
**Total Expenditure on Social Protection (per Cent of GDP) to Tax Rate on Low Wage Earners (Tax Wedge on Labour Cost) and Underground Economy**

Ja aplūko nodokļu nastu iedzīvotājiem ar zemiem ienākumiem no 2000. līdz 2003. gadam, redzam, ka Latvijā tā nemainīgi ir viena no lielākām ES. Aprēķinot attiecību starp kopējiem izdevumiem sociālajai aizsardzībai un nodokļu likmēm personām ar zemiem ienākumiem, redzams (sk. 8. att.), ka indekss 15 „vecajām” ES dalībvalstīm palielinās no 0,718 līdz 0,761 (par 6%), turpretī Latvijā, Lietuvā un Igaunijā tas samazinās. Latvijā aprēķinātais indekss no 2000. līdz 2003. gadam samazinājās no 0,370 līdz 0,330 (par 11%). Nodokļu likme personām ar zemiem ienākumiem kopš 1997. gada Latvijā svārstās ap 41,1% no nodokļu daļas darbaspēka izmaksās. Turpretī kopējie izdevumi sociālajai aizsardzībai kā daļa no IKP no 2000. līdz 2003. gadam samazinājusies par 1,9 procenta punktiem (no 15,3% līdz 13,4%).

Ņemot vērā, ka tieši nabadzīgākie slāņi ir lielākie darbaspēka piedāvātāji ēnu ekonomikas sektoram, jāsecina, ka, nemainoties sociālajai politikai un nesāņemot lielāku valsts atbalstu, motivācija strādāt nelegāli var tikai palielināties.

3. secinājums. *Samazināt vai vismaz ierobežot ēnu ekonomikas apjomu iespējams, nodrošinot pēc iespējas lielāku reālo ienākumu līmeņa pieaugumu.*

Latvijai reāli konverģējot ES vidējā līmeņa virzienā, tai sekos arī cenu līmeņu konverģence – cenu līmenis kļūs augstāks jeb pietuvināsies ES cenu līmenim. Inflācija 2004. gadā Latvijā sasniedza 6,2%, kas salīdzinājumā ar 2003. gada 2,9% ir vairāk nekā divas reizes. 2005. gadā saglabājās augsta inflācija – 6,7%. Prognozējot, ka arī tuvākajos gados turpinās pieaugt, piemēram, dabasgāzes un elektrības tarifi, un prognozējot, ka privātpersonām un uzņēmumiem izsniegto kredītu pieaugums nekļūs mazāks (maz ticams, ka procentu likmes eirozonā tiks paaugstinātas būtiski, jo kopējā monetārā politika ir ekspansīva), Latvijai, kuras IKP uz vienu iedzīvotāju, par spīti straujiem pieauguma tempiem, joprojām ir viens no mazākiem ES, visticamāk, nāksies

pārdzīvot augstāku inflāciju nekā tagadējām Eiropas monetārās sistēmas valstīm. Turklāt, ja nemainīsies I. secinājuma kontekstā analizētie nosacījumi un būtiski neuzlabosies uzņēmējdarbības vide, tik ilgi, kamēr Latvija piedzīvos reālu konverģenci ES valstu virzienā, inflācija būs noteicošais faktors, kas motivēs indivīdus iesaistīties ēnu ekonomikas darījumos.

#### 4. Secinājumi

Ēnu ekonomika var palīdzēt izlīdzināt strukturālās nepilnības oficiālajā ekonomikā īsā un vidējā laika periodā. Ilgākā laika periodā ēnu ekonomikas radīto spiedienu uz ekonomikas politiku un sabiedrību kopumā var mazināt, tikai veicot sociālās un ekonomiskās struktūras reformas. Ignorējot šo spiedienu, ēnu ekonomikas sektors var palielināties. Turklāt, tālāk integrējoties ES, iespējams ir pārņemt arī ilgtermiņa eirozonas problēmas, kas rodas no inertiem darbaspēka tirgiem, strukturālajiem „iemauktiem”, nespējas pielāgoties, uzņēmējdarbību traucējošas likumdošanas un citām strukturāla rakstura problēmām.

Ņemot vērā, ka tieši iedzīvotāji ar zemiem ienākumiem ir lielākie darbaspēka piedāvātāji ēnu ekonomikas sektoram, jāsecina, ka, nemainoties sociālajai politikai un nesāņemot lielāku valsts atbalstu, Latvijā motivācija strādāt nelegāli var tikai pieaugt.

Lai samazinātu vai vismaz ierobežotu ēnu ekonomikas apjomu, jāsamazina inflācijas līmenis, tādējādi nodrošinot pēc iespējas lielāku reālo ienākumu līmeņa pieaugumu. Tik ilgi, kamēr Latvija piedzīvos reālu konverģenci ES valstu virzienā, inflācija sagaidāma pietiekami augsta, bet iespējas to samazināt ir ierobežotas. Tāpēc jāuzlabo uzņēmējdarbības vide (valdības normas, valdības uztvere), kas varētu nodrošināt straujāku izaugsmi un līdz ar to arī lielākus reālos ienākumus.

#### LITERATŪRA

1. Acs, Z. J., Carlsson, B., Karlsson, C. The Linkage among Entrepreneurship, SMEs and the Macroeconomy. In: Acs, Z. J., Carlsson, B., Karlsson, C. (ed.). *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy*. Cambridge University Press, 1999, p. 3–42.
2. Alford, R. R., Feige, E. L. Information Distortions in Social Systems: the Underground Economy and Other Observer-Subject-Policymaker Feedbacks. In: Feige, E. L. (ed.). *The Underground Economies: Tax Evasion and Information Distortion*. Cambridge University Press, 1989, p. 57–79.
3. Barro, R. J., Sala-i-Martin, X. Convergence. *The Journal of Political Economy*, Vol. 100, No. 2 (April), 1992, p. 223–251.
4. Brēķis, E. The Underground Economy in Latvia: the Currency Demand Approach (1995–2003). *Acta Universitatis Latviensis. Economics and Management – Forthcoming*. 2005.
5. Cagan, P. Demand for Currency Relative to the Money Supply. *The Journal of Political Economy*, Vol. 66, No. 4 (August), 1958, p. 303–328.
6. Danēvičs, K. Eiro ieviešanas riski. *Kapitāls*, 2004. g. jūl., 30.–32. lpp.
7. Economic Development of Latvia. Report. Ministry of Economics, Republic of Latvia (December). 2004.

8. Eilat, Y., Zinnes, C. The Shadow Economy in Transition Countries: Friend or Foe? A Policy Perspective. *World Development*, Vol. 30, No. 7, 2002, p. 1233–1254.
9. Hunt, J. Has Work-Sharing Worked in Germany? *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 89 (1), 1999, p. 117–148.
10. Isachsen, A. J., Klovland, J. T., Strøm, S. The Hidden Economy in Norway. In: Tanzi, Vito (ed.). *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Massachusetts : Lexington Books, 1983, p. 209–232.
11. Karnīte, R. *Koncepcijas projekta „Par fizisko personu ienākumu gūšanas kontroles pilnveidošanu” ekonomiskais novērtējums*. Atskaite par līguma izpildi. Latvijas Zinātņu akadēmijas Ekonomikas institūts, 2005.
12. Klovland, J. T. Tax Evasion and the Demand for Currency in Norway and Sweden. Is There a Hidden Relationship? *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 86 (4), 1984, p. 423–439.
13. Lemieux, T., Fortin, B., Fréchette P. The Effect on Taxes on Labour Supply in the Underground Economy. *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 1 (March), 1994, p. 231–254.
14. OECD. *Measuring the Non-Observed Economy – a Handbook*. ILO, IMF, 2002.
15. Schneider, F., Enste, D. H. Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences. *Journal of Economic Literature*, Vol. 38 (March), 2000, p. 77–114.
16. Schneider, F., Klinglmair R. Shadow Economies Around the World: What do We Know? Institute for the Study of Labour. *Discussion Paper*, No. 1043 (March), 2004.
17. Schneider, F., Enste, D. H. *The Shadow Economy: an International Survey*. Cambridge University Press, 2002.
18. Tanzi, V. The Underground Economy in the United States: Estimates and Implications. Banca Nazionale del Lavoro, *Quarterly Review*, No. 135, 1980, p. 427–453.
19. Eurostat mājaslapa. Pieejams: [http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?\\_pageid=1996,45323734&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL&screen=welcomeref&open=/strind/emploi&language=en&product=EU\\_strind&root=EU\\_strind&scrollto=228](http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1996,45323734&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=welcomeref&open=/strind/emploi&language=en&product=EU_strind&root=EU_strind&scrollto=228).
20. Transparency International Releases, Years 2000–2005. Corruption Perceptions Indexes. Available: <http://ww1.transparency.org>.

## Summary

The underground economy can help to correct structural inconsistencies in the official economy in a short and a medium term. However, in the long run, there is no alternative for improvement of the social infrastructure because of the pressure from underground economic activity. The size of the underground economy could increase if this pressure is disregarded. Withal, continuing integration into the EU there is a possibility to take long-run problems of the European economic area (sluggish labour market, structural bridge, obstructive entrepreneurship legislation, etc.).

The motivation to move into the underground sector increases if the social protection would not change, as labour supply in the underground sector is concentrated among workers with low earnings in the regular sector.

To restrain the underground economy via larger real income growth, inflation should be reduced. Nevertheless, while Latvia will be meeting real convergence to



the EU average level, inflation will be high with a lack of resources to reduce it. Therefore, the entrepreneurship environment (legislation, government perception) should be improved to provide outstripping growth, and wherewith should attain a higher real income level.

**Key words:** underground economy, typology of underground economy, causes of underground economy, corruption, correlation analysis.

# The Application of Financial Valuation Methods in Investment Decisions

## Finanšu novērtēšanas metožu lietojums investīciju lēmumu pieņemšanā

**Lina Dagilienė**

Kaunas University of Technology  
Laisvės al.55, Kaunas, LT-44309  
E-mail: *ldagiliene@gmail.com*

In this article, the value of a company is the benefit of future periods. It is important for investors to choose the optimal collection of valuation methods in order to get reliable results. Many internal and external factors influence the value of a company for making investment decisions. Four groups of financial valuation methods are identified according to the analysis of scientific literature: financial reports, cash flows, market and value methods. Several criteria are chosen in investment decisions: the source of information, the information user, and the nature of data. After performing the theoretical grouping of a company's valuation methods depending on the mentioned above criteria, four hypotheses are formulated.

*The aim of the research* is to ascertain how to choose financial valuation methods dependently on available information for the valuation and the type of investor.

**Key words:** company, value, financial methods.

### Company's valuation factors

Valuation of companies becomes more and more independent and distant from the information registered in accounting data. According to the traditional view, the value of a company is related to the size of its earnings. There are other important indicators which influence a company's value.

According to the analyzed scientific literature, the main reasons why accounting data are not sufficient for investment decisions are presented in Table 1.

We can group these factors as internal and external factors.

Internal factors are specific and appropriate to the concrete company. Internal factors can be accounting and non-accounting. Accounting internal factors influencing a company's value are accounting of R&D, recognition of expenditures, depreciation and amortization, expenses related to acquisition, reorganization and restructure, and taxes. Accounting internal factors usually decrease the value of a company, because not all assets, especially intangible assets, are registered wholly according to accounting rules in spite of the influence of creation of value.

Non-accounting internal factors contain these influencing value creation measures: loyalty of consumers and employees, organization factors.

Table 1

**Factors influencing accounting information insufficiency by deciding about a company's value**

Factors	Investigations	Influence for information disclosure
R&D expenditures	Herbal (2000), Stern, Steward & Co (2002)	These costs directly influence the size of profit by decreasing it in a reporting period in spite of the fact that the company's value can increase.
Intangible asset	Juhasz (2004)	A large part of a company's intangible assets is not registered in the balance sheet because of accounting rules.
Recognition of expenditures	Stern, Steward & Co (2002), Luo (2002)	Accounting rules, referring acquisitions, depreciations, expenses spent on reorganization and restructure, taxes, etc. differ.
Analysis of profitability factors	Rappaport (2002), Katits (2002), Dorgai (2003), Braley-Myers (1999), Copeland-Koller-Murrin (1999), Wimmer (2004)	Profitability indicators of assets and property do not value requirements for capital and cash value in time view. Accounting information is static. It is difficult to make a decision according to unsuitable information.
Qualitative parameters	Horvath (2005)	Loyalty of consumers and employees, creativity of organization, culture, motivation, encouragement, etc. also influence the creation of value. They are not shown in accounting information.
External environment	Horvath (2005)	General economic conditions, legal environment, technological development, forecasted changes, etc.

External factors influence the value of all companies. External factors are related to features of the country: political stability, risk of investment, regional position, technological development, general economic situation, social-cultural environment, legal environment, etc. The investor must estimate the influence of external factors on the company's value himself.

Neufville (2004) and Terry&Rigby (2003) consider the choice of valuation methods depends on the aim of a company's valuation. Valuation aims can be of two kinds (Neufville, 2004):

- Aim of choice – decision analysis methods (decision trees or lattice);
- Aim of making decisions – options analysis methods (judgment, pricing of any option).

Information is very important in processes of making investment decisions. The choice of valuation method depends on available information. Usually we need the information about:

- Dynamics of profit of several years;
- History of paying dividends;
- Book value of assets and obligations;
- Transactions of shares and other changes in the shareholders' ownership;
- Tenders of potential outside buyers;
- The nature of the industry;
- Management background and experience;
- Prices of comparable public companies' shares.

The choice of valuation method also depends on aims, making decisions practice of organization, and analytical competencies.

## Company's valuation methods

There are many financial-accounting methods used to determine a company's value. Almost all of these methods are oriented to future decisions and refer to free cash flows. Evaluating the level of uncertainty, we assume that the present value of cash is greater than its future value. The level of risk is directly proportional to the possible profit.

There are three approaches to a company's valuation in scientific literature.

**The cost (asset)** approach values a company by accumulating the costs that would currently be required to replace the asset. The premise of the cost approach is that an investor would pay no more to purchase the asset than would be paid to reproduce the asset. Sometimes it is complicated to get reliable results because of high level of inflation and rapid technological changes. It is difficult to implement where accounting records are poor. The investment in the idea may not account for all of the intangible value related to the operations of a start-up company. It may conclude the lowest indication of value for start-up companies.

**The income approach** considers future earnings by calculating the present value of projected cash flows at a reasonable present value discount rate. We identify two kinds of methods of the income approach:

- Methods of single period – dividend capitalization, earnings capitalization, cash flow capitalization;
- Methods of multiple periods – analysis of discounted cash flows.

The main advantage of these methods is the indication of fair market value based on the expectations of future company specific economic performance.

**The market approach** values the company based on comparison with sales of similar companies. The value is conceivable as the consumer's will to pay the concrete amount. Analogical companies of the brand are identified. The following valuation methods are used:

- Comparable transactions: comparable assets distinguished by similar market value;
- Calculation of market multipliers;
- Capitalization of market value per one unit of resources or capitalization of market value per one unit of yearly production. These indicators are calculated by dividing the whole amount of capital from the sum of resources or yearly production volume;
- Optional agreements, when a partner of transactions agrees to make a payment and/or to make costs of property.

Our analysis of scientific literature identifies 4 groups of financial valuation methods:

- Financial reports methods;
- Cash flow methods;
- Market methods;
- Value methods.

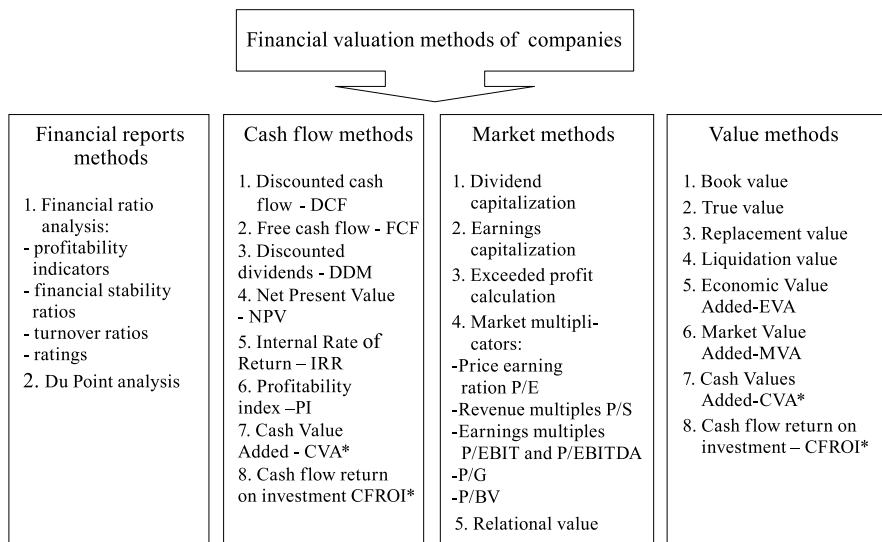


Figure 1. Classification of a company's financial valuation methods

\*-CFROI, CVA valuation methods can be in both groups, because they are calculated according to cash flows and evaluate costs of capital.

## Financial reports methods

Financial reports give information about consumption of material, labor and financial resources; provide this information for employees of subdivisions and the company's managers.

Investors (external accounting users) can get the necessary information from financial reports:

- Receivables and obligations to creditors;
- Profit (loss) of current period;
- Sources of profit (loss) formation;
- Size and structure of shareholders' ownership;
- Volume and structure of liabilities.

## Cash flow methods

The calculation basis of cash flow methods is net cash flows. The value of the company is equal to general cash flows during a long-term period. Three main questions are discussed: how much do general cash flows generate? When must net cash flows appear? What is the level of uncertainty, related to net cash flows?

Using cash flow methods, the process of a company's valuation may consist of four parts:

1. Valuation of the net cash flow;
2. Determination and valuation of discount rates;

3. Evaluation of the growth level;
4. The final determination of company's value.

## Market methods

Market methods refer to the market approach. The essential feature of market methods is a comparable valuation. Similar companies are compared by various indicators. Similar companies belong to the same branch, produce and sell similar products, etc.

## Value methods

The other approach related to a company's valuation could be characterized by this question: whose interests are a priority in a company's creating value? Shareholders strive to increase the value of available shares. Value methods are based on calculations of economic profit.

These criteria were chosen for creation methodology which aims at selecting and adapting financial-accounting valuation methods:

1. **Nature of data.** The aim is to determine whether necessary and available data are internal or external. Internal data are a company's financial reports data; in referring to them various calculations are performed. Data of financial reports contain information from balance sheet, profit (loss) sheet, cash flows sheet, ownership changes sheet. External data are market data, such as relative financial indicators of a comparable company, exchange rate of stock, asset market value.
2. **Number of indicators.** The aim of these criteria is to determine how many indicators are needed for valuation. The number of indicators may be: 1) one – integrated; 2) two or three; 3) many (more than three).
3. **Object of valuation.** Company, result of activity, sphere of activity, investment project.
4. **Suitability for investment decision.** **Yes** – it is possible to decide unambiguously according to valuation results. **No** – it is impossible to decide unambiguously; the method is only an auxiliary one.
5. **Complexity of calculation.** **Complex** – many data are necessary in order to evaluate a company according to the appropriate method. **Simple** – it is easy to apply the valuation method practically.
6. **Complexity of interpretation.** **Complex** – high quality, experience, comparable indicators of other companies. **Simple** – qualification of the person, valuating the company may not be very high.
7. **Application sphere.** For all companies (of all property types), closely held company stocks (stock companies).

Financial valuation methods are classified by these criteria in Table 2.

The relevant problem for investors is the suitability of information disclosure. The information disclosure strongly depends on the valuation subject. We grouped all investors as internal and external. These definitions are used.

External investors are investors who achieve the purchase of the concrete business unit.

Table 2

**Financial valuation methods**

	Data	Number of indicators	Valuation object	Suitability for decision	Complexity of calculation	Complexity of interpretation	Application
Relative financial ratio	Internal	Many	Activity	Yes	Simple	Simple	All
Du Point analysis	Internal	Many	Activity	No	Simple	Simple	All
DCF	Internal	One	Company	Yes	Complex	Simple	Stock comp
FCF	Internal, external	One	Company	Yes	Complex	Simple	Stock comp
DDM	Internal	One	Company	No	Complex	Simple	Stock comp
NPV, PI, IRR	Internal	One	Company	No	Simple	Simple	All
Dividend capitalization	Internal, external	One	Comparable value	No	Simple	Complex	Stock comp
Income capitalization	Internal, external	One	Comparable value	No	Simple	Complex	Stock comp
Multiplicators	Internal, external	Many	Comparable value	No	Simple	Complex	Stock comp
Book value	Internal	Many	Company	No	Simple	Simple	All
True value	External	One	Company	Yes	Simple	Simple	Stock comp
Replacement value	Internal, external	One	Company	Yes	Simple	Simple	All
Liquidation value	Internal	One	Company	No	Simple	Simple	All
EVA	Internal	One	Company	Yes	Complex	Simple	All
MVA	Internal, external	One	Company	Yes	Complex	Simple	Stock comp
CVA	Internal	One	Company	Yes	Complex	Simple	All
CFROI	Internal, external	One	Company	Yes	Complex	Complex	All

Internal investors possess the concrete business unit and try to identify the potential use of available investment. Internal investors are the director of the company, managers responsible for investments, owners of the company.

Regarding the kind of investor, financial valuation methods can be divided by the source of information and the nature of data.

**Source of information: internal – external methods.** Internal methods refer to financial reports data and other internal information. Data of financial reports contain information from balance sheet, profit (loss) sheet, cash flows sheet, ownership changes sheet.

External methods refer to market data, such as relative financial indicators of a comparable company, exchange rate of stock, asset market value, etc.

**Nature of data: accounting – flow methods.** Accounting (primary) methods are calculated according to the financial reports data: sales, costs, profits, assets, equity. Calculations of flow (secondary) methods evaluate more variables, such as costs of capital, free cash flow.

Accounting financial valuation methods use available financial reports data. Applying flow financial methods, first of all we have to count the free cash flow.

*Determined versus non-determined.* Determined methods show the relation of results with the sum of investment. Non-determined methods do not show the connection between a company's results and invested capital.

After performing the theoretical grouping of a company's valuation methods depending on the source of information and the nature of data, these hypotheses were formulated:

- External investors, in making decisions for valuation of the present situation, refer to accounting, external (market) valuation methods.
- External investors, in making investment decisions, refer to flow, external (market) valuation methods.
- Internal investors, in making decisions for valuation of the present situation, refer to accounting, internal valuation methods.
- Internal investors, in making investment decisions, refer to flow, internal valuation methods.

A theoretical model was created showing the application of financial valuation methods depending on investors. It is presented in Figure 2.

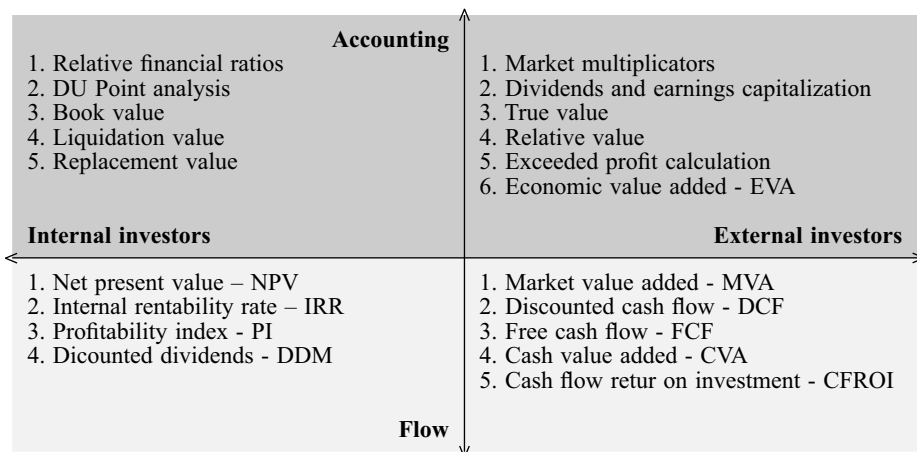


Figure 2. The application of financial valuation methods depending on investor type

## Conclusions

According to the scientific literature, factors influencing the creation of value can be grouped as internal and external factors. Internal factors are specific and appropriate to the concrete company. External factors influence the value of all companies. External factors are related to features of the country.

Four groups of valuation methods were identified: financial reports methods, cash flow methods, market methods and value methods.

The choice of valuation methods depends on aims (valuation object), available information, the source of information, the nature of data, and the sphere of application. Internal and external investors have different aims in valuating the company.



External investors prefer market accounting methods for valuating a company at the present time. They prefer market flow methods for making future investment decisions.

Internal investors prefer internal accounting methods for valuating a company at the present time. For future investments it is better to apply internal flow methods.

Empirical research should be performed in the future in order to check the theoretical model presented here.

## REFERENCES

1. Бланк, И. А. *Основы финансового менеджмента*. Киев : Эльга Ника-Центр, 2004, Т. I, с. 82–87, с. 106–109.
2. Бланк, И. А. *Основы финансового менеджмента*. Киев : Эльга Ника-Центр, 2004, Т. II, с. 21–25, с. 116–123.
3. Galiniienė, B. *Turto ir verslo vertinimo sistema. Formavimas ir plėtros koncepcija*. Monografija. Vilniaus universiteto leidykla, 2004, 202.–270. p.; ISBN 9986-19-663-9.
4. Kancerevyčius, G. *Finansai ir investicijos*. Kaunas : “Smaltijos” leidykla, 2004, 111.–135. p.; 242.–266. p.
5. Rutkauskas, A. V., Damašienė, V. *Finansų valdymas*. Šiauliai : Šiaulių universiteto leidykla, 2002, 226.–237. p.; ISBN 9986-38-327-7.
6. Collins, M., King, J. *Valuation Formulas: The Income Method*.
7. Gustafsson, J. *Portfolio Optimization Models for Project Valuation*. Dissertation, 2005 August, Helsinki University of Technology. Available: <http://lib.tkk.fi/Diss/2005/isbn9512277980/isbn9512277980.pdf>
8. Horvath, A. Non-quantitative Measures in Company Evaluation. *European Integration Studies, Miskolc*, Vol. 4, No. 1, 2005, p. 61–72.
9. Maula, Markku V. J. *Corporate Venture Capital and the Value-Added for Technology-Based New Firms*. Dissertation. Helsinki University of Technology, 2001. Available: [http://www.tuta.hut.fi/units/Isib/News/Archive/maula\\_2001\\_doctoral\\_dissertation.pdf](http://www.tuta.hut.fi/units/Isib/News/Archive/maula_2001_doctoral_dissertation.pdf)
10. Methods for Valuing Assets. Available: <http://cbdd.wsu.edu/kewlcontent/cdoutput/TR506/page31.htm>
11. Milne, B. *Valuations: What's Your Company Worth?* 1994. Available: <http://www.stellar.org/global/e-fin4.html>
12. Richard de Neufville. *Choice of Valuation Methods*. Available: [http://ardent.mit.edu/real\\_options/RO\\_current\\_lectures/ESAD%2004/Choice%20of%20Valuation%20Method%2004.pdf](http://ardent.mit.edu/real_options/RO_current_lectures/ESAD%2004/Choice%20of%20Valuation%20Method%2004.pdf)
13. Scot D., Levine. *Business Valuation Issues Related to Start-Up Companies*. Available: <http://www.beysterinstitute.org/onlinemag/mar01/trends.htm>
14. Shrieves, R. E., Wachowicz, J. M. Free Cash Flow (FCF), Economic Value Added (EVA<sup>TM</sup>), and Net Present Value (NPV): A Reconciliation of Variations of Discounted-Cash-Flow (DCF) Valuation, 2000. Available: <http://bus.utk.edu/finance/WP/eva.pdf>
15. Venkateshwarlu, M. *Valuation of Entrepreneurial Firms*. Available: <http://www.aofc.org/papers/2003/venkateshwarlu.pdf>

## Kopsavilkums

Kompāniju vērtība ir atkarīga no daudziem faktoriem. Zinātniskajā literatūrā faktoros, kas ietekmē vērtības veidošanos, var iedalīt iekšējos un ārējos faktoros. Iekšējie faktori ir specifiski un izmantojami tikai konkrētai kompānijai. Iekšējie faktori ir R&D uzskaitē, izmaksu atzīšana, nolietojums un amortizācija, iegādes, reorganizācijas un restrukturizācijas izmaksas, nodokļi. Ar grāmatvedību nesaistītie iekšējie faktori satur šādus vērtību ietekmējošus nosacījumus: lojalitāte pret klientiem un nodarbinātajiem, organizatoriskie faktori.

Ārējie faktori ir nosacījumi, kas var ietekmēt visu kompānijas vērtību. Ārējie faktori ir saistīti ar kompānijas iezīmēm.

Tradicionālā finanšu novērtēšanas klasifikācija nav pietiekami precīza. Saistībā ar veikto zinātniskās literatūras analīzi izdalītas 4 finansiālās novērtēšanas metožu grupas:

- finanšu pārskatu metodes;
- naudas plūsmas metodes;
- tirgus metodes;
- vērtības metodes.

Lai izstrādātu finanšu-grāmatvedības novērtēšanas metožu metodoloģiju, tika izvēlēti šādi kritēriji: informācijas raksturs, indikatoru skaits, novērtēšanas objekti, investīciju lēmumu pieņemšanas lietderīgums, kalkulācijas sarežģītība, interpretācijas sarežģītība, pielietojuma sfēra.

Pēc kompāniju novērtēšanas metožu teorētiskās grupēšanas atkarībā no informācijas avotiem un tās rakstura tika formulētas vairākas hipotēzes.

- Ārējie investori, pieņemot lēmumus par pašreizējo situāciju, izmanto grāmatvedības, ārējās (tirgus) novērtēšanas metodes.
- Ārējie investori, pieņemot investīciju lēmumus, izmanto naudas plūsmas, ārējās (tirgus) novērtēšanas metodes.
- Iekšējie investori, pieņemot lēmumus par pašreizējo situāciju, izmanto grāmatvedības, iekšējās novērtēšanas metodes.
- Iekšējie investori, pieņemot investīciju lēmumus, izmanto naudas plūsmas, iekšējās novērtēšanas metodes.

# Latvijas sociāli ekonomiskās attīstības un darba tirgus pilnveidošanas stratēģiskie aspekti

## Latvia's Socioeconomic Development and Labor Market Improvement Strategic Aspects

**Elena Dubra**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, LV-1050  
E-pasts: edubra@lanet.lv

Raksta mērķis ir novērtēt Latvijas sociāli ekonomisko attīstību un konverģences iespējas ES tirgū, kā arī izanalizēt Latvijas strukturālās un sociālās politikas īstenošanu, lai nodrošinātu stabilu sociāli ekonomisko izaugsmi. Rakstā ietverta informācija par Latvijas darba tirgus pilnveidošanas stratēģiskiem aspektiem.

**Atslēgvārdi:** sociāli ekonomiskā attīstība, Latvijas ekonomiskās stratēģijas, konverģence, strukturālā politika, sociālā politika, darba tirgus.

Latvijas tautsaimniecības attīstība nav iedomājama bez skatījuma Eiropas Savienības (ES) integrācijas un reģionalizācijas procesu kontekstā, kuriem ir gan savas pozitīvās, gan negatīvās iezīmes. Kā pozitīvi aspekti Latvijas ekonomikas ES integrācijas procesā ir minami: pieeja plašākam tirgum un iespēja izmantot jaunākās tehnoloģijas, ja vien kapitāla plūsmas ir pietiekamas. Savukārt, negatīvie aspekti: atkarība no ārējās ekonomiskās vides, kā arī neprognozējamas strukturālās izmaiņas Latvijas ekonomikā ES ietvaros, kas var negatīvi ietekmēt sociālo vidi un tautsaimniecības attīstību kopumā. Ekonomikas liberalizācijas process pēc Latvijas neatkarības atjaunošanas izrādījās nepieciešams, bet ne pietiekams tās nozaru un uzņēmumu pārstrukturizēšanas nosacījums. Augstā atkarība no ārējās ekonomiskās vides Latvijai pārejas periodā nav nekas neparasts, ņemot vērā zemo produkcijas izlaides un ienākumu uz vienu iedzīvotāju līmeni.

Atbilstoši neoklasiskiem ekonomiskās augsmes modeļiem atvērta valsts ekonomika konverģēs ar citām ekonomikām, pie tam konverģences dinamika ir apgriezti proporcionāla kapitāla krājumiem – valstīs, kurām kapitāls uz vienu iedzīvotāju ir zemāks, būs augstāks no kapitāla iegūtais galējais produkts [4, 23–81].

Ekonomiskā teorijā izdala divu veidu konverģences:

- *beta* konverģence, kas balstās uz pieņēmumu, ka nabadzīgākās valstis ilgā laikā piedzīvos augstāku ekonomisko izaugsmi nekā attīstītās valstis un spēs panākt ienākumu izlīdzināšanos ar tām;
- *sigma* konverģence, kuras rezultātā notiek dispersijas samazināšanās ienākumos uz vienu iedzīvotāju starp dažādām valsts iedzīvotāju grupām.

*Beta* konverģence ir nepieciešams nosacījums *sigma* konverģencei, bet tas nav pietiekams. Lai sasniegtu konverģenci cenu līmeņu un ienākumu līmeņu ziņā, jānotiek produktivitātes konverģencei, kas apliecina nepieciešamību pārejas ekonomikām pieaugt straujāk. Gan teorētiskie, gan analītiskie pētījumi liecina, ka produktivitātes paaugstināšanās var izraisīt inflācijas pieaugumu pārejas ekonomikas valstīs, ņemot vērā algu līmeņa palielināšanos tirgojamo preču sektoros, kas savukārt ietekmē arī cenu pieaugumu netirgojamo preču sektoros. Tādējādi augsta inflācija valstī, kas mēģina izlīdzināt ekonomiskās labklājības līmeni ar attīstītajām valstīm, ir strukturālo reformu pārejošs rezultāts, jo produktivitātes līmeņu konverģence izraisa arī algu un cenu līmeņa konverģenci. Šinī gadījumā paaugstināts inflācijas līmenis nav saistīts ar makroekonomisko nestabilitāti.

Pēdējās desmitgadēs ir radīti jauni ekonomiskās attīstības modeļi, kas neparedz viennozīmīgu konverģenci ienākumu ziņā starp nabadzīgajām un bagātajām valstīm (vai reģioniem). Ņemot vērā tādus faktoros, kā, piemēram, darbaspēka migrācija un “smadzeņu noplūde”, tiek prognozēta diverģence (negatīvā *sigma* konverģence) starp dažādām iedzīvotāju grupām valstu iekšienē. Atbilstoši neoliberālo teoriju idejām konverģences trūkums ir skaidrojams ar nacionālo ekonomiku nepietiekamo liberalizācijas un atvērtības (ārējās tirdzniecības īpatsvars pret NKP) pakāpi. Tomēr realitāte rāda, ka izlīdzināšanās process ES valstīs nenotiek automātiski tirgus liberalizācijas rezultātā.

Lai gan vairākas Centrāleiropas un Austrumeiropas valstis pagājušā gadsimta nogalē uzrādīja pozitīvu *sigma* konverģences tendenci, tomēr vidēji starp attīstības un attīstītām valstīm konverģence ienākumos uz vienu iedzīvotāju nav novērota, pat gluži pretēji – negatīvās atšķirības ir tikai palielinājušās.

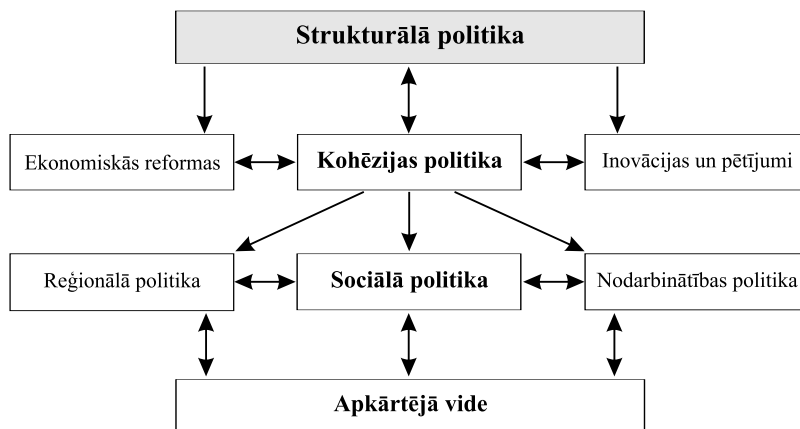
Lai sasniegtu ekonomiski attīstīto valstu līmeni, būtu jānotiek konverģences procesam (beta konverģences scenārijs). Pagaidām tikai dažas no ES jaunajām dalībvalstīm ir uzrādījušas tendenci konverģēt ar Rietumeiropas valstīm ienākumos uz vienu iedzīvotāju. Lielākā daļa prognožu vēsta, ka ES jauno dalībvalstu konverģence ar ienākumu līmeni attīstītajās Rietumeiropas ekonomikās būs garš un sarežģīts process – pat ekonomiski spēcīgākajām jaunajām dalībvalstīm tas prasīs desmitgades, turklāt iestāšanās ES vēl nav pietiekams nosacījums konverģencei.

Saskaņā ar ANO pētījumu par tautas attīstību Latvijā ir palielinājusies nevienlīdzība ienākumu sadalījumā. Džini koeficients, kas parāda materiālo labumu sadales vienlīdzības pakāpi sabiedrībā, gadu no gada ir pieaudzis – 1997. gadā tas bija 0,31, bet 2004. gadā jau 0,34 [15].

Pēdējā Eiropas Savienības paplašināšanās, kad tai pievienojās 10 jaunās ekonomiski atpalikušās Centrāleiropas un Austrumeiropas valstis, kuru ekonomikas pakļautas būtiskiem beta un sigma konverģences procesiem, prasa dažādas pieejas valstu ekonomikas konverģences mērīšanai. Sakarā ar to jauno ES dalībvalstu politikas mērķis ir samazināt ekonomisko atšķirību dažādu valstu un reģionu vidū vai jāveicina ekonomisko un sociālo kohēziju – ekonomisko un sociālo atšķirību izlīdzināšanu ES ietvaros.

Latvijā realizētās strukturālas politikas galvenais mērķis ir ar ekonomikas strukturālo izmaiņu palīdzību un regulēšanas instrumentiem panākt ilgstošu ekonomisko pieaugumu, lai nodrošinātu konkurētspējas palielināšanos un iedzīvotāju dzīves līmeņa celšanos. Visaptverošākais rādītājs ekonomikas pieaugumam ir nacionālā

kopprodukta (NKP) pieaugums, precīzāk, reālā nacionālā kopprodukta uz vienu iedzīvotāju pieaugums pie augsta nodarbinātības līmeņa. Konceptuāli strukturālās politikas elementi un to mijiedarbības process ilustrēti 1. attēlā.



1. att. Strukturālās politikas pamatelementi un to mijiedarbība  
*Structural Policy Basic Elements and Their Interaction*

Latvijas ekonomikas galvenais strukturālās politikas uzdevums saistīts ar pāreju no lētās un vienkāršās ražošanas uz ražošanu ar augstu pievienoto vērtību, augstu tehnoloģisko līmeni, kas prasa augstu specifisku zināšanu līmeni. Pašreiz visai lielu popularitāti ieguvuši dažādi valstu ekonomikas attīstības vērtējumu un salīdzināšanas indeksi, to skaitā arī valsts globālās konkurētspējas indekss. Ar globālo konkurētspēju tiek saprasts institūciju un valsts ekonomiskās politikas kopums, kas var veicināt augstu ekonomisko izaugsmi vidējā termiņā. Globālās konkurētspējas izvērtēšanai lieto divas metodes. Pirmās metodes autors ir profesors Džefrijs D. Sakss (*Jeffrey D. Sachs*), nosakot augsmes konkurētspējas indeksu (AKI), ar kura palīdzību iespējams novērtēt globālo konkurētspēju. Otru metodi ir izstrādājis profesors Maikls E. Porters (*Michael E. Porter*), un tā vērsta uz valstu pašreizējās konkurētspējas analīzi, nosakot pašreizējās konkurētspējas indeksu (PKI). PKI noteikšanai tiek izmantoti mikroekonomikas indikatori, lai novērtētu institūciju kopumu, tirgus struktūru un ekonomiskās politikas, kas var balstīt augstu pašreizējās labklājības līmeni, galvenokārt novērtējot ekonomikas spēju efektīvi izmantot pašreizējo resursu bāzi. Indekss tādējādi novērtē valstu pašreizējo ražošanas potenciālu. Abi minētie indeksi (AKI un PKI) dod zināmu priekšstatu par valstu konkurētspēju.

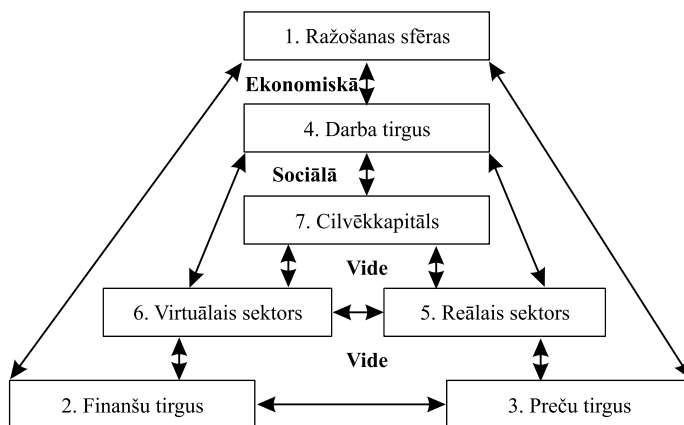
Eiropas Savienībā ir izstrādāta strukturālās politikas novērtēšanas sistēma, kas balstās uz sešām vērtējumu grupām un ietver 42 strukturālās attīstības rādītājus [10, 11]. Šīs sistēmas ietvaros tiek praktizēta valsts strukturālās politikas novērtēšanas indekss, koeficientu un procentuālo attiecību sistēma, pēc kuras valsts sasniegtais līmenis tiek salīdzināts ar ES vidējiem rādītājiem, kuru attiecīgie indeksi pielīdzināti simtam. Sistēmā izmantotos rādītājus var sagrupēt šādi:

- **Ekonomiskās attīstības pamatrādītāji.** Šinī grupā ietilpst:
  - 1) nacionālais kopprodukts, kuru nosaka kā NKP uz vienu iedzīvotāju, ievērojot pirktspējas paritāti un norādot tā reālo augsmi konstantās cenās, par bāzi izmantojot 1995. gada cenu līmeni;

- 2) darba produktivitāte izteikta kā NKP uz vienu nodarbināto un NKP pēc pirktspējas paritātes uz vienu darba stundu;
  - 3) nodarbinātības augsme, parādot kopējo nodarbinātības augsmi un atsevišķi nodarbinātības augsmi vīriešiem un atsevišķi – sievietēm;
  - 4) inflācijas koeficients, kuru nosaka kā harmonizētā patēriņa preču cenu indeksa gadskārtējās procentuālās izmaiņas;
  - 5) darba vienības izmaksu augsme, izteikta kā darba kompensācijas uz vienu strādājošo esošajās cenās attiecībā pret visu nodarbināto radīto NKP esošajās cenās;
  - 6) sabiedriskā sektora finansiālā bilance, izteikta kā valdības neto aizņēmumu vai neto aizdevumu attiecība pret NKP;
  - 7) vispārējais valdības parāds, izteikts kā konsolidētā valdības bruto parāda attiecība pret NKP.
- **Nodarbinātības un darbaspēka kvalitātes rādītāji.** Šinī grupā ietilpst:
    - 1) nodarbinātības koeficients; kopējais un atsevišķi sievietēm un atsevišķi – vīriešiem;
    - 2) gados vecāku strādājošo nodarbinātības koeficients; kopējais un atsevišķi sievietēm un atsevišķi – vīriešiem;
    - 3) atšķirība darba samaksā pēc dzimuma, ko nosaka kā attiecību starp stundas darba bruto samaksu sievietēm pret stundas darba bruto samaksu vīriešiem;
    - 4) nodokļu īpatsvars zemu atalgotiem strādājošiem, izteikts kā kopējā ienākumu nodokļa attiecība pret strādājošā bruto algu plus sociālās nodrošināšanas pabalstiem;
    - 5) apmācība dzīves ilgumā, ko aprēķina kā attiecību starp mācībās un apmācībās iesaistīto iedzīvotāju vecumā no 25–64 gadiem attiecību pret kopējo iedzīvotāju skaitu;
    - 6) darba drošība jeb darba kvalitāte, kas tiek noteikta kā attiecība darba negadījumu kopējā indeksa (uz 100 000 strādājošiem) attiecība pret nopietno darba negadījumu (kuru rezultātā iestājas darba nespēja vairāk par 3 dienām) skaitu. Kā papildu raksturojošs rādītājs var būt arī pirmā indeksa attiecība pret kopējo darba negadījumu ar letālām sekām skaitu;
    - 7) bezdarba koeficients, nosakot kopējo bezdarba koeficientu un atsevišķi bezdarba koeficientu starp sievietēm un atsevišķi starp vīriešiem.
  - **Inovācijas un pētniecība.** Šinī grupā minami šādi rādītāji:
    - 1) sabiedriskie izdevumi izglītībai, ko nosaka kā attiecību starp sabiedriskajiem izdevumiem izglītībai pret NKP;
    - 2) pētniecības un attīstības izdevumi, kas procentuāli tiek aprēķināti kā ražošanas uzņēmumu izdevumi pētniecībai un attīstībai, attiecināti pret NKP vai arī attiecinot kopējos pētniecības un attīstības izdevumus pret NKP;
    - 3) interneta pieejas līmenis, ko nosaka pēc iedzīvotāju skaita, kuriem mājās ir interneta piekļuve, pret kopējo iedzīvotāju skaitu, kā arī nosakot procentuāli, cik uzņēmumos ir interneta piekļuve un savas mājaslapas;
    - 4) absolventu īpatsvars, kuri sagatavoti zinātnei un tehnoloģiju izstrādei, ko nosaka kā trešās pakāpes absolventu vecumā no 20 līdz 29 gadiem uz 1000 iedzīvotājiem;
    - 5) patenti, atsevišķi izdalot Eiropas Patentu organizācijas un ASV patentu un tehnoloģiju organizācijās reģistrētos patentus;

- 6) riska kapitāls, nosakot riska kapitāla investīcijas attiecībā pret NKP, sadalot to sīkāk pa investīciju stadijām un izvietojumu: jauni objekti, esošo paplašināšana un esošo aizvietošana;
  - 7) informācijas un komunikāciju tehnoloģiju izdevumi, ko aprēķina procentuāli attiecībā pret NKP.
- **Ekonomikas reforma.** Šinī rādītāju grupā ieskaita šādus rādītājus:
    - 1) relatīvais cenu līmenis un cenu konverģence, ko izsaka ar privātā beigu patēriņa relatīvo cenu (ieskaitot netiešos nodokļus) līmeni. Savukārt, cenu konverģenci izsaka ar privātā beigu patēriņa relatīvo cenu (ieskaitot netiešos nodokļus) variācijas koeficientu;
    - 2) cenas tā dēvētajās “tīklu” nozarēs, ko raksturo telekomunikāciju vietējo, nacionālo un starptautisko telefonu sarunu cenu līmenis un tā evolūcija, cenu līmenis un tā evolūcija elektroapgādē mājāsaimniecībām un rūpnieciskiem lietotājiem, cenu līmenis un tā evolūcija gāzes apgādē mājāsaimniecībām un rūpnieciskiem lietotājiem;
    - 3) “tīklu” nozaru tirgus struktūra, atsevišķi izdalot elektroapgādi, fiksētās telekomunikācijas ar dalījumu: lokālās, nacionālās un starptautiskās, un mobilās telekomunikācijas;
    - 4) sabiedriskie iepirkumi, ko nosaka kā atklāti izsludināto sabiedrisko iepirkumu attiecību pret NKP;
    - 5) valsts un sektoriālā palīdzība, kas procentuāli tiek noteikta kā valsts palīdzības attiecība pret NKP;
    - 6) kapitāla pieaugums biržās, ko raksturo kapitāla pieauguma biržas attiecība pret NKP;
    - 7) biznesa privātās investīcijas veidojas kā privātā sektora fiksētā bruto kapitāla attiecība pret NKP.
  - **Sociālā kohēzija.** Šinī rādītāju grupā ietilpst:
    - 1) ienākumu sadale, kuru aprēķina kā attiecību starp valsts bagātāko 20 procentu iedzīvotāju (augstākā kvintile) kopējo ienākumu attiecību pret valsts trūcīgāko 20 procentu iedzīvotāju (zemākā kvintile) kopējiem ienākumiem;
    - 2) nabadzības riska koeficients pirms un pēc sociāliem maksājumiem, ko aprēķina kā attiecību starp iedzīvotāju skaitu zem nabadzības sliekšņa pirms sociālo pabalstu saņemšanas (pēc pamatienākumiem) pret iedzīvotāju kopējo skaitu. Šo koeficientu var arī aprēķināt kā attiecību starp iedzīvotāju skaitu zem nabadzības sliekšņa pēc sociālo pabalstu saņemšanas (pēc kopējiem ienākumiem) pret iedzīvotāju kopējo skaitu;
    - 3) pastāvīgais nabadzības risks tiek noteikts kā attiecība starp iedzīvotāju skaitu, kuru ienākumi pēc izlīdzinātās mediānas atskaites gadā un vismaz trijos iepriekšējos gados ir bijis zem 60 procentiem, pret iedzīvotāju kopējo skaitu;
    - 4) reģionālā kohēzija, ko izsaka ar bezdarba variācijas koeficientu starp valsts reģioniem;
    - 5) agri skolu pametušie, kas neturpina mācības un nav iekļauti profesionālajā apmācībā; to veido iedzīvotāju, kuriem no 18 līdz 24 gadu vecumam ir tikai pamatskolas izglītība un kuri neturpina mācības, attiecība pret kopējo iedzīvotāju skaitu;

- 6) ilgstošā bezdarba koeficients, ko nosaka kā ilgstošo bezdarbnieku skaitu (bezdarbnieki ilgāk nekā 12 mēnešus) pret kopējo aktīvo iedzīvotāju (15 līdz 64 gadu vecumā) skaitu;
  - 7) bezdarbnieku mājsaimniecības, kas tiek noteiktas kā attiecība starp cilvēku skaitu, kas dzīvo mājsaimniecībās, kurās neviens no locekļiem nav nodarbinātais, pret cilvēku skaitu, kas dzīvo mājsaimniecībās, kurās kaut viens tās loceklis pieder pie darbaspēka.
- **Apkārtējā vide.** Šinī rādītāju grupā ietilpst šādi rādītāji:
    - 1) siltumnīcas efektu radošo gāzu emisija, ko nosaka kā kopējo gāzu emisiju atbilstoši siltumnīcas efektu radošo sešu gāzu grozam, kas balstās uz CO2 ekvivalentu;
    - 2) enerģijas intensitāte ekonomikā, ko nosaka enerģijas daudzuma attiecība pret NKP;
    - 3) transporta apjoms attiecībā pret NKP, ko izsaka kā kravas transporta apjomu (tonnu kilometros) pret NKP vai arī pasažieru transporta (pasažieru kilometros) attiecība pret NKP;
    - 4) transporta veidu sadalījums, ko raksturo sliežu transporta kravu pārvadājumu attiecība pret kopējo kravu transporta apjomu, kā arī pasažieru pārvadājumu ar autotransportu vai aviotransportu apjomu attiecība pret visiem pasažieru pārvadājumiem;
    - 5) pilsētu gaisa kvalitāte, ko novērtē pēc dienu skaita, kad pilsētu gaisa kontroles stacijās novērots ozona starojums zem normas;
    - 6) municipālo atkritumu savākšana, ko raksturo gadalaikā savāktu atkritumu daudzums uz vienu iedzīvotāju, atsevišķi izdalot zemē noglabātos atkritumus un sadedzinātos atkritumus;
    - 7) koģenerētās elektroenerģijas īpatsvars, ko nosaka kā koģenerētās elektroenerģijas attiecību pret kopējo elektroenerģijas patēriņu.



2. att. Sociālās ekonomikas veidošanas un funkcionēšanas konceptuālā shēma  
*Conceptual Scheme of the Formation and Functioning of Socioeconomics*

Eiropas Savienības veidošanas procesā ir pierādījies, ka nepieciešams saglabāt līdzsvaru starp ekonomiskajām un sociālajām dimensijām, nodrošinot jaunu darba vietu radīšanu vai esošo saglabāšanu.



No teorētiskā viedokļa sociālās politikas pamatideja ir meklēt veidus, kā panākt sociālo atšķirību izlīdzināšanu jeb konvergenci, kas nozīmē sasniegt ātrāku ekonomisko pieaugumu nabadzīgākajos valstīs. Sociāla politika vienmēr ir saistīta ar tādām specifiskām aktivitātēm kā sociālo resursu pārdalīšana, un tādēļ nebeidzama ir dilemma par to, cik tālu būtu pieļaujama valsts iejaukšanās sociālajos procesos.

Sociālo modeļu shēmu var ilustrēt, analizējot sociāli ekonomiskos sakarus starp modeļu pamatelementiem [13, 9, 10].

### Sociāli ekonomisko sakaru raksturojums

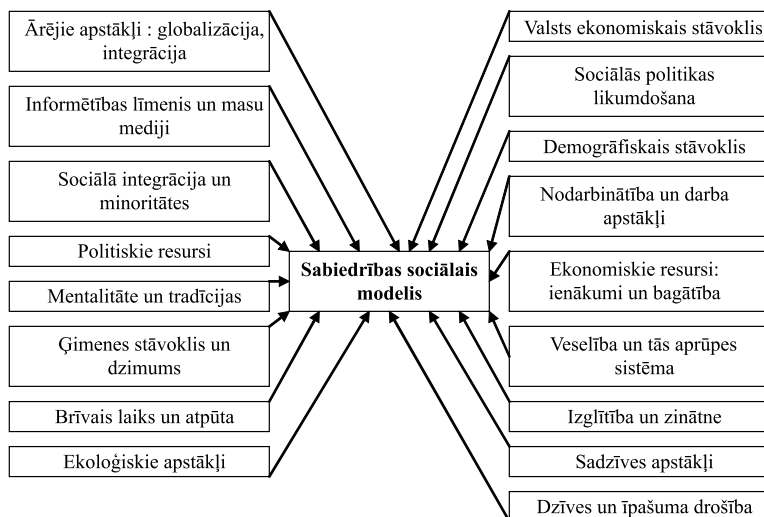
Sakari:

$\left\{ \begin{array}{l} 2-1 \\ 2-3 \end{array} \right\}$ – ekonomiskās investīcijas	$\left\{ 1-3-5-7 \right\}$ – preču un pakalpojumu realizācija
$\left\{ \begin{array}{l} 2-6-7 \\ 6-5-4 \end{array} \right\}$ – sociālās investīcijas	$\left\{ 1-4-5-6-2 \right\}$ – līdzekļu kapitālizācija
$\left\{ 6-4 \right\}$ – darba apdrošināšana	$\left\{ 3-1 \right\}$ – ražošanas līdzekļu atražošana
$\left\{ 6-7 \right\}$ – apdrošināšanas un kompensāciju izmaksas	$\left\{ 5-7 \right\}$ – sociālā aizsardzība un iedzīvotāju apkalpošana
$\left\{ 5-4 \right\}$ – bezdarbnieku sociālais pabalsts	$\left\{ \begin{array}{l} 7-4-1 \\ 7-4-5-3 \\ 7-4-6-2 \end{array} \right\}$ – darba potenciāla realizācija

Tautas attīstību nosaka katra indivīda materiālā labklājība, veselība, izglītība un garīgais potenciāls. Sociālā efektivitāte un sociālā modeļa pilnveidošana ir atkarīga no vairākiem faktoriem, apstākļiem un nosacījumiem, it īpaši no sociālās infrastruktūras un tās pieejamības, valsts ekonomiskās attīstības stāvokļa, cilvēkresursu kvalitatīvajiem rādītājiem, iekšpolitikas nosacījumiem un ārējiem apstākļiem. Tas parādīts 3. zīmējumā.

Attīstīto valstu līdzšinējā pieredze ir parādījusi, ka sociālo jautājumu atstāšana novārtā var negatīvi ietekmēt valsts ekonomisko attīstību nākotnē, radot tai nopietnu finansiālo slogu un sociāli nelabvēlīgu vidi. Ekonomiskā pieauguma temps ne vienmēr ir proporcionāls iedzīvotāju labklājības pieaugumam.

Atrodoties dažādās ekonomiskās attīstības stadijās, dzīves standartu uzlabošanas noteiks atšķirīgi pamatfaktori. Zema ienākuma ekonomiku galvenais izaicinājums ir panākt, lai zemes, darba un kapitāla tirgi atbilstoši strādātu. Valstīm attīstoties, būtiski ir nodrošināt integrāciju starptautiskajās ražošanas sistēmās, piesaistot tiešo ārvalstu investīciju plūsmas. Kad valsts jau ir sasniegusi augsta ienākuma ekonomikas statusu, uzmanība jāvērs uz to, lai notiktu jaunu tehnoloģiju inovācija un cilvēkkapitāla attīstība.



3. att. **Sabiedrības sociālo modeļu ietekmējošie faktori, apstākļi un nosacījumi**  
*Public Social Model Influence Factors, Status and Conditions*

Valstu valdībām ir jāisteno aktīva loma, veicot vairākas funkcijas, kas ir pamats labklājības sasniegšanā:

- specializētas investīcijas cilvēkresursos;
- inovatīvās kapacitātes veidošana;
- pieprasījuma veicināšana ar regulējošu standartu palīdzību.

Latvijas ilgtspējīgas tautsaimniecības izaugsmes būtisks garants ir ne tikai iekšējā sakārtoība un sociālā harmonija, bet arī starptautiski atzīts valsts tēls, ko nodrošina ne tikai demokrātija, cilvēktiesību ievērošana, bet arī labi funkcionējoša tirgus ekonomika, kas balstās uz augstām tehnoloģijām un privātā un intelektuālā īpašuma tiesību praktisku aizsardzību, kā arī Latvijas darba tirgus stabilizācija un efektīva attīstība ES ietvaros.

2005. gadā uzsāktie ES struktūrfondu nacionālās programmas „Darba tirgus pētījumi”, kurā autore piedalās kā projekta vadītāja pētījumā „Detalizēts darbaspēka un darba tirgus pētījums tautsaimniecības sektoros”, deva reālu iespēju padziļināt Latvijas darba tirgus (LDT) pētījumus un piedāvāt konceptuālu modeli LDT pilnveidošanai.

Latvijā ir iegūta zināma pieredze politikas plānošanas dokumentu izstrādē un noteikto pasākumu realizācijā darba tirgus pilnveidošanā. Prakse un pieredze parāda, ka virkne analizējamo valsts dokumentu nebalstās uz tautsaimniecības darba tirgus un nodarbinātības padziļinātiem pētījumiem un prognožu variantiem atkarībā no iespējamiem scenārijiem.

Darbaspēka tirgu reglamentējošo tiesību aktu analīze parāda, ka Latvijā pamatā ir izveidota tiesiskā bāze darba jautājumos, paredzot papildināt to ar jauniem likumiem, noteikumiem un citiem dokumentiem. Pamatā esošie tiesību akti saskaņoti ar ES attiecīgām direktīvām.

Latvijā ir izstrādāti divi tautsaimniecības attīstības stratēģiskie dokumenti, kuros izvirzīti ilgtermiņa mērķi. Tie ir „Latvijas ilgtermiņa ekonomiskā stratēģija” (LIES) (pieņemta LR MK 2001. gada 17. jūlijā) un „Tautsaimniecības vienotā stratēģija” (TVS) (pieņemta LR MK 2004. gada 17. augustā).

Abos dokumentos liela uzmanība veltīta darba tirgus raksturojumam un kā galvenais mērķis sociālās attīstības nodrošināšanā ir izvirzīts nākamo 20–30 gadu laikā nodarbinātības līmeni paaugstināt līdz 70%, bet bezdarba līmeni samazināt līdz dabiskā bezdarba līmenim [6].

TVS ļoti koncentrētā veidā raksturo Latvijas darba tirgu, izceļot šādas attīstības tendences:

- 1) sakarā ar pēdējo gadu straujo ekonomisko attīstību nodarbināto iedzīvotāju skaits pakāpeniski pieaug, ir uzlabojušies bezdarba līmeņa rādītāji, palielinās ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaits;
- 2) vairākās tautsaimniecības nozarēs saglabājas šāda tendence: nozares izaugsme maz ietekmē nodarbinātības pieaugumu tajā. Latvijā turpinās strādājošo pārdales process starp tautsaimniecības sektoriem. Kopumā ir samazinājies strādājošo skaits lauksaimniecībā un rūpniecībā, bet palielinājies mežsaimniecībā, būvniecībā, kā arī pakalpojumu nozarēs (īpaši viesnīcās un restorānos, finanšu starpniecībā un transportā, glabāšanā un sakaros);
- 3) Latvijas nodarbinātības līmenis atpaliek no ES–15 vidējā līmeņa caurmērā par 4 procentu punktiem. Jāatzīmē, ka sieviešu nodarbinātības līmenis Latvijā nedaudz pārsniedz ES vidējo līmeni (par 2 procentu punktiem), bet vīriešu ir ievērojami mazāks (apmēram par 9 procentu punktiem). Pastāv tendence gan sieviešu, gan vīriešu nodarbinātībai palielināties;
- 4) atšķirīgs ir nodarbinātības līmenis dažādos Latvijas reģionos;
- 5) darbaspēka vienības zemās izmaksas ir viens no Latvijas pašreizējās konkurētspējas svarīgiem elementiem. Tomēr lēts darbaspēks nav uzskatāms par noturīgu valsts konkurētspējas priekšrocību. Nacionālā līmenī par tādu ir atzīstams tikai produktivitātes palielinājums.

Eiropas Savienības attīstība tuvākajos gadu desmitos norit saskaņā ar pašreizējām pamatnostādnēm un uzdevumiem par tās attīstību, un Latvijai jāpielāgojas šīm aktivitātēm kā Eiropas Savienības dalībvalstij; Latvijas ekonomiskā un sociālā attīstība pamatā notiek atbilstoši MK akceptētajai Ilgtermiņa attīstības vienotajai stratēģijai un citiem saistošajiem dokumentiem, to skaitā Nacionālajām programmām.

Latvijas darba tirgu varētu ietekmēt politiskie riski saistībā ar ES vienotību, īstenotās politikas maiņu, īpaši par darbaspēka starpvalstu mobilitāti, sociālo aizsardzību un citiem faktoriem.

Zināma nenoteiktība Latvijas darba tirgus veidošanā var būt saistīta ar Latvijas tautsaimniecības strukturālo attīstību un tās tempiem ilgākā laika periodā, kā arī darbaspēka iekšējās un ārējās migrācijas pakāpes nenoteiktību ekonomikas globalizācijas kontekstā, atalgotuma un dzīves līmeņa dinamikā.

1. tabula

**Tautsaimniecības vienotās stratēģijas mērķi un rādītāji**  
*National Economy Single Strategy Aims and Indicators*

Rādītāji	Pašreizējais stāvoklis				Mērķis		
	Latvijā		ES-15 vidējais		Īstermiņā (2004. g.)	Vidējā termiņā (līdz 2010. g.)	Ilg- termiņā (līdz 2030. g.)
	rādītājs	gads	rādītājs	gads			
IKP uz vienu iedzīvotāju (% no ES-15 līmeņa pēc pirktspējas standartiem PPS)	41,5	2003	100	2003	45	62	100
Ikgadējie IKP pieauguma tempi (%)	7,3	2001-2003 vidēji gadā	1,7	2001-2003 vidēji gadā	8,0	8,0 (vidēji periodā)	5,0 (vidēji periodā)
Nodarbinātības līmenis (%)	61,8	2002	64,3	2001	62	65	70
Darba meklētāju īpatsvars (bezdarba līmenis) (%)	10,7	2003	8,0	2002	10	7	4
Uzņēmumu skaits uz 1000 iedzīvotājiem	18	2002	40-60	2002	19	30	50
Augsto tehnoloģiju produkcijas eksports (% no kopējā rūpniecības produkcijas eksporta)	6,6	2002	20	2001	6,8	9	20
IKP uz vienu nodarbināto (% no ES vidējā)	40,7	2002	100	2002	42	60	100
Darbspēka vienības izmaksas (% no ES vidējā)	12	2000	100	2000	14	70	100
Valsts izdevumi izglītībai (% no IKP)	6,3	2003	8,07	2001 (Zviedrija)	6	7	8
Augsto tehnoloģiju nozars (%)	3,4	2002	19	2002	-	10	

## LITERATŪRA

1. An Agenda for a Growing Europe. Making the EU Economic System Deliver. Report of an Independent High-Level Study Group established on the Initiative of the President of the European Commission. July 2003. 183 p.
2. Attīstības plāns (Vienotā programmdokumenta projekts). LR Finanšu ministrija. Rīga, 2003. 195 lpp.
3. Economic Freedom of the World: 2002 Annual Report. 31 p.
4. Hess, P., Ross, C. Economic Development. Theories, Evidence and Policies. *The Dryden Press*. 1997. 657 p.
5. Latvijas ilgtermiņa ekonomiskā stratēģija. LR Ekonomikas ministrija (pieņemta LR MK 2001. g. 17. jūlijā). 50 lpp.
6. Tautsaimniecības vienotā stratēģija (pieņemta LR MK 2004. gada 17. augustā).
7. Latvijas Nacionālā programma integrācijai Eiropas Savienībā 2001. 43 lpp.
8. Ninth Survey on State Aid in the European Union. Commission of the European Communities. COM (2001) 403 final. 448 p.

9. Hess, P., Ross, C. Economic Development. Theories, Evidence and Policies. *The Dryden Press*, 2000. 659. lpp.
10. Structural Indicators. Communication from Commission. Brussels 16.10.2002 COM (2002) 552 final, 26 p.
11. Structural Indicators. Short methodological overview. Eurostat. 30.01.2003.
12. *The Global Competitiveness Report 2001–2002. World Economic Forum*, 2002. 158 p.
13. Slezinger, G. *Sociālā ekonomika*. Maskava : DelooServis, 2001, 365. lpp.
14. Pieejams: <http://www/undp.org/>
15. Pieejams: [www.csp.lv](http://www.csp.lv)

## Summary

The aim of this paper is to assess of the possibilities of Latvia's socioeconomic development and convergence possibilities into the EU market and to evaluate Latvia's structural and social policies implemented to ensure steady socioeconomic growth.

The paper contains information about Latvia's labor market improvement strategic aspects.

**Key words:** socioeconomic development, Latvian economic strategy, convergence, structural policy, social policy, labor market.

## **Konkurētspēja, to ietekmējošie faktori un paaugstināšanas iespējas uzņēmumos Competitiveness: Factors that Influence It and Possibilities to Increase It in Enterprises**

**Maija Dzelmiņa**  
Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga LV-1050  
E-pasts: mdz@lanet.lv

Mūsdienās konkurētspējas jēdziens iemantojis īpašu aktualitāti. Par to daudz diskutē, bet vienota traktējuma joprojām nav. Rakstā tiks analizēti konkurētspējas atšķirīgie rādītāji, līmeņi, ietekmējošie faktori, lai atrastu kopsaucēju kategorijas būtībai. Teorētisko pamatojumu konkurētspējas analizē autore balsta uz Hārvardas universitātes profesora M. Portera darbiem, viņa devumu konkurētspējas indeksu izstrādē.

Raksta praktiskajā daļā analizētas Latvijas rūpniecības uzņēmumu konkurētspējas izmaiņas laika gaitā, iezīmētas to paaugstināšanas iespējas. Noslēgumā ieskicēti dažādi aspekti uzņēmuma konkurētspējas paaugstināšanai.

**Atslēgvārdi:** konkurētspēja, konkurētspējīgās priekšrocības, attīstības konkurētspējas indekss, uzņēmējdarbības konkurētspējas indekss, konjunktūras apsekojums.

Saistībā ar globalizācijas procesu tālāku padziļināšanos, dalībvalstu integrāciju Eiropas Savienībā un paplašināšanās perspektīvām konkurētspējas analīzes nepieciešamība ir aktuāla arī šīs valstu grupas ietvaros. Nenoliedzami, ka konkurētspējas paaugstināšana ES saistīta ar tās kāpināšanu katrā atsevišķā dalībvalstī, nozarē, uzņēmumā. Loģiski, ka no šiem līmeņiem katrā ekonomisti izdala arī atšķirīgus konkurētspējas novērtēšanas rādītājus, ietekmējošos faktoros, kuri laika gaitā tiek papildināti, mainīti. Šie atzinumi izskaidro, cik sarežģīts ir konkurētspējas jēdziens, un to apliecina arī konkrēti ES zinātnieku pētījumi laika gaitā.

XX gadsimta 90. gadu beigās Eiropas Savienības oficiālo publikāciju birojs (*The Official for the Official Publication of European Communities*) iepazīstina ar konkurētspējas rādītājiem dažādos līmeņos, to ietekmējošiem faktoriem un politikām (sk. 1. tab.).

Ievērojot to, ka visos līmeņos parādās tāds rezultativitātes rādītājs kā tirgus daļa, jāsecina, ka konkurētspēja balstās uz starptautiskā tirgus prasībām atbilstošu preču un pakalpojumu ražošanas spēju. Savukārt, produktivitātes rādītāja klātesamība saistāma ar konkurētspējas galveno mērķi – nodrošināt augstu iedzīvotāju labklājības līmeni ilgstošā periodā. Šis mērķis, ko varētu formulēt arī kā augstāko attīstības kapacitātes sasniegšanu, saglabājas visos konkurētspējas līmeņos, taču laika gaitā nemitīgi paplašinās to rādītāju klāsts, kas nodrošina tā realizāciju.

**Konkurētspējas tipoloģija: līmeņi un attiecības [3, 16–17]**

*A Typology of Competitiveness: Levels and Relations*

Līmenis	Saistība ar konkurētspēju		
	Rezultatīvātes rādītāji	Faktori	Politika
Makro	<p>Dzīves līmenis/ ražīgums</p> <p>Cikliskā stabilitāte</p> <p>Starptautiskā tirdzniecība: • tirdzniecības balance • daļa pasaules tirgū • tiešās ārvalstu investīcijas</p> <p>Nodarbinātība (jaunu darba vietu radīšana)</p>	<p>Makroekonomiskā stabilitāte</p> <p>Ražošanas faktori (vispārējie):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• dabiskie resursi</li> <li>• ražīgais kapitāls</li> <li>• infrastruktūra (fiziskā)</li> <li>• demogrāfija/darbspēks</li> <li>• izglītība (sociālā infrastruktūra)</li> <li>• pētniecība, attīstība un tehnoloģijas</li> </ul> <p>Tirgus efektivitāte:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kapitāla tirgus elastīgums (efektīva uzkrājumu piesaistīšana investīcijām, ražīgā kapitāla kustības kontrole)</li> <li>• darbaspēka tirgus ārējā elastība (arī nodarbinātības un reālās darba algas piemērošana ekonomiskajai situācijai)</li> </ul>	<p>Stabilizējošas politikas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fiskālā</li> <li>• Monetārā</li> </ul> <p>Akumulācijas/uzkrāšanu veicinošas politikas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Infrastruktūras politika</li> <li>• Veselības politika</li> <li>• Izglītības/darbaspēka tirgus politika</li> <li>• Pētniecības, attīstības un tehnoloģiju politika</li> </ul> <p>Produktivitāti (efektivitāti veicinošas politikas)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nodokļu administrēšana</li> <li>• Finansiālā regulēšana</li> <li>• Korporāciju darbības regulēšana</li> <li>• Sociālā politika (sociālā apdrošināšana)</li> <li>• Darbaspēka tirgus politika</li> </ul>
Ražojošās nozares	<p>Ražīgums (ieskaitot kvalitāti)</p> <p>Tirgus daļa (tās relatīvais pieaugums)</p> <p>Specializācija (augstu tehnoloģiju; zemu tehnoloģiju)</p>	<p>Konkurences vide (iekšējā un ārējā konkurence; atvērtības pakāpe; ražošanas nozares konkurentu pretestības spēks)</p> <p>Tīkla efektivitāte (starporganizāciju efektivitāte)</p> <p>saisītās, atbalstošās nozares un struktūras (pircēju–ražotāju sakari); darbību sadale/koordinēšana; saikne starp pētniecību un ražošanu; atbalsts biznesa pakalpojumiem:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• inovācija (jauni produkti; procesi un organizācijas);</li> <li>• pieprasījums (vide, iekšzemes tirgus lielums)</li> </ul>	<p>Konkurences politika (kontrolē un iekšzemes tirgus aizsardzība)</p> <p>Tirdzniecības politika (barjeru nojaukšana starptautiskajā tirdzniecībā)</p> <p>Ražošanas nozaru politika (strukturālie piemērojumi; sektoru regulēšana/deregulēšana)</p> <p>Rūpniecības politika (augsto tehnoloģiju uzņēmumu politika; MVU politika; kvalitātes standarti)</p>
Uzņēmums	<p>Rentabilitāte</p> <p>Tirgus daļa</p> <p>Ražīgums (ieskaitot kvalitāti)</p>	<p>Organizācijas efektivitāte (organizācijas iekšējā efektivitāte)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizācijas elastība (spēja pielietot tehnoloģijas; sekot izmaiņām pieprasījumā)</li> <li>• Inovācija (jauni produkti, preces un organizācijas)</li> </ul>	<p>Labās pieredzes paraugs (Benchmarking)</p>

Makroekonomiskā līmenī to pierāda 2000. gadā pieņemtā Lisabonas stratēģija, kuras uzdevums ir izveidot ES par konkurētspējīgāko ekonomisko sistēmu pasaulē. Lisabonas stratēģijas rādītāji 2. tabulā iezīmē veselu virkni problemātisku jomu, kurās efektivitātes kāpināšana patiesi nodrošinātu ievērojamu konkurētspējas paaugstināšanos ES valstīs.

2004. gada rādītāji liecina, ka jaunās dalībvalstis redzami atpaliek no ES vidējiem rādītājiem visās jomās. Latvija ierindojas trešajā vietā aiz Igaunijas un Slovēnijas, lai gan atsevišķās jomās izvirzās starp līderēm jauno ES dalībvalstu vidū (tirgus liberalizācija, inovācijas, uzņēmējdarbības vide un sociālā ietveršana), taču visās šajās jomās Latvija redzami atpaliek no ES vidējiem rādītājiem.

2. tabula

**Lisabonas stratēģija. Rādītāji 2004. gadā [1, 31]**  
**Indicators of Lisbon Strategy in 2004**

Valsts	Kopā	Informācijas sabiedrība	Inovācijas, pētniecība, attīstība	Liberalizācija	Tīkla nozares	Finanšu pakalpojumi	Uzņēmumu darba vide	Sociālā ietveršana	Ilgspējīgā attīstība
Igaunija	4,64	4,92	3,82	4,40	4,98	5,43	4,90	4,20	4,44
Slovēnija	4,36	4,38	3,92	4,06	5,21	4,69	3,76	4,24	4,60
Latvija	4,34	3,62	3,86	4,44	4,35	4,84	4,87	4,47	<b>4,29</b>
Malta	4,20	4,42	2,99	4,03	4,81	5,27	4,00	4,83	3,24
Čehija	4,16	3,62	3,34	4,01	5,19	4,03	4,18	4,40	4,48
Ungārija	4,12	3,24	3,47	4,10	4,57	4,87	4,41	4,19	4,09
Lietuva	4,06	3,36	3,57	4,10	4,51	4,67	4,38	3,69	4,17
Slovākija	3,89	3,29	3,34	3,84	4,50	4,39	3,43	3,83	4,53
Polija	3,68	2,95	3,53	3,75	4,00	4,26	3,56	3,42	3,99
ES	4,97	4,61	4,41	4,69	5,81	5,52	4,74	4,81	5,16

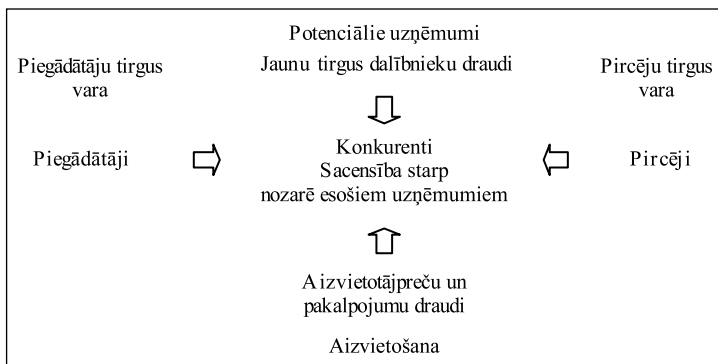
Valstu sekmes konkurētspējas rādītājā tiek salīdzinātas arī globālā mērogā (*The Global Competitiveness report*), ko veic Pasaules Ekonomikas forums (*World Economic Forum*), kā arī Šveices Starptautiskais menedžmenta attīstības institūta Pasaules Konkurētspējas pētniecības centrs (*IMD World Competitiveness Centre*). Tie ir plaši pētījumi, kas izvērtē nāciju konkurētspēju un sniedz analīzi par to, kā valstis rada un uztur vidi, kurā uzņēmumi būtu konkurētspējīgi.

Pasaules Ekonomikas foruma (WEF) ekonomisti balstās uz atziņu, ka labklājību un dzīves līmeni nosaka ekonomikas produktivitāte (darba ražīgums). WEF formulē: „... pasaules ekonomika nav *nulles spēle* – daudzas valstis var (vienlaikus) uzlabot savu labklājību, ja tās var paaugstināt produktivitāti” [5, 21]. Arī IMD Pasaules Konkurētspējas pētījumu centrs analizē konkurētspēju valsts līmenī kā „valsts spēju radīt un saglabāt apstākļus, kas veicina vērtības radīšanu uzņēmumiem un labklājību iedzīvotājiem” [6, 702].

Stabila politiskā, juridiskā, sociālā vide un atbilstoša makroekonomiskā politika „rada *potenciālu* labklājības izaugsmei, bet bagātība reāli tiek radīta mikroekonomikas jeb uzņēmumu līmenī saskaņā ar uzņēmumu spējām radīt vērtīgas preces un pakalpojumus, izmantojot efektīvas metodes. Saskaņā ar WEF produktivitātes mikroekonomiskais pamats ir divas savstarpēji atkarīgas jomas: 1) kvalitāte, ar kādu atsevišķi vietējie uzņēmumi konkurē vietējā tirgū un 2) mikroekonomiskās uzņēmējdarbības vides kvalitāte, kādā tie darbojas. Tādā veidā valsts produktivitāti nosaka tās uzņēmumu produktivitāte” [7, 9].

Pasaules Ekonomikas foruma darba grupā strādā Hārvardas universitātes profesors M. Porters, un jāatzīst, ka iepriekšminētās idejas par produktivitātes nozīmi, uzņēmumu kā konkurētspējas izejas punktu nozarē, valstī, kā arī starpvalstu līmenī, plaši atspoguļotas viņa darbos, kuros analizēta konkurence. Vispārāzīts un saimnieciskās dzīves analizē plaši lietots ir M. Portera piecu spēku modelis, ko izmanto, lai izvērtētu uzņēmuma stiprās un vājās puses, nozarē esošās iespējas un draudus, iesaistot analizē konkurences vidi, kas eksistē nozarē (sk. 1. att.).





1. att. Piecu konkurences spēku modelis nozarē [9, 53]

**Model of Five Competition Forces in Branch**

M. Porters atzīst, ka firmai ne tikai jāreaģē uz konkurences spēku izmaiņām nozarē, bet pašai jācenšas tos izmantot savā labā, nostiprinot savas pozīcijas nozarē. Pozīcijas nozarē savukārt nosaka konkurētspējīgās priekšrocības. Firmas ir spējīgas uzveikt savus konkurentus, ja tām ir stabilas konkurētspējīgas priekšrocības. To raksturīgākie cēloņi, pēc M. Portera, ir: jaunas tehnoloģijas, jaunas vai mainītas pircēju vēlmes, jauna segmenta parādīšanās nozarē, ražošanas faktoru vērtības vai struktūras izmaiņas, valstiskās regulēšanas izmaiņas.

Galarezultātā, izmantojot šīs iespējas, firmas gūst divu veidu konkurētspējīgas priekšrocības: *zemākas izmaksas* un *diferencētu precī*. Jebkura šī veida priekšrocība nodrošina produktivitāti, kas ir augstāka nekā konkurentiem. Lai konkurētspējīgo priekšrocību uzturētu ilgstošā periodā, firmām, balstoties uz to, ir jāizvēlas atbilstoša attīstības stratēģija (sk. 2. att.).

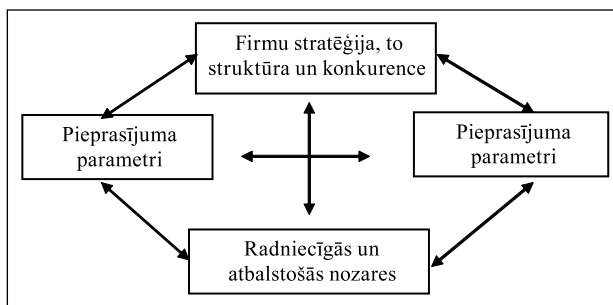
**Konkurētspējīgās priekšrocības**

		Zemākas izmaksas	Diferenciācija
Konkurences joma	Plašais mērķis	Firma kā līderis, balstoties uz izmaksu ekonomiju	Diferenciācija
	Šaurais mērķis	Koncentrēšanās uz izmaksām	Fokusēšanās uz diferenciāciju

2. att. Tipveida stratēģija [9, 58]

**Typical Strategies**

Lai gan M. Porters uzsver, ka starptautiskajā tirgū konkurē nevis valstis, bet uzņēmumi, viņš uzsver arī valsts lomu šajā procesā. Zinātnieks dod četrus vispārējus faktorus (pēdējos gados nāk klāt vēl trīs), kas veido vidi, kurā konkurē vietējie uzņēmumi. Šī vide var nodrošināt konkurētspējīgo priekšrocību veicināšanu vai to kavēšanu. Uzņēmumu ietekmējošās valsts vides pamatā ir *Portera rombs*, kas atspoguļo valsts konkurētspēju kā valsts konkurētspējīgo priekšrocību determinantu mijiedarbību (sk. 3. att.).



3. att. Valsts konkurētspējas priekšrocību determinanti [9, 93]  
*Determinants of Advantages of a State's Competitiveness*

M. Porters norāda uz vispārējiem faktoriem, kas veido vidi. To vidū ir *Valsts nodrošinājums ar ražošanas faktoriem*:

- cilvēkresursi – daudzums, kvalifikācija, darba algas līmenis, darba nedēļas ilgums, darba ētika, personāla vadības sistēma, augstākās klases zinātnieku un speciālistu īpatsvars;
- dabas resursi – zeme, ūdens, derīgie izrakteņi, ģeogrāfiskais stāvoklis, ekoloģija;
- informatīvais potenciāls – visas valsts uzkrātās zināšanas, ražošanas veidi (tehnoloģijas), zināšanas par patērēšanu – efektīva resursu izmantošana;
- kapitāls – naudas resursi, kapitāla tirgus struktūra, krājumu līmenis (uzkrājumi iedzīvotājiem, uzņēmumiem), ilgtermiņa kreditēšanas iespējas;
- infrastruktūra – transports, sakari, finanšu iestādes, dzīvojamais fonds, kultūras iestādes, infrastruktūras kvalitāte, infrastruktūras izmantošanas izmaksas.

**Iekšējais pieprasījums** – to nosaka pircēju vajadzības, vēlmes, finanšu resursi un maksātspēja, pieprasījuma elastīgums pēc cenas un ienākumu līmeņa; nacionālās tradīcijas; pieprasījuma dzīves cikla fāzes un tamlīdzīgi. Analizējot tirgu, var ņemt vērā: 1) iedzīvotāju skaitu, 2) pirktspēju. Ja tirgus ir plašs, proti, pietiekams potenciālo pircēju skaits, un tie savukārt spēj precīzi iegādāties, tad var uzsākt darbību šajā valstī.

**Radniecīgās un atbalstošās nozares** – atkarībā no tā, vai valstī ir attīstītas, konkurētspējīgas piegādātāju nozares, kas spēj paaugstināt arī pamatnozares konkurētspēju, proti – vai valstī ir nozares, kas apgādā uzņēmumu ar materiāliem, pusfabrikātiem, komplektējošām precēm vai citiem materiāliem, nepieciešamiem preces radīšanai, tādējādi uzturot vai pastiprinot konkurētspējīgās priekšrocības pret citas valsts konkurējošo uzņēmumu. Tajā pašā laikā radniecīgās nozares var arī kļūt par spēcīgiem konkurentiem, izplatot tirgū savu produkciju un darot to pieejamu citu valstu uzņēmumiem.

**Uzņēmumu stratēģijai, struktūrai un konkurencei iekšējā tirgū** ir liela nozīme inovāciju ieviešanā un perspektīvu nodrošināšanā, lai veiksmīgi darbotos starptautiskajā tirgū.

**Būtiskas izmaiņas** kā nākamais M. Portera modeļa elements neizriet kā likumsakarība no attīstības, bet ir saistīts ar:

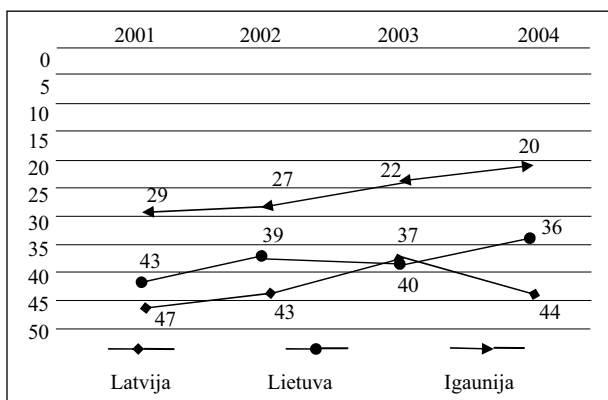
- izgudrojumu, atklājumu zinātnē;
- būtiskām izmaiņām tehnoloģijā (internets, sakari);
- būtiskām resursu cenu izmaiņām (*pieāvājuma šoks*);
- lielām izmaiņām pasaules valūtas un finanšu tirgos;
- negaidītu pieprasījumu vietējā vai pasaules tirgū.

**Valsts politika** (likumdošana un izpildvara) var sekmēt visu pārējo elementu attīstību vai arī to bremzēt. Ražošanas faktoru parametrus ietekmē valsts naudas – kredītu, nodokļu un muitas politika. Tā nosaka dažādas normas, standartus, instrukcijas un citus normatīvos aktus, kas ietekmē pircēju un ražotāju rīcību.

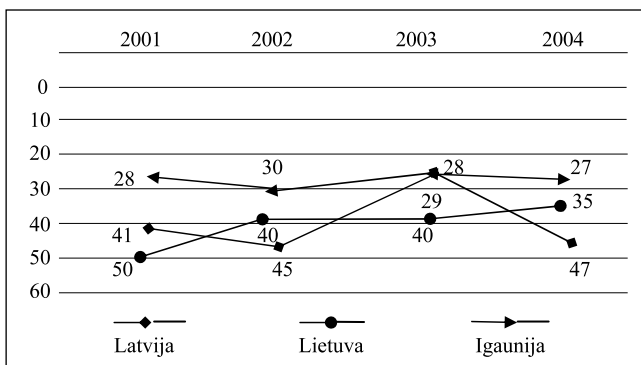
**Valsts prestižs** – šis M. Portera modeļa elements, kas parādās tikai pēdējo desmit gadu laikā, ir pazīstams ar nosaukumu *valsts brendings*. Valsts rada savu zīmolu, kas izpaužas tādējādi, ka pozitīvais valsts prestižs tiek attiecināts arī uz valstī ražotajām precēm.

Iepriekš minētās profesora M. Portera idejas atspoguļojas WEF izstrādātajos indeksos, kas novērtē nāciju konkurētspēju un sniedz valstu radīto un uzturēto vides kvalitātes analīzi, redzami ietekmējot uzņēmuma konkurētspēju. No dažādajiem WEF izveidotajiem indeksiem svarīgākie, pēc raksta autores domām, ir: konkurētspējas indekss mikroekonomiskā līmenī – *Uzņēmējdarbības konkurētspējas indekss (Business Competitiveness index, BCI)* un makroekonomiskā līmenī – *Attīstības konkurētspējas indekss (Growth Competitiveness index, GCI)*. Šo indeksu analīzē raksta autore balstās uz A. Vanaga un Z. Leduskrastas veikto pētījumu par Latvijas konkurētspējas starptautiskajiem reitingiem.

Baltijas valstu starptautiskie reitingi no 2001. līdz 2004. gadam atspoguļoti 4. un 5. attēlā [7, 7].



4. att. Baltijas valstu reitingi attīstības konkurētspējas indeksā 2001.–2004. gadā  
*Ranks of the Baltic Countries in Development Competitiveness Index  
 in the Years 2001–2004*



5. att. Baltijas valstu reitingi uzņēmējdarbības konkurētspējas indeksā 2001.–2004. gadā  
*Ranks of the Baltic States Entrepreneurship Competitiveness Index in the Years 2001–2004*

Attēli rāda, ka visaugstākais reitings šajos indeksos ir Igaunijai, tai seko Lietuva, bet Latvijai tas ir viszemākais. Igaunijas un Lietuvas konkurētspējas indeksi uzrāda konsekventu paaugstināšanās tendenci, turpretī Latvijas rādītāji laika gaitā ir nepastāvīgi, bet 2004. gadā salīdzinājumā ar 2003. gadu ievērojami pasliktinājušies. Samērā grūti izsvērt, kā reitingu pazemināšanos ietekmējuši objektīvi saimnieciskās dzīves apstākļi un cik lielā mērā tos var saistīt ar tīri psiholoģiskiem apsvērumiem no uzņēmumu vadītāju puses, jo vērtējumā liela loma ir aptauju rezultātiem. Katrā ziņā šajā laika periodā situāciju Latvijā ir ietekmējuši gan cenu līmeņa ievērojama celšanās, gan briesošā valdības krīze, kā arī neskaidrības izmaiņās, kas saistītas ar iestāšanos ES.

Lai labāk izprastu rādītāju izmaiņas, jāiedziļinās konkurētspējas indeksu uzbūvē. Vispirms jāatceras, ka pēc būtības šie indeksi atspoguļo produktivitāti, kur GCI apraksta produktivitātes izaugsmes potenciālu valstī, bet BCI – produktivitāti uzņēmumā.

GCI indeksa veidotāji *Mc Arthur* un *Sachs* (2001) par produktivitātes kāpināšanas un ilgtspējīgas attīstības nodrošināšanas galvenajiem faktoriem atzīst: 1) makroekonomiskās vides kvalitāti, 2) valsts institūciju stāvokli, 3) tehnoloģijas. Uzsverot tehnoloģiju nozīmi, autori daļa valstis *tehnoloģiju līderēs (core economies)*, kurām šis faktors ir  $\frac{1}{2}$  no GCI vērtības, bet *tehnoloģiju sekotājām (non-core economies)*, pie kurām pieder arī Baltijas valstis, tikai  $\frac{1}{3}$  no GCI vērtības. Līdz ar to katrs no pārējiem diviem faktoriem *tehnoloģiju līderēm* veido  $\frac{1}{4}$  daļu svara, bet *tehnoloģiju sekotājām* –  $\frac{1}{3}$  no GCI vērtības.

**Tehnoloģijas** ietver inovāciju apakšindeksu, informācijas un komunikāciju tehnoloģiju apakšindeksu un tehnoloģiju pārņemšanas apakšindeksu, kuru aprēķina tikai sekotājvalstīm. **Valsts institūciju stāvokli** vērtē pēc tādiem rādītājiem kā tiesu vara un noziedzība, kā arī pēc korupcijas līmeņa. Savukārt, **makroekonomiskās vides kvalitāti** atspoguļo virkne makroekonomiskās stabilitātes rādītāju (fiskālais deficīts, inflācija, valūtas maiņas kurss u. c.), valsts kredītreitinga un valsts izdevumu efektivitāte.

BCI indeksa aprēķināšanas metodiku izstrādājis M. Porters (2000), kurš par produktivitātes kāpināšanas galvenajiem faktoriem atzīst: 1) uzņēmējdarbības vides kvalitāti, 2) uzņēmuma darbību un stratēģiju.

Uzņēmējdarbības vides kvalitāte dod 70% no BCI svara. Tajā ietverti faktoriālie nosacījumi, pieprasījuma nosacījumi, saistītās un atbalsta industrijas. Tā ir vide, kurā uzņēmums darbojas, bet kuru nespēj ietekmēt; vislielākās iespējas to ietekmēt, pilnveidot ir valdības politikai. Savukārt, uzņēmuma darbība un stratēģija atspoguļo firmu iekšējos procesus, kas, pēc M. Portera, sastāda 30% no BCI svara.

Salīdzinot abus indeksus, jāsecina, ka BCI izstrādāšanā tiek izmantots ievērojami lielāks indikatoru skaits, nekā izveidojot GCI. Jāatzīst, ka plašāks indikatoru skaits nosaka augstāku iegūto rezultātu pamatotības pakāpi. Otrs secinājums indeksu salīdzinājumā ir saistīts ar iespaidīgo lomu, kāda tajos atvēlēta uzņēmējdarbības vides kvalitātei, kas ir saistīta ar valdības politiku un valsts institūciju darbības efektivitāti, bet kas tiešā veidā nav atkarīga no uzņēmumu saimnieciskās darbības. Trešais secinājums ir šāds: indeksi būtiski atšķiras pēc datu avotiem, kurus izmanto to aprēķinā. GCI aprēķinos 25% sastāda statistikas dati, 75% – aptauju dati. BCI aprēķinos 100% sastāda dati, kas iegūti tikai uzņēmumu vadītāju aptauju rezultātā. Taču aptaujās liela nozīme ir subjektīvajam faktoram, proti – uzņēmumu vadītājiem ir dažāda informētības pakāpe, kultūras un mentalitātes atšķirības. Turklāt zināma loma ir arī jautājuma formulējuma izpratnei.

Lai gūtu priekšstatu par konkurētspējas situāciju Latvijas uzņēmumos, var izmantot kvalitatīvu pētījumu – konjunktūras informāciju, kuras galvenais uzdevums ir paredzēt pagrieziena punktus ekonomiskajā ciklā. Darba analīzes daļā izmatoti Latvijas Statistikas institūta konjunktūras apsekojuma dati 2005. gada III ceturksnī, salīdzinot tos ar iepriekšējiem periodiem.

„Konjunktūras datu avots ir izlasē iekļauto uzņēmumu vadītāju atbildes uz jautājumiem par uzņēmumu saimnieciskās darbības stāvokli, tā izmaiņām, tagadnes un nākotnes tendencēm, ražošanu (apgrozība, investīcijas) ierobežojošiem faktoriem. Kvalitatīvie jautājumi – tie ir jautājumi, uz kuriem tiek dota atbilde nevis skaitliskā formā, bet gan tiek izvēlēta alternatīva no atbilžu variantiem (parasti izmanto trīs punktu skalu). Ar speciālu metožu palīdzību individuālo respondentu sniegtā kvalitatīvā informācija tiek pārveidota tautsaimniecības sektorus raksturojošos skaitliskos rādītājos.

Par katru apsekojuma jautājumu iegūst atbilžu sadalījumu pa variantiem, izteiktu procentos. No šī sadalījuma aprēķina saldo (bilanci) kā starpību starp galējo atbilžu īpatsvaram. Atbilžu saldo (S) jautājumam ar trim atbilžu variantiem aprēķina pēc formulas:  $S = (”+”) - (”-”)$ , kur (”+”) – pozitīvo atbilžu (”pieaudzis”, ”virs normālā”) īpatsvars procentos, (”-”) – negatīvo atbilžu (”samazinājies”, ”zem normālā”) īpatsvars procentos. Saldo lietošana dod iespēju jautājuma atbildes izteikt vienā skaitlī, izmaiņas atbildēs uz šo jautājumu periodos veido vienkāršu dinamikas rindu” [4, 4].

Pētījuma objekti ir attiecīgās nozares uzņēmumi. Izvēloties uzņēmumus pētījumiem, cenšas nodrošināt pārstāvniecību: rūpniecībā – visām nepieciešamajām nozarēm un apakšnozarēm. Iespēju robežās visās konjunktūras izlasēs tiek nodrošināta arī administratīvo teritoriju pārstāvniecība. Vienlaikus svarīgs aspekts nozares uzņēmumu analīzē ir to dalījums pēc īpašuma veidiem (privātais un sabiedriskais), pēc to lieluma (mazi, vidēji, lieli), kā arī salīdzinājums ar pārējo Baltijas valstu nozaru uzņēmumiem.

Ir svarīgi atzīmēt, ka tikai kopš 2004. gada janvāra rūpniecības konjunktūras apsekojumos iekļauts jautājums par konkurētspēju (sk. 3. tab.). Tabulas dati liecina,

ka konkurētspēja šeit parādās kā atsevišķs rādītājs un raksturo situācijas izmaiņas iekšējā un ārējā tirgū. Jāsecina, ka 2004.–2005. gada vērtējumi kā iekšējā, tā ārējā ES tirgū uzrāda visai stabilu situāciju. Tikai ārpus ES Latvijas rūpniecības produkcijas konkurētspēja gada laikā tomēr nedaudz kritusies. Lai gan konkurētspējas rādītājs pētījumā netiek uzrādīts kā apkopjošs rādītājs, jāatzīst, ka to vairāk vai mazāk pozitīvi vai negatīvi ietekmē jebkurš no tabulā minētajiem rādītājiem.

3. tabula

**Konjunktūras rādītāju saldo Latvijas rūpniecībā kopumā (saldo %) [4, 15]**  
***The Balance of Conjuncture Indicators in Latvia's Industry – Total (Balance %)***

	1993 -2004			2002	2003	2004		2005		
	min	max	vidēji	vidēji	vidēji	vidēji	(III) jūl.	(I) janv.	(II) apr.	(III) jūl.
Konjunktūras konfidences rādītājs	-45	6	-12	0	3	3	3	1	5	4
1. Ražošanas aktivitāte pēdējos 3 mēnešos (tendence)	-51	25	2	9	18	12	9	8	11	18
2. Produkcijas pasūtījumi pašreiz (līmenis)	-73	-10	-42	-19	-15	-14	-13	-18	-15	-9
3. Eksporta pasūtījumi pašreiz (līmenis)	-62	-17	-35	-23	-19	-18	-17	-19	-22	-14
4. Gatavās produkcijas krājumi (līmenis)	-9	41	7	1	-4	-6	-5	-6	-3	-3
5. Gaidāmā ražošanas aktivitāte turpmākajos 3 mēnešos (nākotnes tendences)	-15	32	14	21	20	17	17	15	27	19
6. Gaidāmās realizācijas cenas turpmākajos 3 mēnešos (nākotnes tendences)	-12	60	16	-1	9	22	18	24	17	17
7. Gaidāmā nodarbinātība turpmākajos 3 mēnešos (nākotnes tendences)	-52	8	-11	-1	2	2	3	5	7	8
8. Pašreizējās jaudas pietiekamība, ievērojot gaidāmo pasūtījumu (līmenis)	-2	54	19	3	1	3	2	2	2	4
9. Ražošanas nodrošinājums ar pasūtījumiem (līmenis)	3,2	5,3	4,0	4,1	3,9	3,9	3,7	4,3	4,0	3,8
10. Kopējo pasūtījumu aktivitāte pēdējos 3 mēnešos (tendence)	3	22	12	9	16	14	11	9	11	20
11. Eksporta pasūtījumi turpmākajos 3 mēnešos (nākotnes tendence)	-12	28	13	16	14	13	12	17	18	17
a) kopējie										
b) uz ES valstīm	3	15	11	9	9	11	11	15	12	13
c) uz NVS valstīm	-27	20	4	12	11	10	9	10	15	14
12. Ražošanas jaudas izmantošana (%)	43	73	60	70	69	71	72	68	71	74
13. Konkurētspēja pēdējos 3 mēnešos (tendence) <sup>1</sup>										
a) iekšējā tirgū	11	12	11	X	X	11	11	11	14	11
b) ārējā tirgū: ES valstīs	5	7	6	X	X	6	5	7	6	4
c) ārējā tirgū: ārpus ES	8	14	11	X	X	11	9	8	10	7
14. Finansiālais stāvoklis pēdējos 3 mēnešos (tendence)	-45	6	-12	6	6	4	1	7	3	12

Pozitīvu ietekmi uzrāda ražošanas aktivitātes tempi, kopējo pasūtījumu līmeņa, nodarbinātības, eksporta pasūtījumu prognozes, finansiālās situācijas uzlabošanās tendence. Vienlaikus bremzējoši konkurētspēju ietekmē nepietiekamais kopējo pasūtījumu līmenis, kā arī nenoslogotās ražošanas jaudas, kas tiek atzītas par pārāk lielām. Līdz ar to būtu loģiski, ja konkurētspējas rādītājs būtu apkopjošs rādītājs, taču par tādu pētījumā tiek uzrādīts konjunktūras konfidences rādītājs. Sekojot tabulas

datiem, šis rādītājs pēdējos trijos gados iemantojis zināmu stabilitāti, 2005. gadā uzrādot pat nelielu uzlabošanās tendenci.

Apstrādes rūpniecība kā galvenā rūpniecības daļa visai precīzi raksturo situācijas maiņu visā rūpniecībā. 2005. gadā Latvijas apstrādes rūpniecības precēm iekšējā tirgū, kā arī valstīs, kas nav ES locekles, konkurētspēja ir nedaudz augstākā līmenī nekā ES dalībvalstīs.

Rūpniecības konjunktūras izlasē pēdējos gados ap 96% uzņēmumu pieder privātpašniekiem. Kopš 2001. gada apkopojošais konfidences rādītājs straujāk uzlabojas sabiedriskā sektora uzņēmumos, kaut gan vairumā periodu tur saglabājas zemāks vērtējums nekā privātajā sektorā. Tas nozīmē, ka privāto uzņēmumu vadītāji ir noskaņoti optimistiskāk par nākotnes izredzēm, un jātic, ka augstākas konkurētspējas rādītāji būs tieši privātajiem uzņēmumiem. Runājot par konkurētspējas vērtējumu, jāteic ka, ievērojot uzņēmumu lielumu, labākie rādītāji 2005. gadā ir lielajiem uzņēmumiem, tiem seko vidējie, bet mazajiem uzņēmumiem raksturīgs zemāks vērtējums, kas lielā mērā saistāms ar nozares specifiku. Jānorāda, ka apstrādes rūpniecībā kopumā pa uzņēmumu grupām 2005. gada rādītāji ir uzlabojušies, vērtējums samazinājies tikai mikrouzņēmumu grupā.

Salīdzinot šos rādītājus Baltijas valstīs, redzam, ka dominējošā tendence pa ceturkšņiem paliek iepriekšējā, proti – Latvijas rezultāti ir zemāki kā Igaunijā, bet augstāki kā Lietuvā. Rādītāju kopējā tendence ir vienota – tie uzlabojas, un visstraujākais uzlabojums vērojams Lietuvā.

Tā kā apstrādes rūpniecība kā galvenā rūpniecības daļa samērā precīzi atspoguļo situācijas maiņu nozarē kopumā, analizē jāizdala galvenie faktori, kas ierobežo, bremsē konkurētspējas paaugstināšanu nozares uzņēmumos. Kā liecina 2004. gada un 2005. gada jūlija aptauja, vairāk nekā ceturta daļa uzņēmumu vadītāju uzskata, ka ierobežojošu faktoru nav. Apstrādes rūpniecībā kopumā par galveno attīstību bremsējošo faktoru tiek atzīts nepietiekams pieprasījums, kura izplatības biežums pa periodiem svārstās no 36% līdz 41% [4, 25]. Otrs visbiežāk pieminētais faktors ir finansiālas problēmas uzņēmumā, taču vērojamas tā samazināšanās tendences.

Izvērtējot Latvijas uzņēmumu konkurētspējas paaugstināšanas iespējas kopumā, jāatgriežas pie jautājuma par uzņēmuma iekšējo un ārējo vidi. Skaidrs, ka Latvijas uzņēmēji tirgus ekonomikas apstākļos ir motivēti veidot un uzturēt konkurētspējīgās priekšrocības, uz to bāzes izstrādāt atbilstošas attīstības stratēģijas, tādējādi nodrošinot uzņēmuma iekšējās vides konkurētspēju. Galvenās problēmas parādās saistībā ar uzņēmuma ārējās vides konkurētspējas paaugstināšanu. Būtiskākie kavēkļi tajā ir darba likumdošanas elastības trūkums, lielais laika patēriņš īpašuma reģistrācijai, nodokļu maksāšanai, būvniecības atļauju saņemšanai u. c. Šīs problēmas vienprātīgi atzīst ne tikai paši uzņēmēji, to atspoguļo arī Pasaules Bankas veiktie pētījumi, kuros Latvijai 155 valstu vidū šajās jomās dots visai kritisks vērtējums.

Darba likumdošanas elastīgums – 103. vieta pasaulē:

- darbinieku pieņemšanas izmaksas – 22,4% no atalgojuma;
- darbinieku atlaišanas izmaksas – 17 nedēļas algas;
- nodarbinātības neelastības indekss – 59 (skalā no 1 līdz 100).

**Īpašumu reģistrēšana – 89. vieta pasaulē:**

- nepieciešams veikt 9 procedūras;
- nepieciešamais laiks – 54 dienas;
- izmaksas 2% no īpašuma vērtības.

**Nodokļu maksāšanas sistēma – 83. vieta pasaulē:**

- maksājumu skaits gadā – 39;
- nodokļu maksāšanai nepieciešamais laiks – 320 stundas gadā.

**Būvniecības atļauju saņemšana – 47. vieta pasaulē:**

- procedūru skaits – 21;
- nepieciešamais laiks – 43,9 dienas,
- izmaksas – 160% no ienākumiem uz vienu iedzīvotāju. [2, 12].

Kopš 1999. gada Latvijā tiek izstrādāts ikgadējais vides uzlabošanas pasākumu plāns, bet tajā ietvertu pasākumu izpilde vai nu kavējas, vai arī tie formulēti visai nekonkrēti. Piemēram, 2005. gada pasākumu plānā tika paredzēts atrisināt šādus Latvijas uzņēmējdarbības problēmjaudājumus: 1) iedzīvotāju ienākuma nodokļa neapliekamā minimuma palielināšana, 2) vienotā uzņēmuma ienākuma nodokļa likmes noteikšana 15% apmērā, 3) maksātspējas procesa juridiskās regulēšanas uzlabošana, 4) valsts un privātās partnerības projektos iesaistīto institūciju atbildības noteikšana un attiecīgas normatīvās bāzes sagatavošana, 5) izglītības sistēmas tuvināšana darba tirgum [8, 106]. Īpašas grūtības uzņēmējdarbības vides problēmjaudājumu gausā risināšana sagādā tieši mikro, mazajiem un vidējiem uzņēmumiem.

**LITERATŪRA**

1. Alašejeva, J. Valsts konkurētspējas novērtējums makroekonomiskajā skatījumā. *Averss un Reverss*, 2004, Nr. 4, 31.–32. lpp.
2. Dūmiņa, Z. Kavē konkurenci. *Diena*, 2006. g. 17. febr., 12. lpp.
3. *Europe Competing in the Global Economy*. Eds A. Jacquemin, L. R. Pench. The Office for the Official Publications of European Communities. Brussels, 1997, p. 9–57.
4. Konjunktūras un patērētāju apsekojumu rezultāti 2005. gada III ceturksnī. *Statistikas biļetens*. R. : Latvijas Statistikas institūts, 2005. 82 lpp.
5. Schwab, K., Porter, M. The Global Competitiveness Report 2004–2005. *World Economics Forum*. Gosport : Ashford Colour Press Ltd., 2004. 628 p.
6. The Fundamentals. *IMD World Competitiveness Yearbook*, 2003. 702 p.
7. Vanags, A., Leduskrasta, Z. *Latvijas konkurētspēja un tās izvērtējums starptautiskajos reitingos*. LR Ekonomikas ministrijas pasūtījuma ziņojums. R., 2005. 37 lpp.
8. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. R. : LR EM, 2005. g. dec., 105.–108. lpp.
9. Портер, М. *Конкуренция*. Пер. с англ. М. Вильямс, 2000. 495 с.



## **Summary**

The notion competitiveness is very significant nowadays. There are many discussions about it, but still there is no one interpretation. In the article the following are analyzed: distinctive indicators of competitiveness, levels and influencing factors with the aim to find a common denominator for the essence of the category. As the theoretical basis for the analysis of competitiveness the author has used the works of professor M.Porter, his role in working out the indexes of competitiveness.

In the practical part of the work the changes of the competitiveness of the industrial enterprises in Latvia are analyzed and possibilities of raising them are marked. In the conclusion of the article separate (special) aspects of raising the competitiveness of the enterprise are shown.

**Key words:** competitiveness, advantages of competitiveness, Growth Competitiveness index, Business Competitiveness index, market conditions (conjuncture) survey.

# Klientu apkalpošanas stratēģijas izvēle Latvijas komercbankās

## The Choice of Client Service Strategy in Latvian Banking

**Rolands Feldmanis**

SEB Vilfima

“Unicentrs”, Ķekavas pag. Rīgas raj., LV-1076

E-pasts: rolands.feldmanis@sebvilfima.lv

Rakstā pētītas klientu apkalpošanas attīstības tendences Latvijas komercbankās, izmantojot autora novērotās izmaiņas klientu apkalpošanas stratēģijā. Autors arī analizē, kādas Latvijas apstākļos ir iespējas izvēlēties klientu apkalpošanas stratēģijas. Pēc autora domām, ļoti nozīmīga loma komercbanku klientu apkalpošanas stratēģijā ir klientu apkalpošanas vadības stratēģijas ieviešanai. Klientu apkalpošanas vadība uzlabo komercbankas darbības efektivitāti ilgā laika periodā, īpaši lielajās Latvijas komercbankās. Pētījuma rezultāti rāda, ka, savukārt, nelielajās komercbankās nav paredzams būtisks finansiāls ieguvums, ieviešot klientu apkalpošanas vadības risinājumus, ja aprēķina atdevi no veiktajām investīcijām.

**Atslēgvārdi:** klientu attiecību vadība, komercbanku iegāde un apvienošana, nozares konsolidācija, specializācija, stratēģija.

Katras attīstītas valsts komercbanku sistēma tiek uzskatīta par būtiskāko finansējuma nodrošinātāju visā tautsaimniecībā. Klientu apkalpošanai ir ļoti nozīmīga loma ikvienas komercbankas darbībā. Veiksmīgi izvēlēta klientu apkalpošanas stratēģija ilgā laika periodā var garantēt klientu lojalitāti un līdz ar to sekmīgu komercbankas darbību. Pašlaik ne visās Latvijas komercbankās var saskatīt kādu noteiktu klientu apkalpošanas stratēģijas veidu. Savukārt, pieaugot konkurencei starp komercbankām, aktuāla kļūst katras komercbankas kapacitāte veidot attiecības ar klientiem, kas balstītos uz ilgtermiņa sadarbību un augstu klienta lojalitātes līmeni pret komercbanku. Turklāt, tautsaimniecībai turpinot attīstīties un pieaugot klientu turībai, palielināsies arī klienta darījuma apmērs, līdz ar to pieaugs klienta vērtība (darījumu apjoms naudas izteiksmē uz vienu klientu). Ņemot vērā salīdzinoši lielo komercbanku skaitu Latvijā, var paredzēt komercbanku konsolidāciju vai arī ļoti stingru komercbanku specializāciju. Komercbanku konsolidācija tika gaidīta vairākus gadus, tomēr konsolidācijas pazīmes (komercbanku apvienošana vai pārpirkšana) nav manāmas, lai gan komercbanku sektors attīstās ļoti strauji. Klientu apkalpošanas stratēģijas izvēle, saglabājoties salīdzinoši lielam komercbanku skaitam, kļūst par vienu no izšķirošiem faktoriem komercbanku sekmīgas darbības nodrošināšanā.

Pētījuma mērķis ir izvērtēt esošo komercbanku attīstības stadiju saistībā ar klientu apkalpošanas stratēģijas izstrādes (izvēles un īstenošanas) iespējām Latvijā, kā arī sniegt rekomendējošus priekšlikumus atsevišķu komercbanku attīstības stratēģijas pilnveidošanai. No mērķa izriet šādi pētījuma uzdevumi:

- veikt klientu apkalpošanas vadības teorētisko aspektu izpēti;

- noteikt klientu apkalpošanas stratēģijas būtiskākos elementus;
- atzīmēt raksturīgākās klientu apkalpošanas tendences Latvijas komercbankās;
- izstrādāt rekomendējošus priekšlikumus komercbanku attīstības stratēģijas pilnveidošanai.

Pētījumā izmantotas kvalitatīvās pētīšanas metodes – rādītāju un tabulu sistēmas izveidošana un ekspertu novērtējumi, kā arī ekonomiskās statistikas metodes – vidējo lielumu un grafiskās analīzes metodes.

Par galveno aspektu komercbankas darbības nodrošināšanā tiek uzskatīta attiecību veidošana ar klientiem. Te vadošā loma ir ilgtermiņa sadarbībai starp klientu un komercbanku. Ilgtermiņa sadarbība ir ne tikai piedāvāto produktu, kredītu, un citu finanšu instrumentu izmantošanas ilgums, bet arī klienta lojalitāte (uzticība) komercbankai, ko izsaka atkārtota pakalpojuma vai produkta iegāde. Jāpiezīmē, ka komercbankas darbības pamatā ir produktu un pakalpojumu piedāvājums gala patērētājiem (*end-users*), līdz ar to klientu apkalpošanas stratēģija ir komercbanku uzņēmējdarbības stūrakmens. Klientu apkalpošanas stratēģijas pamatā ir uzdevums noteikt tos parametrus, kas nosaka klienta izvēli par labu noteiktas komercbankas produktu un pakalpojumu izvēlei [4]. Iespēja noteikt klientam pieņemamu pakalpojumu un produktu cenu līmeni plašākam klientu lokam ilgā laika periodā nosaka gan komercbankas konkurētspēju, gan tādu svarīgu finanšu rādītāju kā komercbankas rentabilitāti.

Attīstības stadija	Izaugsmes stadija	Piesātinājuma stadija	Brieduma stadija	Norieta stadija
Nedaudzi aktīvi pielietotāji	Augošs lietotāju skaits	Pieaug pakalpojumu/produktu atlase	Patērētāju piesātinājums Paļaušanās uz atkārtotiem pirkumiem Cīņa par tirgus daļu saglabāšanu	Klientu skaita sarukums
Daži savstarpēji konkurenti	Jaunu konkurentu ienākšana Cīņa par tirgus daļu	Var būt daudz konkurentu Iespējams cenas diskonts par apjomu	Grūti iegūstama tirgus daļa Uzsvars uz izmaksu efektivitāti, izmaksu samazinājumu	Vairāku konkurentu aiziešana no tirgus Uz atlasi balstīta pakalpojumu izplatīšana
	Nediferencēts produktu un pakalpojumu klāsts	Vājāko izkonkurēšana		

**1. att. Komercbanku dzīves cikla analīze [5]**  
***The Life Cycle Analysis of the Banking Industry***

Klientu attiecību veidošanas struktūrā ietilpst samērā plašs pasākumu un komercbankas darbības spektrs – no komercbankas filiāļu tīkla izveides, produktu un pakalpojuma klāsta līdz uzņēmuma korporatīvo kultūru un darbinieku apmācības programmai [7]. Analizējot komercbanku apkalpošanas vadības stratēģiju, jāveic

pārskats par komercbanku nozares attīstības (brieduma) stāvokli. Komercbanku apkalpošanas vadības stratēģijas izvēli ietekmē komercbanku nozares attīstības līmenis. Lai analizētu komercbanku nozari, autors izmanto Džonsona un Šoula (*Johnson, Scholes*) uzņēmuma dzīves cikla analīzes modeli (sk. 1. att.) [5]. Komercbanku attīstības stāvoklis nosaka klientu apkalpošanas vadības stratēģijas līmeni. Augstāka nozares attīstība sekmē augstāku komercbankas darbības efektivitāti pievienotās vērtības radīšanas ziņā.

Latvijas komercbanku nozare atrodas izaugsmes stadijā, tuvojoties piesātinājuma stadijai. Par esošo situāciju liecina šāda analīze:

- komercbanku klientu skaits turpina pieaugt (sk. 1. tab.);
- komercbanku sektorā ienāk jauni konkurenti, iegādājoties kapitāla daļas rezidentu īpašuma kontrolē esošajās komercbankās (Latvijas Krājbanka, Rietumu banka, Lateko banka). Komercbankas cīnās par kredītu un depozītu tirgus daļām, mērojas ar klientu skaitu un peļņas lielumu;
- piedāvātais produktu un pakalpojumu klāsts ir samērā homogēns. Komercbanku piedāvātie produkti savstarpēji būtiski neatšķiras.

1. tabula

#### Komercbanku aktivitātes rādītāji no 2000. līdz 2005. gadam [11]

##### *The Indicators of the Development of the Banking Industry, Year 2000–2005*

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Klientu norēķinu kontu skaits, tūkst.	1397	1651	2041	2207	2403	2719
Maksājumu karšu skaits, tūkst.	635	893	1022	1176	1365	1711
Maksājumu karšu pieņemšanas vietas	5381	6908	8326	10268	15170	18495

Komercbanku sektors tuvojas piesātinājuma stadijai. Par to liecina šādas pazīmes:

- komercbanku skaits Latvijā ir salīdzinoši liels – 22 komercbankas (viena komercbanka uz 100 tūkstošiem iedzīvotājiem) un viena ārvalstu komercbankas filiāle (*Nordea* banka);
- lielajiem korporatīvajiem klientiem tiek piedāvāti kredīti par ievērojami zemākām procentu likmēm salīdzinājumā ar vidējo procentu likmi, kas tiek piedāvāta ierindas komercbankas klientam;
- neskatoties uz nozarē esošiem pozitīviem peļņas rādītājiem, vājākās komercbankas tiek izkonkurētas, samazinot to tirgus daļu.

Komercbanku skaita samazinājums un Latvijas rezidentu komercbanku pārdošana nerezidentiem (*SEB, Swedbank, Sampo bank* un citi nerezidentu investori no ārvalstu finanšu grupām) liecina par rezidentu īpašumā esošo komercbanku nepieciešamo reorganizāciju klientu apkalpošanas jomā. Reorganizācijas nepieciešamības pamatā ir neliels rezidentu īpašumā esošo komercbanku attīstības potenciāls. Latvijas rezidentiem piederošām komercbankām nav starptautiskā klientu tīkla un trūkst pašu kapitāla, lai iekarotu un būtiski nostiprinātu savas pozīcijas kredītu un citu komercbanku pakalpojumu tirgū.

Laikā gaitā ir novērojamas izmaiņas komercbanku stratēģiskos orientieros klientu apkalpošanas aspektā. 90. gadu sākumā dominēja stratēģija, kuras būtība ir peļņas gūšana jebkādā no pakalpojumu un produktu veidiem, uzsverot peļņas

maržas lielumu. Savukārt, 90. gadu beigās un 21. gadsimta sākumā komercbanku darbība tika orientēta uz klientu vajadzību apmierināšanu, akcentējot klientu bāzes saglabāšanu un attīstību, tādējādi izveidojot noteiktu klientu apkalpošanas stratēģiju. Lai gan ne vienmēr komercbankām ir rakstiskā (dokumentārā) veidā noformēta klientu apkalpošanas stratēģija, netiešā veidā tā parasti ir formulēta. Klientu apkalpošanas stratēģijas elementi tiek ietverti mārketinga stratēģijā (pakalpojumu piedāvājuma veids), uzņēmuma korporatīvā kultūrā (darbinieku atlase darbam ar klientiem), apmācību programmā (darbinieku prasmju attīstība darbam ar klientiem) un citos komercbankas darbības virzienos (sk. 2. tab.).

2. tabula

### Klientu apkalpošanas (attiecību) vadības elementi atsevišķos komercbanku stratēģiju un politiku veidos

#### *Several Elements of Client Relationship Management in Some of the Bank's Strategies and Policies*

Stratēģijas, politikas veids	Atbildīgā struktūrvienība (daļa vai nodaļa)	Klientu apkalpošanas stratēģijas elementi
Kreditēšanas stratēģija	Klientu apkalpošanas nodaļa	Kreditēšanas un citu bankas pakalpojumu produktu diferencēšana dažādiem klientu segmentiem
Mārketinga stratēģija	Mārketinga daļa	Klientu informēšana par pieejamiem produktiem un pakalpojumiem
Klientu apkalpošanas stratēģija	Klientu darījumu vadītāji, darbinieki filiālēs un citi	Korporatīvās kultūras ievērošana, biznesa attiecību veidošana
Personāla atlases stratēģija	Personāla daļa	Atbilstošu darbinieku atlase uzņēmuma korporatīvai kultūrai un darbam ar klientiem
Informācijas tehnoloģiju lietošanas stratēģija	Informācijas tehnoloģiju daļa	Atbilstošas klientu apkalpošanas uzskaites tehnoloģijas ieviešana un uzturēšana
Uzskaites, informācijas apkopošanas politika	Plānu, uzskaites, grāmatvedības daļas	Aprēķinu un darbības novērtējuma metodes izstrāde un uzskaitē

Komercbanku izaugsmes stratēģijas iespējas ietver risinājumu palielināt savu esošo tirgus daļu, pērkot vai pievienojot citu komercbanku. Pirkšanas un apvienošanas darījumi komercbanku vidū mūsdienās tiek lietoti kā vispārpieņemts risinājums noteikto mērķu īstenošanā, piemēram, Itālijas komercbankai *UniCredit* pārņēmot HVB Vācijas vadošo komercbanku un kļūstot par vadošu Eiropas komercbanku, kā arī citi līdzīga rakstura darījumi: Nīderlandes komercbanka *ABN Amro* pārņēma *Banca Atonventa* (Itālija), Spānijas komercbanka *Santander* nopirka Lielbritānijas komercbanku *Abbey*.

Lietderīgi būtu aplūkot komercbanku pirkšanas–pārdošanas darījumus Latvijā. Komercbanku pirkšanas–pārdošanas (*Mergers and Aquisitions*) tirgū, pēc autora domām, pastāv divas galvenās tendences. Pirmā tendence nosaka ārvalstu komercbanku izaugsmi, lietojot uzņēmumu pirkšanas stratēģiju (*Aquisition growth*). Uz šādu attīstības stratēģiju ir balstīta Unibankas un Hansabankas iegāde, kuru veica Zviedrijas investori. Otrā tendence ir saistīta ar Austrumu finanšu grupām, galvenokārt Krievijas investoriem, kuru stratēģijas būtība ir pakalpojumu tīkla paplašināšana ārpus savas valsts robežām. Uz šādu attīstības stratēģiju ir balstīta Latvijas Krājbankas un *Baltic Trust Bank* (iepriekš – Baltijas Tranzītu bankas) iegāde. Pirmās tendences

motivācija – iegūt pēc iespējas lielāku klientu skaitu, līdz ar to skandināvu investori iegādājās tobrīd vadošās komercbankas. Otrās tendences motivācija – apkalpot stratēģiskos klientus, tāpēc iegādāto komercbanku lielums (aktīvu apjoms, klientu skaits) nav salīdzinoši liels, Austrumu investori iegādājās samērā nelielas Latvijas komercbankas (*Organic growth*): *Baltic Trust Bank*, Banka Paritāte un citas.

Ņemot vērā iepriekšminēto informāciju, var izdarīt šādus secinājumus:

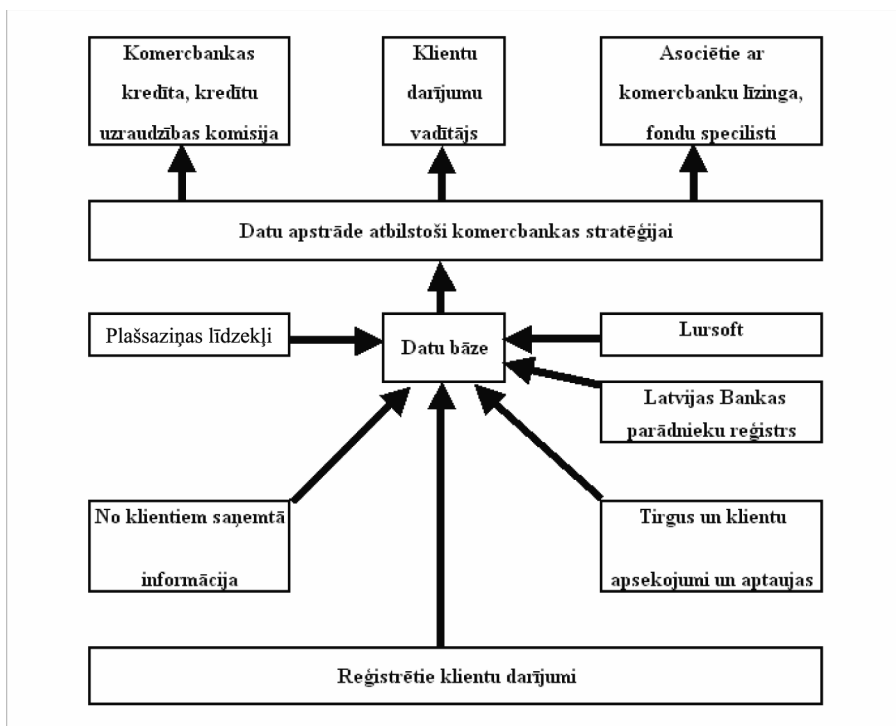
- Latvijas komercbanku nozare atrodas izaugsmes stadijā, tuvojoties piesātinājuma stadijai, ir gaidāma konkurences cīņas saasināšanās; arvien lielāku nozīmi iegūs efektīva darbības stratēģijas ieviešana, tostarp klientu apkalpošanas jomā;
- ilgākā laika posmā netika novērotas nozares konsolidācijas pazīmes, bet gan komercbanku specializācija (nišu komercbanku veidošanās) vai darbības korekcija saistībā ar jauno akcionāru (parasti nerezidentu) kļūšanu par komercbankas īpašniekiem;
- korekta klientu apkalpošanas stratēģijas izvēle nodrošinās komercbankas konkurētspēju ilgā laikposmā. Nišu komercbankām klientu apkalpošanas stratēģijas nodrošina iespēju saglabāt konkurētspēju vietējā tirgū, savukārt, lielajām Latvijas komercbankām klientu apkalpošanas vadības stratēģijas ieviešana sekmētu klientu lojalitāti (uzticību) Baltijas reģionā.

Lietderīgi būtu atzīmēt raksturīgākās komercbanku attīstības tendences Latvijā. Analizējot esošo situāciju, iezīmējas šādas tendences komercbanku nākotnes attīstībā:

- lai gan komercbanku peļņu veido procentu ienākumi, kas balstās uz izsniegto kredītu apjomu, nākotnē konkurētspējīgākās būs tās komercbankas, kuru galvenie ienākumi būs komisijas par sniegtiem pakalpojumiem. To nosaka sarūkošās maržas kredīta produktiem un vienlaikus komercbanku īpašnieku pieprasāmā atdeve no ieguldītā kapitāla (it īpaši, komercbankām, kuru akcijas vai mātes uzņēmumu akcijas tiek kotētas biržā);
- autors uzskata, ka kredītu izsniegšanas piesātinājums varētu notikt 3–5 gadu laikā, jo Latvijas IKP pieauguma temps samazināsies un Latvijas kredīta portfeļa apjoms pret IKP tuvosies Eiropas Savienības valstu līmenim;
- nākotnē par efektīvākām komercbankām kļūs tās komercbankas, kuras spēs maksimāli gūt ienākumus no viena klienta (vairākpakāpju klientu attiecības). To nosaka nepieciešamība panākt klientu augstu lojalitāti, sārūkot klientu izmaksām par pāreju no vienas komercbankas uz citu;
- klientu attiecību vadības sistēmas ieviešanas nepieciešamība pieaugs. To nosaka gan informācijas tehnoloģiju lietošanas iespējas (t. sk. veidot virtuālās komercbankas filiāles), gan konkurences pieaugums ne tikai no komercbanku puses, bet arī no nebanku puses (līzīngā, aktīvu pārvaldīšanas, krājaizdevu sabiedrību, naudas pārskaitījumu pakalpojumu sniedzēju uzņēmumu un citu uzņēmumu, kas var daļēji vai pilnībā aizstāt komercbanku sniegtos pakalpojumus).

Kā viens no nozīmīgākajiem informācijas tehnoloģijas un uzņēmuma stratēģijas attīstības rīkiem (inovācijām) var būt klientu apkalpošanas vadības stratēģijas izveide. Klientu apkalpošanas vadība (*Customer Relationship Management*) ietver sistematizētu un apkopotu informāciju par klientu (apkopots klienta transakciju apjoms, veids, izmantotie pakalpojumi) [6]. Minētā informācija ir nepieciešama, lai novērtētu tālāk minētos aspektus:

- lai asistētu klientu darījumu vadītājiem, piedāvājot klientam visoptimālākos pakalpojumus par konkurētspējīgu cenu;
- lai savlaikus atbildīgā komercbankas struktūrvienība izteiktu piedāvājumu klientam, ņemot vērā reģistrēto darījumu sezonālo (sistemātisko) raksturu;
- lai nodibinātu veiksmīgākas, ilgstošākas, profesionālākas attiecības ar klientiem, padarot dārgāku klienta pāriešanu uz citu komercbanku;
- lai iegūtu ekonomisko efektu (*Economics of scale*): jo vairāk klientu, jo lielāka atdeve no investīciju klientu apkalpošanas vadības (turpmāk tekstā – KAV) projektā.



2. att. Klientu attiecību vadības shematisks attēlojums  
*Description of Client Relationship Management*

Atbilstoši Latvijas uzņēmējdarbības videi KAV var attēlot shematiski (sk. 2. att). KAV aptver nozīmīgas informācijas klāstu: tirgus apsekojumi, kuros figurē klients, klientu sniegtā informācija, Lursoft – datu bāze par uzņēmumu finanšu stāvokli un kapitāla daļu īpašniekiem, Latvijas Bankas parādnieku reģistra sagatavotā informācija, plašsaziņu līdzekļu apkopotā informācija, kā arī klienta vēsture: veikto darījumu un citu sniegto pakalpojumu vēsture. Apkopotā informācija tiek atbilstoši KAV stratēģijai apstrādāta un nodota lietotājiem. Lietotāji šo informāciju glabā un izmanto kā konfidenciālu, pieeja informācijai ir ierobežota. Pašiem lietotājiem ir iespēja papildināt informācijas datu bāzi atbilstoši konfigurētai informācijas sistēmai. Pieeja KAV ļauj labāk apzināt klientu, ātrāk iepazīt tā preferences, sagatavot un piedāvāt klientam atbilstošus sadarbības priekšlikumus cenu, produktu un pakalpojumu ziņā, kā arī novērtēt sadarbības riskus ar esošo vai potenciālo klientu.

Izvēloties klientu apkalpošanas stratēģiju, Latvijas komercbankām jāapsver visas iespējas, kuras sniedz modernā tehnoloģija, lai saglabātu komercbankas konkurētspēju pašreizējos apstākļos, ņemot vērā nākotnes attīstības tendences. Jāpiebilst, ka, pieņemot lēmumu par informācijas tehnoloģijas novitāšu ieviešanu vai arī citu procedūru īstenošanu, jāņem vērā izmaksu lielums, respektīvi, atdeve no ieguldītām investīcijām (*Return on investment*). Salīdzinoši nelielai komercbankai papildu ieguldījumi informācijas tehnoloģijās un papildu procedūru īstenošana Latvijas apstākļos var radīt kapitālieguldījumu apjomu ar zemu rentabilitāti.

Apkopojot darbā izklāstīto informāciju, var paredzēt divus galvenos stratēģijas attīstības veidus Latvijas komercbankām: apvienošanās (komercbanku konsolidācija) un nišas iekarošana (komercbanku darbības sfēras specializācija). Var atzīmēt, ka Latvijas komercbanku uzņēmējdarbības attīstību arī turpmāk ietekmēs ārvalstu kapitāls, kas, savukārt, ietekmēs komercbankas klientu apkalpošanas stratēģijas vadības izvēli. Iespējamās izvēles variācijas atkarībā no komercbankas lieluma un kapitāla ietekmes ir analizētas nākamajā tabulā.

3. tabula

**Pārskats par klientu apkalpošanas vadības stratēģiskām izvēles iespējām atkarībā no komercbanku lieluma un īpašnieku kapitāla piederības**

*Overview of the Strategic Choice of Client Relationship Management Regarding the Ownership and Size of the Bank*

Īpašnieku kapitāla piederība	Komercbankas lielums	KAV izvēle
Komercbanka atrodas pilnīgā ārvalstu investora īpašuma kontrolē	Maza, neliela komercbanka	KAV balstīta uz atsevišķiem darbiniekiem, kam ir pieredze sadarbībā ar lieliem un nozīmīgiem klientiem. Lieli kapitālieguldījumi KAV nav rentabli mazā klientu skaita dēļ. Perspektīvā nelielās komercbankas attīstība var tikt saistīta ar specializāciju noteiktā klientu vai produktu segmentā, kas ir saistīts ar ārvalstu investora klientu bāzi.
Komercbanka atrodas daļējā ārvalstu investora īpašuma kontrolē	Viena no vadošām Latvijas komercbankām, liela komercbanka	Atsevišķos gadījumos informācijas tehnoloģijas sistēma darbam ar KAV tiešā veidā nav izstrādāta, tā parasti eksistē detalizētī aprakstītās procedūrās un komercbankās veiktajos pasākumos, kuri tiek veikti saskaņā ar īpašnieku (vai algotu vadītāju) priekšstatu. Šajā gadījumā kapitāla ieguldījumi KAV detalizētākā izstrādē var būt lietderīgi, sevišķi ilgā laika periodā vai arī ieviešot vienotu KAV citās finanšu struktūrvienībās, kuras kontrolē ārvalstu investors.
Komercbanka atrodas daļējā ārvalstu investora īpašuma kontrolē	Maza, neliela komercbanka	Komercbankas tālākā attīstība ir apdraudēta, komercbanku sektoram attīstoties, ja nav pietiekams klientu loks. Nelielā komercbankā KAV ieviešana ir salīdzinoši dārga. Samērā nelielā klientu bāze var būt nepietiekama konkurētspējīgas KAV stratēģijas ieviešanai, lietojot informācijas tehnoloģijas specializētos risinājumus.
Komercbanka atrodas pilnīgā ārvalstu investora īpašuma kontrolē	Viena no vadošām Latvijas komercbankām, liela komercbanka	KAV ieviešana var būt par izšķirošu priekšnosacījumu konkurences cīņā par vadošās komercbankas statusu Latvijā. KAV lietderība ir būtiska, ja tiek ieviesta vienota KAV citās finanšu struktūrvienībās, kuras kontrolē ārvalstu investors.

KAV ieviešana ir laika un naudas resursu patēriņa ziņā dārgs process. Līdz ar to ļoti būtiski noteikt KAV ieviešanas nepieciešamību, novērtējot gan komercbankai pieejamos finanšu resursus, gan laika sprīdi, kurā KAV tiek ieviests. Nelielās komercbankās KAV ieviešana, kas saistīta ar finanšu resursu patēriņu informācijas tehnoloģijas specializēto risinājumu iegādi, konsultantu vai darbinieku atalgojumu un



citiem finansiāliem izdevumiem, nav izdevīga, rēķinot atdevi no investīciju projekta. Tādēļ komercbankās, kuru klientu skaits nav liels, KAV var balstīt uz komercbankas korporatīvo kultūru, atbilstošu personāla atlasī, noteiktām labas uzņēmējdarbības ētikas prakses normām, lai tādējādi veicinātu klientu lojalitāti komercbankai. Savukārt, ja nelielā komercbanka, kas ir ārvalstu investora īpašumā, integrē KAV vienotā sistēmā ar citām finanšu struktūrvienībām Latvijā un ārvalstīs, KAV ieviešanas lietderība pieaug. Tomēr komercbankas konkurētspēja būtiski palielināsies tikai tad, ja ieguldījumi KAV projektā būs rentablāki nekā vidēji nozarē. Tāpēc pastāv iespēja, ka, saasinoties konkurencei starp komercbankām, nelielās komercbankas var kļūt atkarīgas no vairākiem lieliem klientiem, tādējādi komercbankas galvenie klienti var izvēlēties pārņemt (iegādāties komercbankas kapitāla daļas) komercbanku savā īpašumā.

Savukārt, vairākas lielākās Latvijas komercbankas, kuras kontrolē ārvalstu investori, adoptē mātesuzņēmuma KAV vai arī ievieš pašu veidotu KAV. Tas apstiprina minēto tendenci par konkurences cīņas saasināšanos, lietojot moderno tehnoloģiju iespējas. Tādējādi lielās komercbankas iegūst priekšrocības klientu apkalpošanā, kas, savukārt, nosaka nepieciešamību nelielajām komercbankām specializēties noteiktu klientu vai pakalpojumu segmentu apkalpošanā.

## SECINĀJUMI

- Latvijas komercbanku nozare atrodas izaugsmes stadijā, tuvojoties piesātinājuma stadijai: ir gaidāma konkurences cīņas saasināšanās, un arvien lielāku nozīmi iegūs efektīva darbības stratēģijas ieviešana, arī klientu apkalpošanas jomā.
- Ilgā laika posmā netika novērotas nozares konsolidācijas pazīmes, bet gan komercbanku specializācija (nišu komercbanku veidošanās) vai darbības korekcija saistībā ar jauno akcionāru (parasti nerezidentu) kļūšanu par komercbankas īpašniekiem.
- Korekta klientu apkalpošanas stratēģijas izvēle nodrošinās komercbankas konkurētspēju ilgā laika posmā. Nišu komercbankām tā nodrošina iespēju saglabāt konkurētspēju vietējā tirgū, savukārt, lielajām Latvijas komercbankām klientu apkalpošanas vadības stratēģijas ieviešana sekmētu klientu lojalitāti Baltijas reģionā.
- Tikai lielajām Latvijas komercbankām būtu lietderīgi ieviest klientu apkalpošanas vadību, izmantojot informācijas tehnoloģijas risinājumus, īpaši lietderīgi tas būtu tiem komercbanku īpašniekiem, kuriem pieder komercbankas ārpus Latvijas.

## LITERATŪRA

1. Arnoud, W. A. Boot, Anjan V. Thakor Can Relationship Banking Survive Competition? *Journal of Finance*, Vol. 55, No. 2 (Apr., 2000), p. 679–713.
2. Barnes, James G. *Secrets of Customer Relationship Management : It's All about How You Make Them Feel*. Blacklick, OH, USA : McGraw-Hill Professional Book Group, 2000, p. 1.
3. Gup, Benton E. (Editor). *Future of Banking*. Westport, CT, USA : Greenwood Publishing Group, Incorporated, 2002, p. i.

4. Foss, Bryan. *CRM in Financial Services: a Practical Guide to Making Customer Relationship Management Work*. Milford, CT, USA : Kogan Page, Limited, 2002, p. ii.
5. Johanson, Scholes. *Exporing Corporate Strategy*. Prentice Hall, Europe, 1997.
6. Reynolds, Janice. *Practical Guide to CRM : Building More Profitable Customer Relationships*. Gilroy, CA, USA : CMP Books, 2002, p. 1.
7. Roberts-Phelps, Graham. *Customer Relationship Management: How to Turn a Good Business into a Great One!* London, GBR : Thorogood, 2001, p. i.
8. Woodcock, Neil. *Customer Management Scorecard: Managing CRM for Profit*. London, GBR : Kogan Page, Limited, 2003, p. ii.
9. Centrālās Statistikas pārvaldes mājaslapa. Pieejams: [www.csp.lv](http://www.csp.lv), 01.03.2006.
10. Finanšu un kapitāla tirgus komisijas mājaslapa. Pieejams: [www.fktk.lv](http://www.fktk.lv), 01.03.2006.
11. Latvijas Komercbanku asociācijas mājaslapa. Pieejams: [www.bankasoc.lv](http://www.bankasoc.lv), 01.03.2006.

## Summary

The article analyses the main trends in the banking industry focusing on client relationship. Although the consolidation in the Latvian banking industry is expected since the middle of the nineties of the last century, it is delayed due to the practice of niche banking and the entrance of several international financial groups by acquisition of the domestic banks. The international financial groups preferred organic growth to acquisition growth in the market due to the lack of homogeneous acquisition targets. The banks controlled by the international financial groups may use client relationship management (CRM) strategy to grow organically in the regional financial markets. In the long run the banks using the special relations system CRM may compete out other banks due to the global trends of shrinking margins on credits and low switching costs for customers.

**Key words:** client relationship management, industry consolidation, mergers and acquisitions, strategy, specialization.

## **Prasības docētāju profesionālajai kompetencei, gatavojot speciālistus darba tirgum**

### **The Requirements for Lecturers' Professional Competence in Preparing Specialists for the Labour Market**

**Rasma Garleja, Ella Skvorcova**

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: ella@lanet.lv

Raksta mērķis ir pievērst uzmanību prasībām docētāju profesionālajai kompetencei un izglītības kvalitātei. Raksturotas pārmaiņas izglītības sistēmas normatīvā nodrošinājumā, mācīšanas tehnoloģijā, saturā un metodoloģijā; izzinātas vajadzības, kas saistītas ar zināšanu apgūšanu, speciālistu kvalifikācijas prasības, balstoties uz primārās informācijas analīzi maģistrantūras studijās un izglītības reformu virzienu teorētisko pamatojumu.

**Atslēgvārdi:** kompetence, izglītības produkts, inovatīvās pārmaiņas, darba tirgus sociālās vērtības, ekonomiskās vērtības, vajadzības.

Viens no izglītības attīstības koncepcijas mērķiem Latvijā no 2006. līdz 2010. gadam ir izglītības kvalitātes paaugstināšana visos izglītības sistēmas līmeņos un virzienos. Kvalitatīva izglītība nodrošina tautsaimniecības attīstībai nepieciešamo kvalificēto darbaspēku, veicina sociālo integrāciju, attīsta sociālo atbildību un profesionālo kompetenci, paaugstina konkurētspēju. Paaugstinoties prasībām darba tirgū, attīstoties izglītības tehnoloģijām, notiek arī pārmaiņas izglītības produkta kvalitātes vērtēšanā, saasinās konkurence.

Latvijas sabiedrība un tautsaimniecība joprojām pārdzīvo dinamisku pārmaiņu periodu; to nosaka iestāšanās Eiropas Savienībā, starpvalstu sadarbība, globalizācijas procesi, zināšanu ātrāka novecošana, paaugstinātas prasības cilvēkresursiem konkurences apstākļos, darba tirgus agresīvie uzstādījumi un tamlīdzīgi. Latvijas izglītībā ir jau notikušas pārmaiņas, bet process joprojām turpinās. Aizvadītajā periodā – kopš 1990. gada – var izdalīt vairākus posmus un līmeņus.

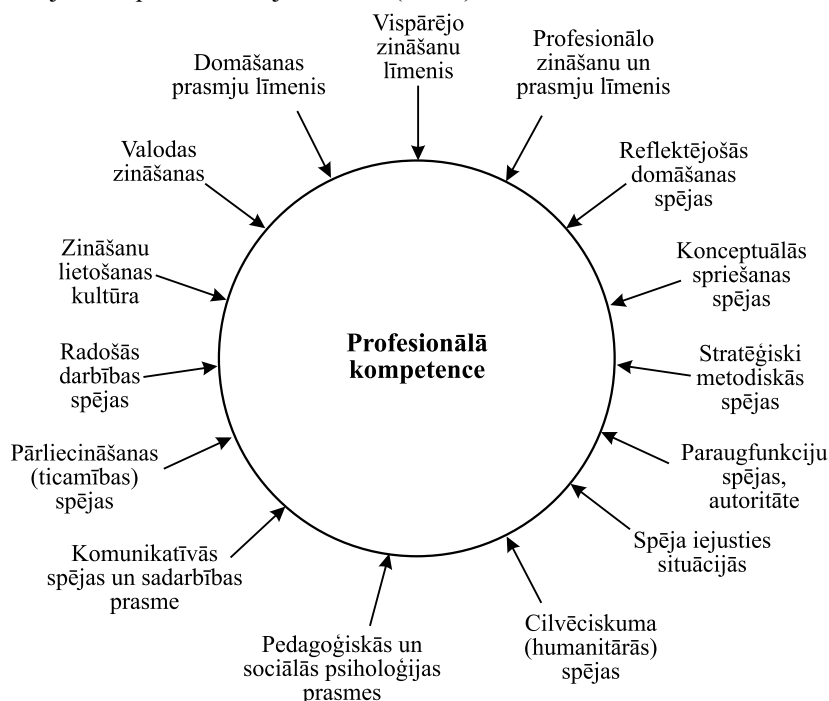
No 1990. līdz 1994. gadam notikusi izglītības satura depolizācija, brīvas izvēles nodrošināšana izglītības virziena izvēlē; paplašinājies izglītības iespēju daudzveidība; notikusi pārvaldes decentralizācija; turpinās izglītības sistēmas sakārtošana; pilnveidojas normatīvā bāze; strauji palielinās izglītības iestāžu un studējošo skaits. Būtiski mainījusies izglītības politikas veidotāju un īstenotāju darbība, arī Izglītības un zinātnes ministrijas, pašvaldības izglītības pārvalžu, izglītības programmu veidotāju un vērtētāju darbība; nedaudz aktivizējies sadarbība ar darba devējiem – speciālistu pieprasītājiem u. c.

Ir atjaunots juridiski normatīvais nodrošinājums:

- 1995. gada 4. jūlijā MK apstiprināta Latvijas izglītības koncepcija;
- 1995. gada 2. novembrī tika pieņemts Augstskolu likums;
- 1998. gada 29. oktobrī – pieņemts Izglītības likums;
- 1999. gada 10. jūnijā – pieņemts Vispārējais izglītības likums un Profesionālās izglītības likums;
- 1999. gada 19. jūnijā parakstīta Boloņas deklarācija.

Protams, pārmaiņu realizēšana izglītības sistēmā turpinās. Pašlaik apspriež jauno izglītības attīstības koncepciju 2006.–2010. gadam; tiek izdarītas juridisko aktu korekcijas; izvirzītas jaunas augstākas prasības profesiju standartiem, pārskatītas studiju programmas, docētāju profesionālās kompetences vērtēšanas kritēriji un tamlīdzīgi.

Profesionālo studiju programmās jāievēro virzība, motivācija, personības attīstība atbilstoši socializācijas līmenim, radoša domāšana, vērtīborientāciju atbilstība sociokultūras prasībām. Izglītības kvalitātes paaugstināšanas galvenais faktors ir docētāju profesionālā kompetence. Profesionālās kompetences līmeni var novērtēt, izmantojot kompleksu rādītāju sistēmu (1. att.).



1. att. **Profesionālās darbības kompetences rādītāji** (prof. R. Garlejas lekc.)  
*Indicators of Professional Activity Competence* (Lecture of Professor R. Garleja)

Augstskolu docētāju profesionālās prasmes ietver:

- konstruktīvās prasmes;

- organizatoriskās;
- komunikatīvās;
- gnostiskās prasmes.

Konstruktīvās prasmes ir nepieciešamas personības attīstīšanā, gribas veidošanā, pedagoģisko līdzekļu, metožu, mācību satura un formu izvēlē.

Organizatoriskās prasmes ir nepieciešamas saskarsmē, sadarbībā, interešu aktivizēšanā un darbības procesā.

Komunikatīvās prasmes ir nepieciešamas kontaktēšanās vajadzību attīstīšanā, starppersonu attiecību un attieksmes veidošanā.

Gnostiskās jeb izziņas prasmes raksturo māka apgūt, uzkrāt, sistematizēt zināšanas, izmantojot informācijas avotus un pašpieredzi.

Profesionālo prasmju pamatā ir zināšanas, kas tiek apgūtas atbilstoši studiju programmām. Zināšanas var klasificēt pēc šādām satura un funkcionālām pazīmēm:

- semantiskās zināšanas;
- epizodiskās;
- deklaratīvās;
- procedūras (jeb tehnoloģiskās) zināšanas.

Semantiskās zināšanas ir vispārinātās zināšanas par esamību, attīstību, metodoloģiju, pārmaiņām.

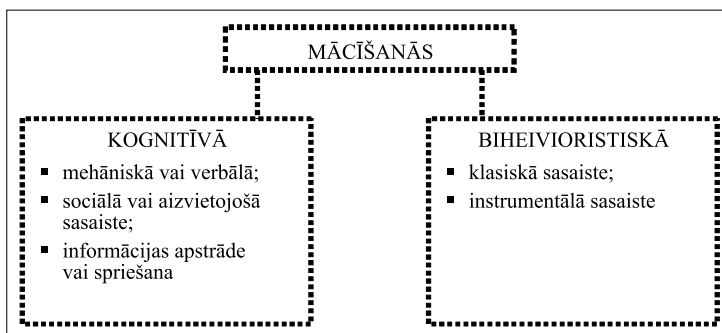
Epizodiskās zināšanas ir informācija par laika ritējumu, notikumiem, situācijām.

Deklaratīvās zināšanas ir cilvēkam vajadzīgie subjektīvie fakti, kas nepieciešami spriedumu veidošanā, lēmumu izvēlē, uzvedībā.

Procedūras jeb tehnoloģiskās zināšanas ir prasmju veidošanās pamats, kompetences bāze.

Zināšanas apgūst mācīšanās procesā. Atbilstoši zināšanu raksturam mācību procesā var izvēlēties mācīšanās tipu:

- kognitīvo;
- biheivioristisko;
- apvienoto (sk. 2. att.)



2. att. Mācīšanās tipi  
*Types of Studying*

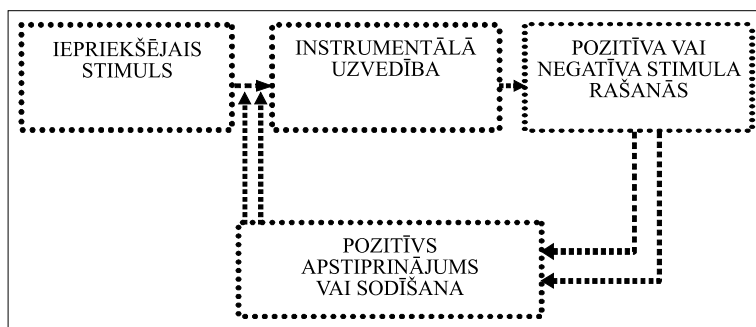
Kognitīvās mācīšanās tips izmanto teorijas, zinātniskos faktus un organizē iegūšanu, sasaisti, uztveri, sapratni. Uztvere ir atkarīga no aktualizācijas, intereses, atkārtšanas, motivācijas.

Atkārtšana ļauj noturēt informāciju atmiņā, pārnest to no īstermiņa atmiņas ilgtermiņa atmiņā.

Aktualizācija raksturo zināšanu integrācijas līmeni starp jau apgūtām un jaunām zināšanām. Biheivioristiskās mācīšanās tipam raksturīga informācijas apgūšana klasiskā vai instrumentālā sasaistē; tas pievērš uzmanību cēloņiem un sekām, pārmaiņām ārējā vidē; cenšas izskaidrot pārmaiņu procesus, pamatojoties uz pieredzi, klasisko vai instrumentālo sasaisti.

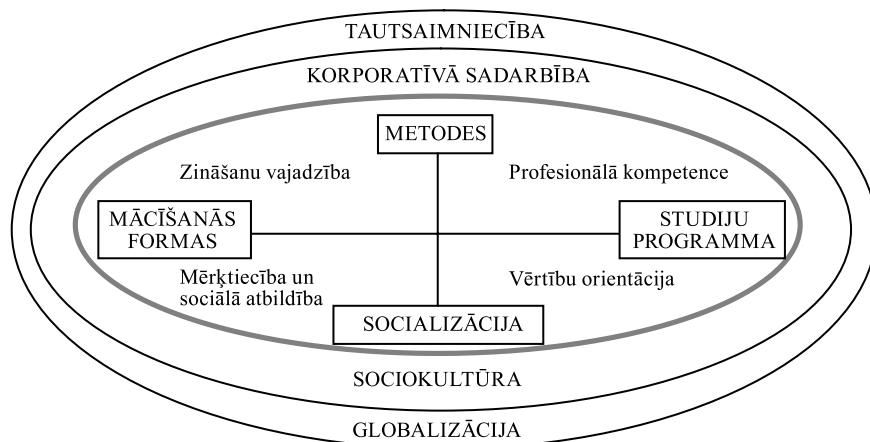
Klasiskā sasaistē izmanto asociācijas, veidojot saikni starp kairinātāju, un reakciju, kas ar laiku var pārvērsties nosacījumu refleksos.

Instrumentālā sasaistē struktūrkomponenti ir reakcijas ātrums, pieredze, uzvedība, apjēgums (pozitīvs apstiprinājums vai nosodījums) (3. att.) [10, 108].



3. att. Instrumentālās sasaistes formas (autoru interpretācija)  
*Instrumental Arrangement Forms (authors' interpretation)*

Lai pamatoti varētu izvēlēties mācīšanās tipu, studiju programmu un virzienu, jāpēta nosacījumu komplekss, kas veido profesionālo kompetenci. Pamatojoties uz autoru veiktajiem pētījumiem LU maģistrantūras studijās Tirdzniecības pētīšanas un Kvalitātes nodrošināšanas un vērtēšanas virzienos, ir izstrādāts „Profesionālās kompetences veidošanās modelis augstskolā“ (4. att.). Pētījumā galvenā uzmanība veltīta izglītības produkta kvalitātei, to ietekmējošiem faktoriem. Pētīta studentu attieksme pret studiju programmu, zināšanu vajadzībām, studentu vērtību sistēma (izmantojot M. Rokiča testu), zināšanu un profesionālo prasmju atbilstība profesionālās darbības vajadzībām. (Anketa „Pārmaiņas ietekmējošie faktori un to vadīšana”). Pēc M. Rokiča koncepcijas (sk. pielikumus), vērtības ir abstraktas idejas, pozitīvas vai negatīvas, kas nav saistītas ar kādu īpašu objektu vai situāciju un atspoguļo personas uzskatus par izturēšanās veidiem. Tieši vērtību sistēmas palīdz indivīdam izvēlēties uzvedību, sociālo nostāju, dzīvesveidu [9, 180].



4. att. **Profesionālās kompetences veidošanās modelis augstskolā**  
*The Models of Forming Professional Competence in Universities*

Studiju programmas izvēles pamatojuma skaidrošanai tika aptaujāti studenti LU Ekonomikas un vadības fakultātē 2005./2006. akad. gadā. Tika piedāvāti 5 izvēles varianti. Izanalizējot atbilžu variantus, noskaidrojās, ka lielākā atsaucība bija 2. un 3. variantam. Nozīmīgs faktors ir arī docētāju kvalifikācija un pieredze, viņu sociālais statuss (sk. 1. tab.).

1. tabula

**Studiju programmas izvēles variants**  
*The Variants of Study Program Choice*

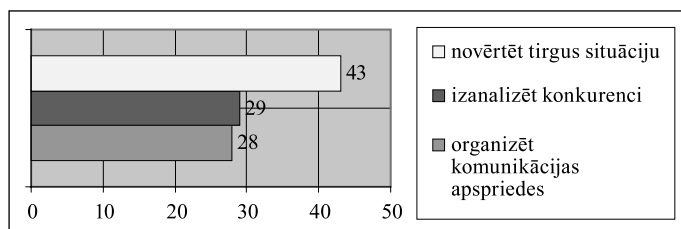
Izvēles variantā formulējums	Studentu skaits	% no respondentu kopējā skaita
1. Teorētiskās bāzes apgūšana profesionālajā priekšmetā un sociokultūras priekšmetos	95	20,74%
2. Vispārzinātniskas un vispusīgas informācijas apgūšana	115	25,00%
3. Profesionālo prasmju teorētiskā pamata nodrošināšana	118	26,00%
4. Informācijas tehnoloģijas un pētniecības darba metožu apgūšana	83	18,26%
5. Docētāja profesionālā kompetence un sociālais statuss	45	10,00%

Izglītības pakalpojuma produkta kvalitāti raksturo zināšanu un prasmju vajadzību nodrošinājums pārmaiņu procesā. Izglītības evolūcija ir uzsākusi jaunu fāzi – paradigmas maiņu mūsu domās par pārmaiņām un reakciju uz tām [1, 166].

Zināšanu neatbilstība sabiedrībā noteiktajām pārmaiņām ir cēlonis bailēm no nākotnes, informācijas deficīta izjūtām, veco un jauno zināšanu konkurencei, zināšanu izmantošanas iespēju kritumam.

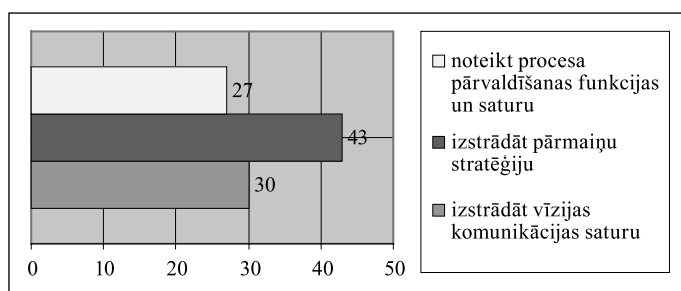
Zināšanu vajadzību pārmaiņu izpētei raksta autori veica aptauju, lai noskaidrotu respondentu izpratni un zināšanas par iespējamām pārmaiņām organizācijās. Respondentu izlases kopa ir LU Ekonomikas un vadības fakultātes Tirdzniecības pētīšanas un Kvalitātes nodrošināšanas un vērtēšanas virziena magistrantūras studenti (56). Anketas jautājumos skaidrota studentu izpratne par pārmaiņu ietekmi uz attīstības procesu un iespējām, izvēloties pārmaiņu stratēģiju un veidu.

Anketā ar konkrētiem jautājumiem tika izvērtēta studentu prasme izvēlēties risinājumus jautājumos, kas skar tehnoloģiskās, organizācijas struktūras, darba funkciju, personības uzvedības un citas pārmaiņas. Vērtēšanas pamatkritēriji ir zināšanu vajadzības nodrošinājums, spriestspēja, profesionālā kompetence. Tika noskaidroti vairāki būtiski aspekti (sk. 5.–9. att.).

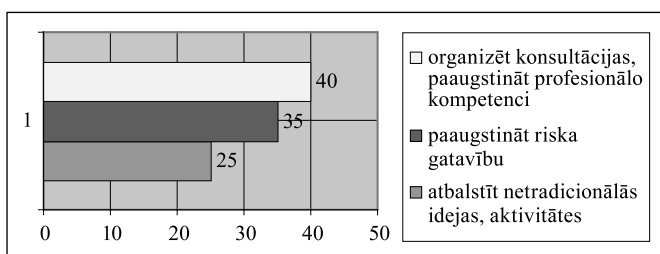


**5. att. Kā veidojas izpratne organizācijā par to, ka konkrētas pārmaiņas ir neatliekamas (%)**  
*How the Understanding of the Necessity of Specific Changes Appears in an Organization (%)*

Tātad būtiskākais faktors respondentu izpratnē par pārmaiņām ir tirgus situācijas novērtēšana.



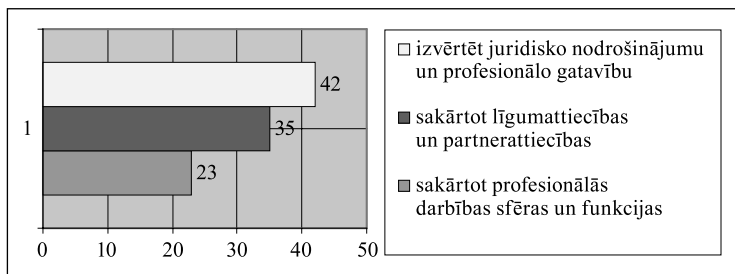
**6. att. Kā izstrādāt vīziju pārmaiņām (%)**  
*How to Work out the Vision of Changes (%)*



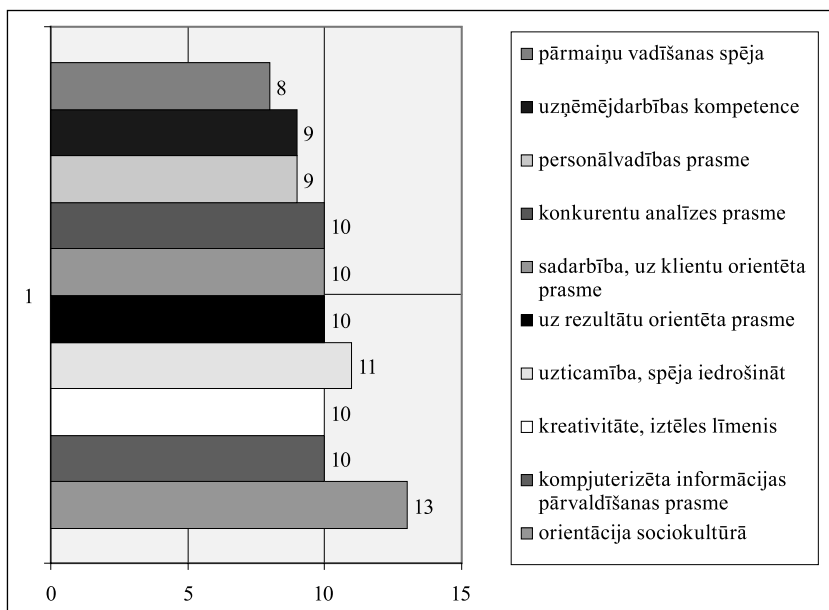
**7. att. Kā novērst iespējamus pārmaiņu šķēršļus (%)**  
*How to Eliminate the Possible Impediments of Changes (%)*

Tātad, lai novērstu iespējamus pārmaiņu šķēršļus, svarīgi ir paaugstināt komandas profesionālo kompetenci, kas izpaužas informētības līmenī, riska gatavībā, darbības motivācijā.





8. att. Kā nodrošināt pārmaiņu likumību (%)  
*How to Provide the Legality of Changes (%)*



9. att. Kā novērtēt organizācijas komandas locekļu pārmaiņu procesa kompetenci (%)  
*How to Evaluate the Competence of Changes Process of Organization Team Members (%)*

Visaugstākos novērtējumus saņēma pārmaiņu vadīšanas spēja, uz rezultātu orientēta pārliecība un sadarbība, uz klientu orientētas darbības prasme, bet zems novērtējums ir konkurences analīzes prasmei, uzņēmējdarbības kompetencei un pārmaiņu vadīšanas spējai. Raksta autori uzskata, ka respondenti nepietiekami novērtē pārmaiņu stratēģiju kopumā, lai nodrošinātu sinerģijas efektu.

## REKOMENDĀCIJAS

Lai nodrošinātu augstu profesionālās kompetences līmeni, svarīgi ir:

- 1) mācību iestādēm jāzina, kādas zināšanas, prasmes, personiskās rakstura īpašības ir nepieciešamas katrā amatā un darbības sfērā;
- 2) personāla vadības sistēmai organizācijā ir ne tikai jāpieprasa kompetenti speciālisti, bet arī jānodrošina izaugsmes iespējas, darbības motivācija;
- 3) augstskolas docētājiem, veidojot studiju programmas, jānodrošina studentcentrēta patstāvīgas mācīšanās pieeja; jāorientējas uz zināšanu sabiedrības vajadzībām;
- 4) izglītības pakalpojuma produkta kvalitātes vērtēšanā jāizmanto darba tirgus vajadzību un sociokultūras kritēriji;
- 5) mācību procesā jāattīsta prasme īstenot profesionālās kompetences darbību;
- 6) maģistrantūras abiturientam jāprot:
  - strādāt specialitātē radoši, spriest loģiski, argumentēti;
  - darboties mērķtiecīgi, orientēties uz nākotni, pārmaiņām, saprotami formulēt savu viedokli, uzdevumus;
  - korporatīvi sadarboties, iekļauties vidē, strādāt komandā, heterogēnās grupās;
  - racionāli izmantot resursus un informācijas avotus;
  - veidot sociālo kapitālu, izvēlēties pētniecības problēmas un metodes;
  - izvērtēt citu pētījumu rezultātus un to izmantošanu;
  - jāprot veidot un iegūt atgriezenisko saikni.

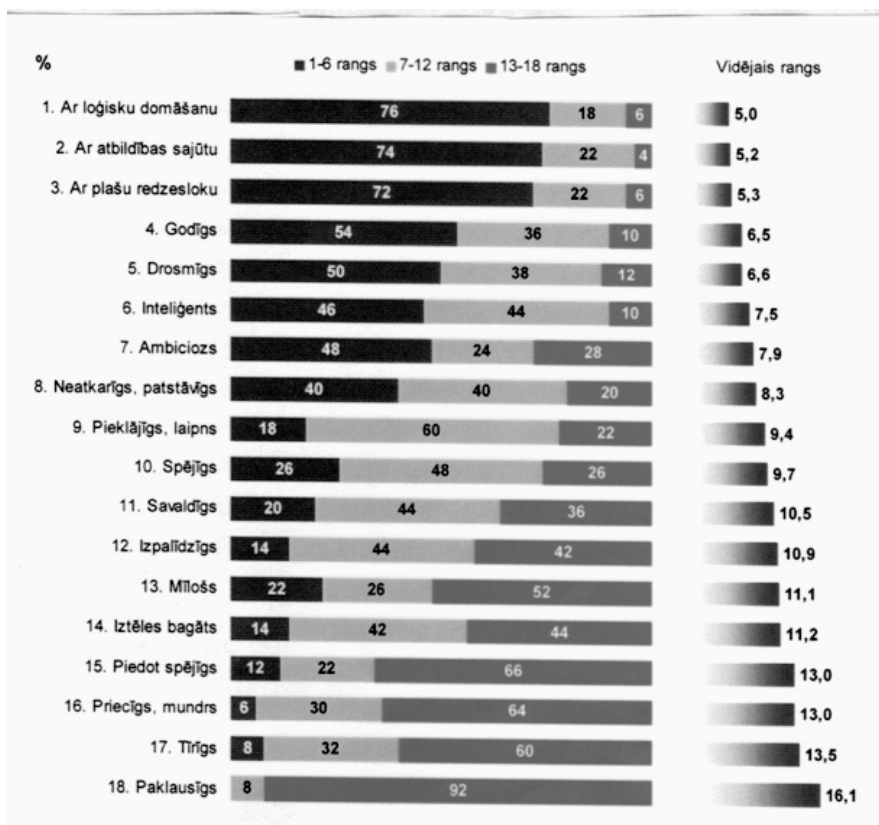
## LITERATŪRA

1. Fulans, M. *Pārmaiņu spēki: Izglītības reformu virzieni*. Rīga : Zvaigzne ABC, 1999. 166 lpp.
2. Garleja, R. Marketing van Bildungs produkten. *Globalisierung der Wirtschaft – Internationalisierung der Lehrerbildung*. Universitat Leipzig, S. 121–136.
3. *KomPas. Rokasgrāmata pieaugušo izglītības pasniedzējiem*. Rīga : Latvijas Pieaugušo izglītības apvienība, 2003. 231 lpp.
4. Kuzmina, N. *Pamatprasības profesionālai pedagoģiskās kompetences diagnostikai*. Latvijas Izglītības foruma konferences materiāli. Rīga, 1997.
5. *Mācīšana un mācīšanās – ceļš uz izglītības sabiedrību: Baltā grāmata par izglītību un apmācību*. Rīga : Akadēmisko programmu aģentūra, 1998. 88 lpp.
6. Armstrong, M. *Handbook of Personnel Management Practise*. London : Page Ltd, 1996, p. 120–134.
7. Costa, D. *Cultura corporative*. Available: <http://www.terra.com.pe/ceciliaalegria>. 2004.
8. Kirkpatrick, D. *Evaluating Training Programs. The Four Levels*. USA : Berrett Koehler Publishing Inc., 1998.
9. Rokeach, M. *The Role of Values in Public Opinion Research*. Lincoln : NE, University of Nebraska Press, 1980. 272 p.
10. Энджел, Дж. И., Блекуэлл, Р. Д., Миниард, П. И. *Поведение потребителей*. Санкт-Петербург : Питер, 1999. 759 с.

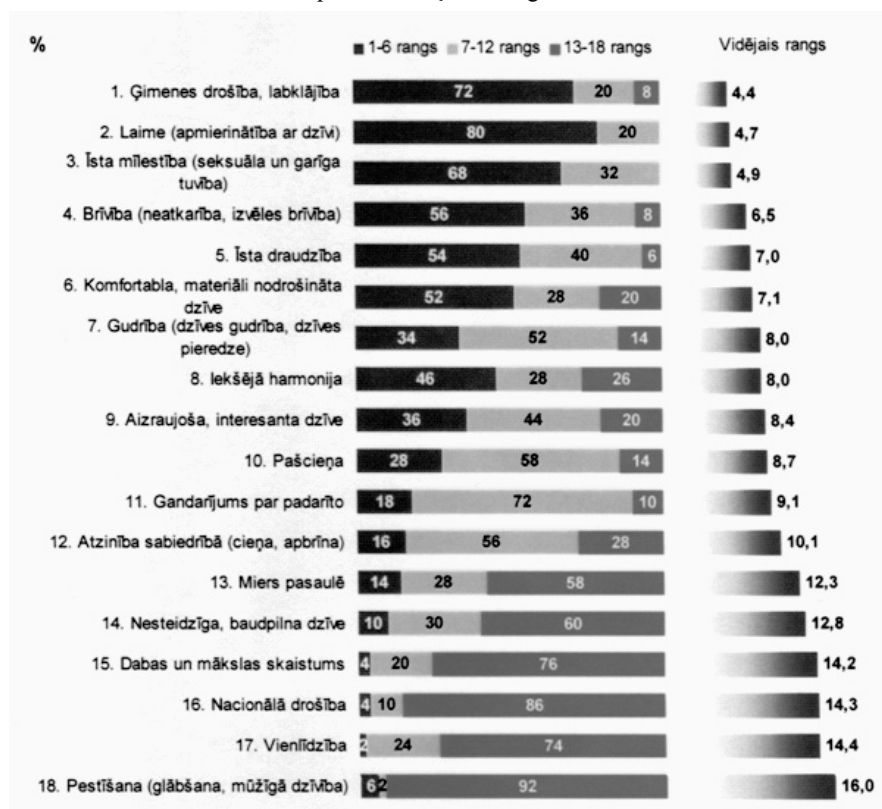
## Rokiča vērtību tests

Augstākās vērtības	Īpašības mērķu sasniegšanai
Aizraujoša, interesanta dzīve	Ambiciozs
Atzinība sabiedrībā (cieņa, apbrīna)	Ar atbildības sajūtu
Brīvība (neatkarība, izvēles brīvība)	Ar loģisku domāšanu
Dabas un mākslas skaistums	Ar plašu redzesloku
Gandarījums par padarīto	Drosmīgs
Gudrība (dzīves gudrība, dzīves pieredze)	Godīgs
Ģimenes drošība, labklājība	Inteliģents
Iekšējā harmonija	Izpalīdzīgs
Īsta draudzība	Iztēles bagāts
Īsta mīlestība (seksuāla un garīga tuvība)	Mīlošs
Komfortabla, materiāli nodrošināta dzīve	Neatkarīgs, patstāvīgs
Laipe (apmierinātība ar dzīvi)	Paklausīgs
Miers pasaulē	Piedot spējīgs
Nacionālā drošība	Pieklājīgs, laipns
Nesteidzīga, baudpilna dzīve	Priecīgs, mundrs
Pašcieņa	Savaldīgs
Pestīšana (glābšana, mūžīgā dzīvība)	Spējīgs
Vienlīdzība	Tīrīgs

## Vērtības



## Īpašības mērķu sasniegšanai



Pēc respondentu atbildēm noskaidrojās, ka visnepieciešamākās cilvēka trīs īpašības ir loģiska domāšana, atbildības sajūta, plašs redzesloks. Pēdējā vietā ierindojās paklausīgums – raksturīga izpildītāja īpašība. (Anketēšana veikta LU EVF Tirgvedības pētīšanas maģistrantūras grupā, izlases kopa – 50 studenti, 2006. g.)

## Summary

The aim of the article is to actualize the requirements to lecturers' professional competence and education product quality. For this purpose the changes in the normative supply of the educational system, studying technology, content and methodology are described; the necessity of knowledge and specialists' qualification are investigated, based on the analysis of primary information in master program studies and the theoretical basis of education reforms directions. As a result of the research, it is concluded that in order to provide a high level of professional competence, the following are important:

1. For educational institutions – to know what kind of knowledge, skills and personal characteristics are required for each position and sphere of activity.

2. Human resource management in organization should not only require competent specialists but also provide professional growth opportunities and motivation.
3. The lecturers of universities, when working out curriculum, should provide students aimed continuous education approach; the orientation on knowledge for the needs of society.
4. When evaluating the quality of educational service product, the criteria of labour market needs and socioculture should be applied.
5. In educational process the skill of professional competence activity realization should be developed.
6. Master program students should be able to:
  - work in their vocation creatively, to make logical and well-grounded conclusions;
  - work purposefully, to be oriented on the future and changes, to formulate his or her opinion and tasks clearly;
  - participate in corporative collaboration, to integrate into the environment, to work in team and heterogenic groups;
  - use resources and information sources rationally;
  - create social capital, to choose research problems and methods;
  - evaluate the results of research of the others and their application;
  - create and get feedback.

**Key words:** competence, education product, innovative changes, social values of labour market, economic values, necessities.

# **Проблемы учета и оценки кредитной деятельности банков в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности**

## **The Problems of Accounting and Valuation of Credit Activity by Banks According to the IFRS**

**Надежда Иванова**

Эстония, Тартуский университет  
Тел.: +372 7376335, факс: +372 7376312  
e-mail: Nadezda.Ivanova@ut.ee

С 1.01.2005 кредитные учреждения Эстонии ведут бухгалтерский учет и составляют консолидированные годовые финансовые отчеты на основе действующих IFRS/IAS, использование которых, в ряде случаев, ставит ряд требующих дополнительной проработки вопросов. В данной статье более подробно рассмотрены проблемы учета и оценки кредитных требований, составляющих наибольший удельный вес в балансах кредитных учреждений. В связи с расширением практики использования справедливой стоимости в статье также поднимается вопрос адекватного применения этого подхода при учете кредитных требований.

**Ключевые слова:** международный стандарт финансовой отчетности 39 «Финансовые инструменты: идентификация и измерение», кредитная деятельность банков, скидки по сомнительным кредитам, эффективная процентная ставка, метод справедливой стоимости.

### **1. Введение**

В условиях международной интеграции финансовых рынков актуальным вопросом, особенно для предприятий, деятельность которых выходит за национальные границы, является переход на полное использование международных стандартов учета и финансовой отчетности. С 1.01.2005 все кредитные учреждения Эстонии ведут бухгалтерский учет и составляют консолидированные годовые финансовые отчеты на основе действующих IFRS/IAS<sup>1</sup>. Наибольший удельный вес в их балансах имеют финансовые инструменты, для которых предусмотрены такие основные стандарты, как IAS 39 «Финансовые инструменты: отражение и измерение», IAS 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление» и IAS 30 «Информация, раскрываемая в финансовых отчетах кредитных учреждений»<sup>2</sup>.

Почти 70% имущества кредитных учреждений Эстонии представлено кредитами клиентам, поэтому от их адекватной и надежной бухгалтерской оценки и отражения в отчетности во многом зависит объективность и достоверность годовой финансовой отчетности в целом<sup>3</sup>. Исходя из этого, целью статьи является выявление критических моментов в действующем порядке бухгалтерского учета

и отражения в годовой консолидированной отчетности портфеля выдаваемых кредитов в кредитных учреждениях, а также при переходе в будущем на использование принципа справедливой стоимости.

## 2. Измерение амортизированной стоимости приобретения кредитов с применением внутренней (эффективной) процентной ставки

Стандарты IFRS дефинируют ссуды и требования, в общем случае, как финансовое имущество с фиксированными или распознаваемыми платежами, не относящееся к категории деривативов и не котируемое на активном рынке. Их измерение и отражение в финансовой отчетности должно осуществляться по амортизированной стоимости приобретения, т. е. в сумме первоначального приобретения, из которой (1) вычтены платежи в уплату основного долга, (2) прибавлен (или вычтен) кумулятивный износ, рассчитанный с использованием метода внутренней процентной ставки относительно каждой разницы между первоначальной суммой финансового имущества и суммой погашения, (3) вычтены все уменьшения, возникающие из-за снижения стоимости имущества или невозврата сумм. (IAS 39 § 9)

Перечисленные корректировки должны осуществляться с учетом принципа существенности, при этом на практике могут возникать вопросы, требующие дополнительной проработки. Например, вопрос корректного расчета эффективной процентной ставки, от величины которой зависит как изменение балансовой стоимости кредитного требования, так и сумма начисленного на момент возникновения процентного дохода. Эффективной процентной ставкой (*effektive interest rate*) IAS 39 называет ставку дисконтирования, уравнивающую ожидаемые будущие денежные платежи (поступления) от финансового инструмента (за исключением будущих кредитных убытков) с его балансовой стоимостью (IAS 39 § 9). У кредитов она может отличаться от годовой номинальной ставки кредитного договора, так как при ее расчете кредитор должен учесть все виды своих доходов (денежных потоков) от кредитной сделки: плату за заключение, изменение или невыполнение условий кредитного договора, пени, плату за просрочку и другие. В приведенной интерпретации понятие эффективной процентной ставки соответствует понятию внутренней доходности финансовой сделки (*Internal Rate of Return, IRR*), и она может быть выведена из формулы 1 (9, lk. 1):

$$(1) \sum_{t=1}^{k=m} \frac{A_k}{(1+i)^{t_k}} = \sum_{k'=1}^{k'=m'} \frac{A'_{k'}}{(1+i)^{t_{k'}}}, \text{ где}$$

$k$  и  $k'$  – соответственно порядковый номер части выдаваемого кредита и порядковый номер части погашаемого кредита и/или процентных платежей;

$A_k$  и  $A'_{k'}$  – соответственно сумма выдаваемого кредита с порядковым номером  $k$  и сумма погашаемого кредита с порядковым номером  $k'$ ;

$m$  и  $m'$  – соответственно порядковый номер последней части выдаваемого кредита и порядковый номер последней части погашаемого кредита и/или процентных платежей;

$t_k$  и  $t_k'$  – соответственно длительность периода между выдачами частей кредита до  $m$  и длительность периода между возвращением частей кредита и/или процентных платежей до  $m'$ ;

$i$  – внутренняя доходность финансовой сделки (%).

Внутренняя доходность финансовой сделки зависит от суммы процентных и прочих договорных платежей; разницы между фактически выданной и возвращаемой суммой; длительности периода выдачи и погашения и др. (см. примеры в таблице 1). Немаловажное значение при этом имеет метод начисления процентов. Так, при методе суммирования проценты начисляются не на текущий остаток кредитного требования, а на общую основную сумму выданного кредита, погашаемого периодическими платежами, поэтому эффективная процентная ставка почти в два раза превышает номинальную (4, р. 725–728).

Чем больше условий включено в кредитный договор, тем более трудоемким становится точный расчет  $IRR$ , что может потребовать использования метода интерполяции или какого-то итерационного метода (например, метода Ньютона-Рафсона), поэтому расчеты удобнее выполнять по специальной программе пакета *Excel*.

Таблица

Расчеты внутренней доходности финансовой сделки ( $IRR$  calculation)\*\*

Фактор, влияющий на $IRR$	Ситуация	Расчет $IRR$	Величина $IRR$
Величина процентных и прочих платежей	1000 евро должна быть возвращена через 1,5 года с процентами, всего 1200 евро	$1000 = \frac{1200}{(1+i)^{1,5}}$	12,92%
Срок и частота погасительных и процентных платежей	1000 евро должна быть возвращена в двух частях по 600 евро каждая в конце первого и второго года соответственно	$1000 = \frac{600}{(1+i)^1} + \frac{600}{(1+i)^2}$	13,07%
Частота погасительных и процентных платежей	1000 евро должна быть возвращена в трех частях: через 0,25 года 272 евро, через 0,5 года 272 евро, через 1 год 544 евро	$1000 = \frac{272}{(1+i)^{0,25}} + \frac{272}{(1+i)^{0,5}} + \frac{544}{(1+i)^1}$	13,19%
Разница между суммой выданного и погашаемого кредита	950 евро должно быть возвращено через 1,5 года с процентами, всего 1200 евро	$950 = \frac{1200}{(1+i)^{1,5}}$	16,85%

Для получения корректной эффективной годовой процентной ставки (*effective interest rate*) требуется полученную внутреннюю доходность финансовой сделки подставить в формулу эффективной процентной ставки, учитывающую частоту начислений процентов в год:

$$(2) i_{ef} = \frac{\left(1 + \frac{i}{m}\right)^{m \times n} - 1}{n},$$

где  $m$  – частота начислений процентов в год.

Исходя из формулы 2, окончательным результатом, например, второй ситуации в таблице 1 будет не 13,07%, а 13,92%.



## 2. Переоценка качества кредитных требований

Регулярной переоценки качества еще не погашенных клиентами кредитов требуют от кредитных учреждений не только международные стандарты финансовой отчетности, но и предписания Базельского Комитета (1, 2004), а также соответствующее постановление Президента Банка Эстонии (7, 2000). Нетто-стоимость кредитного портфеля, которую стандарты IFRS разрешают отражать в балансе кредитных учреждений напрямую или через счет скидок, зависит от суммы скидок, определяемой при регулярной переоценке. Появление в портфеле некачественных (сомнительных) кредитов зависит не только от фактора платежеспособности и корректности заемщика, но и от кредитной политики банка. Чем либеральнее кредитная политика и чем проще получить кредит при повышенном предложении в условиях высокой конкуренции между банками, тем ниже может быть качество анализа кредитоспособности заемщика и выше вероятность выдачи некачественных кредитов, при переоценке которых в дальнейшем необходимо делать повышенные отчисления в текущие расходы.

Целью переоценки кредитных требований является соблюдение принципа консерватизма. Необходимо доказать, что при списании ожидаемых потерь в операционные расходы соблюдается преемственность и сравнимость, а используемая для этого информация и отчетность дают возможность объективно оценить стоимость кредита. В своей кредитной политике кредитное учреждение должно стараться установить баланс между увеличением объема кредитного портфеля за счет более выгодных условий кредитования и приемлемым для него кредитным риском (приемлемой долей возможных невозвратов). Кроме того, адекватное измерение сомнительных кредитов дает возможность более достоверно отразить в балансе реальные, приносящие доход, кредитные требования. Корректировка балансовой стоимости кредитного портфеля является одной из важнейших, но и болезненных корректировок с точки зрения финансового результата. Поэтому переоценкой должно заниматься независимое подразделение, а не специалисты, выдающие кредиты.

С 2000 года кредитные учреждения Эстонии переоценивают кредиты самостоятельно, на основе внутренней политики управления рисками. Крупные кредиты переоцениваются индивидуально, а массовые мелкие общей суммой, учитывая различные аспекты: наличие просрочек, качество управления, финансовое состояние, общеэкономические условия, состояние и текущая стоимость залога и другие.

До I квартала 2005 года сумма сомнительных кредитов рассчитывалась, исходя из ожидаемых убытков, поэтому кредитные учреждения по крупным кредитам активно использовали в качестве основы собственные методики оценки и переоценки кредитов, в основе которых лежал их предыдущий опыт по ранее выданным кредитам. С I квартала 2005 года, в соответствии с изменением стандарта IAS 39 *revised*, скидка по сомнительным кредитам рассчитывается по принципу причинного события<sup>4</sup> (например, нарушение договора, банкрот и др.), что дает возможность высвободить порядка  $\frac{1}{3}$  ранее созданных резервов на покрытие убытков по кредитам.

#### 4. Оценка справедливой стоимости кредитов

Хотя в настоящее время кредиты учитываются и отражаются в балансе по амортизированной стоимости приобретения, но уже сейчас вызывает интерес проработка проблемы перехода в будущем на метод справедливой стоимости, который как по международным, так и по эстонским стандартам бухучета и отчетности уже действует для торгуемых финансовых инструментов. Переход кредитных требований на учет по справедливой стоимости в балансе представляется делом времени, так как ситуация, когда часть финансовых инструментов учитывается одним, а часть другим методом, дает возможность при необходимости манипулировать финансовыми результатами и представлять их в более выгодном свете, чем в реальности. Кроме того, предложение перейти на полное использование метода справедливой стоимости при учете всех финансовых инструментов дискутировалось на уровне Европейского Союза, но под нажимом Западно-Европейских банков, ссылавшихся на технические трудности с расчетами и усиление волатильности собственного капитала, в Европейском Союзе пока что сохраняется компромиссный вариант международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности, который требует использовать метод справедливой стоимости только для торгуемых финансовых инструментов. По неторгуемым финансовым инструментам, в т. ч. кредитам, действующие стандарты IFRS требуют раскрытия справедливой стоимости в приложении к годовому консолидированному балансу.

Справедливая стоимость (*fair value*) – это сумма, за которую возможно обменять имущество или произвести расчет по обязательствам в сделке с сознательными, заинтересованными и независимыми сторонами (IAS 39 § 9). Ее лучшим индикатором является рыночная стоимость (*market value*), точнее рыночная цена (*market price*), существующая для торгуемых на активном рынке финансовых инструментов. При отсутствии активного рынка справедливую стоимость допускается определять другими методами. Традиционные кредиты, как правило, на активном рынке не котируются, поэтому их справедливую стоимость можно, в принципе, рассчитать методом современной стоимости (*present value*)<sup>5</sup>.

С точки зрения бухгалтерского учета, использование метода современной стоимости является значительным новшеством, хотя финансисты используют его относительно давно и широко. Понятие современной стоимости вытекает из концепции временной стоимости денег, в соответствии с которой более ранний по времени платеж оценивается инвестором более высоко, нежели более поздний (2, р. 3). По методике этой концепции современная стоимость инструмента рассчитывается<sup>6</sup> путем дисконтирования ожидаемых будущих денежных потоков (*discounted cash flow*) по ставке дисконтирования. При этом предполагается, что понятие ставки дисконтирования истолковывается всеми заинтересованными лицами однозначно и известна ее адекватная величина, соответствующая среднерыночной ставке по аналогичным финансовым инструментам с аналогичным сроком и аналогичными специфическими рисками. Однако на практике использование такого подхода вызывает определенные трудности, так как, несмотря на публикуемую Банком Эстонии статистику процентных ставок по различным категориями банковских кредитов, их дифференциация

в аспекте учета риска не всегда достаточна. Кроме того, в соответствии с финансовой концепцией анализа дисконтированного денежного потока ставка дисконтирования, как правило, должна помимо риска конкретного денежного потока, отражать также альтернативные затраты. Трудности могут возникнуть и с расчетом ожидаемых будущих денежных потоков, особенно в условиях широкого использования плавающей процентной ставки, базирующейся на 6-месячной ставке *Euribor*.

## 5. Заключение

Использование в бухгалтерском учете и при отражении в финансовой отчетности по выданным кредитам метода амортизированной стоимости приобретения, предписываемого действующими стандартами IFRS, распространившимися с 1.01.2005 на все кредитные учреждения Эстонии, вызывает необходимость, с одной стороны, корректного расчета эффективной процентной ставки, а с другой – адекватного определения суммы скидок по сомнительным кредитам. От этого зависит как балансовая стоимость кредитного портфеля, так и прибыль кредитного учреждения. Поэтому при расчете эффективной процентной ставки (если расчет является существенным) важно внимательно учитывать все условия по кредиту и для математической корректности расчетов использовать программу *Excel*.

С I квартала 2005 года в соответствии с изменением стандарта IAS 39 *revised*, кредитные учреждения перешли при расчете скидок по сомнительным кредитам от принципа ожидаемых убытков к принципу причинного события, что существенно высвобождает ранее созданные резервы и увеличивает прибыль.

Тенденции изменения стандартов IFRS дают основание предположить, что в будущем не только торгуемые финансовые инструменты, но и выданные кредиты нужно будет измерять и отражать в финансовой отчетности по справедливой стоимости, которая ввиду отсутствия активного рынка кредитов может быть рассчитана методом современной (приведенной) стоимости. Целью распространения принципа справедливой стоимости на некотируемые на активном рынке кредиты является повышение степени объективности финансовой отчетности кредитных учреждений, но возникают определенные трудности. Для использования метода современной стоимости необходимо наличие подробной надежной информации об ожидаемых будущих денежных потоках, получение которой, например, в случае долгосрочных кредитов, особенно выданных под плавающий процент, проблематично. Кроме того, на практике не исключена проблема с выбором подходящей ставки дисконтирования будущих денежных потоков. Стандарты IFRS, обязующие сейчас раскрывать информацию о справедливой стоимости выданных кредитов в приложении к балансу, исходят из того, что все кредитные учреждения будут однозначно трактовать понятие рыночной процентной ставки, которую предлагается использовать в качестве ставки дисконтирования, и что требуемая статистика рыночных процентных ставок по кредитам достаточно дифференцирована. Однако, по мнению автора, вопрос о ставке дисконтирования в связи с возможным переходом на отражение справедливой стоимости кредитов в балансе требует дополнительной проработки, учитывая все требования финансовой теории.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Basel Committee on Banking Supervision. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework*, June 2004 [cited 2006-01-20]. Доступно на: [www.bis.org/publ/bcbs107.pdf](http://www.bis.org/publ/bcbs107.pdf)
2. Brigham, Eugene F., Gapenski, Louis C. *Intermediate Financial Management*. The Dryden Press, 1993.
3. *Hea raamatupidamistava 2005*. EV Raamatupidamise Toimkond. Külim, 2005.
4. Koch, T. W., MacDonald, S. S. *Bank Management*. 4 th ed. USA : Dryden Press, 2000.
5. Raamatupidamise seaduse § 17 lõike 2 mõju ja rakendamine. *Eesti Finantsinspektsiooni uuring*, 2003. [cited 2006-01-25]. Доступно на: [www.fi.ee/failid/oigusaktide\\_analyys\\_01\\_10\\_03.pdf](http://www.fi.ee/failid/oigusaktide_analyys_01_10_03.pdf)
6. *Rahvusvaheline raamatupidamisstandard IAS 39 „Finantsinstrumendid: kajastamine ja mõõtmine“*. [cited 2006-01-25]. Доступно на: [www.easb.ee/?id=690](http://www.easb.ee/?id=690)
7. Krediidasutuste laenude teenindamine ja ebatõenäoliselt laekuvate nõuete kuldesse kandmine. *Eesti Panga Presidendi määrus № 9 27.06.2000*. [cited 2006-01-16]. Доступно на: [www.eestipank.info/pub4printer/objId=227219](http://www.eestipank.info/pub4printer/objId=227219)
8. *Raamatupidamise seadus*. [cited 2006-01-17]. Доступно на: [www.raamatupidaja.ee/index.php/26;4420](http://www.raamatupidaja.ee/index.php/26;4420)
9. Tarbijakrediidi kulukuse määra arvutamise kord. *Rahandusministri 7.08.2002 määrus № 98. Riigi Teataja Lisa*, 26.08.2002, 92, 1420.
10. Иванова, Н. *Принципы создания кредитных резервов в коммерческих банках Эстонии*. Reserves in Accounting. The 4th International Conference NO-RA, 2003, Wroclaw : Academia Economiczna im. O. Langego, 2003, с. 141–150.
11. Четыркин, Е. М. *Финансовая математика*. Москва : Дело, 2001.

## Summary

According to the IAS 39 standard the accounting of given credit has be in amortized cost using the effective interest rate. There are at least two problems associated with this method – the calculation of the effective interest rate and the proper estimation of loan loss provisions. The importance of the effective interest rate comes up from two reasons: (1) the size of the effective interest rate may affect the book value of the claim, (2) the effective interest rate influences also the accrual interest income. Therefore it is important to carry out detailed and accurate calculations of the effective interest rate. The tendencies in IFRS standards indicate that in the future, it is likely that in addition to the financial assets for sale, credit will also be accounted in fair value that is calculated as the present value of expected future value cash flows. The use of fair value method enables to increase the objectivity of financial accounting, but it may also raise additional problems as the estimation of fair value of loans presumes the existence of reliable data about future cash flows, and the discount rate used to capture the market interest rate has to be commonly accepted and available at the differentiation required by IAS 39.

**Key words:** IAS 39 standard, credit activity by banks, effective interest rate, loan loss provisions, fair value method.

## FOOTNOTES

- <sup>1</sup> В соответствии с § 17 (2) Закона о бухгалтерском учете Эстонии (2003) до 1.01.2005 кредитные учреждения могли использовать на выбор или хорошие обычаи бухгалтерского учета Эстонии или международные стандарты финансовой отчетности, но обычно практиковали частичное или полное использование IFRS. В связи с этим Финансовая инспекция Эстонии считает, что обязательный полный переход на международные стандарты не окажет существенного количественного влияния на финансовую отчетность кредитных учреждений в части отражения кредитных требований (5, § 17, lk. 17-18).
- <sup>2</sup> В Эстонии основные положения перечисленных международных стандартов в несколько сокращенном и упрощенном виде используются предприятиями с 2003 г. в соответствии с инструкцией Службы бухгалтерского учета № 3 «Финансовые инструменты». С 1.01.2005 эта инструкция действует с изменениями, введенными в связи с изменениями IFRS (3, lk. 105-131).
- <sup>3</sup> Проблемы, рассматриваемые в данной статье, могут представлять интерес (но в меньшей степени) и для других предприятий финансового и нефинансового сектора.
- <sup>4</sup> Однако, если необходимых данных мало, может быть использован принцип ожидаемых убытков, учитывающий предыдущий опыт банка.
- <sup>5</sup> Современную стоимость называют еще текущей, приведенной или капитализированной стоимостью (11, с. 31).
- <sup>6</sup> Принципиальная схема расчета современной стоимости финансового инструмента представлена правой частью формулы на с. 2, где ставка дисконтирования соответствует величине  $i$ .

## Assessing audit risk: general issues Galvenās problēmas audita riska vērtēšanā

**Rita Jankunaite**

Kaunas Faculty of Humanities  
Vilnius University  
Muitines st. 8, LT-44280 Kaunas  
e-mail rita.jankunaite@lar.lt

**Abstract.** The paper analyses the nature of the occurrence of audit risk and possibilities of its assessment, and the results of the survey on assessment of audit risk performed by Lithuanian auditors are presented. The survey results show that Lithuanian auditors practice the classical audit risk model for the purposes of understanding audit risk and audit planning. They assess not only the components of the classical audit risk model (inherent, control and detection audit risks), but also the auditor's independence and client's business risks by evaluating factors affecting the existence of the risks. That indicates that the classical audit risk model currently is not considered a reliable instrument in assessing audit risk.

**Key words:** audit of financial statements, audit risk, classical audit risk model, risk assessment, material misstatement.

### Introduction

The volume of analytical checks in a competitive market is increasing, whereas the fast development of technologies and economic pressure force audit firms to be more creative when dealing with profitability issues. Since audit is attributed to the activities that are characterised by evident risk, the risk must be properly assessed.

The issues of audit risk assessment are addressed by many foreign researchers (A. A. Arens, J. K. Loebbecke, J. C. Robertson, S. M. Bichkova, V. V. Skobara, and others) and Lithuanian scientists (J. Mackevičius, J. Kabašinskas, I. Toliatienė, I. Matickienė). However, no all-inclusive methodology that would make the auditor's work easier when it comes to the audit risk assessment was found in their studies. Thus, the theoretical and practical aspects of audit risk assessment should be thoroughly analysed.

*The object of the research* – audit risk.

*The purpose of the research* – to determine the nature of the occurrence of audit risk and to investigate the possibilities of its assessment.

The paper is structured as follows:

First the theoretical aspects of the nature of the occurrence of audit risk are analysed, by presenting previous studies and providing an overview of standard document analysis, their comparison and synthesis. Then the results of the survey on the assessment of audit risk performed by Lithuanian auditors are presented, followed by conclusions.

## Nature of the occurrence of the audit risk and possibilities of its assessment

While performing audit of financial statements, including planning, an auditor should evaluate possible material misstatements in client's financial statements. The possibility for the auditor to express an inappropriate audit opinion when the financial statements are materially misstated creates audit risk. This opinion is supported by the International Standards on Auditing (ISA) as well as National Standards on Auditing (NSA) of Lithuania, which correspond in all material aspects. However, the analysis of definitions of audit risk, presented in the standards, and studies of foreign and Lithuanian scientists (Mackevičius, 1999; Kabašinskas, Toliatienė, 1997; Bichkova, 1998; Arens, Loebbecke, 1997; ABREMA, 1996; Robertson, 1990; Skobara, 1998) show that the audit risk is defined incompletely in most of them (see Table).

Table

**Definitions of Audit Risk**

Source	Definition
200 ISA (2004), 6 NSA (2005) J. Mackevičius (1999) J. Kabašinskas, I. Toliatienė (1997) A.A. Arens, J.K. Loebbecke (1997) J.C. Robertson (1990) S. M. Bichkova (1998) V.V. Skobara (1998) ABREMA (1996)	<p>Audit risk</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– an auditor may express an inappropriate audit opinion when the financial statements are materially misstated.</li> <li>– misleading data in the financial statements will not be disclosed during an audit.</li> <li>– the auditor, having performed the audit procedures, may make an unjustified conclusion.</li> <li>– while performing an audit, the auditor assumes some level of uncertainty.</li> <li>– probability that the auditor will express an inappropriate opinion on financial statements.</li> <li>– an auditor will overlook material errors and will issue an unqualified report.</li> <li>– risk that the auditor, having performed audit procedures, will make a wrong conclusion, i.e. will issue an unqualified audit report on misstated financial statements or vice versa.</li> <li>– material misstatements exist or may exist in the audited financial statements.</li> </ul>

(prepared according to 200 ISA, 2004; 6 NSA, 2005; Mackevičius, 1999; Kabašinskas, Toliatienė, 1997; Arens, Loebbecke, 1997; Robertson, 1990; Bichkova, 1998; Skobara, 1998; ABREMA, 1996).

The analysis of different interpretations of the audit risk concept reveals that the definition of audit risk must take into account the following:

- 1) The risk that material misstatements exist;
- 2) The risk that the existing material misstatements will not be detected and an inappropriate opinion will be expressed;
- 3) The risk that the auditor will express an erroneous opinion on the financial statements and the material misstatements existing (not existing) therein.

Thus the audit risk when the client intentionally or accidentally allows the occurrence of material misstatements which may misstate the financial statements may depend on circumstances that are not determined by the auditor or the audit nature, i.e. entity business environment, management's influence on the preparation of financial statements, or other similar characteristics. The audit risk that existing

material misstatements will not be detected during the audit, and the auditor will express an inappropriate opinion on the financial statements or the auditor will express an erroneous opinion on the financial statements and material misstatements existing (not existing) therein, may depend on the auditor's qualities and audit actions.

The ISAs also emphasize the dual nature of the occurrence of audit risk, i.e. audit risk is associated with 1) the risk of material misstatement at the overall financial statements level as well as the class of transactions, account balance, and disclosure level, highlighting that the financial statements may be materially misstated prior to the audit, 2) the detection risk that the auditor will not detect such a misstatement. Two components of the risk of material misstatement at the assertion level--inherent and control risks--are discussed. Inherent risk is the susceptibility of an account balance or transaction to a misstatement that could be material, either individually or when aggregated with other misstatements, assuming that there is no relevant internal control. Control risk is the risk of material misstatement directly depending on the effectiveness of the design and operation of internal control of the entity. Although the ISAs usually describe a combined assessment of the risk of material misstatement, the auditor may make separate or combined assessments of inherent and control risk depending on audit techniques, methodologies and practical experience. Nevertheless, the ISAs and some scientists (Mackevičius, 1999; Skobara, 1998) acknowledge that it is not possible to assess the actual level of inherent and control risks. The assessment is often subjective, i.e. based on forming of an opinion rather than precise measurement of the risk.

Irrespective of the above mentioned difficulties, according to the ISAs, the auditor is required to assess the risk of material misstatement at the assertion level in order to be able to plan further audit procedures that help reduce detection risk and achieve an acceptable audit risk level. When reasonable assurance that financial statements are free of material misstatements is obtained, the acceptable audit risk level cannot exceed 5%. The audit risk model (hereinafter – classical audit risk model) is used to determine the latter audit risk level. The classical audit risk model expresses the relationship of the components of the audit risk (inherent, control and detection risk) in mathematical terms, and helps to determine a proper level of the detection risk. However, according to J. Mackevičius (1999), A. A. Arens, J.K. Loebbecke (1997), and J.C. Robertson (1990), the possibilities of model application in assessing the audit risk and its separate components are doubtful. Therefore, the classical audit risk model is criticized mostly because it does not provide methods for precise assessment of inherent, control and detection risks, does not reflect the relationship of the components included in the model, and does not include and describe other risks that may influence the significance of the audit risk. Accordingly the question arises: what auditors should rely on when assessing the audit risk and its components.

## **Survey on the Audit Risk Assessment**

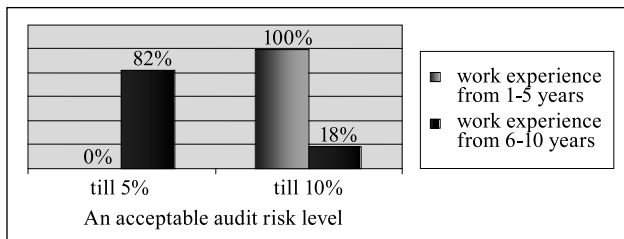
*The objective of the survey* was to investigate how Lithuanian auditors assess audit risk.

The survey aims at determining whether Lithuanian auditors assess audit risk and its components while performing audit of financial statements, and what factors are taken into account in the assessment process. It is virtually impossible to perform such



a survey by visiting audit firms, since the auditors usually refuse to talk. Therefore, in order to ensure the utmost anonymity of the respondents and maximum reliability of the data, a questionnaire was used. 70 questionnaires were distributed to Lithuanian auditors. 42 auditors gave no response, 2 respondents claimed that they would not be able to provide answers to the questionnaire, and 26 filled in questionnaires were returned. Taking this into account, all the 26 questionnaires were used for the analysis. The results of the survey can be held representative, as they reach 90% probability and 18.5% deviation.

*Analysis of the collected data.* All the auditors that took part in the survey recognize the importance of audit risk and assess it separately during each audit. Since proper audit planning and an actual plan can reduce the occurrence of audit risk, 54% of the auditors surveyed prepare an audit plan before an audit, 38% prepare the plan now and then, and 8% of the respondents do not prepare the plan at all. Moreover, as many as 85% of the auditors surveyed have their own audit risk assessment methodology, such as certain questionnaires and special audit tests and procedures. Most of the respondents, i.e. 77%, find that an acceptable audit risk level is less than 5%, whereas the remaining 23% of the auditors think that it can be up to 10%. It should be noted that the acceptable audit risk level of up to 10% is pointed out by auditors whose experience in auditing is less than 6 years as well as 18% of experienced auditors (see Fig. 1), whereas 82% of the auditors with work experience exceeding 5 years set an acceptable audit risk level under 5% for each audit.



**Fig. 1. Percentage of the auditors surveyed by acceptable audit risk level and work experience**

The auditors surveyed assess audit risk in different ways: 46% of the respondents declare that they perform a qualitative evaluation of the audit risk, i.e. large, small, or medium, 31% perform a qualitative and quantitative evaluation, and 23% perform only a quantitative evaluation (30%, 50%). The qualitative evaluation of audit risk is emphasised by 1) 42% of the auditors with more than 5 years experience in auditing, 2) 31% of the auditors who perform more than 5 audits a year, and 3) 40% of the auditors who have set an acceptable audit risk level under 5%. The quantitative evaluation of audit risk is approved by 1) 25% of the auditors with more than 5 years experience in auditing, 2) 15% of the auditors who perform more than 5 audits a year, and 3) 30% of the auditors who have set an acceptable audit risk level under 5%. It means that the auditors evaluate audit risk in the manner acceptable to them. However, the qualitative audit risk evaluation method is favoured by the auditors in public practice.

Another area of the survey deals with the application of the classical audit risk model (inherent, control and detection risks) in auditing. 54% of the respondents

claim that they pursue this audit risk model when performing an audit, 42% of the respondents do that occasionally, whereas 4% of the auditors surveyed do not use the classical audit risk model in auditing. Usually the auditors apply the classical audit risk model for the purposes of understanding audit risk and audit planning. It should be noted that 23% of the surveyed auditors emphasise the theoretical importance of the audit risk model rather than the practical one, claiming that “it is difficult to apply it in practice”. Whereas 77% of the auditors distribute as follows: 31% claim that the classical audit risk model can always be applied in practice, while 46% think that it cannot be applied always.

The analysis of the survey results show that the detection risk represents the most important audit risk component: as many as 69% of the auditors consider this audit risk component to be very important. The other two classical audit risk model components--the inherent and control risks--are considered important by most of the auditors, i.e. 77 and 69% respectively (see Fig. 2).

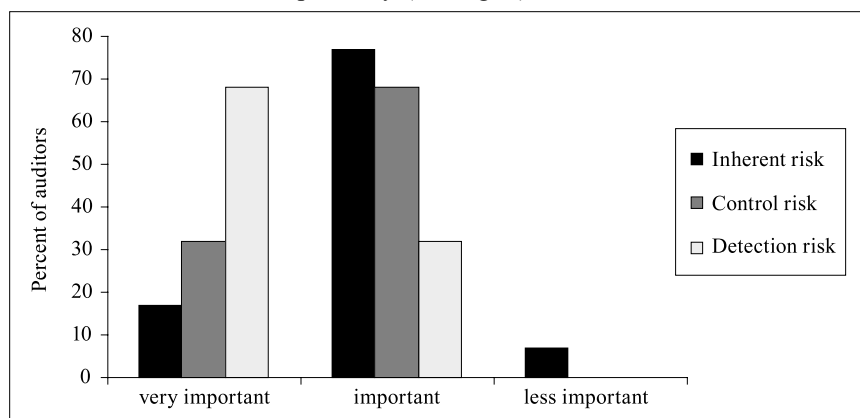


Fig. 2. Evaluation of the importance of the components of the classical audit risk model

Since the audit risk components may be assessed either individually or in relation with each other, the survey discloses that 46% of the auditors assess each audit risk component separately, 38% do that occasionally, and only 16% evaluate the components strictly in relation with other ones, and assure that they perform a joint assessment of the three audit risk components.

The survey aimed at determining what factors are taken into account when assessing each component of the audit risk model. There were 6 groups of client inherent risk factors presented in the questionnaire: Group I – external factors, Group II – business characteristics, Group III – management structure, Group IV – management characteristics, Group V – accounting characteristics, and Group VI – relations with audit. It should be noted that different auditors pay different attention to individual factors of the inherent risk, although a more detailed analysis highlights certain consistent patterns.

The most important of the *client's external* factors are the economic and political-legal conditions; as many as 92% of the respondents consider this factor very important or important, and none of the auditors find it unimportant (see Fig. 3). The changes of the legislation are also attributed to important inherent risk factors.

The needs of the customers represent the least important factor in this group: 31% of the respondents indicate it as unimportant. The most important of the *client's business characteristics* include the complexity of technological processes and transactions with related parties. These have been stressed by 69% of the auditors. Over 75% of the auditors who participated in the survey acknowledge the importance of the client's business nature, failure, likelihood of bankruptcy, property flow, and likelihood of property embezzlement. The opinion of the auditors regarding the application of high technologies at the audited entity is as follows: 46% find this factor very important, 24% consider it important, 15% think that it is less important, and 15% deem it unimportant.

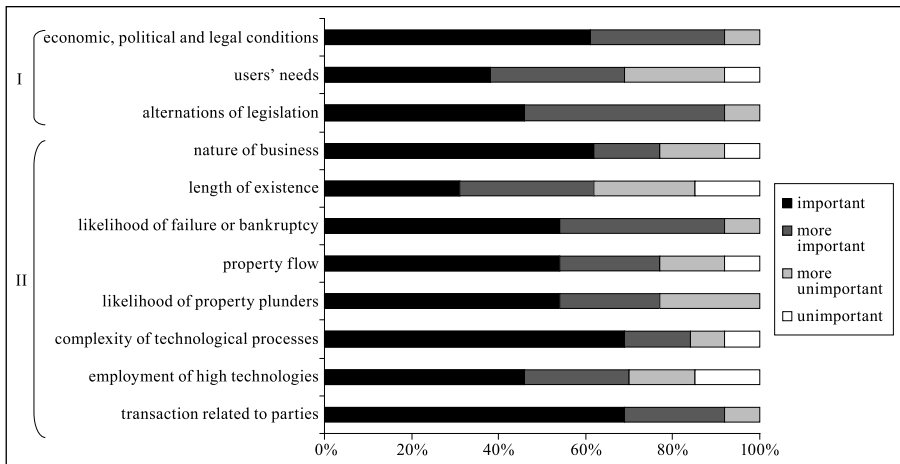


Fig. 3. Evaluation of client's external factors (I) and business characteristics (II)

The factor of the *client's management structure*, i.e. whether the entity is managed by a single person or a group of persons, is considered a very important and significant inherent risk factor by most of the auditors, i.e. 62%, although 15% of the respondents disregard this factor completely (see Fig. 4).

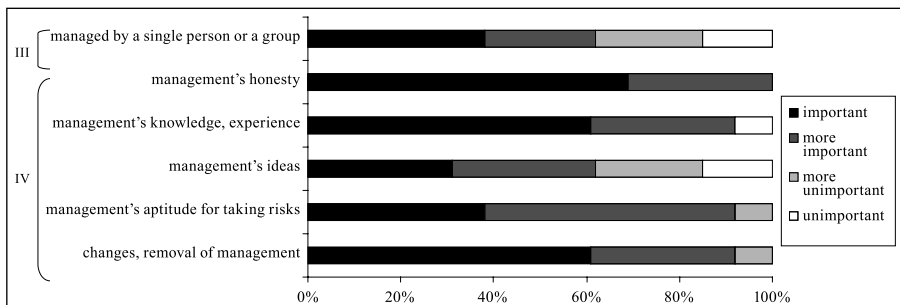


Fig. 4. Evaluation of client's management structure (III) and management characteristics (IV)

Since *the client's management characteristics* can affect the financial statements of the entity, most of the auditors also emphasise the importance of this group of the factor (see Fig. 4). Dishonesty of the management, lack of knowledge and experience,

and frequent removals and changes are the most important inherent risk factors. Over 90% of the auditors who took part in the survey consider them very important or important. Less frequently analysed and less important characteristics of the client's management include their ideas (as many as 38% of the respondents consider this factor of little importance or unimportant) and aptitude for taking risks (8% find it of little importance).

Various *accounting characteristics of the client* are also indicated as important inherent risk factors, especially unusual transactions (indicated as very important by 85% of the respondents), complex transactions (62%), and organisation of the work of the accounting department (61%) (see Fig. 5).

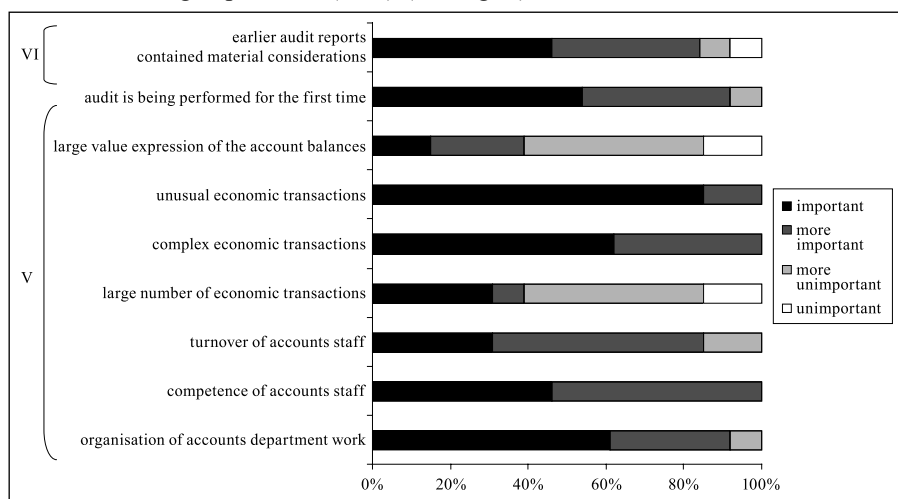


Fig. 5. Evaluation of client's accounting characteristics (V) and relations with audit (VI)

The competence and turnover of the client's accountants is attributed to an important inherent risk factor; however, only 54% of the respondents agree with that, while 46 and 31%, respectively, find these factors very important. It should be noted that 61% of the auditors surveyed do not think that a large value of the account balances is an important factor.

The analysis of the importance of the last group of inherent risk factors – *client's relations with the audit*, has revealed that the auditors pay quite much attention to the first audit as well as to the cases when the earlier audit reports, whether made by the auditors themselves or by other auditors, contained serious considerations. Thus 54% and 46% of the respondents, respectively, indicate these factors as very important in the evaluation of the inherent risk.

Accordingly, most of the inherent risk factors in the questionnaire have been evaluated by the auditors as very important or important and only two factors, i.e. a large number of transactions and a large value of the account balances at the audited entity, were indicated as more unimportant.

The results of the survey show that during auditing most of the auditors, i.e. 92%, evaluate the client's internal control system, and only 8% perform the evaluation occasionally. The main sources used by the auditors to evaluate the efficiency of the

audited entity’s internal control include management inquiries (92% of the respondents), inquiries of the accounting personnel (77%), and the auditor’s actions (70%). It should be noted that most of the auditors use all of the above sources to get an understanding of the efficiency of the audited entity’s internal control. Figure 6 illustrates how the auditors ascertain the aspects of the control environment (III), efficiency of the accounting system (II), and employment of the control procedures (I) at the audited entity.

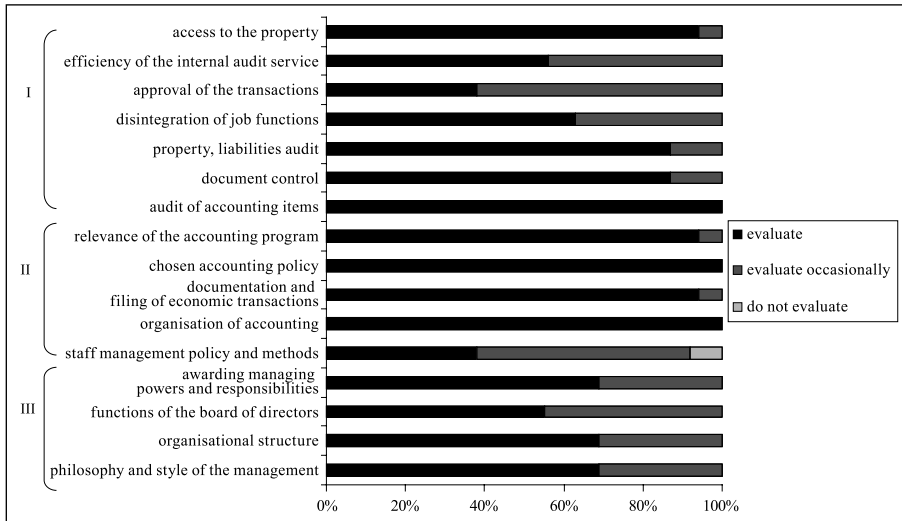
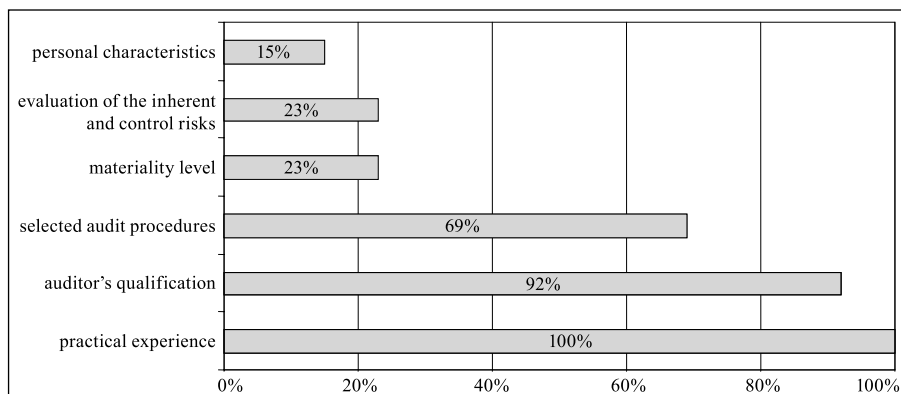


Fig. 6. Trends of the evaluation of client’s internal control aspect

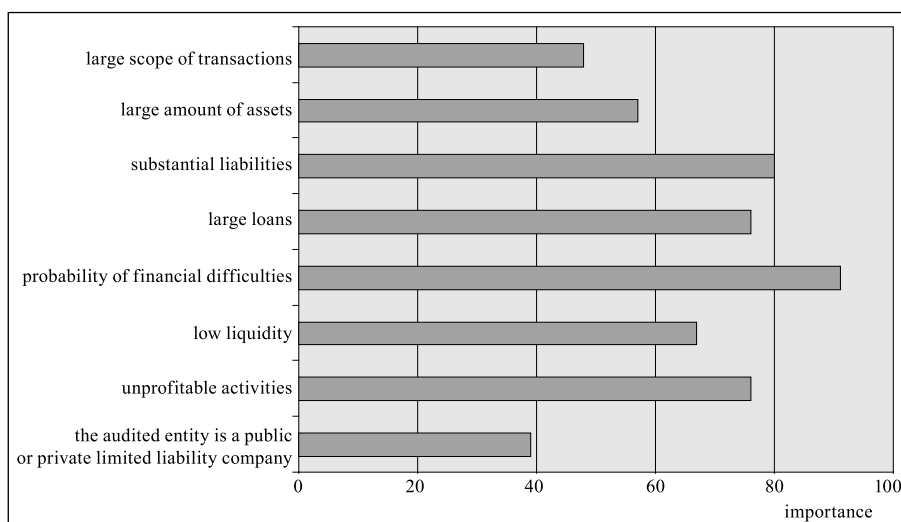
To evaluate the control risk, all of the surveyed auditors look into the way the client’s accounting is organized, what is the selected accounting policy of the client, and check the arithmetic accuracy of the accounting items and computer system. 92% of the respondents determine whether the transactions are properly substantiated by accounting documents and properly recorded in a relevant period, the relevance of the computerised accounting program, and the possible access to the property of the audited entity. However, most of the respondents only occasionally evaluate the client’s personnel management policy and methods, approval of the transactions, the functions of the Board of Directors, and the efficiency of the internal audit. Thus it can be stated that when determining the control risk at the audited company, the auditors pay most of their attention to the efficiency of the accounting system, which represents an integrated part of the internal control system. Whereas the rules established by management – the client’s control environment and control procedures that prevent errors and fraud, are given insufficient attention.

The analysis of the perception of the third classical audit risk model component – the detection risk, shows that auditors consider the following three factors the most important in determining the scope of the detection risk: 1) practical experience of the auditor (noted by all the auditors), 2) the auditor’s qualification (92% of the auditors find it very important), 3) selected audit tests and procedures (69%) (see Fig. 7). Other detection risk factors (personal qualities of an auditor, the determined inherent and control risks, the identified level of materiality) were noted by few auditors, i.e. 15, 23, and 23% respectively.



*Fig. 7. Factors determining the detection risk*

85% of the auditors surveyed indicated that they reduce the detection risk by performing extra audit procedures and obtaining more audit evidence. Usually the auditors try to obtain as much audit evidence as possible if the audited entity is threatened by the assumption of a going concern. It is proved by the following circumstances (See Fig. 8). There is a tendency to obtain more evidence if there is a probability of financial difficulties (the importance thereof is indicated by 77% of the auditors), substantial liabilities (70%), if business activities are unprofitable several years in a row, and there are large loans (62%), or low liquidity (46%). However, the factors that do not have direct impact on the going concern of the audited entity are given less attention by the auditors. That applies to the legal status of the entity (public or private limited liability company), scope of the transactions, and the amount of assets in the financial statements.



*Fig. 8. Evaluation of the factors determining the scope of the detection risk in auditing*

The survey intended to find out how the auditors assess the risks that are not included in the classical audit risk model. The results of the survey reveal that Lithuanian auditors (70% of the respondents) admit that the independence risk exists in auditing an entity. All of them emphasize that they would not perform (have not performed) an audit in the entity where they carry out accounting tasks and prepare financial statements. However, some of them state that they would not always refrain (have refrained) from auditing an entity if they were related by family or other ties (8% of the respondents); were previously employed by the client or the customer (4%); were a former shareholder of the client (8%); had received a large gift or loan (8%); were involved in litigation with the client (4%); experienced pressure from the management or the customer (4%).

Furthermore, all the auditors surveyed indicated that the client’s business risk should be evaluated when performing an audit. Therefore, in the course of the audit they determine the reasons why the client wants to increase/decrease the performance results; whether the entity has some “unusual” transactions; whether the entity is engaged in some transactions that are “annulled” at the beginning of the next year; whether the entity pays its consultants for unusual services. Although the auditors analyse the risks faced by a client, only 77% of them determine the short-term and long-term objectives of the audited entity and the hindrances that prevent it from achieving the objectives as well as the daily risks faced by the entity; 54% find out the daily difficulties encountered by the management; 39% analyse how the audited entity forecasts its business results and how the forecasts fit reality (see Fig. 9).

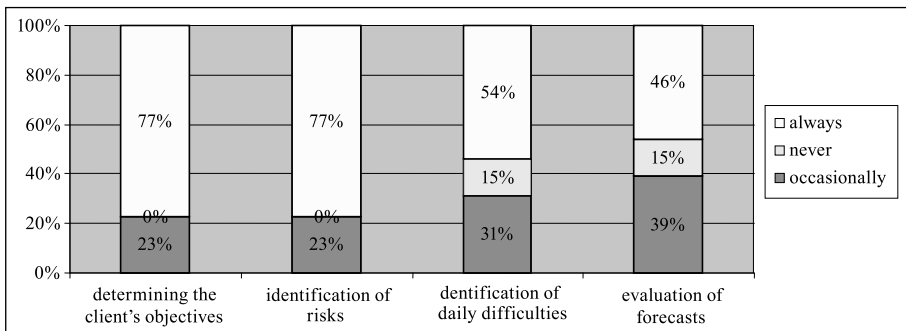


Fig. 9. Auditor’s consideration of the factors determining the client’s business risk

A conclusion can be made that consideration given to revealing a client’s business risk is insufficient.

## Conclusions

The theoretical and practical survey of the occurrence of audit risk and the possibilities of its assessment has led to the following conclusions:

The definition of audit risk should take into account the following: 1) the risk that material misstatements exist; 2) the risk that the existing material misstatements will not be noticed and an incorrect opinion will be expressed; 3) the risk that the auditor will express an erroneous opinion on the financial statements and the material misstatements existing (not existing) therein. Therefore the occurrence of audit risk

may depend on circumstances that are determined and not determined by the auditor or the nature of the audit. However, the ISAs disclose such dual nature of audit risk: material misstatement risk that the client has intentionally or accidentally allowed the material misstatements to occur in the financial statements, and detection risk depending on the auditor's qualities and audit actions.

Results of the survey on assessment of audit risk show that Lithuanian auditors:

- assess audit risk in every audit of financial statements;
- attempt to reduce the audit risk to 5%, an acceptable audit risk level, although the qualitative evaluation of the audit risk is favoured;
- use the classical audit risk model for the purposes of understanding audit risk and audit planning, and put more emphasis on the theoretical importance of this audit risk model accordingly;
- even though they consider the detection risk to be the most important component of audit risk, thoroughly analyse both the inherent and control risks and evaluate the factors affecting their scope;
- when evaluating the inherent risk, indicate the following factors as the most significant influencing material misstatements in financial statements: economic, political-legal conditions, complexity of technological processes, transactions with related parties, management characteristics, dishonesty of the management, lack of experience, unconventional or complex transactions, the first audit, or modifications of previous audit reports;
- when assessing control risk, analyze the client's internal control system and determine the way the accounting is organized, the selected accounting policy, and check the arithmetic accuracy of the accounting items and the computer system;
- stress that detection risk is affected by the practical experience of the auditor, the auditor's qualification, the applied audit tests and procedures;
- consider other risks not included in the classical audit risk model, such as the auditor's independence risk and the client's business risk.

This allows the author to conclude that currently, audit risk is assessed thoroughly, taking into account factors affecting its occurrence and the occurrence of the audit risk components, while the classical audit risk model is not considered a reliable instrument in assessing audit risk.

## LITERATURE

1. Activity Based Risk Evaluation Model of Auditing – ABREMA (1996). Retrieved from Australian Educational Research Pty Ltd. Web site: <http://www.abrema.net/abrema/>.
2. Arens, A. A., Loebbecke, J.K. (1997). *Auditing: An Integrated Approach* (7 ed). Upper Sand Rives : Prentice Hall. 823 p.
3. International Standards on Auditing (2004) [online]. Available from Internet: <<http://www.ifac.org/Store/Details.tml?>>
4. Kabašinskas, J., Toliatienė, I. (1997). *Auditas*. Vilnius : Amžius. 382 p.
5. Mackevičius, J. (1999). *Audito teorija ir praktika*. Vilnius : Lietuvos mokslas. 700 p.



6. Matickienė, I.(1997). Audito planavimas ir organizavimas. Kaunas : Technologija. 140 p.
7. National audit standards (2005) [online]. Available: <[http:// www.lar.lt/Docs/](http://www.lar.lt/Docs/)>.
8. Robertson, J. C. (1990). Auditing. (6. ed.). Boston : Homewood (III). 765 p.
9. Бычкова, С. М. (1998). Доказательства в аудите. Москва : Финансы и Статистика. 176 с.
10. Скобара, В. В. (1998). Аудит методология и организация. Москва : Дело и Сервис. 576 с.

## **Kopsavilkums**

Rakstā analizēta audita riska būtība, iespējas to novērtēt, kā arī Lietuvas auditoru skatījumā sniegts audita riska novērtējums. Ņemot vērā, ka audita riska definīcija iekļauj sagrozītas informācijas varbūtību, ko nav iespējams atklāt, un tādēļ var tikt izteikts nepareizs viedoklis, pastāv risks, ka auditori izteiks nepatiesu apgalvojumu par auditēto finanšu pārskatu. Apsekojuma rezultāti parāda, ka Lietuvas auditoru izpratne par audita risku un audita plānošanu balstās uz klasisko audita riska modeli, kas arī tiek lietots praksē. Auditori novērtē riska varbūtības ietekmējošos faktorus un novērtēšanā izmanto ne tikai klasiskā audita riska modeļa elementus, bet arī auditora neatkarību un klienta biznesa risku. Tas norāda, ka audita riska novērtēšana ir būtiska problēma un klasisko audita riska modeli mūsdienās nevar uzskatīt par drošu audita riska novērtēšanas instrumentu.

# **Business Combination of the Accounting Act and the International Financial Reporting Standards – Selected Problems Komercedarbības apvienošana Grāmatvedības likumā un Starptautiskos Finanšu pārskatu standartos – atsevišķas problēmas**

**Magdalena Janowicz**

University of Szczecin, Faculty of Economics and Management  
ul. Mickiewicza 64, Szczecin, Poland; ma\_ja@interia.pl

The process of adapting the national legislation to international standards might be perceived in Polish Accounting Law. The paper presents selected problems of business combination in the aspect of the Accounting Act and the International Financial Reporting Standards.

The article points out the main differences and similarities between the Polish Accounting Act and the International Financial Reporting Standard 3 “Business combination”. It mainly focuses on issues related to application of the purchase method, identifying the acquirer and goodwill.

**Key words:** business combination; accounting; International Reporting Standards

## **1. Introduction**

In connection to Poland joining the European Union, Polish legislation is being changed in order to adjust it to European Union standards. The transformation might be observed in Polish balance sheet law as well. Further changes in the Polish Accounting Act should be expected within the next few years. Their purpose would be to adjust the Polish legislation to solutions presented in the International Financial Reporting Standards.

This paper presents selected problems related to business combination. It describes the rules introduced by IFRS 3 “Business combinations” in comparison to the Polish balance sheet law and points out some possibilities of using IFRS in all these areas that have not been mentioned in the Polish legislation.

## **2. Methods of accounting for business combinations**

The way in which business combination should be presented in books of account is regulated by both the Polish Accounting Act and IFRS.

The IFRS 3 “Business combinations”, which was introduced about one year ago and replaced the previously used IAS 22 “Business combinations,” allowed only the use of the purchase method of accounting. The standard does not define this method in a direct way. However, after analysing paragraph 36 of IFRS 3, it is possible

to describe the purchase method as allocating the cost of a business combination<sup>1</sup> by recognising the acquiree's identifiable assets, liabilities and contingent liabilities which have been made at the date of acquisition by acquirer.

While applying this method the following steps should be involved:

- 1) identifying an acquirer;
- 2) measuring the cost of the business combination;
- 3) allocating, at the acquisition date, the cost of the business combination to the assets acquired and liabilities and contingent liabilities assumed<sup>2</sup>.

Identifying the acquiree is a very important part of the whole combination process. The main criterion which allows describing one of the entities as an acquiree is its ability to obtain control of the other combining entities.

As it has been stated in paragraph 19 of the IFRS 3, the control is defined as the power to govern the financial and operating policies of an entity or business. In general it is widely accepted that the entity obtains control of another entity, when it acquires more than one-half of the other entity's voting rights. However, it should be pointed out that even if one of the combining entities has not obtained more than one-half of the voting rights of another combining entity, it might obtain control of other entity if, as a result of the combination, it obtains:

- power over more than one-half of the voting rights of the other entity by virtue of an agreement with other investors;
- power to govern the financial and operating policies of the other entity under a statute or an agreement;
- power to appoint or remove the majority of the members of the board of directors or equivalent governing body of the other entity;
- power to cast the majority of votes at meetings of the board of directors or equivalent governing body of the other entity.

The standard presents an additional criterion which allows identifying the acquirer, e.g.: the fair value of one of the combining entities is significantly greater than that of the other combining entity or the business combination results in the management of one of the combining entities being able to dominate the selection of the management team of the resulting combined entity<sup>3</sup>.

The Polish Accounting Act allows using two methods of accounting for business combination and presenting it in books of account<sup>4</sup>:

- purchase method,
- pooling-of-interest method.

In the **purchase method** the acquirer's assets and liabilities at their book values are summed up with the appropriate items of assets and liabilities of the acquired at their fair values at the date of acquisition. It should be noticed that some intercompany eliminations should be made while applying the method:

- share capital of the acquiree set at the date of acquisition as fair value of net assets,
- mutual receivables and liabilities of the combining entities.

The difference between the cost of purchase and the fair value of the acquiree's net assets is recognized as goodwill.

The **pooling-of-interest method** consists of summing up individual items of assets and liabilities, revenues and costs of the combining enterprises, after being adjusted to suit the same valuation methods. In this method some intercompany eliminations should be made as well, such as mutual receivables and liabilities of the combining entities or share capital of this entity which ceased to exist after the combination.

### 3. Cost of a business combination

A very important part of combinations accounting using the purchase method is setting the cost of a business combination. According to IAS 3 this cost includes:

- the fair values, at the date of exchange, of assets given, liabilities incurred or assumed, and equity instruments issued by the acquirer, in exchange for control of the acquired,
- any costs directly attributable to the business combination.

Unlike the Polish Accounting Act, IFRS 3 gives much more detail about this, what might be considered as an element of the cost of the business combination<sup>5</sup>. Among given examples, the following items have been mentioned: professional fees paid to accountants, legal advisers, valuers and other consultants to effect the combination. The cost of a business combination also includes liabilities incurred or assumed by the acquirer in exchange for control of the acquired.

Some costs have been excluded from the cost of business combination. Among these are general administrative costs, including the costs of maintaining an acquisitions department, and other costs that cannot be directly attributed to the particular combination being accounted for are not included in the cost of the combination. They are recognised as an expense when incurred.

As it was mentioned before, all assets given and liabilities incurred or assumed by the acquirer in exchange for control of the acquiree, should be valued by their fair value at the date of acquisition. The way in which all these items should be valued is described in detail in IFRS itself.

If a business combination agreement allows for an adjustment to the cost of the combination contingent on future events, the acquirer shall include the amount of that adjustment in the cost of the combination at the acquisition date if the adjustment is *probable* and can be measured reliably.

After setting the cost of a business combination, at the acquisition date, it should be allocated by recognising the acquiree's identifiable assets, liabilities and contingent liabilities that satisfy the following recognition criteria:

- in the case of an asset other than an *intangible asset*, it is probable that any associated future economic benefits will flow to the acquirer, and its fair value can be measured reliably,
- in the case of a liability other than a contingent liability, it is probable that an outflow of resources embodying economic benefits will be required to settle the obligation, and its fair value can be measured reliably,

- in the case of an intangible asset or a contingent liability, its fair value can be measured reliably.

It is worth noticing that methods of setting the fair value allowed by the Polish Accounting Act are very similar to those which have been introduced by IFRS. At the moment the main differences between these are strictly related to intangible assets. According to the act the fair value of these is considered as an estimated value, which has been set by using market prices of the same or similar intangible assets and in case of goodwill or negative goodwill – a zero value. When it is impossible to set the estimated value by using market prices, such a value should be taken that will not originate or increase the negative goodwill.<sup>6</sup>

Furthermore, in the Polish Accounting Act a cost of purchase is used instead of a cost of a business combination. According to the act this cost might be considered as:

- the market price of shares or set in another way their fair value, if the market price of the shares is not known, when the entity issues new shares due to the acquisition,
- the purchase price of own shares if the entity buys these due to the acquisition,
- the purchase price of acquiree's shares,
- the fair values of the payment object if the payment has been made in a form different from the above-mentioned,
- the sum of appropriate values mentioned above if the payment has been made in a few different forms.

#### 4. Goodwill

There is a strong possibility that a fair value of acquired assets will be different (higher or lower) from the cost of acquisition. In this case goodwill appears. **Goodwill** is defined by the Polish balance sheet law as the positive difference between the cost of acquisition of an entity or its organized part and lower than the fair value of acquired net assets. If the cost is lower than the fair value of the acquired net assets, **negative goodwill** appears<sup>7</sup>.

Goodwill is related to that part of entity value which is based on its market position. (reputation, participation in the market, well-qualified management, location, ability to generate profits). It is highly unique in its character and should be valued separately for each entity. Goodwill is generated through the entity development and is not shown in the books of account of its original owner, but only after acquiring the entity<sup>8</sup>.

Goodwill is classified as an item of intangible assets and depreciated for 5 years; however in some reasonable cases this period could be extended to 20 years.

Negative goodwill is qualified to deferred incomes and depreciated for the period being a wage average of economic utility time of acquired and depreciated assets excluding long-term financial assets.

If negative goodwill extends the value of acquired net assets, it is recognized as an income when occurred.

The IFRS defines goodwill in a slightly different way than the Polish balance sheet law. According to the standard it is a payment made by the acquirer in anticipation of future economic benefits from assets that are not capable of being individually identified and separately recognised.

It should be pointed out that there is only **goodwill** mentioned in the standard. The main differences are related to the way in which this item of intangible asset should be treated. After initial recognition, the acquirer shall measure goodwill acquired in a business combination at a cost less than any accumulated impairment losses. The goodwill shall not be amortised. Instead, the acquirer shall test it for impairment annually, or more frequently if events or changes in circumstances indicate that it might be impaired.

If the net fair value of the recognized identifiable assets, liabilities and contingent liabilities exceeds the cost of the business combination, the acquirer shall reassess the identification and measurement of the acquired's identifiable assets, liabilities and contingent liabilities and the measurement of the cost of the combination and recognise immediately in profit or loss any excess remaining after that reassessment.

## 5. Final notes

It is quite obvious that the IFRS 3 more clearly presents the requirement that should be fulfilled in business combinations and explains some issues that have not been mentioned in the Polish Accounting Act.

Furthermore, some new solutions in recognition and measurement of intangible assets allows better to apply a true and fair view concept than what is possible by using the Polish legislation, which sometimes might lead to some deformation in their value.

Summarizing, some significant differences between both documents might be noticed. Using two methods of accounting for business combination is still allowed in the Polish Accounting Act, whereas only the purchase method has been mentioned in the IFRS 3 "Business combination".

In Poland the main act that should be taken under consideration while accounting for business combination is the Polish Accounting Act. However, there is a possibility of using IFRS in all these areas that have not been regulated in the Act.

The main issues related to business combination have been presented in the Act; however, it should be pointed out that these regulations do not present all potential problems that might occur while accounting for business combination, therefore some other source on information might be needed, especially the aforementioned standard.

However, in the current situation, in which so many differences between these acts might be seen, not every problem can be solved by using regulations enclosed in the standard, as two methods of accounting are still allowed in the Polish Accounting Act, the problem strictly related to the pooling of interests method occurs.

When the Polish Accounting Act was being created, it was mainly based on no longer valid IAS 22 "Business combinations", which has been replaced by IFRS 3 "Business combination". Some issues that have not been mentioned in the Act were

formerly regulated by IAS 22. Now, when the standard is no longer valid, there is the question whether these regulations might still be used or not.

Two solutions of this problem might be seen. The first one would be changing the Polish Accounting Act in a way that would make it closer to the IFRS 3. In this case there would be no clashes between the documents. The second solution could be creating a National Accounting Standard, without changing the Act (at least for now) in which some additional guidelines would be enclosed. However, it is more likely that the Act will be changed, as the process of adapting Polish legislations to the international regulations can be observed during the last few years.

It is still not decided what changes should be made; however, there is no doubt that these should be made to avoid clashes between the acts.

## BIBLIOGRAPHY

1. Komentarz do Ustawy o rachunkowości, pr. zb. pod red. A. Jarugowej i T. Martyniuk, ODDK, Gdańsk, 2005.
2. Konieczny T. Fuzje i przejęcia, czyli pułapki nowych standardów rachunkowości. CFO – *Magazyn Finansistów*, 2005, № 1.
3. International Financial Reporting Standard 3 „Business combinations”, Commission Regulation (EC), № 2236/2004 of 29 December 2004 r., *Official Journal of European Union*, L392.
4. Pniewski M., Szymkowiec R. Wartość początkowa firmy. „*Monitor Podatkowy*”, 2004, No 6.
5. Ustawa o rachunkowości a Międzynarodowe Standardy Rachunkowości – analiza porównawcza, pr. zb. pod red. J. Gierusza, ODDK, Gdańsk, 2002.
6. Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2002 r. № 76, poz. 694 z późniejszymi zmianami).

## Kopsavilkums

Šī raksta mērķis ir pētīt atsevišķas Polijas Grāmatvedības likuma atbilstības problēmas Starptautiskajiem Finanšu pārskatu standartiem, kā arī bilances veidošanu Polijas likumu kontekstā.

Rakstā ir pievērsta īpaša uzmanība Polijas Grāmatvedības likuma un 3.SFPS „Komercedarbības apvienošana” galvenajām atšķirībām un līdzībām. Galvenokārt analizēti konkrētie gadījumi, kas attiecas uz pirkšanas metodes piemērošanu.

## FOOTNOTES

<sup>1</sup> It is defined as „a cost of purchase” in the Polish terminology.

<sup>2</sup> International Financial Reporting Standard 3 “Business combinations”, Commission Regulation (EC), No 2236/2004 of 29 December 2004 r., *Official Journal of European Union*, L392

<sup>3</sup> Compare *ibidem*, paragraph 20.

- 
- <sup>4</sup> *It should be noticed that the Polish Accounting Act in a part related to business combination was based on IAS 22 "Business combinations"; compare: Ustawa o rachunkowości a Międzynarodowe Standardy Rachunkowości – analiza porównawcza, pr. zb. pod red. J. Gierusza, ODDK, Gdańsk 2002, pg. 331–344 and T. Konieczny: Fuzje i przejęcia, czyli pułapki nowych standardów rachunkowości. CFO – Magazyn Finansistów, 2005, № 1.*
- <sup>5</sup> Compare IFRS 3, op. cit, paragraphs 28–29.
- <sup>6</sup> The Accounting Act of 29.09.1994 (Dz. U. from 2002 r. № 76, pos. 694 with further changes), art. 44b.
- <sup>7</sup> The Accounting Act..., ibidem, art. 33.
- <sup>8</sup> Compare: M. Pniewski, R. Szymkowic: Wartość początkowa firmy, „Monitor Podatkowy”, 2004, № 6.



## Valsts firmas nozīme oligopolijā The Role of the State Firm in the Oligopoly

Andrejs Jaunzems

Ventspils Augstskola

Inženieru iela 101, Ventspils, LV-3600

E-pasts: jaunzems@venta.lv

Izmantojot spēļu teorijas jēdzienu sistēmu, rakstā analizēta valsts intervence oligopolijas tirgū ekonomiskas regulēšanas nolūkos. Intervence tiek realizēta tādējādi, ka tirgū līdz ar privātām firmām darbojas arī valstij piederoša firma. Kurno-Neša līdzsvara un Stakelberga līdzsvara jēdzieni vispārināti uz gadījumu, kad valsts firma cenšas iegūt Pareto efektīvu vektoriāla kritērija (peļņa, patērētāju ieguvums) vērtību, bet pārējo spēlētāju izturēšanos nosaka tieksme maksimizēt peļņu. Ilustrācijām izmantota oligopolijas simulāciju metode, aprēķini veikti ar *Microsoft Excel*.

**Atslēgvārdi:** oligopolija, derīgums, konkurence, Pareto efektivitāte, Kurno-Neša līdzsvars, kvantitātes līderis, kvantitātes sekotājs, Stakelberga līdzsvars.

### Ievads

Ekonomiskais determinisms, kas saprātīgo būtni (*homo sapiens*) reducē uz patērētāj būtni (*homo economicus*), plaši pazīstams, tomēr bieži lietots vulgarizētā veidā. Tā, piemēram, Kurts Bīdenkopfs [1] uzstājas par konkurences sargātāju: “Konkurences saglabāšana ir ne tikai ekonomikas attīstības kritērijs, bet arī veselīgas sabiedriskās iekārtas jautājums.” Tiešām, teorētiskie spriedumi rāda, ka perfekta konkurences tirgus neredzamā roka ilgā termiņā nodrošina resursu izmantošanas sabiedrisku efektivitāti un ražošanas efektivitāti (Ādama Smita triumfs). Tomēr, tiklīdz aplūkojam sabiedriskus labumus (*public goods*) un sabiedriskus ļaunumus (*public bads*), nākas konstatēt perfekta konkurences tirgus nepietiekamību. Vēl vairāk: augošā atdeve no ražošanas mēroga palielināšanās (*increasing return to scale*), ražotāju tieksme pēc maksimālas peļņas un vēlēšanās izvairīties no resursu un produktu tirgus nenoteiktības perfekta konkurences tirgu iznīcina, jo ekonomiskā mērķtiecība neizbēgami izraisa ražošanas koncentrāciju, konglomerātu veidošanos, globalizāciju. Tāpēc mūsdienās cilvēku dzīvi būtiskāk ietekmē nevis perfektās konkurences tirgus, bet monopolistiskā konkurence un oligopolija ar karteļiem. Piemēram: zāļu ražotāji apvienojas kartelī un medikamentus pārdod par monopola cenu, kas daudzkārt pārsniedz marginālās izmaksas. Lerner indekss, kas nosaka monopola varas pakāpi, sasniedz 90%. Mikroekonomiskā analīze rāda, ka monopols un oligopolija samazina patērētāja ieguvumu (*consumer's surplus*) un palielina sabiedrības neatgūstamos zaudējumus (*deadweight loss*). Tādējādi morālfilosofijas profesora Ādama Smita ilūzijas sabrūk. Lielo starpnacionālo korporāciju darbības mērogi salīdzināmi ar valstu darbības mērogiem, tās pārvalda resursu tirgus un produktu tirgus, kas, protams, vairs ne tuvu nav perfektās konkurences tirgi. Pārliecinoši šo objektīvo likumsakarīgo industriālās

sabiedrības ekonomikas izmaiņas procesu apraksta *John Kenneth Gelbright* grāmatā “Jaunā industriālā sabiedrība”.

Konkurence ir dažāda, jo dažādas ir spēlētāju preferenču sistēmas. Ja spēlētāju konkurences kritēriji ir antihumāni, – kāds cilvēkiem labums no tādas konkurences? Klasiskos darbos izteikts apgalvojums, ka ekonomika ir otršķirīga lieta, toties izšķiroši svarīgi ir, kas cilvēkiem galvā. Pat pretrunu plosītajā totāli demoralizētajā Krievijā sāk atkal izskanēt šīs senās patiesības. Pazīstamais ekonomists akadēmiķis Nikolajs Šmeļovs kā atklājumu daudzina īsu formulu: “Slikta morāle – slikta ekonomika, laba morāle – laba ekonomika.”

Šajā rakstā grāmatas “*Industrial Organization*” [2] ietekmē aplūkosim oligopoliju, kad tirgū līdz ar privātām firmām darbojas arī valstij piederoša firma. Tas ir veids, kā stipra valsts ar ekonomiskām metodēm var realizēt ideoloģiskus uzstādījumus. Ekonomikas vēsturē šāda veida ekonomikas socializēšanai ir daudz piemēru.

Tirgus pieprasītais produkta apjoms tiek dalīts starp firmām. Pieņemam: katras privātās firmas izturēšanos nosaka tieksme maksimizēt savu peļņu. Savukārt, valsts firma ir sociāli atbildīga – tā rūpējas ne tikai par savu peļņu, bet arī par sabiedrības labklājību. Valsts firma meklē Pareto efektīvu kompromisu: lai varētu eksistēt un attīstīties, tai nepieciešams gūt pietiekami lielu peļņu; lai pildītu sociāli ekonomisko misiju, tai nepieciešams tirgū nodrošināt pietiekami lielu patērētāju ieguvumu.

Oligopolijas analīzē sekmīgi izmanto spēļu teoriju. Interesi izraisa pieci gadījumi:

- valsts firma un privātās firmas ir konkurences firmas;
- valsts firma ir kvantitātes līderis, privātās firmas ir savā starpā konkurējošas kvantitātes sekotājas;
- valsts firma ir kvantitātes līderis, privātās firmas ir kvantitātes sekotājas, kas apvienojušās kartelī;
- valsts firma konkurē ar privātajām firmām, kas apvienojušās kartelī;
- valsts firma un privātās firmas apvienojušās kartelī.

Ierobežotā apjoma dēļ šajā rakstā aplūkoti tikai pirmie divi gadījumi, tomēr dota izpratne arī par atlikušajiem trim oligopolijas gadījumiem.

## 1. Situācija, jēdzieni, problēma

Aplūkosim oligopolijas speciālgadījumu, kad noteikta produkta tirgū ir trīs firmas: viena valsts firma  $F_0$  un divas privātas firmas  $F_1, F_2$ .

Valsts firma  $F_0$  un privātās firmas  $F_1, F_2$  rēķinās ar sava produkta tirgus pieprasījumu  $y = D(p)$ . Ar cenu  $p$  tirgū pieprasītais apjoms  $y$  tiek dalīts starp firmām:  $y = y_0 + y_1 + y_2$ , kur  $y_0, y_1, y_2$  atbilstoši ir firmu  $F_0, F_1, F_2$  saražotie produkta apjomi.

Firmas ņem vērā arī savas individuālās totālo izmaksu funkcijas  $TC_0(y_0), TC_1(y_1), TC_2(y_2)$ .

Kad valsts firma  $F_0$  izvēlas savu stratēģiju – ražošanas apjomu  $y_0$  un privātās firmas  $F_1, F_2$  izvēlas savas stratēģijas – atbilstošos ražošanas apjomus  $y_1, y_2$ , iestājas trīs spēlētāju spēles situācija  $(y_0, y_1, y_2)$  un spēlētāji gūst peļņas:

$$\pi_0 = D^{-1}(y) \cdot y_0 - TC_0(y_0), \pi_1 = D^{-1}(y) \cdot y_1 - TC_1(y_1), \pi_2 = D^{-1}(y) \cdot y_2 - TC_2(y_2),$$

kur  $y = y_0 + y_1 + y_2$  un  $p = D^{-1}(y)$  ir inversā pieprasījuma funkcija.

Pieņemsim, katras privātās firmas izturēšanos nosaka tieksme maksimizēt savu peļņu. Savukārt, valsts firma ir sociāli atbildīga – tā rūpējas ne tikai par savu peļņu  $\pi_0$ , bet arī par sabiedrības labklājību.

Aplūkosim tādas ideoloģijas gadījumu, kad rūpes par sabiedrības labklājību tiek interpretētas kā rūpes par patērētāju ieguvuma (*consumers surplus*)

$$CS(y) = \int_0^y D^{-1}(\eta) d\eta - D^{-1}(y) \cdot y \text{ palielināšanu.}$$

Valsts firma meklē kompromisu: lai varētu eksistēt un attīstīties, tai nepieciešams gūt pietiekami lielu peļņu  $\pi_0$ ; lai pildītu sociāli ekonomisko misiju, tai nepieciešams tirgū nodrošināt pietiekami lielu patērētāju ieguvumu CS.

Kā zināms, ja firma darbojas monopola vai oligopolijas apstākļos, firmas produkta piedāvājuma funkcija neeksistē. Jautājums: “Cik daudz produkcijas pie tās vai citas produkta tirgus cenas firma gatava saražot un piedāvāt tirgū?” – nav korekts, jo firma pati izlemj, cik ražot un par kādu cenu pārdot. Ja neeksistē produkcijas piedāvājuma jēdziens, neeksistē arī ražotāja ieguvuma (*producer's surplus* – PS) jēdziens. Tādējādi oligopolijas apstākļos valsts firmai nav nepieciešams rūpēties par totālo ieguvumu (*total surplus* – TS) – patērētāju ieguvuma un ražotāju ieguvumu summu (ja nav valdības ieņēmumu no nodokļiem). Valda uzskats, ka firmas oligopolijas konkurences apstākļos par savu labklājību rūpēsies pašas, centīsies gūt ekonomisko peļņu, kas nebūs negatīva.

Ja vien oligopolijā  $\{F_0, F_1, F_2\}$  ar valsts firmas regulējošo ietekmi izdodas panākt, ka industrija ražo pietiekami daudz produkta un pārdod to par pietiekami zemu cenu, tad, kaut arī atsevišķas firmas aiziet no industrijas savu pārāk augsto ražošanas izmaksu dēļ, valsts firmas ietekmi vērtē kā sabiedriski derīgu.

Rakstā aplūkoti divi oligopolijas tirgus gadījumi:

- valsts firma un privātās firmas ir konkurences firmas;
- valsts firma ir kvantitātes līderis, privātās firmas ir savā starpā konkurējošas kvantitātes sekotājas.

Ar spēļu teorijas palīdzību pētīsim spēlētāju izturēšanos dažādos gadījumos un noteiksim Kurno-Neša (*Antoine Augustin Cournot, John Nash*) līdzsvaru un Stakelberga (*Heinrich von Stackelberg*) līdzsvaru. Oligopoliju kā spēli detalizēti aplūko, piemēram, *Jean Tirole* [3, 4, 5]. Mēs vispārīnām Kurno-Neša līdzsvara un Stakelberga līdzsvara jēdzienus tādā gadījumā, ja pirmā spēlētāja izturēšanos nosaka vektorālais kritērijs ( $\pi_0, CS$ ), bet divu pārējo spēlētāju izturēšanos nosaka skaitliski kritēriji, proti, peļņas  $\pi_1, \pi_2$ .

Definīcija. Definēsim valsts firmas  $F_0$  derīguma funkciju (*utility*) kā peļņas  $\pi_0$  un patērētāja ieguvuma CS svērto vidējo  $u(\lambda) = (1-\lambda) \pi_0 + \lambda CS$ , kur  $\lambda \in [0, 1]$ .

Tālākajos aprēķinos ērtāk lietot valsts firmas  $F_0$  derīgumu formā:

$$u(s) = \pi_0 + s CS, \text{ kur } s := \frac{\lambda}{1-\lambda}, \lambda \in [0, 1].$$

Parametrs  $s$  ir vienāds ar nulli, ja  $\lambda = 0$ , un tiecas uz  $+\infty$ , ja  $\lambda$  tiecas uz 1.

Tātad, ja valsts firma  $F_0$  ignorē savus sociāli ekonomiskos pienākumus un izturas kā privāta peļņu  $\pi_0$  maksimizējoša firma, tad  $s = 0$ . Jo lielāku svaru savā derīgumā valsts firma  $F_0$  piešķir patērētāju ieguvumam CS, jo lielāka ir parametra  $s$  vērtība.

Tādējādi parametru  $s$  varam interpretēt kā savdabīgu valsts firmas sociāli ekonomiskās politikas indikatoru.

Viegli redzēt, ka pārāk lielas parametra  $s$  vērtības netiks izvēlētas, jo ar lielām  $s$  vērtībām jāražo liels daudzums produkta, ko saskaņā ar pieprasījumu var pārdot tikai par zemu cenu. Rezultātā visām firmām peļņa kļūs negatīva un agrāk vai vēlāk tās atstās industriju.

## 2. Kurno-Neša līdzsvara trajektorija oligopolijā ar valsts firmas piedalīšanos

### 2.1. Kurno-Neša līdzsvara trajektorija un Pareto efektīvu sociāli ekonomisko politiku kopa

Analizēsim gadījumu, kad oligopolijā  $\{F_0, F_1, F_2\}$  valsts firma  $F_0$  un privātās firmas  $F_1, F_2$  ir konkurences firmas.

Kad trīs firmas izvēlas savas stratēģijas  $y_0, y_1, y_2$  un rīkojas saskaņā ar tām, iestājas situācija, un spēlētāji iegūst vinnestus  $u(y_0, y_1, y_2; s)$ ,  $\pi_1(y_0, y_1, y_2; s)$ ,  $\pi_2(y_0, y_1, y_2; s)$ .

Mūsu mērķis – pētīt Kurno-Neša līdzsvaru situācijas atkarībā no parametra  $s \geq 0$  izvēles. Runāsim par Kurno-Neša līdzsvara trajektoriju (*Cournot-Nash Equilibrium Trajectory – CNET*) 6 dimensiju telpā:

$$\text{CNET} := \{(y_0(s), y_1(s), y_2(s), u(s), \pi_1(s), \pi_2(s)) \mid s \geq 0\}.$$

Katram trajektorijas CNET punktam mūs interesē derīguma  $u(s)$  atšifrējums

$$(\pi_0(y_0, y_1, y_2; s), \text{CS}(y_0, y_1, y_2; s)) \text{ un tā efektivitāte.}$$

Definīcija. Teiksim, ka oligopolijā  $\{F_0, F_1, F_2\}$  konkurences apstākļos valsts firmas  $F_0$  sociāli ekonomiskā politika  $s^*$  ir Pareto efektīva un valsts firma Kurno-Neša līdzsvara situācijā gūst Pareto (*Wilfredo Pareto*) bimaximālu rezultātu  $(\pi_0(y_0, y_1, y_2; s^*), \text{CS}(y_0, y_1, y_2; s^*))$ , ja dotajos apstākļos tai nav iespējams izvēlēties citu sociāli ekonomisko politiku  $s'$  tā, lai politikas  $s'$  determinētajā Kurno-Neša līdzsvara situācijā vismaz viens no diviem rādītājiem  $\pi_0, \text{CS}$  palielinās, bet otrs nesamazinās.

Oligopolijas  $\{F_0, F_1, F_2\}$  Pareto efektīvu sociāli ekonomisko politiku kopu apzīmēsim ar  $s^*$ .

Mūsu mērķis: pētīt oligopolijas  $\{F_0, F_1, F_2\}$  Pareto efektīvu sociāli ekonomisko politiku kopu  $s^*$  un atbilstošo bikriteriālo rezultātu Pareto fronti

$$\text{PF} := \{(\pi_0(s), \text{CS}(s)) \mid s \in s^*\}.$$

Lineārā multikriteriālā programmēšanā plaši izmanto šādu teorēmu.

Teorēma *T. C. Koopmans* [6]. Aplūkosim lineāru multiprogrammu:

$$\text{Pareto-max } \{(C_1X, C_2X, \dots, C_rX) \mid X \in \mathbf{X}\}$$

un lineāru monoprogrammu, kas atkarīga no vektora (svaru sistēmas)  $\Lambda \in \Lambda$  izvēles:

$$\max \{ \lambda_1 C_1 X + \lambda_2 C_2 X + \dots + \lambda_r C_r X \mid X \in \mathbf{X} \},$$

kur  $\mathbf{X}$  ir lineāru nevienādību un vienādību sistēmas noteikta programmas plānu kopa telpā  $\mathbf{R}^n$ ,

$$\Lambda := \{ (\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_r) \mid \lambda_1 \geq 0, \lambda_2 \geq 0, \dots, \lambda_r \geq 0; \lambda_1 + \lambda_2 + \dots + \lambda_r = 1 \}.$$

1. Ja ar kādu  $\Lambda \in \Lambda$  vektors  $X^* \in \mathbf{X}$  ir monoprogrammas maksimizators, tad šis vektors  $X^*$  ir arī multiprogrammas Pareto maksimizators.

2. Ja vektors  $X^* \in \mathbf{X}$  ir multiprogrammas Pareto maksimizators, tad eksistē  $\Lambda \in \Lambda$  tāds, ka šis  $X^*$  ir arī atbilstošās  $\Lambda$ -monoprogrammas maksimizators.

Dabiska ir interese, vai Pareto efektīvu sociāli ekonomisko politiku  $s^*$  noteikšanai *Koopmans* teorēmu var pārnest arī uz oligopoliju  $\{F_0, F_1, F_2\}$ .

Izrādās tomēr, ka teorēmu pārnest uz Kurno-Neša līdzsvariem nav iespējams. Parametra  $s \geq 0$  vērtībai atbilstošais trajektorijas **CNET** punkts  $(y_0(s), y_1(s), y_2(s), u(s), \pi_1(s), \pi_2(s))$  ne vienmēr ir tāds, ka derīguma  $u(s)$  atšifrējums  $(\pi_0(y_0, y_1, y_2; s), CS(y_0, y_1, y_2; s))$  ir Pareto maksimāls.

Tomēr ir spēkā šāda teorēma.

1. teorēma. Oligopolijā  $\{F_0, F_1, F_2\}$  konkurences apstākļos eksistē valsts firmas  $F_0$  sociāli ekonomiskās politikas indikators  $s_0$  tāds, ka ar katru  $s \geq s_0$  valsts firmas  $F_0$  sociāli ekonomiskā politika ir Pareto efektīva, proti, valsts firma Kurno-Neša līdzsvara situācijā gūst Pareto bimaximālu rezultātu  $(\pi_0(y_0, y_1, y_2; s), CS(y_0, y_1, y_2; s))$ .

## 2.2. Kurno-Neša līdzsvara nepieciešamie nosacījumi.

Oligopolijā  $\{F_0, F_1, F_2\}$  konkurences apstākļos trīs spēlētāji stratēģijas izvēlas neatkarīgi viens no otra; spēles līdzsvars ir Kurno-Neša līdzsvars.

Kurno-Neša līdzsvara nepieciešamie nosacījumi pie fiksēta  $s \geq 0$  nozīmē, ka vektora  $(u(y_0, y_1, y_2; s), \pi_1(y_0, y_1, y_2; s), \pi_2(y_0, y_1, y_2; s))$  komponentu parciālie atvasinājumi pēc mainīgajiem  $y_0, y_1, y_2$  atbilstoši ir vienādi ar nulli:

$$u(\lambda)_{y_0} = [\pi_0(y_0) + s CS(y)]_{y_0} = 0$$

$$\pi_1(y_1)_{y_1} = 0$$

$$\pi_2(y_2)_{y_2} = 0$$

$$y = y_0 + y_1 + y_2.$$

Inverso pieprasījuma funkciju  $p = D^{-1}(y)$ , kā cenas  $p$  atkarību no produkta summārā

pieāvājuma  $y$ , turpmāk pierakstīsim formā  $p = p(y)$ . Tad  $CS(y) = \int_0^y p(\eta) d\eta - p(y) y$ ,

$$CS(y)_{y_0} = CS(y)_y \cdot y_{y_0} = p(y) - p(y)_y \cdot y - p(y)_y \cdot y = -p(y)_y \cdot y.$$

Totālo izmaksu  $TC$  atvasinājumu pēc saražotā produkta apjoma – marginālās izmaksas apzīmēsim ar  $MC$ .

Pārveidojot nepieciešamos nosacījumus, iegūsim

$$p(y)_y \cdot y_0 + p(y) - MC_0(y_0) - s p(y)_y \cdot y = 0$$

$$p(y)_y \cdot y_1 + p(y) - MC_1(y_1) = 0$$

$$p(y)_y \cdot y_2 + p(y) - MC_2(y_2) = 0$$

$$y = y_0 + y_1 + y_2, \text{ jeb}$$

$$p(y)_y \cdot y_0 + p(y) - s p(y)_y y - MC_0(y_0) = 0$$

$$p(y)_y \cdot y_1 + p(y) - MC_1(y_1) = 0$$

$$p(y)_y \cdot y_2 + p(y) - MC_2(y_2) = 0$$

$$y = y_0 + y_1 + y_2.$$

Izteiksmes

$$p(y)_y \cdot y_1 + p(y) = p(y) \left[ 1 + \frac{y_1}{y} \cdot p(y)^{el} \right] = p(y) \left[ 1 + \frac{y_1}{y} \cdot \frac{1}{D_p^{el}(p(y))} \right],$$

$$p(y)_y \cdot y_2 + p(y) = p(y) \left[ 1 + \frac{y_2}{y} \cdot p(y)^{el} \right] = p(y) \left[ 1 + \frac{y_2}{y} \cdot \frac{1}{D_p^{el}(p(y))} \right]$$

dabiski ir nosaukt par firmu  $F_1$ ,  $F_2$  marginālajiem konkurences ieņēmumiem oligopolijā un apzīmēt atbilstoši kā  $MR_1(y; y_1; s)$ ,  $MR_2(y; y_2; s)$ . Tad divi pēdējie vienādojumi interpretējami kā nosacījumi, ka privāto firmu marginālie konkurences ieņēmumi līdzinās firmu marginālajām izmaksām.

Valsts firmai  $F_0$  šāds nosacījums nav spēkā. Kā interpretēt pirmo vienādību?

Rādītājs

$$p(y)_y \cdot y_0 + p(y) - s p(y)_y y = p(y) \left[ 1 + \frac{y_0}{y} \cdot \frac{1}{D_p^{el}(p(y))} - s \cdot \frac{1}{D_p^{el}(p(y))} \right]$$

var tikt interpretēts kā valsts firmas  $F_0$  modificētie marginālie konkurences ieņēmumi oligopolijā, kad līdz ar peļņu  $\pi_0$  firma, realizējot sociāli ekonomisko politiku  $s$ , cenšas maksimizēt arī patērētāju ieguvumu  $CS$ . Apzīmēsim valsts firmas  $F_0$  modificētos marginālos konkurences ieņēmumus oligopolijā ar  $MMR_0(y; y_0; s)$ .

Tādējādi konkurences Kurno-Neša līdzsvara punktā izpildās vienādības:

$$MMR_0(y; y_0; s) = MC_0(y_0)$$

$$MR_1(y; y_1; s) = MC_1(y_1)$$

$$MR_2(y; y_2; s) = MC_2(y_2)$$

$$y = y_0 + y_1 + y_2.$$

### 3. Stakelberga līdzsvara trajektorija oligopolijā ar valsts firmas piedalīšanos, ja valsts firma ir kvantitātes līderis

Analizēsim gadījumu, kad oligopolijā  $\{F_0, F_1, F_2\}$  valsts firma  $F_0$  ir kvantitātes līderis, bet privātās firmas  $F_1, F_2$  ir kvantitātes sekotāji, kas savstarpēji konkurē.

Mūsu mērķis – pētīt Stakelberga (*Heinrich von Stackelberg*) līdzsvara situācijas atkarībā no parametra  $s \geq 0$  izvēles. Definēsim Stakelberga līdzsvara trajektoriju *Stackelberg Equilibrium Trajectory SET* 6 dimensiju telpā:

$$\mathbf{SET} := \{(y_0(s), y_1(s), y_2(s), u(s), \pi_1(s), \pi_2(s)) \mid s \geq 0\}.$$

Līdzīgi, kā tas bija konkurences līdzsvara gadījumā, arī tagad katram trajektorijas **SET** punktam mūs interesē derīguma  $u(s)$  atšifrējums ( $\pi_0(y_0, y_1, y_2; s)$ ,  $CS(y_0, y_1, y_2; s)$ ) un tā efektivitāte. Pētīsim oligopolijas  $\{F_0, F_1, F_2\}$  Pareto efektīvu sociāli ekonomisko politiku kopu  $\mathbf{s}^*$  un atbilstošo bikriteriālo rezultātu Pareto fronti  $\mathbf{PF} := \{(\pi_0(s), CS(s)) \mid s \in \mathbf{s}^*\}$ .

Ir spēkā šāda teorēma.

2. teorēma. Oligopolijā  $\{F_0, F_1, F_2\}$ , kurā valsts firma  $F_0$  ir kvantitātes līderis, bet privātās firmas  $F_1, F_2$  ir kvantitātes sekotāji, kas savstarpēji konkurē, ar katru valsts firmas  $F_0$  sociāli ekonomiskās politikas indikatoru  $s \geq 0$  valsts firmas  $F_0$  sociāli ekonomiskā politika ir Pareto efektīva, proti, valsts firma Stakelberga līdzsvara situācijā gūst Pareto bimaximālu rezultātu  $(\pi_0(y_0, y_1, y_2; s), CS(y_0, y_1, y_2; s))$ .

Aplūkosim Stakelberga līdzsvara nepieciešamos nosacījumus.

Pieņemsim, ka oligopolijā  $\{F_0, F_1, F_2\}$  valsts firma  $F_0$  ir kvantitātes līderis, bet privātās firmas  $F_1, F_2$  ir kvantitātes sekotāji, kas savstarpēji konkurē. Šādai spēlei ar fiksētu  $s \geq 0$  vērtību līdzsvara punkts  $(y_0(s), y_1(s), y_2(s))$  nepieciešams optimizācijas uzdevuma atrisinājums:

$$\max \{ \pi_0(y_0) + s CS(y) \mid y = y_0 + y_1 + y_2, \pi_1(y_1)^{y_1} = 0, \pi_2(y_2)^{y_2} = 0 \}.$$

#### 4. Oligopolijas tirgus ar lineāru produkta pieprasījumu un lineārām firmu marginālajām izmaksām

Aplūkosim vienkāršu gadījumu, kad dotajā oligopolijas tirgū  $\{F_0, F_1, F_2\}$  produkta pieprasījums ir lineārs un inversā pieprasījuma funkcija ir:  $p = c - d y$ .

Ja noteiktā laika periodā par cenu  $p$  tirgū tiek pārdots produkta daudzums  $y = y_0 + y_1 + y_2$ , tad šajā gadījumā patērētāju ieguvums  $CS(y) = \int_0^y D^{-1}(\eta) d\eta - p(y) y = 0.5 d y^2$ .

Pieņemsim, ka firmu  $F_0, F_1, F_2$  marginālās izmaksas ir lineāras:

$$MC_0(y_0) = b_0 + c_0 y_0; \quad MC_1(y_1) = b_1 + c_1 y_1; \quad MC_2(y_2) = b_2 + c_2 y_2.$$

Tad firmu  $F_0, F_1, F_2$  totālo izmaksu funkcijas atbilstoši ir:

$$TC_0(y_0) = a_0 + b_0 y_0 + 0.5 c_0 y_0^2$$

$$TC_1(y_1) = a_1 + b_1 y_1 + 0.5 c_1 y_1^2$$

$$TC_2(y_2) = a_2 + b_2 y_2 + 0.5 c_2 y_2^2,$$

kur  $a_0, a_1, a_2$  atbilstoši ir firmu  $F_0, F_1, F_2$  fiksētās izmaksas:

$$a_0 = FC_0, \quad a_1 = FC_1, \quad a_2 = FC_2.$$

Formulēsim dotajā speciālgadījumā Kurno-Neša līdzsvara nepieciešamos nosacījumus un Stakelberga līdzsvara nepieciešamos nosacījumus.

##### 4.1. Kurno-Neša līdzsvara trajektorija CNET

Saskaņā ar punktu 2 Kurno-Neša līdzsvara nepieciešamie nosacījumi iegūst veidu:

$$-d y_0 + c - d y + s d y - b_0 - c_0 y_0 = 0$$

$$-d y_1 + c - d y - b_1 - c_1 y_1 = 0$$

$$-d y_2 + c - d y - b_2 - c_2 y_2 = 0$$

$$y = y_0 + y_1 + y_2, \text{ jeb}$$

$$-(d + c_0) y_0 + s d y + p = b_0$$

$$-(d + c_1) y_1 + p = b_1$$

$$-(d + c_2) y_2 + p = b_2$$

$$d y + p = c$$

$$y_0 + y_1 + y_2 - y = 0.$$

Aprēķinu veikšanai ar *Microsoft Excel* nosacījumus pierakstām 1. tabulā.

1. tabula

**Kurno-Neša līdzsvara nepieciešamie nosacījumi**  
*The Necessary Conditions of the Cournot-Nash Equilibrium*

$y_0$	$y_1$	$y_2$	$y$	$p$		1
$-(d + c_0)$	0	0	s d	1	=	$b_0$
0	$-(d + c_1)$	0	0	1	=	$b_1$
0	0	$-(d + c_2)$	0	1	=	$b_2$
0	0	0	d	1	=	c
1	1	1	-1	0	=	0

Kritēriji firmām  $F_0$ ,  $F_1$ ,  $F_2$  atbilstoši ir:

$$p y_0 - (a_0 + b_0 y_0 + 0.5 c_0 y_0^2) + s 0.5 d y^2$$

$$p y_1 - (a_1 + b_1 y_1 + 0.5 c_1 y_1^2)$$

$$p y_2 - (a_2 + b_2 y_2 + 0.5 c_2 y_2^2).$$

## 4.2. Stakelberga līdzsvara trajektorija SET

Saskaņā ar punktu 3 optimizācijas uzdevums Stakelberga līdzsvara noteikšanai iegūst veidu:

$$\max \{p y_0 - b_0 - c_0 y_0 + 0.5 s d y^2 \mid y = y_0 + y_1 + y_2, -(d + c_1) y_1 + p = b_1, \\ -(d + c_2) y_2 + p = b_2, d y + p = c\}.$$

Aprēķinu veikšanai ar *Microsoft Excel* procedūru *Solver* nosacījumus pierakstām 2. tabulā.

2. tabula

**Stakelberga līdzsvara nepieciešamie nosacījumi**  
*The Necessary Conditions of the Stackelberg Equilibrium*

$y_0$	$y_1$	$y_2$	$y$	$p$		1
0	$-(d + c_1)$	0	0	1	=	$b_1$
0	0	$-(d + c_2)$	0	1	=	$b_2$
0	0	0	d	1	=	c
1	1	1	-1	0	=	0

Mērķa funkcija konkretizējas šādi:  $\max [(p - c_0) y_0 + 0.5 s d y^2 - b_0]$ .

## 5. Oligopolijas matemātiskā simulācija

Kā jau sacīts, šajā darbā kā pētījuma metodi izmantojam skaitliskus eksperimentus ar simulāciju modeļiem. Aprēķini veikti ar *Microsoft Excel*.

Aplūkosim skaitlisku oligopolijas tirgus  $\{F_0, F_1, F_2\}$  modeli ar lineāru produkta pieprasījumu un lineārām firmu marginālajām izmaksām.



Mērķis: saskaņā ar punktiem 2, 3, 4 iegūt skaidri pārskatāmus un pārbaudāmus rezultātus, interpretēt rezultātus un izdarīt vispārinājumus.

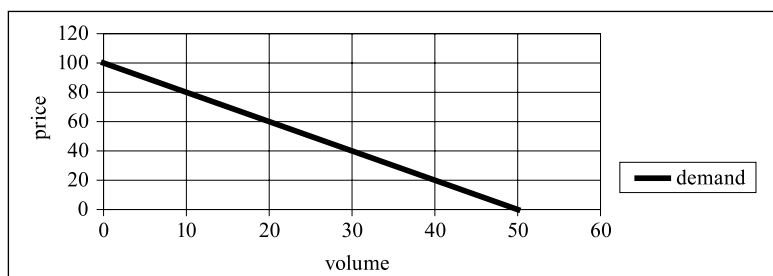
Informācija oligopolijas modelim dota 3. tabulā.

3. tabula

**Skaitliska piemēra dati**  
**The Information for the Numerical Example**

c	d	$a_0$	$b_0$	$c_0$	$a_1$	$b_1$	$c_1$	$a_2$	$b_2$	$c_2$
100	2	100	0,8	0,6	80	0,9	0,8	70	0,6	1,1

Ar dotajiem koeficientiem inversā pieprasījuma funkcija ir  $p = 100 - 2y$ , tās grafiks attēlots 1. attēlā. Viegli redzēt: ja noteiktā laika periodā par cenu  $p$  tirgū tiek pārdots produkta daudzums  $y$ , patērētāju ieguvums  $CS(y) = y^2$ .



1. att. Tirgus pieprasījums  
**The Market Demand**

Firmu  $F_0$ ,  $F_1$ ,  $F_2$  totālās izmaksas ir:

$$TC_0(y_0) = 100 + 0,80 y_0 + 0,30 y_0^2$$

$$TC_1(y_1) = 80 + 0,90 y_1 + 0,40 y_1^2$$

$$TC_2(y_2) = 70 + 0,60 y_2 + 0,55 y_2^2.$$

Firmu  $F_0$ ,  $F_1$ ,  $F_2$  marginālās izmaksas un fiksētās izmaksas ir:

$$MC_0(y_0) = 0,8 + 0,6 y_0; \quad MC_1(y_1) = 0,9 + 0,8 y_1; \quad MC_2(y_2) = 0,6 + 1,1 y_2$$

$$FC_0(y_0) = 100; \quad FC_1(y_1) = 80; \quad FC_2(y_2) = 70.$$

Summārais tirgū piedāvātais produkta apjoms:  $y = y_0 + y_1 + y_2$ .

### 5.1. Kurno-Neša līdzsvars

Kurno-Neša līdzsvara trajektorijas CNET aprēķinātie punkti doti 4. tabulā.

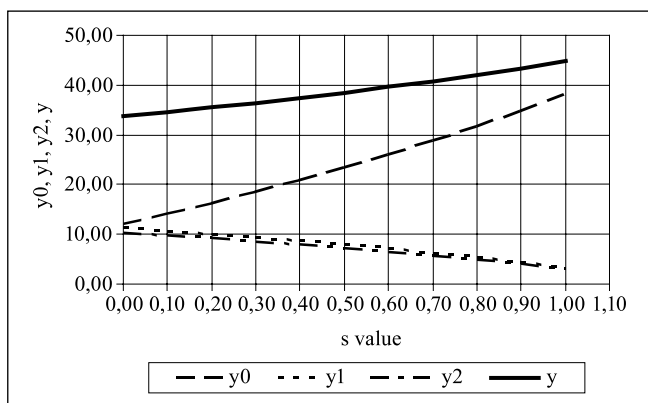
4. tabula

**Kurno-Neša līdzsvara trajektorijas CNET punkti**  
**The Points of the Cournot-Nash Equilibrium Trajectory CNET**

$\lambda$	s	$y_0$	$y_1$	$y_2$	y	p	$\pi_0$	$\pi_1$	$\pi_2$	CS
0,00	0,00	12,19	11,28	10,29	33,76	32,49	241,65	225,45	199,82	1139,46
0,09	0,10	14,20	10,67	9,74	34,61	30,79	265,22	193,43	171,79	1197,63
0,17	0,20	16,31	10,03	9,16	35,50	29,00	280,03	161,66	143,97	1260,36

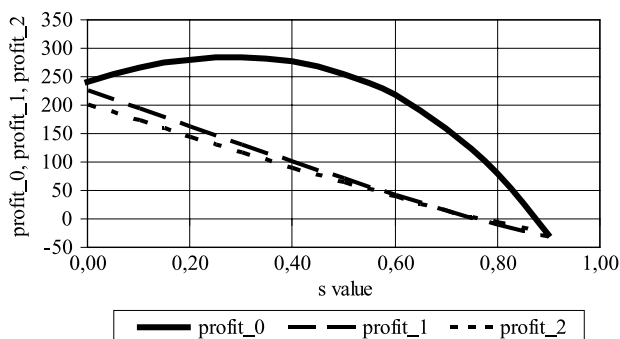
0,23	0,30	18,53	9,36	8,55	36,44	27,11	284,56	130,33	116,51	1328,16
0,29	0,40	20,87	8,65	7,91	37,44	25,12	277,05	99,64	89,60	1401,58
0,33	0,50	23,35	7,90	7,23	38,49	23,03	255,41	69,86	63,45	1481,26
0,38	0,60	25,97	7,11	6,52	39,60	20,81	217,21	41,30	38,33	1567,94
0,41	0,70	28,74	6,27	5,76	40,77	18,45	159,57	14,33	14,58	1662,45
0,44	0,80	31,69	5,38	4,95	42,02	15,96	79,08	-10,59	-7,41	1765,77
0,47	0,90	34,82	4,43	4,10	43,35	13,30	-28,32	-32,90	-27,17	1879,03
0,50	1,00	38,15	3,42	3,19	44,76	10,48	-167,46	-51,92	-44,11	2003,55

2., 3., 4., 5. attēlā grafiski parādītas dažas rādītāju savstarpējās atkarības CNET punktos.



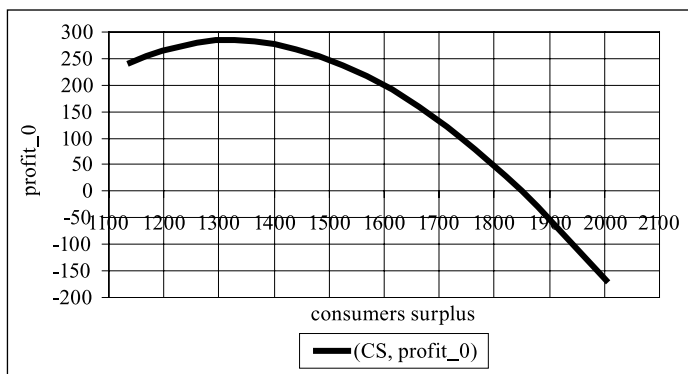
2. att. Firmu  $F_0$ ,  $F_1$ ,  $F_2$  produkcijas apjomi  $y_0$ ,  $y_1$ ,  $y_2$  un summārais produkta apjoms  $y$  atkarībā no valsts firmas  $F_0$  realizētās sociāli ekonomiskās politikas  $s$

*The Outputs  $y_0$ ,  $y_1$ ,  $y_2$  of the Firms  $F_0$ ,  $F_1$ ,  $F_2$  and Summary Output  $y$  Depending of the Socially Economical Politics  $s$  Realized by States Firm  $F_0$*



3. att. Firmu  $F_0$ ,  $F_1$ ,  $F_2$  peļņas  $\pi_0$ ,  $\pi_1$ ,  $\pi_2$  Kurno-Neša līdzsvara punktos atkarībā no sociāli ekonomiskās politikas  $s$

*The Profits  $\pi_0$ ,  $\pi_1$ ,  $\pi_2$  of the Firm  $F_0$ ,  $F_1$ ,  $F_2$  Depending on the Socially Economical Politics  $s$  Realized by States Firm  $F_0$*



4. att. Valsts firmas  $F_0$  peļņas  $\pi_0$  un patērētāju ieguvuma CS savstarpējā atkarība Kurno-Neša līdzsvara punktos

*Interdependence between the Profit  $\pi_0$  of the States Firm  $F_0$  and Consumer's Surplus CS in the Cournot-Nash Equilibrium Points*

Ievērosim, ka parametra  $s$  vērtībām  $s \in [0; 0,30]$  Kurno-Neša līdzsvara punkti nav Pareto efektīvi. Tādējādi  $s^* = \{s \mid s \geq 0,30\}$ .

5. tabula satur aprēķinu rezultātus, kas uzskatāmi ļauj izsekot firmu  $F_0, F_1, F_2$  peļņu un firmas  $F_0$  derīguma funkcijas vērtību izmaiņām Kurno-Neša līdzsvara punkta (14,20; 10,67; 9,74), kas atbilst Pareto neefektīvai parametra  $s$  vērtībai  $s = 0,10$ , tuvumā.

Ja firma  $F_0$  aiziet no dotā Kurno-Neša līdzsvara punkta – sāk ražot vairāk vai mazāk, bet firmas  $F_0, F_2$  savas izlaides nemaina, firmas  $F_0$  derīguma funkcijas  $\pi_0 + 0,10 \cdot CS$  vērtība samazinās.

Ja firma  $F_1$  aiziet no dotā Kurno-Neša līdzsvara punkta, bet firmas  $F_0, F_2$  savas izlaides nemaina, firmas  $F_1$  peļņa  $\pi_1$  samazinās.

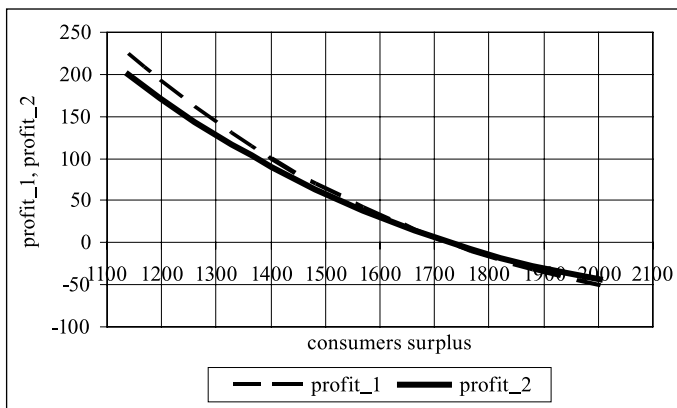
Ja firma  $F_2$  aiziet no dotā Kurno-Neša līdzsvara punkta, bet firmas  $F_0, F_1$  savas izlaides nemaina, firmas  $F_2$  peļņa  $\pi_2$  samazinās.

5. tabula

**Firmu  $F_0, F_1, F_2$  peļņu un firmas  $F_0$  derīguma funkcijas vērtību izmaiņas Kurno-Neša līdzsvara punkta apkārtnē**

*The Changes in the Profits of the Firms  $F_0, F_1, F_2$  and in the Utility of the Firm  $F_0$  in the Neighbourhood of the Cournot-Nash Equilibrium Point*

$y_0$	$y_1$	$y_2$	$y$	$p$	$\pi_0$	$\pi_1$	$\pi_2$	$\pi_0 + 0,10 \cdot CS$
13,20	10,67	9,74	33,61	32,79	269,84	214,78	191,27	382,78
14,20	10,67	9,74	34,61	30,79	265,22	193,43	171,79	384,98
15,20	10,67	9,74	35,61	28,79	256,00	172,08	152,32	382,78
14,20	9,67	9,74	33,61	32,79	293,61	191,03	191,27	406,55
14,20	10,67	9,74	34,61	30,79	265,22	193,43	171,79	384,98
14,20	11,67	9,74	35,61	28,79	236,83	191,03	152,32	363,61
14,20	10,67	8,74	33,61	32,79	293,61	214,78	169,24	406,55
14,20	10,67	9,74	34,61	30,79	265,22	193,43	171,79	384,98
14,20	10,67	10,74	35,61	28,79	236,83	172,08	169,24	363,61



5. att. Firmu  $F_1$ ,  $F_2$  peļņas  $\pi_1$ ,  $\pi_2$  un patērētāju ieguvuma CS savstarpējā atkarība Kurno-Neša līdzsvara punktos

*Interdependence between the Profits  $\pi_1$ ,  $\pi_2$  of the Private Firms  $F_1$ ,  $F_2$  and Consumer's surplus CS in the Cournot-Nash Equilibrium Points*

## 5.2. Stakelberga līdzsvars

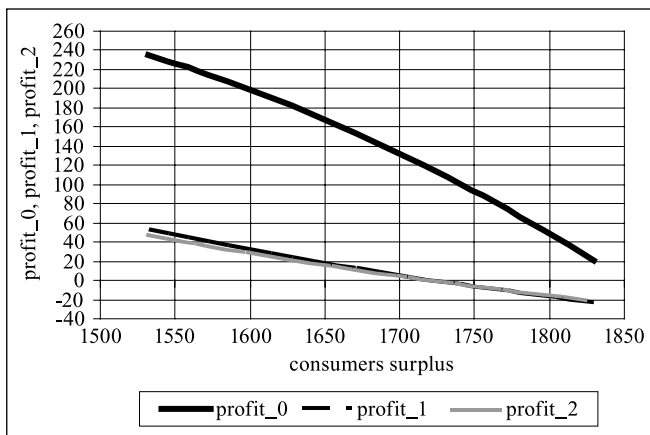
Stakelberga līdzsvara trajektorijas SET aprēķinātie punkti doti 6. tabulā.

6. tabula

**Stakelberga līdzsvara trajektorijas SET punkti**  
*The Points of the Stackelberg Equilibrium Trajectory SET*

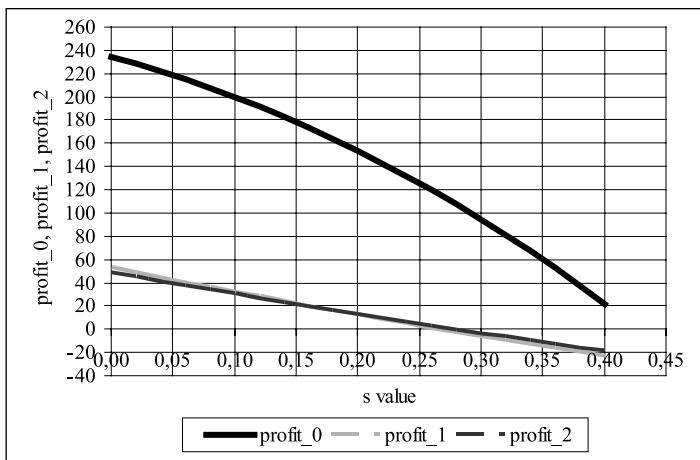
$\lambda$	s	$y_0$	$y_1$	$y_2$	y	p	$\pi_0$	$\pi_1$	$\pi_2$	CS
0,00	0,00	24,90	7,43	6,81	39,15	21,71	48,61	30,47	22,74	39,15
0,02	0,02	25,30	7,31	6,70	39,31	21,38	36,56	26,96	19,84	39,31
0,04	0,04	25,69	7,19	6,59	39,48	21,04	23,96	23,48	16,95	39,48
0,06	0,06	26,09	7,07	6,48	39,65	20,70	10,78	20,02	14,09	39,65
0,07	0,08	26,50	6,95	6,37	39,82	20,36	-2,98	16,60	11,26	39,82
0,09	0,10	26,90	6,83	6,26	39,99	20,01	-17,33	13,21	8,45	39,99
0,11	0,12	27,31	6,70	6,15	40,17	19,67	-32,30	9,85	5,66	40,17
0,12	0,14	27,73	6,58	6,04	40,34	19,32	-47,89	6,52	2,90	40,34
0,14	0,16	28,15	6,45	5,92	40,52	18,96	-64,12	3,22	0,17	40,52
0,15	0,18	28,57	6,32	5,81	40,70	18,60	-81,00	-0,03	-2,53	40,70

6., 7., 8. attēlā grafiski parādītas dažas rādītāju savstarpējās atkarības SET punktos.



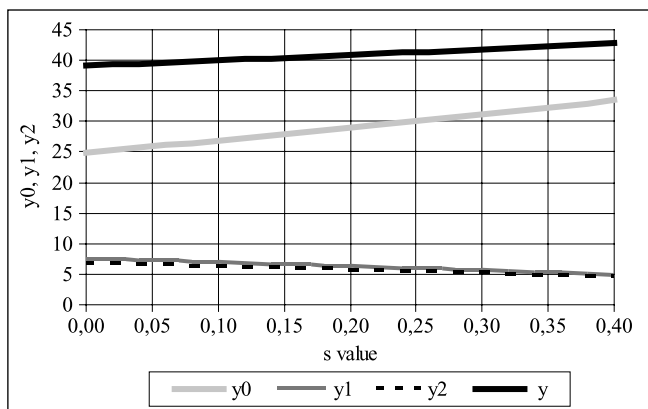
6. att. Firmu  $F_0, F_1, F_2$  peļņas  $\pi_0, \pi_1, \pi_2$  un patērētāju ieguvuma CS savstarpējā atkarība Stakelberga līdzsvara punktos

*Interdependence between the Profits  $\pi_0, \pi_1, \pi_2$  of the Firms  $F_0, F_1, F_2$  and Consumer's surplus CS in the Stackelberg Equilibrium Points*



7. att. Firmu  $F_0, F_1, F_2$  peļņas  $\pi_0, \pi_1, \pi_2$  atkarībā no valsts firmas  $F_0$  realizētās sociāli ekonomiskās politikas s

*The Profits  $\pi_0, \pi_1, \pi_2$  of the Firm  $F_0, F_1, F_2$  Depending on the Socially Economical Politics s Realized by States Firm  $F_0$*



8. att. Firmu  $F_0$ ,  $F_1$ ,  $F_2$  produkcijas apjomi  $y_0$ ,  $y_1$ ,  $y_2$  un summārais produkta apjoms  $y$  atkarībā no valsts firmas  $F_0$  realizētās sociāli ekonomiskās politikas  $s$

*The Outputs  $y_0$ ,  $y_1$ ,  $y_2$  of the Firms  $F_0$ ,  $F_1$ ,  $F_2$  and Summary Output  $y$  Depending on the Socially Economical Politics  $s$  Realized by States Firm  $F_0$*

## SECINĀJUMI

Oligopolija rada ievērojamu sabiedrības labklājības zudumu. Sociālas valsts uzdevums – mazināt oligopolijas negatīvo sabiedrisko ietekmi. Vēsturiskā pieredze rāda, ka iedarbīga valsts ekonomiskā intervence oligopolijas tirgū var tikt realizēta ar valsts firmas līdzdalību, kas daļa tirgus pieprasījumu ar privātām firmām.

Darbā no spēļu teorijas viedokļa teorētiski analizēts gadījums, kad privāto firmu izturēšanos oligopolijā nosaka tieksme gūt maksimālu peļņu, bet valsts firma cenšas gūt Pareto efektīvu rezultātu pēc diviem kritērijiem: peļņas un patērētāju ieguvuma.

Konstatēts: konkurences apstākļos valsts firma var izvēlēties tādu sociāli ekonomisko politiku, lai Kurno-Neša līdzsvars oligopolijas tirgū būtu Pareto efektīvs no valsts firmas viedokļa un nodrošinātu ievērojama daudzuma produkta pārdošanu par samērā zemu cenu. Pie tam privāto firmu peļņa samazinās. Ja valsts firma ir kvantitātes līderis, bet privātās firmas ir kvantitātes sekotāji, kas konkurē savā starpā, valsts firma var izvēlēties tādu sociāli ekonomisko politiku, lai Stakelberga līdzsvars oligopolijas tirgū būtu Pareto efektīvs valsts firmas peļņas un patērētāju ieguvuma maksimizācijas nozīmē.

## LITERATŪRA

1. Bīdenkopfs, K. Tirgus mehānismi un sabiedrība. *Diena*, 1999. g. 27. okt.
2. *Industrial Organization* (Edited by Anindya Sen). Oxford University Press, 2000.
3. Tirole, J. *The Theory of Industrial Organization*. Seventh Edition. The MIT Press, 1997.
4. Тироль, Ж. Рынки и рыночная власть. *Теория организации промышленности*. Том 1. Санкт-Петербург, «Экономическая школа», 2000.

5. Тироль, Ж. Рынки и рыночная власть. *Теория организации промышленности*. Том 2. Санкт-Петербург, «Экономическая школа», 2000.
6. Koopmans, T. C. Analysis of Production as an Efficient Combination of Activities. In: *Activity Analysis of Production and Allocation*. New York: Wiley, 1951.

## Summary

This paper is influenced by articles published in the book *Industrial Organization*, edited by Anindya Sen, Oxford University Press, 2000. We consider the oligopoly that, besides private firms, contains also the state firm. With help of numerical simulation, we analyse in detail the special case of oligopoly: “state firm  $F_0$  plus two private firms  $F_1, F_2$ ” as a three players game. The state firm  $F_0$  and two private firms  $F_1, F_2$  take into account market demand for their product and individual total cost functions. When state firm  $F_0$  chooses a strategy – production volume  $y_0$  and private firms  $F_1, F_2$  choose their strategies – production volumes  $y_1, y_2$  correspondingly, a game-situation  $(y_0, y_1, y_2)$  arises and the gamblers win profits  $\pi_0, \pi_1, \pi_2$ . But the state firm is socially responsible, which means that the state firm takes care not only about its profit  $\pi_0$ , but also about consumers surplus CS. We assume that private firms try to maximize profit but the state firm tries to gain a bi-objective Pareto efficient result  $(\pi_0, CS)$ . With the help of game theory concepts we investigate the three gambler behaviour in different cases and determine the Cournot-Nash equilibrium and Stackelberg equilibrium. We look for the equilibrium in two different particular situations: the state firm and private firms are competitive firms; the state firm is a quantity leader and private firms are competitive quantity followers.

In order to investigate Pareto efficient equilibrium we define the state firm’s utility function  $u(s) = \pi_0 + s CS$ , where parameter  $s \in [0, +\infty]$  can be interpreted as an indicator of socially economic politics of the state’s firm. We define Cournot-Nash equilibrium trajectory CNET and Stackelberg equilibrium trajectory SET.

The two objective behaviours of the state firm in oligopoly is our innovation presented in this paper.

The main conclusion from the research: the presence in oligopoly of the state firm, trying to gain bi-objective “firm’s profit  $\pi_0$  and consumer surplus CS” Pareto-efficient result, leads to an increase in consumer surplus and a decrease in total profits of private firms. In the case when private firms are united in a cartel, the presence in the market of the state firm is especially fruitful from the point of view of defending the consumer’s interest.

The theoretical questions examined in this paper require additional investigation.

**Key words:** oligopoly, utility, consumer’s surplus, Cournot-Nash equilibrium, Stackelberg equilibrium, Pareto efficiency.

# **Grāmatvedība Latvijā: grāmatvedības normatīvie akti un to atbilstība starptautiskiem grāmatvedības standartiem**

## **Accounting in Latvia, Accounting Norms and Regulations, Their Compliance with International Accounting Standards**

**Laimdota Kaire**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Grāmatvedības institūts  
Aspazijas bulv. 5, Rīga LV-1050

**Ilmārs Kālis**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Grāmatvedības institūts  
Aspazijas bulv. 5, Rīga LV-1050

Rakstā veikta likumā „Par uzņēmumu gada pārskatiem” pieņemto grozījumu analīze. Raksturotas tajā būtiskākās izmaiņas: asociētā uzņēmuma noteikšana, zemes pārvērtēšana, aizņēmumu izmaksu norakstīšana, uzkrāto ieņēmumu un izmaksu identifikācija u. c. Noslēgumā sniegts ieskats par dažu likuma normu neatbilstību Starptautisko grāmatvedības standartu prasībām, pamatota nepieciešamība tās mainīt.

**Atslēgvārdi:** grāmatvedības likumdošana, likums „Par uzņēmumu gada pārskatiem”, grozījumi likumā „Par uzņēmumu gada pārskatiem”, Starptautiskie grāmatvedības standarti.

Pasaules Bankas darba grupa publicējusi ziņojumu par finanšu pārskatu sagatavošanas prasību novērtējumu Latvijā. Ziņojumā kā kritēriji izmantoti Starptautiskie grāmatvedības standarti (SGS), kā arī starptautiskā pieredze grāmatvedības jomā. Novērtējumā konstatēts, ka Latvijas grāmatvedības normatīvās prasības kopumā atbilst Eiropas Savienības (ES) Ceturtajai un Septītajai uzņēmējdarbības tiesību direktīvai un SGS [5]. Latvijā komercsabiedrību finanšu pārskatu sagatavošanu regulē likums „Par uzņēmumu gada pārskatiem”, izņemot bankas, apdrošināšanas sabiedrības, privātos pensiju fondus un ieguldījumu sabiedrības. Šis likums pieņemts 1992. gadā, t. i., pirms vairāk nekā 10 gadiem, un kopš tā laika likumā veiktas daudzas būtiskas izmaiņas. Šī raksta mērķis ir novērtēt likumā „Par uzņēmumu gada pārskatiem” pieņemtos grozījumus, veikt to salīdzinošo analīzi starptautisko grāmatvedības standartu kontekstā.

Rakstā tiks aplūkoti tie likuma grozījumi, kas novērš principiālās atšķirības ar SGS prasībām, bet nebūtiskas izmaiņas, saistītas ar vārdu un teikumu precizējumiem, netiks skartas.



Ar 1996. gada 6. novembra grozījumiem tika ieviesta prasība, ka debitoru parādu atlikumi bilancē jāparāda neto vērtībā, kas aprēķināta no šo parādu uzskaites vērtības, atskaitot nedrošiem parādiem izveidotos uzkrājumus [2]. Likuma sākotnējā redakcijā šāda prasība nebija izvirzīta, līdz ar to netika ievērotas piesardzības principa prasības.

Savukārt, ar 1999. gada 16. decembra likuma grozījumiem tika novērsta atšķirība asociētā uzņēmuma identifikācijā un noteikts, ka asociētais uzņēmums ir tāds uzņēmums, kas atrodas cita uzņēmuma būtiskā ietekmē, kura tiek nodrošināta ar ne mazāk kā 20, bet ne vairāk par 50% no akcionāru vai dalībnieku balsstiesībām šajā uzņēmumā [2]. Iepriekšējā redakcijā būtiskās ietekmes kritērijs bija no 25% līdz 50% balsstiesību un uzņēmums tika definēts kā saistītais. Starptautiskajā grāmatvedības praksē tiek pieņemts, ka asociētais un saistītais uzņēmums ir uzņēmumi ar pilnīgi atšķirīgu ekonomisko saturu. Šī kļūda ir labota, un vārds „saistītais” aizstāts ar vārdu „asociētais”. Otra būtiska izmaiņa likumā saistās ar zemes gabalu novērtēšanu. Likuma sākotnējā redakcijā bija noteikts, ka zemes gabalu vērtību nedrīkst paaugstināt virs to sākotnējās vērtības, citiem vārdiem sakot, zemi nedrīkst pārvērtēt [1]. Acīmredzot tirgus ekonomikas apstākļos šāds aizliegums nav loģisks, un tas tika no likuma izslēgts.

Kā būtiskāko 2001. gada 2. martā pieņemto likuma grozījumu var uzskatīt to, ka tiek sakārtots jautājums par pamatlīdzekļu izveidošanai saņemto aizņēmumu procentu uzskaiti. Atbilstoši SGS normām iespējami divi aizņēmumu izmaksu uzskaites varianti:

- a) tās noraksta uzreiz uz uzņēmuma finansiālo rezultātu;
- b) tās iekļauj izveidoto aktīvu izmaksās.

Savukārt, likumā viennozīmīgi bija noteikts, ka pamatlīdzekļu izveidošanai izmantoto aizņēmumu procenti jāiekļauj jaunizveidotā objekta izmaksās. Tātad likuma prasības bija pretrunā ar SGS izvēles iespējām. Šī likuma panta jaunā redakcija tagad nosaka, ka pamatlīdzekļu izveidošanai saņemto aizņēmumu procentus par periodu līdz objekta pieņemšanai ekspluatācijā var iekļaut jaunizveidotā objekta pašizmaksā [2]. Kā redzams, mainīts tikai viens vārds – „ jāiekļauj” vietā tiek rakstīts „var iekļaut”, bet šai korekcijai ir būtiska nozīme.

Likumā mainīta arī uzkrājumu definīcija un ieviesti jauni bilances posteņi „Uzkrātie ieņēmumi” un „Uzkrātās saistības”. Finanšu pārskatu sastādīšanā jāievēro uzkrāšanas princips. Tas paredz, ka ieņēmumi un izmaksas jāatzīst tad, kad nopelnīti vai izlietoti, nevis tad, kad nauda saņemta vai samaksāta. Uzkrātie ieņēmumi – ieņēmumi, kurus uzņēmums ir nopelnījis pārskata periodā, bet kurus vēl nav saņēmis. Šie ieņēmumi jāņem vērā, nosakot pārskata perioda finansiālo rezultātu. Savukārt, uzkrātās saistības atspoguļo izmaksas, kas radušās pārskata periodā, bet to apmaksa notiks nākamajā periodā.

Ar 2003. gada 20. novembrī pieņemtajiem grozījumiem likumā tiek ieviestas jaunas normas, kas nosaka pētniecības un attīstības izmaksu uzskaites kārtību [2]. Līdz tam šis jautājums likumā vispār nebija reglamentēts, izņemot to, ka bilancē nemateriālo aktīvu sastāvā paredzēts postenis „Pētniecības un attīstības izmaksas”. Turpretī SGS paredz, ka pētniecības izmaksas netiek kapitalizētas, tās ietveramas tā pārskata perioda izmaksās, kurā tās radušās, bet attīstības izmaksas var uzrādīt nemateriālo aktīvu sastāvā vienīgi tad, ja uzņēmums spēj uzskatāmi demonstrēt, ka tiks izpildīti standartā minētie nosacījumi [4].

Tagad šāda prasība likumā ir ietverta, līdz ar to arī šajā jomā grāmatvedības likumdošana pielīdzināta starptautisko grāmatvedības standartu prasībām.

Pēdējās izmaiņas likumā pieņemtas 2005. gada 26. maijā. Ir būtiski mainīta likuma ievaddaļa, tā papildināta ar jauniem terminu skaidrojumiem, kas saistīti ar finanšu instrumentu darījumiem un citiem notikumiem [2].

Saskaņā ar 39. SGS „Finanšu instrumenti: atzīšana un novērtēšana” dotas šādas definīcijas:

- 1) finanšu aktīvs;
- 2) finanšu saistības;
- 3) tirdzniecībai turēti finanšu aktīvi;
- 4) līdz termiņa beigām turēti ieguldījumi;
- 5) aizdevumi un prasījumi;
- 6) pārdošanai pieejami finanšu aktīvi;
- 7) riska norobežošanas postenis;
- 8) pret risku nodrošināts postenis;
- 9) riska ierobežošanas instruments.

Saskaņā ar 40. SGS „Ieguldījumi īpašumā” dots skaidrojums, kas ir ieguldījuma īpašums. Saskaņā ar 12. SGS „Ienākuma nodoklis” skaidrots, kas ir:

- atliktā nodokļa aktīvs;
- atliktā nodokļa saistības.

Runājot par to, kur bilancē atspoguļot finanšu instrumentus un ieguldījumu īpašumu, likumā skaidrots: ja to novērtējuma pamatā ir patiesā vērtība, tos norāda bilances aktīvā, iekļaujot jaunus atbilstoši nosauktus posteņus. Tajā pašā laikā likumā nav noteikts, kādos bilances posteņos iekļauj minētos objektus, ja to novērtējuma pamatā ir amortizētā pašizmaksa vai izmaksu metode.

Par atliktā nodokļa saistībām likuma jaunā redakcija paredz, ka tās bilancē ir jānorāda gan īstermiņa, gan ilgtermiņa kreditoru sastāvā. Tas pats noteikts par atliktā nodokļa aktīviem. Mūsaprāt, šī prasība ir diskutējama. Lai šādi sagrupētu atliktā nodokļa posteņus, nepieciešams noteikt laika grafiku katras pagaidu starpības noteikšanai. Daudzos gadījumos ir ļoti sarežģīti vai pat nav iespējams veikt terminētu dalījumu. Šī iemesla dēļ arī 12. SGS „Ienākuma nodoklis” neprasa atlikto nodokļu posteņus sadalīt, tāpat neprasa un pat neatļauj diskontēt atlikto nodokļu saistības un aktīvus [4]. Pie tam pašreizējā bilances shēma paredz uzkrājumu sastāvā īpašu posteni „Uzkrājumi paredzamajiem nodokļiem”. Atliktā nodokļa saistības vairāk atbilst uzkrājumiem, nevis kreditoriem.

Likuma ievaddaļā ir sniegtas definīcijas, un atsevišķā pantā ir skaidrojumi par finanšu instrumentu (kā aktīvu, tā saistību) un ieguldījuma īpašumu novērtēšanu patiesajā vērtībā, tomēr, pēc mūsu domām, tas ir nepietiekami.

Nevienā Latvijas grāmatvedību regulējošā tiesību aktā nav detalizēti aprakstīti ne finanšu instrumentu klasifikācijas kritēriji, ne uzskaites noteikumi, ne arī ieguldījuma īpašuma atzīšanas un novērtēšanas kārtība. Arī atlikto nodokļu uzskaites koncepcija nav adaptēta Latvijas apstākļiem.

Raksta autori uzskata, ka vienlaikus ar iepriekš aplūkotām izmaiņām likumā „Par uzņēmumu gada pārskatiem” bija jāpieņem arī atbilstošie Latvijas grāmatvedības standarti. Pretējā gadījumā šīs definīcijas ir bez seguma.

Likumā veikti būtiski grozījumi par ieguldījumu uzskaiti meitas un asociētos uzņēmumos. Iepriekšējā likuma redakcijā bija noteikts, ka šādi ieguldījumi ir jāatspoguļo atbilstoši daļu jeb pašu kapitāla metodei. Šīs metodes būtība ir tāda, ka sākotnēji ieguldījums tiek uzrādīts iegādes izmaksās, bet gada beigās to koriģē atbilstoši ieguldītāja daļai meitas un asociētā uzņēmuma pašu kapitāla pieaugumā vai samazinājumā. Vērtības pieaugums vai samazinājums jānorāda attiecīgajos peļņas vai zaudējumu aprēķina posteņos. Savukārt, par ieguldītāja uzņēmumam pienākošo dividendu summu ieguldījuma vērtība tiek samazināta. Šāda uzskaites kārtība bija noteikta jau kopš 1993. gada. Līdz šim uzņēmumi, kuriem ir ieguldījumi meitas un asociētos uzņēmumos, to uzskaiti veica ar pašu kapitāla metodi.

Likuma jaunajā redakcijā pants, kurš reglamentēja šo jautājumu, ir izslēgts, tātad turpmāk ieguldījumu uzskaitē ar pašu kapitāla metodi nav paredzēta. Šajā sakarā parādās jautājums: ko darīt uzņēmumiem, kas līdz tam lietoja pašu kapitāla metodi? Te varētu būt divi varianti: ieguldījuma vērtību atstāt atbilstoši pēdējiem uzskaites datiem un otrs variants – ieguldījuma vērtību atjaunot sākotnējās iegādes izmaksās. Lietojot otru variantu, ieguldījuma vērtības pieaugums (samazinājums) ir jāizslēdz. Bet vai to darīt attiecībā pret bilances posteni „Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa” vai iekļaut pārskata perioda finansiālajā rezultātā? Šis jautājums ir būtisks, jo ir tieša saistība ar pārskata perioda finansiālo rezultātu. Diemžēl likumā par to nav nekādas norādes, tas nav iekļauts pārejas noteikumos. Tātad šī jautājuma risinājums atstāts uzņēmumu grāmatvežu ziņā.

Skaidrojot minētās likuma izmaiņas SGS kontekstā, jāatzīst, ka grāmatvedības standartu jaunā redakcija arī neparedz ieguldījumus meitas uzņēmumos uzskaitīt ar pašu kapitāla metodi, turpretī pie ieguldījumu uzskaites asociētos uzņēmumos tā tiek rekomendēta.

Protams, ieguldījumu uzskaitē atbilstoši sākotnējām iegādes izmaksām (izmaksu metode) ir vienkāršāks uzskaites paņēmieni, – bet vai uzskaites vienkāršošana vienmēr ir attaisnojama? Ienākumu atzīšana, pamatojoties tikai uz saņemtām dividendēm, var nebūt atbilstošs ieguldījumu uzskaites veids. Asociētā uzņēmuma peļņas sadalei var būt maza saistība ar tā darbības rezultātiem, un līdz ar to atdeve no ieguldījuma netiek patiesi atspoguļota. Ja ieguldītājs uzskaita šo līdzdalību, palielinot to novērtējumu par savu daļu no asociētā uzņēmuma peļņas, tiek nodrošināts saturīgāks pārskats par ieguldītāja neto aktīviem un finansiālo rezultātu.

No iepriekš veiktās likuma „Par uzņēmumu gada pārskatiem” analīzes varam secināt, ka likuma normas arvien vairāk pietuvinās SGS prasībām. Tomēr joprojām ir dažas neatbilstības, it īpaši ņemot vērā to, ka SGS tiek nepārtraukti pārstrādāti.

Turpmāk raksturosim divas no šādām atšķirībām, kas, mūsuprāt, ir nozīmīgas.

Viena no atšķirībām saistīta ar ražošanas pašizmaksas noteikšanas metodiku. 2. SGS „Krājumi” paredz, ka ražošanas izmaksās jāiekļauj tādas izmaksas, kas tieši attiecināmas uz konkrētu ražošanas vienību, kā arī fiksētās un mainīgās ražošanas vispārējās izmaksas, ja vien tās attiecas uz vienu un to pašu pārskata periodu [4]. Tātad saskaņā ar SGS prasībām bilancē pašražotie krājumi jānovērtē pilnajā pašizmaksā. Tāda pati prasība noteikta arī Amerikas un Anglijas grāmatvedības standartā. Tādā veidā tiek nodrošināta uzņēmumu finanšu pārskatu rādītāju salīdzināmība. Arī no piesardzības aspekta krājumu atlikumi bilancē būtu jānovērtē pilnajā pašizmaksā, jo salīdzinājumā ar to tiek noteikts, vai iespējamā pārdošanas cena nav zemāka. SGS

un LR likums „Par uzņēmumu gada pārskatiem” paredz, ka krājumiem jāpiemēro tāds novērtējums, lai tie bilances datumā tiktu novērtēti atbilstoši zemākajai tirgus cenai vai pašizmaksai [1]. Korekts šo lielumu salīdzinājums iespējams tikai tad, ja pašizmaksā tiek iekļautas visas ar ražošanu saistītās izmaksas.

Turpretī LR likuma „Par uzņēmumu gada pārskatiem” normas nosaka, ka ražošanas pašizmaksu aprēķina, saskaitot izejvielu, pamatmateriālu, palīgmateriālu izlietojumu atbilstoši iegādes izmaksām un citām izmaksām, kas tieši saistītas ar attiecīgā ražojuma izgatavošanu. Pie ražošanas izmaksām var pieskaitīt arī attiecīgu daļu izmaksu, kas nav tieši saistītas ar ražojuma izgatavošanu, ja vien šīs izmaksas attiecas uz to pašu laika posmu [1]. No iepriekš teiktā izriet, ka Latvijas likumdošana neizvirza obligātu prasību pašražoto produkciju bilancē novērtēt tikai pilnā pašizmaksā, jo netiešās izmaksas var pieskaitīt un var arī nepieskaitīt pie ražošanas izmaksām. Pēc mūsu domām, šo principiālo atšķirību nepieciešams novērst.

Kā neatbilstoša SGS prasībām jāatzīst arī likuma norma par ārkārtas posteņu identifikāciju. Saskaņā ar SGS ārkārtas posteņos ir jāiekļauj ieņēmumi un izmaksas, kas rodas tādu darījumu rezultātā, kuri nepārprotami atšķiras no uzņēmuma parastajām darbībām un kuru bieža vai periodiska atkārtošanās nav gaidāma. Pie tam parastā darbība ir jebkura darbība, ko uzņēmums veic savas saimnieciskās darbības ietvaros, kā arī tādas darbības, kas sekmē uzņēmuma saimniecisko darbību vai arī radušās saistībā ar šādām darbībām, vai tieši izriet no tām.

Savukārt, likuma „Par uzņēmumu gada pārskatiem” sākotnējā redakcijā ārkārtas posteņi tika definēti kā „ieņēmumi un izdevumi, kas nav saistīti ar uzņēmuma pamatdarbību, kā arī būtiski ieņēmumi un izdevumi, kas attiecas uz citu pārskata periodu” [1].

Papildu skaidrojumi par ārkārtas posteņiem izklāstīti FM izdotajos „Norādījumos par uzņēmumu gada pārskatiem” (no 14.01.94.). Saskaņā ar tiem kā ārkārtas posteņi ir jāuzrāda arī no pamatlīdzekļu izslēgšanas gūtā peļņa vai arī izmaksas, saistītas ar pamatlīdzekļu likvidāciju [3]. Pēc mūsu domām, šāds ārkārtas posteņu skaidrojums neatbilst SGS prasībām. Ja uzņēmumā konstatēti ieņēmumi un izdevumi, kas attiecas uz citu pārskata periodu, tas nozīmē, ka ir atklāta kļūda. SGS paredz īpašu kļūdas labošanas paņēmieni, kur kļūdas summa netiek iekļauta ārkārtas posteņos. Kas attiecas uz pamatlīdzekļu izslēgšanas operācijām, tās tieši izriet no uzņēmumu parastās darbības, un to rezultāts nekādā ziņā nav jāatspoguļo kā ārkārtas posteņi. Jaunās grāmatvedības sākumposmā Latvijas grāmatvežiem tie bija vienīgie norādījumi par gada pārskatu sastādīšanu. Arī pašreiz daudzi grāmatveži strādā pēc šiem norādījumiem, lai gan tajos ir virkne strīdīgu ieteikumu, piemēram: ja uzņēmumam rodas šaubas par iespējām saņemt kādu debitoru parādu, tā vadītājam jāpieņem lēmums par īpašas rezerves izveidošanu pašu kapitāla sastāvā, pie tam rezervi izveido, veicot pārskata gada tīrās peļņas sadali. Neapšaubāmi, šis norādījums neatbilst SGS prasībām, konkrēti, uzkrāšanas principam, kas nosaka, ka izmaksas (šajā gadījumā nesaņemtais parāds) ir jāiekļauj tā perioda finansiālajā rezultātā, kad tās ir radušās. Pēc mūsu domām, 1994. gadā izdotos FM norādījumus oficiāli būtu jāpasludina kā spēkā neesošus, pretējā gadījumā nav iespējams nodrošināt pareizu grāmatvedības uzskaiti visos uzņēmumos, jo grāmatvežiem vienmēr būs iemesls atsaukties uz šiem norādījumiem.

Veicot LR Grāmatvedības aktu salīdzinājumu ar SGS, jāņem vērā, ka pēdējā laikā notiek ļoti dinamiska SGS pilnveidošana. Tās mērķis – uzlabot finanšu pārskatu kvalitāti un to pēctecību kopumā un galvenokārt – attīstīt SGS bāzi. Šo standartu jaunajā versijā ārkārtas posteņi vispār netiek atzīti. Pašreizējais uzskats ir tāds, ka uzņēmumā nekas nevar notikt, kas nebūtu saistīts ar uzņēmuma darbību. Ja tomēr ir kāds notikums, kas būtiski atšķiras no ikdienas operācijām, to var konkrēti norādīt peļņas vai zaudējumu aprēķinā vai arī iekļaut pārējos saimnieciskās darbības ieņēmumos (izmaksās) un pielikumā sniegt attiecīgo summu atšifrējumu.

Diemžēl veicot pēdējos grozījumus likumā „Par uzņēmumu gada pārskatiem”, šis standartu izmaiņas nav ņemtas vērā, tātad šajā ziņā likuma prasības un SGS prasības nav adekvātas.

## SECINĀJUMI

Pamatojoties uz iepriekš veikto analīzi, var izdarīt vairākus secinājumus.

1. Jaunās grāmatvedības sākumposmā daudzas likuma „Par uzņēmumu gada pārskatiem” normas nebija saskaņotas ar SGS prasībām. Ar turpmākiem likuma grozījumiem virkne būtisku atšķirību tiek novērsta.
2. 1996. gada 6. novembrī pieņemtie grozījumi noteica, ka debitoru parādu atlikumi bilancē jāparāda neto vērtībā.
3. Ar 1999. gada 16. decembra grozījumiem tika novērsta atšķirība asociēto uzņēmumu identifikācijā, kā arī no likuma izslēgta norma, kas aizliedz pārvērtēt zemi.
4. 2001. gada 2. martā pieņemtā likuma izmaiņas sakārtoja divus jautājumus: pirmkārt, tika pieļauta aizņēmumu izmaksu uzskaites alternatīvā iespēja, otrkārt, tika noteikti uzkrāto ieņēmumi un uzkrāto saistību atzīšanas kritēriji.
5. Ar 2003. gada 20. novembrī pieņemtām likuma izmaiņām SGS prasībām tiek pielīdzināti pētniecības un attīstības izmaksu uzskaites noteikumi.
6. Pēdējie likuma grozījumi pieņemti 2005. gada 26. maijā. Likuma ievaddaļa papildināta ar jauniem terminu skaidrojumiem, kas saistīti ar finanšu instrumentiem, ieguldījumu īpašumu, atlikto nodokļu saistībām un aktīviem, kā arī noteikta šo posteņu novērtēšanas kārtība.
7. Tomēr vēl joprojām dažas likuma normas neatbilst SGS prasībām. Būtiskākās no tām saistītas ar pašražotās produkcijas novērtējumu bilancē un ārkārtas posteņu atzīšanu peļņas vai zaudējumu aprēķinā.
8. Tātad Latvijas grāmatvedības normu un SGS prasību saskaņošanas process ir jāturpina.

## LITERATŪRA

1. LR likums „Par uzņēmumu gada pārskatiem”, pieņemts 1992. gada 14. oktobrī.
2. Grozījumi likumā „Par uzņēmumu gada pārskatiem”, pieņemti: 1996. gada 6. novembrī, 1999. gada 16. decembrī, 2001. gada 22. martā, 2003. gada 20. novembrī, 2005. gada 26. maijā.

3. FM „Norādījumi par uzņēmumu gada pārskatiem”, 1994. gada 14. janvārī.
4. International Financial Reporting Standards 2005. First Edition. International Accounting Standards Board. UK, 2005, 1500 p.
5. The World Bank. Reports on the Observance of Standards and Codes Accounting and Auditing. Latvia, 2005.

## Summary

A comparative analysis of the passed amendments to the Law on Annual Reports of Enterprises in context with the International Accounting Standards is made in the article.

Substantial changes have been made in the law for more than 10 years; as a result the accounting legislation has come closer to the International Accounting Standards requirements. Nevertheless there still are some discrepancies, especially taking into consideration the fact that a very dynamic process of improvement of the accounting standards is currently happening.

Two of such discrepancies are described in the article. One of them is related to the inventory appraisal in the balance sheet, the other – with acknowledgement of extraordinary items. These discrepancies should be eliminated during the improvement process of the accounting legislation as well.

**Key words:** accounting legislation, law on annual reports of enterprises, shang's in the law on annual reports of enterprises, International Accounting Standards.

# Urbanizācijas procesa ietekmes problēmas uz valsts ekonomisko attīstību

## The Urbanization Process Impact Problems on the Development of the National Economy

**Inese Kalnmeiere**

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Starptautisko ekonomisko attiecību katedra

Mārstaļu iela 28/30, Rīga, LV-1892

E-pasts: Kalnmeiere@sveiks.lv

Rakstā analizēta urbanizācijas procesa loma nacionālās ekonomikas attīstībā, koncentrētā veidā dots urbanizācijas būtības skaidrojums un minēti galvenie iemesli, kas veicina šī procesa attīstību. Raksta mērķis – izanalizēt ne vien urbanizācijas radītās iespējas, bet arī būtiskākās urbanizācijas procesa negatīvās sekas un to ietekmējošos faktoros. Izmantoti arī ārvalstu autoru pētījumi un publikācijas.

Gan teorija, gan empīriskā pieredze liecina, ka urbanizācijas procesam ir raksturīgi gan pozitīvi, gan negatīvi aspekti. Straujais urbanizācijas process ir viens no nozīmīgākajiem indivīdu dzīvesvietas, dzīvesveida un sociālo izmaiņu pārvērtību iemesliem. No vienas puses, pilsētniekiem urbanizācija piedāvā nozīmīgas iespējas ekonomiskās labklājības paaugstināšanā. No otras puses, urbanizācijas process ir saistāms ar virkni sociālu un ekonomisku problēmu, t. i., izteiktu sociālo polarizāciju un nabadzību, infrastruktūras un pakalpojumu ierobežotību, vides degradāciju utt. Šī raksta ietvaros – galvenokārt no teorētiskā aspekta – autore mēģinājusi izpētīt un apzināt urbanizācijas procesa daudzējādās sekas, parādot to nozīmi valsts ilgtspējīgā attīstībā.

**Atslēgvārdi:** urbanizācija; pilsētu vides priekšrocības; nevienlīdzība; pilsētnieciskā nabadzība.

## 1. Urbanizācijas konceptuālā būtība un tendences

21. gadsimta sākumā urbanizācijas tēma no nacionālā un globālā ilgtspējīgas attīstības viedokļa ieņem aizvien nozīmīgāku lomu dažādos starptautiskos pētījumos. Vairumā gadījumu tiek uzsvērti tieši veiksmīgas pilsētu vadības nozīme ilgtspējīgas attīstības nodrošināšanā. Tas nozīmē ekonomisko izaugsmi, pamatā balstoties uz pilsētu piedāvātajām ekonomiskajām priekšrocībām, adekvātu infrastruktūru un pakalpojumiem, kā arī kvalificēta un spēcīga darbaspēka pieejamību. Empīriskā pieredze liecina, ka viena no nozīmīgākajām mūsdienu ekonomiskās attīstības īpatnībām ir straujā pilsētu un to iedzīvotāju skaita palielināšanās. Par to liecina 1. tabulā apkopotie dati.

1. tabula

**Pilsētnieku skaits un izaugsmes tempi no 1950. gada līdz 2030. gadam**  
**Urban Population Size and Growth Over a Period from 1950 till 2030**

	Pilsētnieku skaits									
	miljardos cilvēku					% no pasaules iedzīvotāju kopskaita				
	1950.	1975.	2000.	2003.	2030.	1950.	1975.	2000.	2003.	2030.
Pasaule (kopā)	0,73	1,52	2,86	3,04	4,94	29,1	37,3	47,1	48,3	60,8
Vairāk attīstīti reģioni	0,43	0,70	0,88	0,90	1,01	52,5	67,2	73,9	74,5	81,7
Mazāk attīstīti reģioni	0,31	0,81	1,97	2,15	3,93	17,9	26,9	40,5	42,1	57,1

Avots: United Nations, Department of Economic and Social Affairs *World Urbanization Prospects: The 2003 Revision*. UN: New York, 2004, p. 3–5.

1. tabulā apkopotie statistiskie rādītāji liecina, ka 20. gadsimta otrajai pusei ir raksturīgs ļoti straujš urbanizācijas attīstības temps un apjoms, ko faktiski var apzīmēt kā pilsētu revolūcijas periodu. Pie tam zīmīgi: agrāk straujo pilsētu attīstību galvenokārt veicināja migrācija, bet tagad urbanizācijas procesu sekmē gan ekonomiskā izaugsme, gan pilsēttieces migrācijas rādītāju pieaugums. No tabulas redzams, ka 21. gadsimta nākamajās dekādēs urbanizācija kļūs par dominējošo tendenci pasaules mērogā. Šobrīd gandrīz 50% pasaules iedzīvotāju mīt pilsētās, kas, pēc Apvienoto Nāciju Organizācijas prognozēm, 2030. gadā pieaugs pat 1,5 reizes, sasniedzot 60% rādītāju. Šāds straujš urbanizācijas procesa pieaugums, kas var rasties līdz ar iedzīvotāju skaita pieaugumu, lauku teritoriju pārveidošanos pilsētu teritorijās un pilsēttieces migrāciju, var radīt spriedzi gan vietējai, gan nacionālajai valdībai, jo, paplašinoties pilsētās dzīvojošo indivīdu skaitam, rodas grūtības infrastruktūras un sociālo pakalpojumu nodrošināšanas mehānismā [5, 8 u. c.]. Straujie urbanizācijas tempi var bremsēt ekonomisko izaugsmi, radot papildu spriedzi visu pamatpakalpojumu (veselības aprūpes, sanitārijas, izglītības, transporta u. c. pakalpojumu) nodrošināšanas procesā [13, 11]. Arī straujā pilsētu un to iedzīvotāju skaita palielināšanās saistās ar pilsētu un lauku teritoriju tradicionālās lomas maiņu un virkni nozīmīgu sociālekonomisku pārmaiņu, to vidū:

- saimnieciskās darbības sistēmas maiņu;
- indivīdu dzīvesvietas un dzīvesveida maiņu;
- pilsētu un lauku teritoriju savstarpējās saiknes maiņu.

Savukārt, urbanizācijas tempu mazināšanos var uztvert kā pozitīvu signālu dabas vides saglabāšanā, cerot uz apkārtējās vides piesārņojuma pakāpes iespējamo mazināšanos. Tādējādi urbanizācija nozīmē gan jaunu iespēju radīšanu uzņēmējdarbībā kvalitatīvi jaunu vajadzību apmierināšanas procesā, gan vēl nepieredzētu ekonomisko, sociālo, drošības nepastāvību nākotnē, kas pastarpināti ietekmēs arī veselību.

Teorētiski urbanizācija ir to procesu kopums, kas saistīts ar pilsētu skaita palielināšanos un to attīstību, pilsētnieku īpatsvara palielināšanos, kā arī pilsētu dzīvesveida piemērošanu lauku teritorijām [15, 43]. Tādējādi urbanizācija ir vēsturiski veidojies process, kura rezultātā ir novērojama pilsētu lomas palielināšanās sabiedrības evolūcijas gaitā, tādā veidā ietekmējot pārmaiņas ražotņu un iedzīvotāju izvietojumā, indivīdu sociāli profesionālajā piederībā, demogrāfiskajā struktūrā, dzīvesveidā, kultūrā utt. Vēsturiski tieši tirdzniecības diversifikācija un ražoto preču klāsta paplašināšana ir



uzskatāmi par galvenajiem iemesliem arvien lielākam iedzīvotāju skaita pieplūdumam pilsētās. Masveida urbanizācijas tendence tiek atzīta par raksturīgāko 20. gadsimta iezīmi. Līdz ar industriālās sabiedrības attīstību par objektīvu nepieciešamību dažādu formu un veidu darbības koncentrācijā un integrācijā tiek uzskatīta urbanizācijas procesa pastiprināšanās un līdz ar to pieaugošā iedzīvotāju koncentrācija pilsētās. Taču uzreiz jāmin, ka urbanizācija ir kas vairāk nekā tikai demogrāfiska parādība [15, 43], lai gan visbiežāk urbanizācijas procesu skaidro ar strauju pilsētu un to iedzīvotāju palielināšanos skaitliskā izteiksmē. Faktiski urbanizāciju var aplūkot no vairākiem aspektiem [11, 233]. Pirmkārt, urbanizācijas process ir saistīts ar iedzīvotāju skaita, blīvuma un sastāva izmaiņām dažādos apvidos. Otrkārt, tās ir būtiskas sabiedrības ekonomiskās struktūras izmaiņas. Treškārt, urbanizācija ir saistīta ar indivīdu uzvedības maiņu. Tādējādi šī termina plašākais skaidrojums ietver arī tādas pazīmes kā sabiedriska rakstura pārvērtības un pilsētu vides ciešākas saiknes nostiprināšanos; tas savukārt nozīmē, ka urbanizāciju raksturo:

- būtiskas izmaiņas iedzīvotāju fiziskās koncentrēšanās jomā;
- izmaiņas ražošanas būtībā;
- izmaiņas zemes resursu izmantošanā;
- izmaiņas sabiedriskajā iekārtā un savstarpējo attiecību modelī (arī pilsētnieciskā dzīves veida izplatība).

Šis process ir saistīts gan ar pilsētu skaita palielināšanos, gan ar to funkcionāli un materiāli tehniskās bāzes paplašināšanos, kas kvalitatīvā veidā maina sākotnējās pilsētu un lauku vides funkcijas.

Arvien biežāk pilsētu veidošanās tiek uztverta kā pozitīva pazīme, nevis kā šķērslis valsts ekonomiskajā attīstībā [10, 13]. Turklāt domu par urbanizācijas dabu var analizēt no diviem aspektiem [3; 6 u. c.].

### 1) Urbanizācija kā nacionālās ekonomikas pamats

Nereti urbanizācijas process tiek uztverts kā pagrieziena punkts nacionālās ekonomikas attīstībā, kas norāda, ka urbanizācija veicina valsts attīstību [13, 11], galvenokārt palielinot ražošanas apjomus un produktivitāti gan īsā, gan ilgā laika periodā. Minētais ražības apjoma pieaugums galvenokārt tiek panākts [7]:

- urbānās apjoma ekonomijas (*economies of urban scale*) rezultātā, kas veidojas pilsētu vidē, satiekoties lielajiem tirgus piegādātājiem ar patērētājiem; tā rezultātā samazinās gan vidējās ražošanas izmaksas, gan transporta un komunikācijas izmaksas;
- aglomerācijas procesa radītās ekonomijas (*economies of agglomeration*) rezultātā, kad radniecīgo nozaru uzņēmumu apvienošanās nodrošina papildu efektivitāti un izmaksu samazināšanos nākotnē;
- pilsētās raksturīgo dislokācijas priekšrocību rezultātā, kas paaugstina šo teritoriālo vienību efektivitāti (piemēram, dabas resursu pieejamībā vai transporta tīkla izmantošanā).

Savukārt, pilsētām raksturīgā augstā produktivitāte nodrošina augstāku algu līmeni. Pieaugot ienākumiem, pieaug arī uzkrājumi, kas tālāk nodrošina rūpnieciskajam kapitālam novirzīto naudas līdzekļu pieaugumu. No Engelsa likuma izriet, ka līdz ar indivīdu rīcībā esošo ienākumu apjoma pieaugumu mainās pieprasījums no

lauksaimniecības precēm uz nepārtikas precēm, kas industriālo sektoru mudina attīstīties vēl vairāk.

## *2) Urbanizācija kā ekonomiskās attīstības rezultāts*

Līdzīgi iepriekš apskatītajai cēloņsakarību ķēdītei urbanizāciju ir iespējams atspoguļot arī kā ekonomiskās attīstības sekas [12, 69]. Teorētiski iedzīvotāju un saimnieciskās darbības koncentrēšanās pilsētu teritorijā var pieaugt vai nu indivīdu iekšējās migrācijas dēļ, vai ekonomikas attīstības dēļ, kas atspoguļojas gan iedzīvotāju, gan preču ražošanas apjomu pieaugumā, – tātad arī pilsētu un lauku attīstībā. Līdz ar to ekonomiskā izaugsme bieži ietver lauku teritoriju pārveidošanu pilsētu teritorijās, pārorientējoties no agrārās ekonomikas modeļa uz urbanizēto ekonomiku, kur pamatā ir pakalpojumu un rūpniecības nozaru attīstība. Praksē iepriekšminēto urbanizācijas procesa attīstības sakarību būtiski iespaido arī izmaiņas informācijas tehnoloģijas, ražošanas un transporta tehnoloģiju attīstībā. Tā kā šīs izmaiņas aizvieto nepieciešamību pēc ekonomisko subjektu ģeogrāfiskā tuvuma, ievērojami palielinās preču, pakalpojumu, darbaspēka, tehnoloģiju un kapitāla mobilitāte pasaules mērogā. Savukārt, saimnieciskās darbības koncentrēšanās pilsētu teritorijās saistās ar pilsētu ekonomiskās lomas un ražošanas efektivitātes paaugstināšanos, vispārēju ekonomisko izaugsmi.

Lai gan urbanizācijas procesam ir globāls raksturs, tas ietekmē nacionālās ekonomikas attīstību lokālā mērogā [9, 62]. Tas nozīmē, ka urbanizācijas procesam atsevišķos pasaules reģionos un valstīs ir raksturīgas specifiskas iezīmes. Mūsdienā urbanizācijas procesam ekonomiski attīstītās valstīs ir raksturīgs ne vien straujš pilsētnieku skaita īpatsvars, bet vēl vairāk suburbanizācijas (piepilsētu teritoriju) procesa intensīva attīstība; tas nozīmē piepilsētu teritoriju paplašināšanos uz lielo pilsētu bāzes: veidojas milzīgas pilsētkopas (aglomerācijas) ar visām minētā procesa piedāvātajām iespējām un sekām.

## **2. Urbanizācijas seku vērtējums**

Urbanizācijas attīstības gaitas tempi pieaug gan attīstītajās, gan arī attīstības valstīs. No vienas puses, urbanizācijas process rada nozīmīgas iespējas nacionālās ekonomikas attīstībai, no otras puses, šo potenciālo iespēju neizmantošana un straujais urbanizācijas process ir saistāms ar virkni nozīmīgu ekonomisku problēmu – bezdarbu, nabadzību, neapmierinošu veselības stāvokli, sliktiem sanitārijas apstākļiem, pilsētnieciskās nabadzības rādītāju paaugstināšanos, dabas vides degradāciju utt. Lai arī urbanizācijas procesu var uzskatīt par modernizācijas, ekonomiskās izaugsmes un attīstības virzītāju, pilsētu teritoriālā paplašināšanās pastiprinātā veidā liek rūpēties par indivīdu veselību, iztikas līdzekļu nodrošināšanas iespējām un apkārtējās vides jautājumiem. Urbanizācijas procesa radītās priekšrocības un negatīvās sekas sīkāk tiek analizētas darba turpinājumā.

### **2.1. Urbanizācijas procesa radīto iespēju novērtējums**

Neapšaubāmi, urbanizācijas un globalizācijas procesi pilsētām vienlaikus rada gan ļoti plašas iespējas, gan arī nepieciešamību risināt sarežģītas problēmas [16, 8–18]. Mūsdienā apstākļos pilsētas pilda nozīmīgu ekonomiskās un sabiedriskās dzīves lomu gan globālā mērogā, gan atsevišķi katras valsts ietvaros. Pilsētas piedāvā kā

dažādo iespēju tuvumu, tā izmaksu ietaupījumu un ražīguma priekšrocības. Pilsētās koncentrējas sabiedrības ekonomiskais, zinātnes un kultūras potenciāls, kas ir jebkuras ekonomiskās attīstības pamatā. Faktiski pilsētām piemīt tāds īpašību kopums, kas tās padara par izaugsmes virzītājspēku. Darba turpinājumā analizētas pilsētu videi raksturīgās dabiskās priekšrocības, kuras lielākoties pārklājas ar urbanizācijas procesa radītajām iespējām un tādējādi atstāj pozitīvu ietekmi uz tautsaimniecības attīstību.

Autores skatījumā pilsētu videi ir raksturīgas šādas dabiskās priekšrocības.

1. *Aglomerācijas procesa radītā ekonomija*, ar to saprotot ieguvumus no izmaksu ietaupījumiem un citām priekšrocībām, kas uzņēmumam rodas, atrodoties līdzās citiem šīs industrijas uzņēmumiem vai vienkārši līdzās citiem saimnieciskās darbības subjektiem, tādējādi izmantojot iespēju dalīt tirgu, pakalpojumus, infrastruktūru, darbaspēku un informāciju. Savukārt, radniecīgo nozaru uzņēmumu apvienošanās nodrošina papildu efektivitāti un izmaksu samazināšanos nākotnē.
2. *Efektīvāka izglītības un apmācības iespēju nodrošināšana* iedzīvotāju koncentrēšanās dēļ, kā arī pilsētu videi raksturīgā zināšanu pārpilnība.
3. *Lielāka uzņēmējdarbības aktivitāte un konkurence*, kas rodas saimnieciskās darbības koncentrēšanās dēļ, kad dažādu ekonomisko subjektu tuvums nosaka gan ražošanas efektivitāti, gan vispārēju ekonomisko izaugsmi. Lielāka konkurence un specializācijas līmenis jebkuru preču ražošanā un pakalpojumu sniegšanā pilsētu teritorijām dod iespēju nodrošināt labumu patērētājiem lielākas izvēles un labākas kvalitātes veidā.
4. *Tehnoloģisko inovāciju potenciāls un tehnoloģiju izplatības iespējas*, ar to saprotot, ka informācijas tehnoloģijas, ražošanas un transporta tehnoloģijas pārsvarā attīstās tieši pilsētās. Tas ļauj iztikt bez ekonomisko aģentu tuvuma.
5. *Ekonomiskās dažādības pastāvēšana*. Tas nozīmē, ka pilsētu vidē indivīds var gūt ienākumus arī laikā, kad lauksaimniecības nozarē darba nav. Tādējādi pilsētas bieži stimulē atšķirīgu darba pieprasījumu un piedāvājumu, nodrošinot dažādas nodarbinātības iespējas indivīdiem no tuvējām lauku teritorijām, sezonas un īslaicīgajiem migrantiem.
6. *Daudzveidīgu vajadzību apmierināšana*: bez pamatvajadzībām var apmierināt arī sabiedriska rakstura vajadzības. Tā kā pilsētās koncentrējas mākslas, kultūras un zinātnes, kā arī izglītības un tehnoloģisko inovāciju potenciāls, pilsētas tās iedzīvotājiem nodrošina iespējas apmierināt katra daudzveidīgās vajadzības. Turklāt pilsētās tās tiek apmierinātas efektīvākā un ekonomiski izdevīgākā veidā.
7. *Pilsētu vides piedāvātās ērtības* (piemēram, sociālie apstākļi, kultūras pasākumi utt.), kas piesaista augsti kvalificētus speciālistus un investorus.
8. *Pilsētām raksturīgās dislokācijas priekšrocības* paaugstina šo teritoriālo vienību efektivitāti, piemēram, dabas resursu pieejamībā vai transporta tīklu izmantošanas iespējās.

Bez pilsētu dabiskajām priekšrocībām ir iespējams saskatīt vairākas citas pilsētu videi raksturīgās papildu priekšrocības, kas ir ekonomiskās izaugsmes pamatā un zināmā mērā izriet no iepriekšminētajām. Pirmkārt, indivīdiem pilsētās ir *iespējas gūt papildu ienākumus*, kas netiek saistīti tikai ar nodarbinātības iespējām lauksaimniecības sektorā. Otrkārt, tās ir *plašākas nodarbinātības iespējas*. Līdzīgi

kā ekonomiskās dažādības gadījumā, pilsētu piedāvātās ekonomiskās iespējas ir ļoti daudzveidīgas un atšķirīgas. Lai arī modernajā rūpniecības un pakalpojumu sektorā ir nepieciešams augsts zināšanu un prasmju līmenis, kāds bieži vien nepiemīt trūcīgajiem indivīdiem, pilsētas piedāvā virkni nodarbinātības iespēju neoficiālajā sektorā un pagaidu darbos. Zināmu sakarību var saskatīt arī apstākļi, kad, pieaugot augsti kvalificēto speciālistu pieprasījumam, automātiski pieaug nepieciešamība arī pēc zemi apmaksātiem kārtējā darba veicējiem. Treškārt, pilsētām ir raksturīga *lielāka pakalpojumu pieejamība*. Pilsētām ir visas iespējas, lai tās iedzīvotājus varētu nodrošināt ar plašu pakalpojumu klāstu par salīdzinoši zemu cenu. Teorētiski tas nozīmē lielākas iespējas piekļūt uzlabotai veselības aprūpes sistēmai, labākām izglītības iespējām, plašākam produktu un pakalpojumu klāstam. Diemžēl praksē visu šo pakalpojumu pieejamību galvenokārt ietekmē indivīda rīcībā esošais ienākumu apjoms un pilsētām raksturīgās papildu izmaksas, arī izmaksas sabiedriskajam transportam, mājokļa un komunālo pakalpojumu izmaksas, lielāki izdevumi pārtikas iegādei un veselības aprūpes pakalpojumiem, izmaksas, saistītas ar bērnu aprūpi, kā arī dažādi maksājumi sabiedriskajām organizācijām, soda naudas utt. Ceturtkārt, tas ir *dažādo iespēju tuvums*, kas raksturīgs pilsētu videi, ar to saprotot indivīdu un mājsaimniecību dažādās iespējas uzlabot savu labklājību.

Tādējādi, no vienas puses, urbanizācijas procesu var raksturot kā pozitīvu faktoru valsts ekonomiskās attīstības nodrošināšanā, jo urbanizācijas procesam raksturīgā augstā ražošanas koncentrācijas pakāpe un diversifikācija, kvalificēto kadru koncentrācija, ražošanas un sociālās infrastruktūras maksimāli efektīva izmantošana ir jebkuras tautsaimniecības attīstības pamatā. No otras puses, pilsētu aglomerāciju neregulēta attīstība ir saistāma ar virkni negatīvu parādību. Pilsētu teritoriju paplašināšanās vienlaikus palielina plaisu starp pilsētnieku skaitu un reālām iespējām viņu iekļaušanā pilsētu videi raksturīgajā dzīves veidā. Pilsētnieku skaita palielināšanās pilsētās, ievērojami apsteidzot pieprasījumu pēc darbspēka, saistās ar tāda sociālā slāņa paplašināšanos, kas neiesaistās ne ražošanas, ne patēriņa procesā un būtībā šo pārmaiņu procesā netiek urbanizēts.

## 2.1. Urbanizācijas negatīvo seku analīze

Urbanizācija saistās ne tikai ar ieguvumiem rūpniecības nozarē (kas tiek panākts aglomerācijas procesa radītās ekonomijas dēļ), darba tirgū (kā ražīgākas nodarbinātības iespējas) un ekonomikā kopumā (lielākoties kā apjomradītais ietaupījums, t. i., vidējo izmaksu samazinājums, pieaugot saimnieciskās darbības apjomam). Tās vienlaikus ir arī daudzās izmaksas, bezdarba problēmas, nabadzības un nevienlīdzības tendenču izplatība, pārapspiedošanās un tai pakārtotās ekonomiska un sociāla rakstura problēmas [4; 5 u. c.]. Minēto problēmu nozīmīgumu nosaka to līmenis un intensitāte konkrētajā valstī. Dažādās valstīs urbanizācijas process dažādi ietekmē lauku un pilsētu vides attīstību. Pat vienas valsts ietvaros urbanizācijas process var uzrādīt ļoti atšķirīgus nabadzības rādītājus, investīciju un nodarbinātības rādītāju pieauguma tempus, dzīvojamo un rūpniecisko rajonu teritoriālo izvietojumu, apkārtējās vides kvalitāti un citus rādītājus.

Tālāk tiks detalizētāk analizētas urbanizācijas iepriekšminētās negatīvās sekas, parādot šo cēloņsakarību ķēdi vairāk no teorētiskā aspekta.

### 1) *Bezdarbs*

Lai gan pilsētu piedāvātās ekonomiskās iespējas ir ļoti daudzveidīgas un atšķirīgas, turklāt urbanizācijas attīstība sekmē nacionālo ekonomikas izaugsmi, pieļaujot pieaugošu zemes, darbaspēka un kapitāla atdevi, tieši tehnoloģiskās pārmaiņas un deindustrializācija ir viens no nozīmīgākajiem bezdarba iemesliem. Lai gan uzņēmumi tiek izvietoti pilsētās, lai gūtu labumu no aglomerācijas procesa radītās ekonomijas un lielākas informācijas un tehnoloģisko risinājumu pieejamības, augstā industrializācijas pakāpe un ražošanas struktūras maiņa, kā arī deindustrializācijas process rada virkni izmaiņu tradicionālajā pilsētu vidē un arī ietekmē nodarbinātības situāciju valstī. Ražošanas aizstāšana ar pakalpojumu sektoru un progresīvām tehnoloģijām nozarēm kā absolūtā, tā relatīvā izteiksmē mazina nodarbināto skaitu, kas galvenokārt notiek mehanizācijas, automatizācijas un sasniegtā darba ražīguma dēļ. Bieži vien indivīdiem raksturīgais mobilitātes trūkums darba tirgū ir pamatā zemu ienākumu gūšanai, nabadzībai un ar to saistītām citām sociāla rakstura problēmām. Arī pieņēmums, ka bez darba esošie izdzīvošanas nolūkos meklē iespējas neoficiāli strādāt, šo problēmu neatrisina, jo neoficiālā sektora spēja mazināt nabadzību ir ierobežota vairāku iemeslu dēļ [1, 151]:

- neformālajam sektoram ir ierobežotas iespējas visiem indivīdiem nodrošināt darba iespējas;
- konkurences un piesātināta tirgus apstākļos ienākumi un algas krītas;
- pastāv dažāda veida ierobežojumi, kas kavē indivīda ienākšanu šajā sektorā.

### 2) *Nevienlīdzības tendenču izplatība*

Lielākajai daļai pilsētu ir raksturīga noslāņošanās pēc viena vai vairākiem kritērijiem – rases, šķiras, ienākumu līmeņa, tautības, etniskās piederības, reliģijas un citām pazīmēm. Šī raksta ietvaros autore ar terminu *nevienlīdzība* apzīmē dzīves apstākļu plašo amplitūdu sociālo pakalpojumu un infrastruktūras pieejamības izteiksmē. Atšķirīgo dzīves apstākļu kombinācija kopā ar dažādo izglītības līmeni un profesionālajām prasmēm rada pamatu nevienlīdzībai nodarbinātības jomā, ienākumu gūšanas iespējās un indivīdiem piemītošajā sociālajā mobilitātē.

Ienākumu nevienlīdzības dabu un sociālās polarizācijas pieaugumu pilsētu vidē var ietekmēt vairāki procesi.

- Ekonomiskā izaugsme, kas tiek uzskatīta par vienu no vissvarīgākajiem sabiedrībā notiekošajiem izmaiņu cēloņiem, jo iekšzemes kopprodukta pieaugums parasti ir saistīts ar ienākumu un indivīda labklājības pieaugumu. Tādējādi strauja ekonomiskā izaugsme un reālo ienākumu palielināšanās saistāma ar pozitīvām izmaiņām dzīves līmeņa un dzīves apstākļu nodrošināšanā. Savukārt, inerta ekonomiskā izaugsme un vienlaikus straujš iedzīvotāju skaita pieaugums saistās ar sociālās vides nestabilu funkcionēšanu.
- Atšķirīgie izpeļņas rādītāji, kas var izpausties vairākos veidos. Pirmkārt, tās var būt krasas reālo ienākumu atšķirības bagāto un trūcīgo indivīdu vidū, kur pamatā ir augsti kvalificētu speciālistu un augsti apmaksātu informācijas pakalpojumu pieprasījuma pieaugums pretstatā zemi apmaksātam darbam. Otrkārt, tas var būt straujāks ienākumu pieaugums sadalījuma augšgalā. Treškārt, tā var būt ekonomikas pārstrukturizācija globālā mērogā, kad pakalpojumu un progresīvās tehnoloģijas nozīmības pieaugums var izraisīt augošas algas atšķirības augsti

apmaksātu un mazapmaksātu profesiju vidū. Ceturtkārt, tās var būt izmaiņas darba dalīšanas procesā, kad mazkvalificēta un mazapmaksāta darbaspēka pieaugums kopā ar bezdarba rādītāju pieaugumu sekmē zemāko sociālo slāņu pastiprinātu veidošanos.

- Nodarbinātības struktūras izmaiņas, kad industrializācija un tehnoloģiskā procesa maiņa, kā arī deindustrializācija, ir iesaistīta sociālās polarizācijas procesā. Mehanizācija un automatizācija veicina ražošanā nodarbināto samazināšanos. Savukārt, nodarbinātībai pakalpojumu sektorā ir raksturīga vairāk polarizēta darba samaksa, kas nevienlīdzības pieaugumu pilsētu vidē padziļina vēl vairāk.
- Straujā pilsēttieces migrācija, kas ir viens no visbiežāk atzītajiem sociālās polarizācijas cēloņiem šādu iemeslu dēļ. Pirmkārt, migranti visbiežāk atrodas zemākajā sociālo kāpņu pozīcijā, jo ir ieradušies pilsētā meklēt labākus ekonomiskos apstākļus. Turklāt visbiežāk salīdzinājumā ar pilsētās dzīvojošajiem migranti ir zemāk kvalificēti un ar zemāku izglītības līmeni, tādēļ veic vienkāršu, nestabilu, īslaicīgu un nedrošu darbu, kas piedevām ir maz apmaksāts. Otrkārt, mazapmaksāts darbs, publisko pakalpojumu ierobežotā pieejamība, zems izglītības līmenis un citi faktori nosaka šīs indivīdu grupas salīdzinoši zemo labklājības līmeni, kas ir sociālās polarizācijas pamatā pilsētu vides ietvaros.
- Demogrāfiska rakstura izmaiņas, ko var analizēt no diviem aspektiem. No vienas puses, līdz ar iedzīvotāju novecošanos un iedzīvotāju dzimstības rādītāju krišanos, kā arī mazo mājsaimniecību skaita palielināšanos, dzīves līmenis paaugstinās. No otras puses, palielinoties vientuļo vecāku skaitam un sevišķi to mājsaimniecību skaitam, kur pelnītājas ir sievietes, mājsaimniecību sociālā stabilitāte tiek iedragāta ilgtermiņā, kas savukārt nozīmē bērnu zemāku izglītības līmeni, noziedzības izplatības pieaugumu utt.

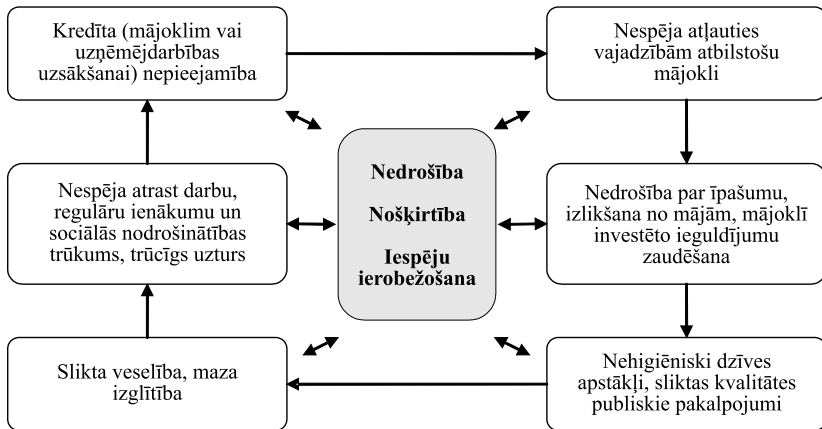
### 3) Pilsētnieciskā nabadzība

Pārāk daudzās valstīs vāji vadītais urbanizācijas process galu galā rada nevis ikviena indivīda dzīves līmeņa paaugstināšanos, bet gan nozīmīgas sociālās pārmaiņas, arī nabadzības izplatību pilsētu vidē.

Pilsētnieciskā nabadzība nozīmē nabadzību vairāku dimensiju aspektā. Tā nav saistāma tikai ar materiālo līdzekļu zaudējumu, kas ir viens no nozīmīgākajiem elementiem. Ar pilsētnieciskās nabadzības modeli bieži apzīmē plašāku zaudējumu kopumu, ko var raksturot ar:

- prasībām neatbilstošiem dzīves apstākļiem;
- apdraudētu dzīvību un veselību (piesārņojuma, sabiedrībā pastāvošās noziedzības un vardarbības, ceļu satiksmes negadījumu un dabas katastrofu dēļ);
- tradicionālā drošības „tīkliņa” zaudējumu, strauji pieaugot potenciālo palīdzības saņēmēju skaitam.

Visbiežāk indivīdu ievainojamība un nonākšana nabadzībā ir cieši saistīta ar viņu rīcībā esošajiem līdzekļiem vai vērtībām – darba, cilvēkkapitāla, ražošanas līdzekļu un sociālā kapitāla. Šī doma vienkāršotā un saprotamā veidā tiek ilustrēta Baharoglu (*Baharoglu D.*) un Kesides (*Kessides C.*) [2] piedāvātajā modelī (sk. 1. att.), kas, pēc autores domām, uzskatāmi parāda pilsētnieciskajai nabadzībai raksturīgo zaudējumu kopumu un pastāvošās kopsakarības nabadzības dažādo dimensiju vidū.



1. att. Pilsētnieciskās nabadzības dažādās dimensijas

## Dimensions of Urban Poverty

Avots: Baharoglu, D., Kessides, C. Urban Poverty. In: *World Bank Poverty Reduction Strategy Paper Sourcebook*, Chapter 16. Washington, D.C., March 2004, p. 127.

Attēlā redzams, ka nabadzība vienā dimensijā bieži ir cēlonis zaudējumam citā aspektā. Turklāt urbanizācijas kontekstā nabadzība un indivīdu ievainojamība lielākoties ir saistāma un izskaidrojama ar pilsētu dzīvei raksturīgu īpašību: paļaušanos uz (skaidras) naudas ienākumiem. Tieši ienākumu nabadzības dimensija skar pārējās nabadzības dimensijas, t. i., veselību, izglītību, īpašuma un personisko drošību, izdevību izmantot savas iespējas. Turklāt sabiedrībā pastāvošā ienākumu nevienlīdzība padziļinās daudzu pilsētu teritoriju ietvaros, netieši norādot uz tālāku zemāko ienākumu grupu pārstāvju izslēgšanu no nodarbinātības tirgus, pamatpakalpojumu pieejamības, politiskās pārstāvības, tiesiskās un sociālās aizsardzības un dažāda veida ērtībām. Tādējādi pilsētnieciskā nabadzība ir saistāma ar bezspēcības apziņu un indivīda un sabiedrības ievainojamību, kas savukārt mazina indivīda potenciālu un viņa sociālo kapitālu.

## 4) Pārapsdzīvotība

Kā jau iepriekš minēts, iedzīvotāju koncentrēšanos pilsētās var sekmēt trīs iemesli: iedzīvotāju skaita pieaugums, lauku teritoriju pārveidošanās pilsētu teritorijās un pilsēttieces migrācijas procesi. Savukārt, iedzīvotāju blīvuma straujais kāpums rada pārapsdzīvotības problēmu, kas nes virkni negatīvu seku:

- Pilsētu iedzīvotāju dzīves kvalitātes līmeņa pazemināšanās

Sociālās polarizācijas apstākļos un nabadzības rādītājiem pieaugot, pamatā ir novērojama ienākumu mazināšanās un tādējādi indivīda vēlmju un iespēju ierobežotība. Ienākumu trūkuma dēļ indivīdi ir spiesti atteikties no pilsētu piedāvātajām ērtībām, kas norāda uz dzīves apstākļu pazemināšanos un graustu rajonu veidošanos. Līdzīgi naudas resursu trūkums ierobežo indivīda iespējas iegādāties nepieciešamos pakalpojumus, resursu nepietiekamība ietekmē dzimstības rādītājus, jo indivīds nav drošs par savu nākotni ne tikai ilgā, bet pat īsā laika periodā. Indivīdu lielā atkarība no naudas ienākumiem pārtikas un

nepārtikas preču iegādē, – tas īpaši raksturīgi pilsētu videi, – ietekmē indivīda spēju atļauties ar veselības aprūpi saistītos pakalpojumus, kas kombinācijā ar trūcīgo uzturu mazina indivīda paredzamo mūža ilgumu. Savukārt, augstais bezdarba līmenis, kas rodas tehnoloģiskā progresa dēļ, izraisa virkni sociālu problēmu, kas izpaužas kā indivīda psiholoģijas un uzvedības deformācija, nevienlīdzības padziļināšanās un sociālā izslēgšana, kā morālo vērtību maiņa, – arī noziedzīgas darbības, lai spētu nodrošināt sevi ar iztikas līdzekļiem.

- **Apkārtējās vides degradācija**

Pamatā atbilstošu ienākumu trūkums ir viens no nozīmīgākajiem iemesliem graustu rajonu skaita palielināšanās procesā, kas savu postošo ietekmi atstāj uz dabas vides kvalitāti. Savukārt, straujā pilsētu ekspansija izraisa neatbilstību pilsētu piedāvāto infrastruktūras pakalpojumu piedāvājumā un pieprasījumā (te ietilpst gan iespējas iegūt izglītību, gan nepieciešamie energoresursu apjomi, dzīvojamais fonds, transporta sistēma, komunikācijas, prasībām atbilstoša ūdens apgāde un kanalizācija utt.), kas nozīmē vērtīgo dabas resursu krājumu izsmelšanu. Līdzīgi urbanizācijas procesam raksturīgais augošais preču pieprasījums un rūpniecības attīstība ietekmē gaisa un ūdens kvalitāti, kas visbiežāk pasliktinās; pieaug arī cieto atkritumu masa.

- **Pirmo nepieciešamības preču un pakalpojumu deficīts ilgtermiņā**

Kā jau vairākkārt minēts, visa pamatā ir ienākumu trūkums, kas savukārt nozīmē indivīda nespēju iegādāties pilsētu piedāvātos pakalpojumus un atbilstošu mājokli; tā ir indivīdu ierobežotā pieeja adekvātiem veselības un izglītības pakalpojumiem. Šajā gadījumā nabadzīgo iedzīvotāju skaita pieaugums automātiski nozīmē valdības ekonomisko iespēju sašaurināšanu un ierobežotus sociālos pakalpojumus. Tā ir gan esošās infrastruktūras pārslogošana, gan piemērota dzīvojamā fonda deficīts un neatbilstoša pieeja zemes un finanšu resursiem.

Tāds īsumā varētu būt urbanizācijas procesa negatīvo seku vērtējums no teorētiskā aspekta. Lai gan teorija uzsver, ka labi vadīts urbanizācijas process veicina stabilu ekonomisko izaugsmi un tādā veidā stimulē vispārēju sociālās labklājības sasniegšanu, empīriskie rezultāti liecina, ka urbanizācijas process rada ne tikai dzīves līmeņa paaugstināšanos, bet arī nozīmīgas sociālās un ar apkārtējo vidi saistītās izmaksas. Tādējādi urbanizācijas process var būt saistīts ar augstāku sociālo un vides izmaksu nepieciešamību, kas tiešā veidā nav saistāms ar produktivitātes un bagātības pieaugumu, ar ko parasti asociējas urbanizācijas process.

## SECINĀJUMI

Apkopojot pētījuma rezultātus, var izdarīt vairākus secinājumus.

1. Urbanizācija ir globāls sociālekonomisks daudzdimensiju process, kam raksturīga augsta iedzīvotāju koncentrēšanās pakāpe pilsētu vidē, augstas pakāpes ražošanas, infrastruktūras objektu, zinātnes un mācību iestāžu koncentrēšanās pilsētu vidē. Tas spēcīgi ietekmē arī apkārtējo teritoriju attīstību un to ekonomisko struktūru, iedzīvotāju sociālās dzīves visdažādākos jautājumus.
2. Pilsētu aglomerāciju veidošanās ir ekonomisko un sociālo procesu attīstības rezultāts, daļēji tā ir darba dalīšanas procesa padziļināšanās teritoriālā aspektā, kas veicina teritoriju pilnīgāku ekonomiski ģeogrāfiskā izvietojuma priekšrocību izmantošanu.



3. Pilsētām nepiemīt tikai saimnieciskā vērtība, tās nepilda tikai tirgus funkciju. Pilsētām piemīt lielas spējas sekmēt arī sabiedrības attīstību un sociālo saliedētību, pilsonisko un kultūras identitāti. Tomēr šīs pilsētu vides piedāvātās iespējas, vēlme gūt panākumus nav sekmējusi sociālo problēmu ierobežošanu daudzās atšķirīgās valstīs ar ļoti atšķirīgu ekonomiku, sabiedrisko iekārtu un politiku. Turklāt panākumu sasniegšana ekonomikā ar sociālā taisnīguma palīdzību joprojām saglabājas kā izaicinājums daudzām valdībām.
4. Ja urbanizācija ir pārāk strauja, tā rada grūti izvirzāmus uzdevumus valstu valdībām. Lai arī urbanizācija ir modernizācijas, ekonomiskās izaugsmes un attīstības virzītājspēks, pilsētu attīstība negatīvu iespaidu atstāj gan uz indivīdu veselības stāvokli, gan iztikas līdzekļu gūšanas iespējām un vides ilgtspējīgu saglabāšanu. No sociālā viedokļa jāspēj atrisināt tādas ekonomiski aktuālas problēmas kā pakalpojumu pieejamība, dzīvojamā fonda deficīts un nabadzība. Turklāt dzīves kvalitāte ir subjektīvs pilsētu labklājības rādītājs, ko visdrīzāk iespējams novērtēt no pakalpojumu pieejamības viedokļa.

## LITERATŪRA

1. Amis, P. Making Sense of Urban Poverty. *Environment and Urbanization*, Vol. 7, No. 1, April 1995, p. 145–157.
2. Baharoglu, D., Kessides, C. Urban Poverty. In: *World Bank Poverty Reduction Strategy Paper Sourcebook*, Chapter 16. Washington, D.C., March 2004, p. 123–159.
3. Black, D., Henderson, V. A Theory of Urban Growth. *The Journal of Political Economy*, Vol. 107, No. 2, April 1999, p. 252–284.
4. Buckley, R. M., Mini, F. *From Commissars to Mayors: Cities in the Transition Economies*. Washington, D.C. : Infrastructure Sector Unit, Europe and Central Asia Region, 2000. 35 p.
5. Freire, M., Stren, R. *The Challenge of Urban Government: Policies and Practices*. Washington, D.C. : The World Bank Institute, 2001. 442 p.
6. Henderson, V. How Urban Concentration Affects Economic Growth. *The World Bank Policy Research*. Working Paper No. 2326. Washington, D.C. : Infrastructure and Environment, Development Research Group, April 2000. 42 p.
7. McGuinness, M. *What is the Cause of Third World Urbanization? Economic Efficiency*. Mājaslapa internetā: <http://www.kimep.kz/SSE/popdev-k/Topics/Conferences/Urbanization/mcguinness4-deh.html>. Skatīta 24.10.2005.
8. Oberai, A. S. Urbanization, Development and Economic Efficiency. In: Kasarda, J. D., Parnall, A. M. (eds.) *Third World Cities: Problems, Policies and Prospects*. Sage Focus Editions No. 148, Sage Publications: Newbury Park, 1993, p. 58–73.
9. Oberlander, H. P. Viewpoint. *Planning*, Vol. 71, Issue 11, December 2005, p. 62.
10. Parkinson, M., Hutchins, M., Simmie, J., Clark, G., Verdonk, H. *Competitive European Cities: Where do the Core Cities Stand?* Office of the Deputy Prime Minister: London, January 2004. 118 p.
11. Shen, J. Urbanization and Sustainable Human Settlements. *Journal of Zhejiang University Science*, Vol. 1, No. 2, 2000, p. 233–238.
12. Soubbotina, T. P. *Beyond Economic Growth: An Introduction to Sustainable Development* (2<sup>nd</sup> ed.). Washington, D.C. : The World Bank Institute, 2004. 205 p.
13. Tucker, P. Urbanization Models Examined. *The Futurist*, Vol. 39, Issue 6, November–December 2005, p. 11.

14. United Nations, Department of Economic and Social Affairs *World Urbanization Prospects: The 2003 Revision*, UN: New York, 2004. 323 p.
15. World Bank *Cities in Transition: World Bank Urban and Local Government Strategy*. Washington, D.C., 2000, 157 p.
16. World Bank *Urbanization*. Working Paper No. 11072, Washington, D.C., 1972. 111 p.

## Summary

This paper analyses the role of the urbanization process in the development of the national economy. The author provides a brief explanation of the significance of the urbanization process and the main reasons which contribute to the development of this process. The objective of the paper is to analyse, on the basis of publications and the research of other authors, not only the opportunities produced by the urbanization process, but also the more substantial negative consequences of the urbanization process and the factors which produce them.

Both theory and the empirical evidence show that both positive and negative aspects are typical for the urbanization process. The process of rapid urbanization is among the most significant reasons for the transformation of human settlements, lifestyle and urban social change. On the one hand, urbanization creates significant opportunities to improve the well-being of citizens. On the other hand, urbanization is associated with a number of socioeconomic problems – rapid social polarization and poverty, insufficiency in infrastructure and services, environmental degradation, etc. Within this paper the author, mainly from a theoretical point of view, tries to research and to study the diverse consequences of the urbanization process, showing the importance of this process in the sustainable development of the national economy.

**Key words:** urbanization; natural advantages of urban areas; inequality; urban poverty.

## Регламентирование бухгалтерского учета в Литве Regulation of Accounting in Lithuania Gāmatvedības regulēšana Lietuvā

**Rasa Kanapickiene\***, **Gailute Gipiene\*\***, **Kristina Rudzioniene\*\*\***

Вильнюсский Университет, Каунасский факультет гуманитарных наук  
Литва, г. Каунас, ул. Муйтинес

\*kanapickiene@vukhf.lt, \*\*finansai@vukhf.lt, \*\*\*rudzioniene@vukhf.lt

Данная статья посвящена анализу изменений в системе учета, произошедших в Литве в течение двух последних десятилетий. Этот период знаменателен тем, что: во-первых, бухучет претерпел изменения при переходе от плановой экономики к рыночной, во-вторых, литовская система учета была интегрирована в европейскую систему учета. В течение всего этого периода создавалась правовая основа бухучета. В работе проводится анализ нормативных документов, определявших существенные изменения в литовской системе учета.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, регламентирование, развитие бухгалтерского учета в Литве.

Бухгалтерский учет в Литве прошел долгий и сложный путь. В данном процессе развития учета можно выделить следующие этапы:

1. До провозглашения независимости Литвы.
2. Учет в независимой Литве в период между двумя войнами и в годы Второй мировой войны (1919–1945).
3. Ведение учета в период советской власти (1946–1989).
4. Перестройка учета после восстановления независимости Литвы (1990–2001).
5. Интеграция учета в Литве в европейскую систему учета с 2002 года [1, р. 6–7].

Указанные этапы развития бухгалтерского учета в Литве разделены не по продолжительности периодов, а с учетом того, какие результаты были достигнуты в развитии теории и практики бухгалтерского учета и какие существенные черты проявились. Для учета в Литве сегодня особенно значительными являются последние этапы развития учета, которые рассмотрим подробнее.

*Цель исследования* – проанализировать изменения, происходившие в системе учета Литвы, с 1990 года.

*Методы исследования.* В ходе работы проводился анализ нормативных документов, регламентирующих бухучет.

## Перестройка учета после восстановления независимости Литвы

На данном этапе были приняты постановления Правительства, направленные на перестройку бухгалтерского учета. 17 декабря 1991 года Правительство приняло Постановление «Об организации бухгалтерского учета и отчетности», в котором Министерство финансов было уполномочено на принятие мер по введению первых 5 Международных стандартов учета. 18 июня 1992 года Правительство утвердило Закон Литовской Республики «Об основах бухгалтерского учета», который вступил в силу с 1 января 1993 года. И, наконец, 27 октября 1993 года Правительство Литовской Республики (далее ЛР) приняло Постановление № 804 «О годовой финансовой отчетности предприятий, обладающих правами юридического лица». В данном Постановлении был утвержден новый порядок составления годовой финансовой отчетности, а также признания в учете доходов и затрат. Кроме того, Министерство финансов утвердило новый примерный план счетов бухгалтерского учета, приняты другие акты, регламентирующие ведение учета некоторых хозяйственных операций. Структура плана счетов бухгалтерского учета приведена на рис. 1.

Подготовка закона об основах бухгалтерского учета осуществлялась с учетом того, что ведение учета в Литве должно быть основано на мировой теории и практике учета, международных стандартах, директивах и рекомендациях. Создание литовской системы бухгалтерского учета следовало непосредственно связывать с все более расширяющимся экономическим сотрудничеством республики с иностранными партнерами. При подготовке закона Литовской Республики об основах бухгалтерского учета уделялось внимание структуре законов об учете в других странах (Чехии, Словакии, Венгрии, Югославии, Финляндии, Польши и др.), а также по мере возможности избегались положения инструктивного характера.

1 КЛАСС	Себестоимость формирования, долгосрочное имущество, подлежащее получению по истечении одного года суммы	} Имущество
2 КЛАСС	Краткосрочное имущество	
3 КЛАСС	Капитал, резервы и накопления на покрытие обязательств и требований	} Собственность
4 КЛАСС	Подлежащие выплате суммы и обязательства	
5 КЛАСС	Доходы	} Доходы – Затраты = =Прибыль (убыток)
6 КЛАСС	Затраты	
0 КЛАСС	Неотраженные в балансе права и обязательства	

Рис. 1. Структура примерного плана счетов бухгалтерского учета

Fig. 1. Structure of Model Chart of Accounts

Закон Литовской Республики «Об основах бухгалтерского учета» определил хозяйственные субъекты Литовской Республики, для которых ведение

финансового учета является обязательным согласно основным требованиям, установленным данным *Законом* и Правительством Литовской Республики.

Хозяйственные субъекты обязаны вести учет своего имущества, собственности, хозяйственных процессов и результатов деятельности по общим принципам учета (т.е. по принципам продолжающейся деятельности предприятия, постоянства учета, накопления доходов и затрат). Закон определил, что предприятия должны вести учет по двойной системе записи, за исключением тех предприятий, которым разрешено ведение упрощенного учета. Внутренняя (управленческая) система учета предприятиями выбирается самостоятельно, в указанном *Закоме* она не регламентирована. Узаконен индивидуальный для каждого предприятия план счетов. В установленном Правительством порядке утверждается только примерный план счетов. Отдельная статья указанного *Закона* регламентировала учет и оценку доходов и затрат. В этой статье говорится, что учетные доходы отражаются в момент их поступления, а затраты учитываются в момент их образования, независимо от времени их оплаты. Руководствуясь вторым абзацем того же *Закона*, в котором указано, что порядок учета доходов и затрат устанавливается Правительством ЛР, Правительство ЛР в Постановлении № 804 от 27 октября 1993 года установило порядок признания в учете доходов и затрат. В упомянутом Постановлении оговорены только существенные принципы признания в учете доходов и затрат, а конкретные вопросы, связанные с признанием доходов и затрат, оставлены на решение учетчикам и руководителям предприятий, которые самостоятельно устанавливают правила учета на предприятии, или кратко обобщая, выбирают учетную политику в допустимых законодательством пределах.

Особенно важной датой в истории бухгалтерского учета в Литве является 6 ноября 2001 года. В тот день Сейм Литовской Республики принял законы “О бухгалтерском учете”, “О финансовой отчетности” и “О консолидированной финансовой отчетности предприятий”. Данные качественно новые нормативные акты заменили закон об основах бухгалтерского учета, действовавший более девяти лет. В них более жестко и в системной последовательности регламентируется учет, его организация и ведение.

Закон “О бухгалтерском учете” дает определение бухгалтерского учета имущества, собственного капитала, обязательств, хозяйственных операций и хозяйственных событий хозяйственных субъектов, а также его организации и ведения. В свою очередь, *Законом* ЛР “О финансовой отчетности предприятий” определяется порядок составления и представления указанной отчетности, правила оценки имущества, собственного капитала и обязательств при составлении финансовой отчетности. Однако юридическую силу данные правила приобрели только через год после вступления в силу *Закона* “О бухгалтерском учете” (1 января 2003 года).

Область применения *Закона* о бухгалтерском учете (ЗБУ), по сравнению с предыдущими регламентировавшими его правовыми актами, намного шире. Закон является обязательным не только для всех предприятий частного и публичного бизнеса, но и для хозяйств земельных собственников, нотариусов и адвокатов, физических лиц, которые приобрели патенты, а также постоянных местонахождений и представительств зарубежных хозяйственных субъектов.

Для них порядок учета конкретизируется, как указано в ЗБУ, Правительством Литовской Республики или уполномоченным им органом. Для банка Литвы, других кредитных и финансовых учреждений и предприятий, инвестиционных обществ, пенсионных фондов и управляющих ими предприятий порядок ведения бухгалтерского учета определяется указанным *Законом*, если упомянутый порядок не регламентируется другими нормативными актами иначе.

Руководствуясь *Законом* ЛР о бухгалтерском учете, учет может вестись посредством (рис. 2):

1. Организации самостоятельной службы бухгалтерского учета (структурного подразделения) хозяйственного субъекта. Там, где формирование отдельной службы является невыгодным, эти функции исполняет главный бухгалтер.
2. Использования согласно договорам услуг бухгалтерских, аудиторских и других консультационных предприятий.
3. Самого владельца предприятия, земельного собственника или членов его хозяйства.
4. Земельным владельцем или членами его хозяйства.

Службой учета обычно руководит главный бухгалтер (бухгалтер). В установленном законами порядке он назначается и увольняется руководителем предприятия (правлением) или владельцем (владельцами). Главный бухгалтер несет ответственность за ведение учета на предприятии, он должен обеспечить правильность бухгалтерских записей, а также качественную и своевременную подготовку отчетности. Однако за организацию учета и хранение учетных документов ответственность несет руководитель предприятия. Это однозначно определено как *Законом* о бухгалтерском учете, так и *Законом* о финансовой отчетности предприятий и *Гражданским кодексом*.

Часто предприятие сталкивается с проблемами, связанными с порядком засекречивания документов, их охраны и представления заинтересованным лицам. *Закон* о бухгалтерском учете дает строгое предупреждение о том, что учетная информация, которая не указывается в финансовой отчетности, обнародованию не подлежит.

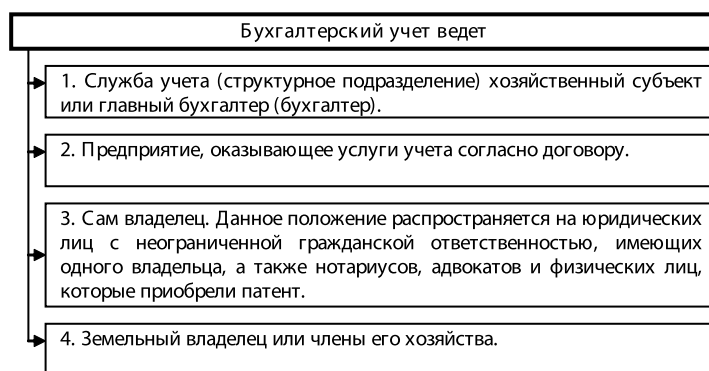


Рис. 2. Ведение бухгалтерского учета

Fig. 2. Handling of Accounting

Этот Закон дает и определение плана счетов. В нем указано, что примерный план счетов подготавливается и в официальных государственных информационных изданиях законодательных документов и нормативных актов, связанных с их выполнением, публикуется Институтом учета Литовской Республики. Хозяйственный субъект составляет индивидуальный план счетов, который утверждается руководителем данного хозяйственного субъекта.

В Законе о бухгалтерском учете в последовательном порядке изложены основные требования к учетным регистрам. Во-первых, данные о хозяйственных операциях и хозяйственных событиях регистрируются в учетных регистрах. Во-вторых, форма, содержание и количество учетных регистров устанавливается самим хозяйственным субъектом по его потребностям. В-третьих, хозяйственные операции и хозяйственные события регистрируются в учетных регистрах по учетным документам в хронологическом, системном, хронологическо-системном или ином порядке. Учетный регистр подписывает составившее его лицо. Наконец, учетные регистры могут составляться от руки или при помощи технических средств. Хранение учетных данных в электронном виде возможно только в том случае, если имеются отпечатанные учетные регистры. По истечении финансового года учетные регистры сводятся (записываются), их листы нумеруются, на последнем листе указывается количество листов. В целях обеспечения строгого порядка составления документов на предприятии должен быть утвержден список лиц, имеющих право на подписание учетных документов, с образцами подписей.

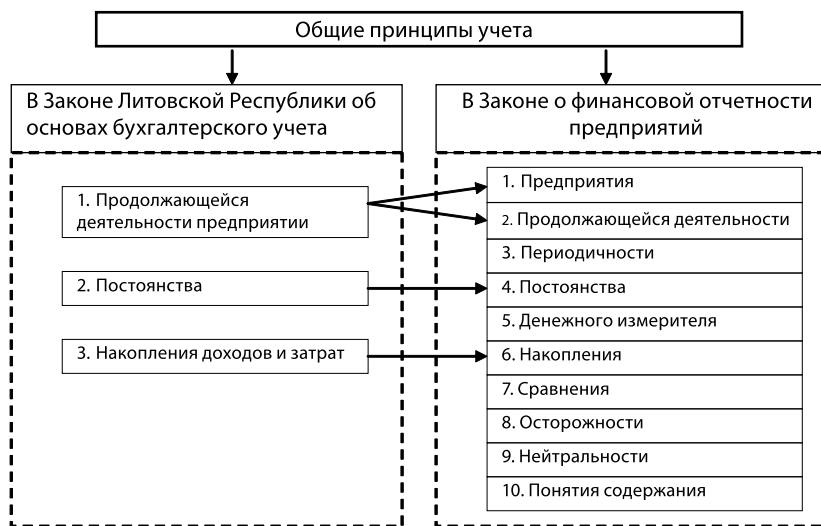


Рис. 3. Применение общих принципов учета при составлении финансовой отчетности

Fig. 3. Application of Generally Accepted Accounting Principles to the Drawing up of Financial Statements

Законом установлены и основные требования к хранению документов. Во-первых, учетные документы и учетные регистры до утверждения финансовой отчетности хранятся в порядке, установленном руководителем хозяйственного

субъекта, в котором должны быть предусмотрены меры, обеспечивающие сохранность документов. Во-вторых, после утверждения финансовой отчетности учетные документы и учетные регистры хранятся в порядке, установленном руководителем хозяйственного субъекта, с соблюдением установленных Правительством сроков хранения документов. В-третьих, учетные документы и учетные регистры ликвидированных хозяйственных субъектов хранятся в порядке, установленном Законом об архивах. В-четвертых, если меняется руководитель хозяйственного субъекта, учетные документы, учетные регистры и финансовая отчетность перенимается вновь назначенным руководителем хозяйственного субъекта. Наконец, финансовая отчетность хозяйственных субъектов, сдающих учетные документы на государственное хранение, хранится бессрочно, а финансовая отчетность хозяйственных субъектов, не сдающих учетные документы на государственное хранение, хранится 15 лет.

В Законе “О финансовой отчетности предприятий” представлено определение применения общих принципов учета при составлении финансовой отчетности. В Законе выделено 10 таких принципов (рис. 3). Кроме того, в нем указаны общие требования к составлению финансовой отчетности, состав финансовой отчетности и характеристика отчетов, порядок представления и хранения, ответственность.

В первую очередь рассмотрим изменения, произошедшие в выборе формы финансовой отчетности (рис. 4). Основными показателями, определяющими, какая финансовая отчетность будет готовиться, являются:

- 1) указанная в балансе стоимость имущества. Этот показатель при изменении нормативных документов не изменился;
- 2) чистый доход от продаж, т. е. сумма прибыли, из которой вычтены расходы на скидки, уценку и возврат товаров. Этот показатель в Законе о финансовой отчетности на 3 млн. литов (0,869 млн. евро) меньше, чем в действовавшем ранее нормативном документе;
- 3) величина, характеризующая количество работников на предприятии. Согласно решению № 804 эта величина определялась минимальными заработными платами наемных работников, в настоящее время эту величину определяет среднее число годового списка работников. Учитывая то, что в данный момент минимальная месячная заработная плата в Литве 550 литов (159 евро), а средняя заработная плата в Литве не достигает 1500 литов (в III квартале 2005 года средняя заработная плата была 1379,1 литов (399 евро)), можно утверждать, что в Законе о финансовой отчетности этот показатель меньше.

Согласно регламентам, если в момент подготовки годовой финансовой отчетности две величины из указанных показателей больше, чем показатели в течение двух лет подряд, предприятие должно готовить полную (в прошлом – «целую») годовую финансовую отчетность, а если меньше – краткую (в прошлом – «сокращенную»). Таким образом, из-за изменения нормативных документов большее число предприятий должно будет готовить более сложную финансовую отчетность, т. е. предоставлять больше отчетов, делать их более детальными.

На данный момент, как и раньше, крупные предприятия при подготовке финансовой отчетности делают пять финансовых отчетов: 1) баланс; 2) отчет



о прибыли (убытке); 3) отчет об изменении собственного капитала (вместо отчета о делении прибыли (убытков)); 4) отчет о денежных потоках; 5) пояснительную записку (вместо объяснительной записки). От более мелких предприятий, как и раньше, не требуется подготовки отчета о денежных потоках.

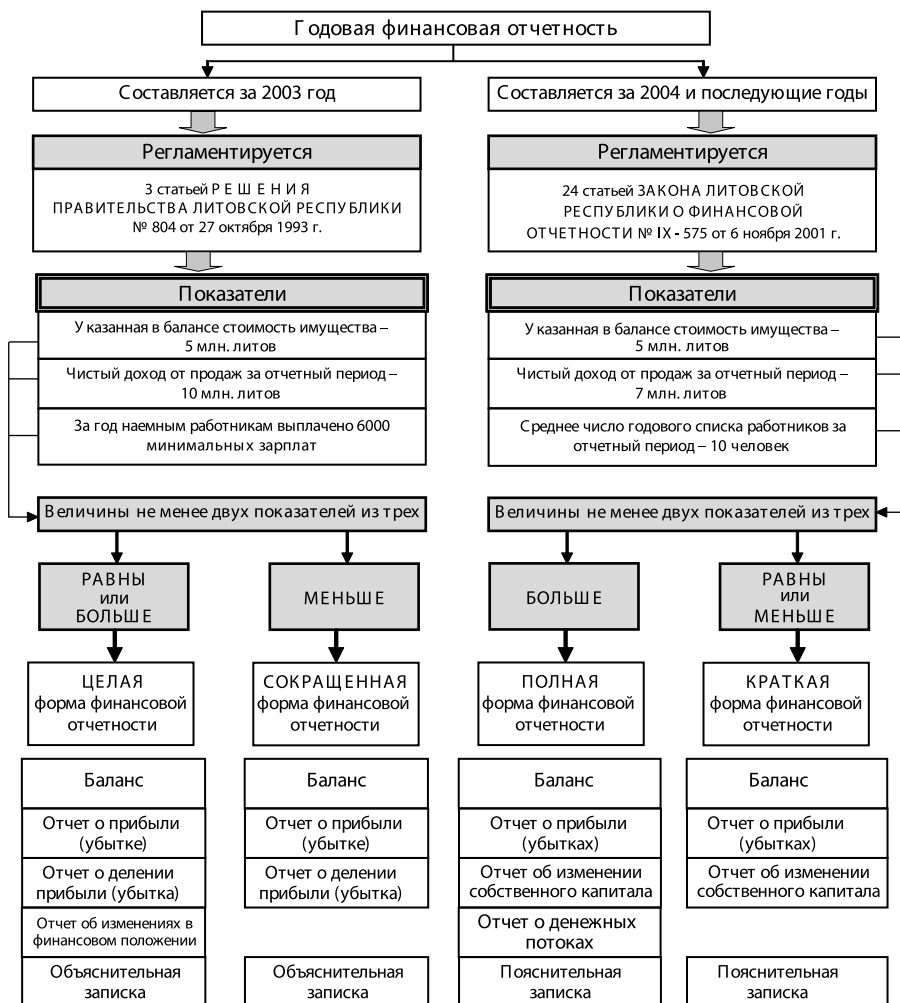


Рис. 4. Изменения формы и составных частей финансовой отчетности

Fig. 4. Change of Forms and Components of Financial Statements

Рекомендуется следующее официальное определение отчетов финансовой отчетности предприятия (*Закон Литовской Республики о консолидированной финансовой отчетности предприятий, 2001*):

1. Баланс – финансовый отчет, в котором указывается имущество предприятия в полном объеме, собственный капитал и обязательства в последний день финансового года.

2. Отчет о прибыли (убытке) – финансовый отчет, в котором указываются все полученные в течение финансового года доходы и затраты, произведенные при получении этих доходов, а также результаты деятельности.
3. Отчет о денежных потоках – финансовый отчет, отражающий поступления и выплаты денег и денежных эквивалентов за финансовый год предприятия.
4. Отчет об изменениях собственного капитала – финансовый отчет, в котором указывается увеличение и уменьшение собственного капитала в течение финансового года.
5. Объяснительная записка – часть годовой финансовой отчетности, в которой объясняются суммы, указанные в балансе и отчетах о прибыли (убытке), о денежных потоках и об изменениях собственного капитала, а также приводится подробный их анализ. В объяснительной записке представляется также дополнительная информация, представление которой не требуется в документах финансовой отчетности.

Таким образом, были положены правовые основы системы бухгалтерского учета в Литве, которые в дальнейшем необходимо оценить и укрепить. Сложно опровергнуть значение указанных законов при интеграции учета в Литве в европейскую модель учета. Итак, начинается новый этап развития учета в Литве – этап интеграции в систему учета в Евросоюзе на основании указанных законов, существенные положения которых согласованы с положениями Международных стандартов учета и директив ЕС.

Хотя заложена основа правовой базы системы учета в Литве, однако в дальнейшем возникнет проблема внесения изменений и дополнений в законы и другие правовые акты, связанные с учетом подготовки новых проектов. Это неизбежный процесс, так как учет должен отражать постоянно меняющиеся предпринимательские отношения. В процессе интеграции в рынок Евросоюза данные отношения станут еще динамичнее и сложнее.

## **Интегрирование литовской системы учета в европейскую систему учета**

С 2000 года принимался ряд поправок к Четвертой директиве ЕС и до 29 сентября 2003 года был принят регламент ЕС, согласно которому Международные стандарты учета (далее МСУ), до тех пор носившие характер рекомендуемых правил учета, были признаны правовыми актами ЕС. ЕС принял положение о том, что учет ценных бумаг регистрируемого на бирже предприятия должен вестись по МСУ, также было решено, что и учет всех остальных обществ должен вестись согласно этим стандартам.

Изменения, имевшие место в области учета в ЕС, повлияли на литовскую систему учета. Подготовка стандартов учета была одним из обсуждаемых вопросов при переговорах о вступлении Литвы в ЕС. Основная цель подготовки стандартов учета – установление общего порядка бухгалтерского учета и унификация учета и финансовой отчетности в бюджетном и предпринимательском секторах.

Поэтому уже 6 ноября 2001 года в принятом Законе “О бухгалтерском учете” появляется требование вести учет по стандартам, определяемым следующим образом: «**Стандарты учета** – оценка имущества, собственного капитала и обязательств хозяйственного субъекта, правила определения и регистрации в учете прибыли и расхода, согласно которым подготавливается финансовая отчетность». Стандарты учета охватывают:

1. Стандарты учета бюджетных предприятий. При ведении учета бюджетные предприятия руководствуются Стандартами учета бюджетных предприятий. Эти стандарты утверждает Министерство финансов
2. Стандарты учета предпринимательской деятельности. Юридические лица с ограниченной гражданской ответственностью, имеющие целью своей деятельности прибыль, ведут учет согласно Стандартам учета предпринимательской деятельности. Юридические лица с неограниченной гражданской ответственностью ведут учет согласно Стандартам учета предпринимательской деятельности в том случае, когда по своему усмотрению решают подготовить финансовую отчетность, или ее вынуждает подготовить закон о финансовой отчетности предприятий. Эти стандарты мы будем анализировать детальнее.

Стандарты учета предпринимательской деятельности подготовлены на основании правовых норм ЕС и МСУ. Эти стандарты подготавливает, утверждает и публикует в «Вальстибес жинес» Институт учета Литовской Республики. Первые стандарты были утверждены 18 декабря 2003 года, а с 1 января 2004 года они стали обязательными для юридических лиц с ограниченной гражданской ответственностью, имеющих целью своей деятельности прибыль. В настоящее время действуют 25 стандартов учета предпринимательской деятельности.

При вступлении в силу Стандартов учета предпринимательской деятельности (далее СУПД) финансовая отчетность и бухгалтерский учет регламентируются нормативными актами двух уровней (рис. 5). **Первый уровень регламентации** – это законы. Основы функционирования всей системы бухгалтерского учета определяются тремя основными законами: *Закон* о бухгалтерском учете ЛР; *Закон* о финансовой отчетности предприятий ЛР; *Закон* о консолидированной финансовой отчетности предприятий ЛР.

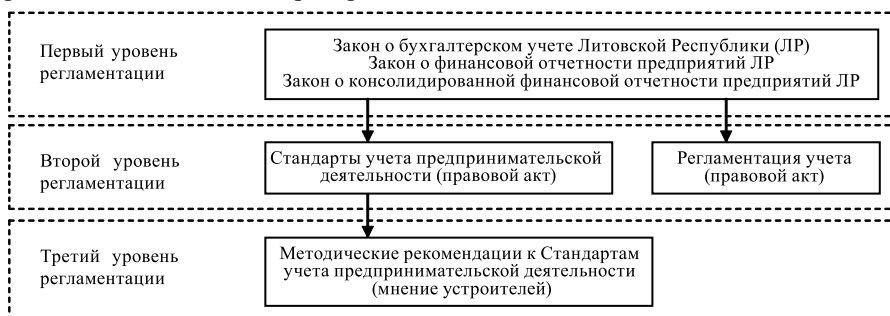


Рис. 5. Регламентация бухгалтерского учета в Литве [2]

Fig. 5. Regulation of Accounting in Lithuania

**Второй уровень регламентации** – СУПД, они конкретизируют содержание финансовой отчетности и политику бухгалтерского учета. Отдельные аспекты

организации учета регламентируются правовыми актами Правительства Литовской Республики.

Можно выделить также *третий, низший, уровень регламентации системы учета* – методические рекомендации. Методические рекомендации – это детализация конкретных положений СУПД с указанием возможной корреспонденции счетов.

СУПД представляют собой информацию не мозаичного типа, а классифицированную по различным областям учета. Нам представляется правомерным распределение СУПД на 3 группы [2]. Ниже предложен детальный анализ составляющих этих трех групп.

*Первая группа СУПД* – это стандарты, которые конкретизируют *Закон* о финансовой отчетности предприятий Литовской Республики и регламентируют содержание финансовой отчетности предприятия. На рис. 6 показана взаимосвязь *Закона* о финансовой отчетности предприятий и первых семи СУПД. По А.Иванаускаене совокупность всех приведенных на рисунке СУПД составляет модель финансовой отчетности [2].

Основные цели финансовой отчетности, требования и ее составляющие указаны в *Законе* о финансовой отчетности предприятий. В 1-м стандарте СУПД также указаны требования и порядок установления годовой финансовой отчетности, только изложены они более детально, нежели в упомянутом *Законе*.

Основные предъявляемые к финансовой отчетности требования, изложенные в 1-м стандарте СУПД, таковы:

- 1) финансовая отчетность должна предоставлять истинную информацию о финансовом состоянии предприятия, ее имуществе, собственном капитале, обязательствах, результатах деятельности и денежных потоках;
- 2) данные в годовой финансовой отчетности должны подаваться в ясной и понятной форме, чтобы потребитель информации мог принять верные решения;
- 3) если годовая финансовая отчетность подготовлена с отступлением от СУПД, то причины этого должны быть изложены в объяснительном документе. Отступление от СУПД разрешено лишь в том случае, если это необходимо для более точного описания финансового состояния предприятия и результатов его деятельности.

Этот и другие стандарты требуют предоставления истинной информации для развития предпринимательства – об этом говорится в формулировке цели финансовой отчетности: удовлетворить требованиям потребителей информации получить истинные данные о финансовом состоянии предприятия, результатах его деятельности и денежных потоках. Требования к подсчету налогов устанавливаются законами, регламентирующие налоги. В практической деятельности бухгалтеры сталкиваются с такой проблемой: приходится различать данные, которые собираются для подсчета налогов, и данные для составления правильной годовой отчетности. Как отмечает Й. Симонавичюс [6], с тех пор, как стали применяться СУПД, подобных различий в данных стало больше, поэтому бухгалтерам приходится корректировать регистры учета, вводить в планы счетов для бухучета дополнительные счета или удалять некоторые из них.

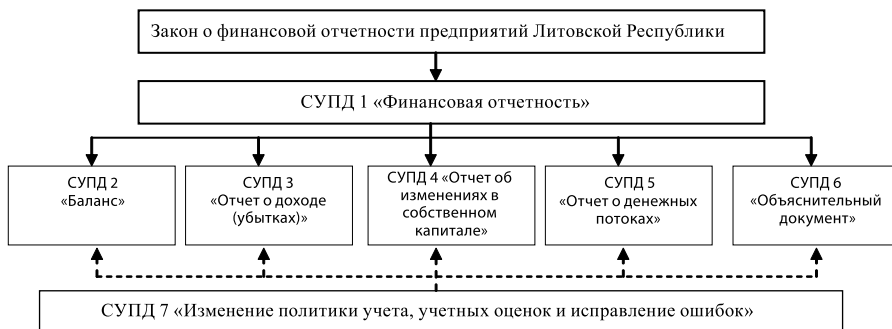


Рис. 6. Модель финансовой отчетности [2]

Fig. 6. Model of Financial Statements [2]

В 1-м стандарте СУПД говорится, каким образом должна проводиться надлежащая политика учета. В этом стандарте указывается, что предприятие должно избирать и проводить политику учета так, чтобы финансовая отчетность правильно отображала финансовое состояние, результаты деятельности и денежные потоки предприятия. Если в СУПД не указан порядок регистрации или проведения какой-либо хозяйственной операции или события, предприятие должно руководствоваться такой политикой учета, которая позволила бы корректным образом подготовить финансовую отчетность.

Изменения в порядке ведения учета в первую очередь связаны с изменениями в тех формах отчетности, которые согласовывались с директивами ЕС.

Одним из самых значительных изменений, связанных с изменениями в финансовой отчетности при вступлении в силу СУПД, является то, что не осталось обязательных детальных форм финансовой отчетности. Теперь предприятия могут корректировать образцы форм отчетов о балансе, прибыли (убытках) и денежных потоках по своему усмотрению, не нарушая соответствующих требований стандартов (например, включения обязательных строк, перечисленных статей). На самых важных из них остановимся подробнее.

При вступлении в силу СУПД изменилась структура баланса (таблица 1). В предоставляемом до 2004 г. балансе в части об имуществе кроме долгосрочного и краткосрочного имущества отдельно выделялась статья *накопившиеся поступления и затраты последующего периода*. После вступления в силу СУПД эта статья устранена: накопившиеся поступления и затраты последующего периода причисляются к краткосрочному или долгосрочному имуществу, в зависимости от содержания произведенной хозяйственной операции. В части о собственности также в отдельную статью не вынесены накопившиеся затраты и поступления последующего периода: они засчитываются в графе о суммах платежей и обязательствах.

Изменилась также и типизация долгосрочного имущества. До вступления в силу СУПД долгосрочное имущество формировалось пятью типами имущества: себестоимость формирования, нематериальное имущество, материальное имущество, долгосрочное финансовое имущество и поступающие спустя год суммы. В новой форме баланса не предусмотрена *себестоимость формирования*:

накопленные согласно стандарту «Нематериальное имущество» суммы должны быть списаны в расходы. А *поступающие спустя год суммы* причисляются к долгосрочному финансовому имуществу. Таким образом, два типа долгосрочного имущества, т. е. себестоимость формирования и поступающие спустя год суммы, в балансе более не отображаются. Изменился и состав некоторых классов имущества. Например, не существует больше такого типа материального имущества, как аренда с правом выкупа, т. к. приобретаемое в лизинг имущество отныне входит в какой-либо из прочих установленных типов имущества.

Таблица 1

**Изменения баланса**  
**Changes in Balance Sheet**

Согласно Решению правительства № 804	Согласно СУПД: Стандарт № 2 «Баланс»
<i>Имущество</i>	
Долгосрочное имущество	Долгосрочное имущество
Краткосрочное имущество	Краткосрочное имущество
Накопившиеся поступления и затраты последующего периода	----
<i>Собственность</i>	
Капитал и резервы	Собственный капитал
Финансирование (дотации и субсидии)	Дотации, субсидии
Суммы платежей и обязательства	Суммы платежей и обязательства
Накопившиеся затраты и поступления последующего периода	---

Изменения наблюдаются и в отчете о доходе (убытках): меняется порядок предоставления данных. Например, в статьях о прибыли и потерях должны будут отображаться лишь случайные хозяйственные события, которые невозможно причислить к обычной деятельности, а также в этих статьях не должны быть показаны исправления ошибок.

С помощью стандарта СУПД «Отчет об изменениях в собственном капитале» вводится новая форма финансовой отчетности. До вступления в силу этого стандарта требовалось представлять отчет о распределении доходов и убытков, в котором следовало отображать изменения за отчетный период лишь в одной из составных частей собственного капитала – нераспределенной прибыли. Следовательно, регламентируемый 4-м стандартом СУПД новый порядок отчета является более пространным, т. к. теперь требуется вносить в него изменения, наблюдаемые во всех составных частях собственного капитала за прошедший и отчетный периоды.

До вступления в силу СУПД № 5 отчет о денежных потоках мог быть составлен только косвенным методом. СУПД № 5 позволяет предприятию самому выбрать метод составления отчета о денежных потоках – прямой или косвенный. Существенным отличием прямого и косвенного методов является то, что при составлении отчета о денежных потоках косвенным методом корректируется чистый приток (или отток) за отчетный период, в то время как при использовании прямого метода указываются все поступления и выплаты. Предприятия могут избрать приемлемый для них способ и пользоваться им.

Много внимания в СУПД уделено тому, как составлять объяснительные документы. Этому посвящен 6-й стандарт СУПД. Как отмечает Г. Чернюс (2003), МСУ и директивы ЕС требуют, чтобы деятельность предприятия была прозрачной, а финансовая отчетность доступной всем потребителям. Благодаря данному стандарту завеса коммерческой тайны должна будет быть приоткрыта, и поэтому объемы информации будут возрастать. Предприятия будут заинтересованы предоставлять как можно больше информации о своей деятельности: деловому партнеру, о котором все знаешь, доверять легче.

В пояснительной записке, которая является обязательной составной частью финансовой отчетности, должна быть представлена информация о том, какую политику учета вело предприятие. Согласно СУПД, для оценки и учета самой хозяйственной операции могут быть применены несколько различных методов учета. Предприятие должно выбрать и применять лишь один из возможных предложенных в стандартах методов, тот, который бы позволял давать наиболее верное представление об имуществе предприятия, собственном капитале, долгах, результатах деятельности наряду с финансовым состоянием предприятия.

Следует конкретно указывать, какие способы оценки имущества и методы учета применялись, под влиянием каких оценок и правил формировалась информация, представленная в финансовой отчетности. Сутью этого требования является то, чтобы по учетной информации все заинтересованные в деятельности предприятия лица могли видеть, каково реальное имущество, реальные долги, настоящий результат деятельности предприятия, а также могли судить о финансовом положении предприятия и, что самое главное, о степени надежности этого предприятия в качестве делового партнера.

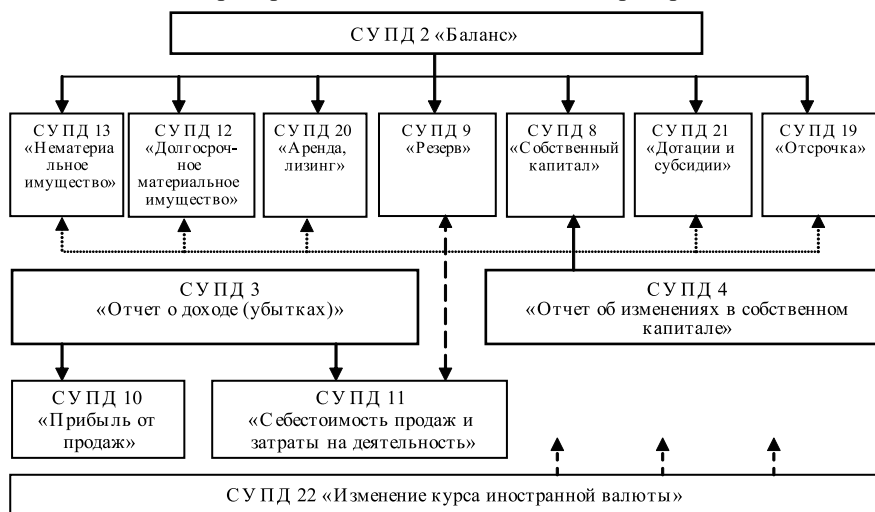


Рис. 7. Детализация конкретных элементов финансовой отчетности [2]

Fig. 7. Elaboration of Specific Elements of Financial Statements [2]

Весьма важны положения 7-го стандарта СУПД, они позволили приблизиться к МСУ благодаря отображению изменений в определении политики учета, существенных ошибок и учетной оценки. До сего момента в Литве преобладало

мнение, что все связанное с изменениями в нераспределенной прибыли от прошедшего периода, должно быть отображено в отчете о доходе (убытках). В настоящее время нераспределенную прибыль можно корректировать, менять прямо в балансе (из-за возникновения ошибок или изменения политики учета) и отображать это в «Отчете об изменениях в собственном капитале» и описывая в объяснительном документе.

*Стандарты второй группы СУПД* подробнее поясняют политику учета в отношении элементов финансовой отчетности или различных областей деятельности предприятия. Взаимосвязь стандартов СУПД этой группы показана на рис. 7.

Приведем конкретные примеры изменений в элементах финансовой отчетности.

1. Согласно 8-му стандарту СУПД «Собственный капитал» распределение прибыли должно быть отображено в финансовой отчетности не в то время, когда она была заработана, а когда собственники приняли решение о распределении прибыли. Утверждение выплаты дивидендов или иное распределение прибыли не считается событием, из-за которого должна была бы корректироваться отчетность прошедшего отчетного периода.
2. 9-й стандарт СУПД устанавливает следующее требование – оценивать резерв в наличной стоимости возможной реализации, т. к. этого требуют МСУ. Каким образом выполнять эту процедуру в Литве, поясняется в методических рекомендациях.
3. Стандарт СУПД «Прибыль от продаж» требует установления настоящей стоимости прибыли. Однако настоящую стоимость прибыли и расхода сложно устанавливать, если отчетный период является длительным. В таком случае суммы прибыли и расхода дисконтируются в соответствии с рыночной нормой процента.
4. 12-й стандарт СУПД «Долгосрочное материальное имущество» предусматривает новое положение о том, что процент от ссудных сумм не будет капитализироваться и засчитываться в себестоимость приобретения (изготовления) имущества. Кроме того, предприятия смогут учитывать долгосрочное материальное имущество одним из двух способов: по цене приобретения или при осуществлении переоценки.

*Третья группа СУПД* – это стандарты, регламентирующие финансовую отчетность групп предприятий, учет инвестиций в другие предприятия. Это совершенно новое явление в области литовского бухгалтерского учета. Эта группа стандартов конкретизирует Закон о консолидированной финансовой отчетности предприятий. В эту группу входят такие стандарты, как 14-й стандарт СУПД «Объединение предпринимательства», 15-й стандарт СУПД «Инвестиции в ассоциированные предприятия» и 16-й стандарт СУПД «Консолидированная финансовая отчетность и инвестиции в дочерние предприятия». Учет финансового имущества в Литве до вступления в силу СУПД был регламентирован неудовлетворительно. Некоторые предприятия все инвестиции подсчитывали по себестоимости приобретения, некоторые – по стандартам Международной финансовой отчетности или по принципам учета, принятым в других странах. А при помощи СУПД, регламентирующих учет



финансового имущества, становится возможным на практике сделать принципы учета финансового имущества едиными.

Итак, мы рассмотрели все три группы СУПД, выявили их существенные черты. Нужно отметить, что удачное ведение учета во многом зависит от выбора приемлемой политики учета.

## Выводы

В статье проанализированы изменения в системе учета Литвы, развивавшейся с 1990 года. В этом периоде можно выделить два этапа:

- 1) перестройка учета после восстановления независимости Литвы (1990–2001),
- 2) интеграция учета в Литве в систему учета в Европе (с 2002 года).

После восстановления независимости Литвы в перестройке учета первый важный документ был постановление Правительства «Об организации бухгалтерского учета и отчетности». Подготовка закона об основах бухгалтерского учета осуществлялась с учетом того, что ведение учета в Литве должно основываться на мировой теории и практике учета, международных стандартах, директивах и рекомендациях.

Основная цель учета в период интеграции в систему учета Европы – установление общего порядка бухгалтерского учета и унификация учета и финансовой отчетности в бюджетном секторе и сфере предпринимательства. Важный шаг – подготовка Стандартов учета предпринимательской деятельности, которые подготовлены на основании правовых норм ЕС и МСУ.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Mackevičius, J. Naujas Lietuvos buhalterinės apskaitos raidos etapas: naujos problemos ir viltys. *Apskaitos, audito ir mokesčių aktualijos*. № 23. Vilnius, 2002. P. 6-7.
2. Ivanauskienė, A. *Buhalterinės apskaitos pradmenys*. Vilnius : TRV, 2004. 318 p.
3. *Verslo apskaitos standartai*. № 1. Vilnius, 2003 m. gruodžio 18 d. Available: <http://www.apskaitosinstitutas.lt>.
4. *LR Buhalterinės apskaitos įstatymas*. Nr. IX–574. Vilnius, 2001 m. lapkričio 6 d. Available: [www3.lrs.lt](http://www3.lrs.lt).
5. *LR Įmonių finansinės atskaitomybės įstatymas*. № IX–575. Vilnius, 2001 m. lapkričio 6 d. Available: [www3.lrs.lt](http://www3.lrs.lt).
6. Simonavičius, J. Verslo apskaitos standartų taikymas: į ką atkreipti dėmesį. *Apskaitos, audito ir mokesčių aktualijos*. № 27. Vilnius, 2003, p. 1, 3.

## Regulation of accounting in Lithuania

### Summary

In this work the evolution of the accounting system in Lithuania is discussed. First of all development of the accounting system can be analyzed taking into account the following historical periods: 1) Before declaration of the independence of Lithuania;

2) during the period in between the two World Wars and within the Second World War (1919-1945); 3) during the Soviet authority (1946-1989); 4) reorganization of the accounting after restoration of the Independence of Lithuania (1990-2001); 5) Period of the integration into the European accounting system (since 2002: Mackevicius, 2002).

The second task of this work is to analyze the Lithuanian accounting system taking into account the main achievements which have been reached in the development of the theory and practice of accounting. It is shown that the two last historical periods have had a crucial role in the development of Lithuanian accounting, therefore these periods are analyzed in more detail. The report is based on the analysis of normative documents which have had a significant effect upon the development of the accounting system Lithuania.

**Key words:** accounting, regulation, development of accounting in Lithuania.

## **Gāmatvedības regulēšana Lietuvā**

### **Kopsavilkums**

Šajā darbā ir apskatīta Lietuvas grāmatvedības sistēmas attīstība. Pirmkārt, grāmatvedības sistēmas attīstību var analizēt, ņemot vērā sekojošus vēsturiskos periodus: 1) Pirms Lietuvas neatkarības deklarēšanas; 2) Laika posmā starp diviem Pasaules kariem un Otrā pasaules kara laikā (1919–1945); 3) Padomju varas laikā (1946–1989); 4) grāmatvedības reorganizācija pēc Lietuvas neatkarības atjaunošanas (1990–2001); 5) Eiropas grāmatvedības sistēmas integrācijas periodā (kopš 2002).

Otrkārt, šī raksta uzdevums ir analizēt Lietuvas grāmatvedības sistēmu, ņemot vērā galvenos sasniegumus grāmatvedības teorijas un prakses attīstībā. Ir parādīts, ka diviem pēdējiem vēsturiskiem periodiem ir izšķirošā loma Lietuvas grāmatvedības attīstībā, tāpēc šie periodi ir analizēti sīkāk. Referāta pamatā ir to normatīvo dokumentu analīze, kuri būtiski ietekmē Lietuvas grāmatvedības sistēmu.

**Atslēgvārdi:** grāmatvedība, regulēšana, grāmatvedības attīstība Lietuvā.

## **Kokapstrādes apakšnozares uzņēmumu grupas finanšu pārskatu rādītāju salīdzinošā analīze**

### **The Analysis of Financial Statements for Selected Enterprises from the Wood Processing Branch**

**Edgars Kasalis**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5-426, Rīga, LV-1050  
E-pasts: Edgars.kasalis@lu.lv

**Jānis Kasalis**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5-429, Rīga, LV-1050  
E-pasts: Kasalis@rinuzhi.riga.lv

Pētījuma mērķis, izmantojot autoru izstrādātā finanšu pārskatu analīzes (koeficientu un agregēto lielumu) modeļa aprobāciju, veikt kokapstrādes apakšnozares uzņēmumu grupas finanšu pārskatu salīdzinošo analīzi. Rakstā aplūkotas divas pieejas salīdzinošās analīzes veikšanai un dota iegūto rezultātu iespējamā interpretācija.

**Atslēgvārdi:** modelis, finanšu analīze, finanšu rādītāji, kokapstrādes apakšnozare, darbības vērtējums.

Latvijas tautsaimniecības nozaru attīstībā vērojāmās tendences liecina ne tikai par vispārēju ekonomisko augsmi, bet prasa veikt detalizētu, salīdzinošu finanšu darbības analīzi (mikroekonomikas – uzņēmumu, apakšnozaru un nozaru līmenī), lai noskaidrotu atsevišķu ekonomikas subjektu darbības efektivitāti, tās paaugstināšanas iespējas un rastu pamatojumu iespējamai notikumu attīstībai nākotnē. Finanšu analīze ir ekonomiskās analīzes sastāvdaļa, kuras veikšanai izmanto specifiskus modeļus, balstoties uz statistikas apkopoto un uzņēmumu finanšu pārskatos atspoguļoto informāciju. Jāievēro, ka, veicot šādu analīzi, dažādām lietotāju grupām ir atšķirīgas intereses. Tā, piemēram, uzņēmumu īpašnieki un akcionāri vēlēšies izvērtēt iespējas, kā palielināt kapitāla atdevi un vairot savus ienākumus, nodrošināt firmas stabilitāti, bet kreditori, savukārt, centīsies pieņemt iespējami labākus lēmumus par kredītu piešķiršanu un līdzekļu ieguldījumu, lai minimizētu savus aizdevumu un ieguldījumu riskus.

Apstrādes rūpniecība ir viena no svarīgākajām Latvijas tautsaimniecības nozarēm, kas dod ievērojamu pievienoto vērtību un nodrošina lielu skaitu darba vietu. Koksnes un tās izstrādājumu eksporta īpatsvars 2004. gadā Latvijā bija apmēram 33% no kopējā eksporta (latu izteiksmē). Tā kā tieši koksnes izstrādājumu eksporta īpatsvars

pārsniedz 30% robežu no kopējā Latvijas eksporta, finanšu pārskatu rādītāju analīzē tika izvēlēta šī apakšnozare. Kokapstrādes apakšnozarē ir nodarbināti apmēram 19 000 strādājošo, tas ir vairāk nekā 10 procentu no apstrādes nozarē nodarbinātajiem. Jāņem vērā fakts, ka kokapstrādes nozare Latvijā no tehnoloģijas viedokļa ir labi attīstīta, tādēļ relatīvi maz darbietilpīga nozare [2, 3, 4, 5, 6]. Aptuveni 90% no kokapstrādes nozarē saražotās produkcijas eksportē, tas liecina, ka vietējais tirgus nav būtisks noieta ziņā, kaut gan pēdējā gadā vērojams iekšējā tirgus palielinājums, ņemot vērā strauji augošo būvniecības nozari. Eksporta lielais īpatsvars ļauj tik daudz uzņēmumiem strādāt vienā nozarē un tieši nekonkurēt savā starpā.

Eksportētās koksnes un tās izstrādājumu struktūrā Latvijā laika posmā no 2002. gada līdz 2005. gada augustam ir notikušas vērā ņemamas izmaiņas (1. tabula) [14].

1. tabula

**Eksportētās koksnes un tās izstrādājumu struktūra Latvijā  
no 2002. gada līdz 2005. gada augustam (%)**

*Structure of Wood Processing Goods in Latvia's Exports (%) (Period 2002–2005)*

Koksnes izstrādājumi/gadi	2002	2003	2004	Līdz 2005. augustam
Zāģmateriāli	41	42	40	37
Apalkoki	13	11	13	14
Mēbeles	11	11	11	9
Saplākšņi	11	11	11	9
Kurināmā koksne	5	7	7	7
Cita produkcija (t. sk. šķelda)	19	18	18	24
Kopā	100	100	100	100

1. tabulā atspoguļotie eksportētās koksnes un tās izstrādājumu dati rāda, ka zāģmateriāli 2002. gadā deva 41% no kopējās kokapstrādes rūpniecības saražotās produkcijas eksporta apjoma (uzskaitīts latu izteiksmē), tomēr jau 2005. gada pirmajos 7 mēnešos zāģmateriālu īpatsvars samazinājās līdz 37%, kas izskaidrojams gan ar vētru 2005. gada sākumā, gan arī ar noieta problēmām Latvijai tik svarīgajā Anglijas tirgū. Pa gadiem vislielākais kāpums vērojams koksnes šķeldas straujā eksporta apjoma pieaugumā: no 19% 2002. gadā līdz 24% no kopējā kokapstrādes rūpniecības saražotā un eksportētā apjoma 2005. gada pirmajos 7 mēnešos. Tomēr 2006. gads var ieviest zināmas korekcijas šajā koksnes produkcijas veida eksportā, jo Skandināvijas kompānijas plāno ievērojami kāpināt savas aktivitātes koksnes iepirkšanā un celulozes ražošanā ASV, Ķīnas, Brazīlijas un Urugvajes tirgos, tas var lielā mērā samazināt celulozes šķeldas eksporta apjomus Latvijā.

Autoru izstrādātā finanšu analīzes modeļa [1, 14] aprobācijas gaitā tika izmantoti desmit lielāko Latvijas kokapstrādes uzņēmumu (*Kurekss, Inčukalns Timber, Vika Wood, Fripi, Staļļi, Komiss, Gaujas koks, Nelss, Strenču MRS un BSW*) finanšu rādītāji, lai tos salīdzinātu ar attiecīgiem rādītājiem apstrādes rūpniecībā kopumā. Desmit izvēlēto kokapstrādes nozares uzņēmumu finanšu rādītāju īpatsvaru apstrādes rūpniecības nozarē par 2003. gadu raksturo 2. tabula.

Pētījumā finanšu rādītāji ir salīdzināti piecu gadu dinamikā – no 1999. gada līdz 2004. gadam (finansīālu iemeslu dēļ analīzē netika pakļauti jaunāki dati), kas uzskatāmi parāda Krievijas krīzes ietekmi uz Latvijas tautsaimniecību, kā arī uz

ekonomikas lēno atveseļošanās procesu pēc krīzes. Krievijas krīze smagi skāra Latvijas tautsaimniecību un arī apstrādes rūpniecību kopumā, bet tās ietekme uz kokapstrādes apakšnozari bija ievērojami mazāka, jo izejvielas atradās Latvijas teritorijā, un noieta tirgi pārsvarā bija saistīti ar Eiropas Savienību, ASV un Japānu.

2. tabula

**Desmit izvēlēto Latvijas lielāko kokapstrādes uzņēmumu finanšu rādītāju īpatsvars apstrādes rūpniecībā pēc 2003. gada datiem (Ls tūkstošos)**  
**Share of Selected Wood Processing Enterprises in the Processing Industry Branch (2003 Year's Data, Thousands LVL)**

Rādītāja nosaukums	Apstrādes rūpniecībā kopā	10 kokapstrādes uzņēmumos kopā	10 kokapstrādes uzņēmumu īpatsvars (%) nozarē
Bilances aktīvs	1 833 931	103 758	5,6
Apgrozāmie līdzekļi	878 170	42 838	4,8
Naudas līdzekļi	87 289	4 546	5,2
Pašu kapitāls	805 445	32 679	4,0
Kreditori kopā	1 001 778	23 668	2,4
Īstermiņa kreditori	627 142	35 598	5,6
Neto apgrozījums	2 616 512	151 601	5,8
Pārskata gada peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem	58 487	2 878	5,0

To liecina arī minētā pētījuma rezultāti, jo 1999. gadā apstrādes rūpniecības rādītāji salīdzinājumā ar 1998. gadu krietni pasliktinājās, turpretī kokapstrādes apakšnozarē tas nebija vērojams. Pēc tam – 2000. gadā un 2001. gadā – bija vērojama rādītāju uzlabošanās apstrādes rūpniecībā, bet kokapstrādes uzņēmumu rādītājiem bija tendence pasliktināties sakarā ar eiro valūtas kursa krituma, jo tieši Eiropas Savienība bija vissvarīgākais kokapstrādes uzņēmumu noieta tirgus, un daudzi uzņēmumi tajā laikā nenodarbojās ar valūtas risku vadību; tas bija saistīts gan ar zināšanu, gan nepieciešamo finanšu instrumentu trūkumu. Tomēr tālākie 2002. un 2003. gadi parādīja uzņēmumu finanšu stāvokļa un arī finanšu analīzes rādītāju uzlabošanos un stabilizēšanos.

Interesants ir fakts, ka trīs no četriem lielākajiem kokapstrādes uzņēmumiem ir ar ārvalstu kapitālu: *Inčukalns Timber*, *BSW Latvia* un *Vika Wood* pieder ārvalstu akcionāriem.

Komplektējot finanšu analīzes datu bāzi, jāievēro, ka katra nozare sastāv no vairākām apakšnozarēm, un vienas nozares dažādu apakšnozaru finanšu rādītāji savā starpā var atšķirties. Latvijas Centrālās statistikas pārvaldes (CSP) dati nesniedz ziņas par apakšnozarēm, bet tikai par nozarēm kopumā pēc NACE (*National Account Classification of Economic Activities*) klasifikācijas. Jāņem vērā arī apstākļi, ka daudzi lielie uzņēmumi ir daudznozaru uzņēmumi, tādēļ ļoti svarīgi noteikt to galveno nozari un tādējādi arī klasificēt finanšu rādītājus. Praksē to ir grūti realizēt: savas darbības pamatnozares noteikšana ir pašu uzņēmumu vadības un īpašnieku ziņā. Latvijas Centrālās statistikas pārvaldes veiktais finanšu rādītāju apkopojums bāzējās uz veidlapu 1-f “Pārskats par uzņēmuma finansiālo stāvokli” datiem. Šajā veidlapā atspoguļota galvenokārt informācija no uzņēmumu bilancēm (tās aktīvs un pasīvs), kā arī peļņas vai zaudējumu aprēķins. Izmantojot šos datus, CSP biļetenā pēc aritmētiski

vidējās metodes aprēķināti arī nozaru finanšu analīzes pamatrādītāji – maksājspēja, likviditāte, aktivitāte un rentabilitāte.

Maksājspējas rādītāji atspoguļo uzņēmuma spēju segt īstermiņa un ilgtermiņa saistības. Likviditātes rādītāji novērtē uzņēmumu maksājspēju. Aktivitātes rādītāji rāda, cik intensīvi uzņēmums izmanto savus aktīvus, lai saražotu pārdošanai paredzēto produkciju. Rentabilitāte ir attiecība starp peļņas lielumu un kādu citu rādītāju (pašu kapitālu, aktīvu vērtību, neto apgrozījumu), kurš saistīts ar peļņas lielumu [6, 7, 8, 9, 10].

Tālāk atspoguļotas divas dažādas pieejas Latvijas desmit lielāko kokapstrādes apkaņozares uzņēmumu finanšu rādītāju salīdzinošā analīzē.

**Pirmā pieeja** balstās uz desmit lielāko uzņēmumu finanšu analīzes rādītāju salīdzināšanu no 1999. gada līdz 2004. gadam savā starpā un ar nozares vidējiem rādītājiem, tādējādi izveidojot rezultējošo finanšu analīzes modeli. Šīs analīzes galvenais uzdevums ir salīdzināt kādu konkrēta uzņēmuma rādītāju no izvēlēto finanšu analīzes rādītāju grupas ar cita šīs pašas nozares uzņēmuma līdzvērtīgu rādītāju, kā arī ar nozares vidējo rādītāju. Šāda analīze ļauj novērtēt konkrētā uzņēmuma vietu nozarē, par kritērijiem ņemot iepriekš izvēlētus finanšu analīzes rādītājus (indikātorus). Analīze balstīta uz uzņēmuma vispārējā finanšu stāvokļa novērtēšanu un visplašāk būtu izmantojama kreditoriem un investoriem. To lieto, lai vispārīgi novērtētu analizējamo uzņēmumu vadības darbības efektivitāti, salīdzinot dažādus finanšu rādītājus ar rūpniecības nozares vidējiem rādītājiem, kā arī ar analizējamo uzņēmumu kopas vidējiem rādītājiem.

Veicot finanšu analīzi, tika pētītas šādas finanšu rādītāju grupas:

1. saistību īpatsvars bilancē;
2. īstermiņa saistību īpatsvars bilancē;
3. saistības pret pašu kapitālu;
4. kopējā likviditāte;
5. absolūtā likviditāte;
6. aktivitāte;
7. komerciālā (realizācijas) rentabilitāte;
8. ekonomiskā (aktīvu) rentabilitāte;
9. finansiālā (pašu kapitāla) rentabilitāte.

Īsumā raksturosim analīzes galvenos rezultātus pa atsevišķām rādītāju grupām.

## 1. Saistību īpatsvars bilancē

Apstrādes rūpniecības un analizēto kokapstrādes uzņēmumu vidējie saistību īpatsvara rādītāji bilancē atšķiras tikai nedaudz. No 1999. gada līdz 2004. gadam gan apstrādes rūpniecībā, gan arī kokapstrādes uzņēmumos vērojama saistību īpatsvara bilancē samazināšanās tendence, kas liecina par kopējās ekonomiskās situācijas uzlabošanos, jo uzņēmumi kļūst neatkarīgāki no aizņemtiem līdzekļiem. Straujāks saistību īpatsvara palielinājums salīdzinājumā ar iepriekšējo periodu apstrādes rūpniecībā vērojams 2003. gadā, turpretī kokapstrādes uzņēmumos tajā pašā laikā posmā vērojams saistību īpatsvara kritums. Tas raksturo kokapstrādes uzņēmumu

vadības veiksmīgāku darbību nekā apstrādes rūpniecībā kopumā, nodrošinot lielāku finansiālo neatkarību. No kokapstrādes uzņēmumu vidējiem saistību īpatsvara rādītājiem atšķiras *Inčukalns Timber*, kuram 2001. gadā minētais rādītājs ir lielāks par 1, tas liecina, ka kompānija ir ar negatīvu pašu kapitālu un vadībai nepieciešams veikt steidzamus pasākumus saimnieciskās darbības un tādejādi arī finansiālā stāvokļa uzlabošanai. Līdzīgā situācijā līdz 2003. gadam atradās arī *BSW*, bet tās vadībai 2003. gadā izdevās ievērojami uzlabot finansiālo stāvokli un nodrošināt saistību īpatsvara bilancē labāku rādītāju gan par apstrādes rūpniecības, gan kokapstrādes uzņēmumu vidējiem rādītājiem.

2001. gadā praktiski visu minēto kokapstrādes uzņēmumu saistību īpatsvars bilancē bija ļoti līdzīgs, izņemot *Strenču MRS*, kuram šis rādītājs bija viszemākais – 16%, tas liecina, ka, iespējams, notikusi tā saucamā “pārkapitalizēšanās”: uzņēmums pārāk maz lieto piesaisītus līdzekļus, izņemot akcionāru kapitālu. Bieži praksē akcionāru vēlmes sasniegt noteikta apjoma rentabilitāti no ieguldītā kapitāla uzņēmuma vadībai realizēt ir dārgāk nekā piesaistīt aizņēmumus un samaksāt par tiem procentus. 2002. un 2003. gadā saistību īpatsvars bilancē šajos uzņēmumos vēl vairāk izlīdzinājās. 2003. gada laikā saglabājās sākotnējā tendence, kad uzņēmumos vidēji saistību īpatsvars nedaudz pārsniedza rūpniecības nozares saistību īpatsvara rādītāju. Kā veiksmīgāko uzņēmumu pēc saistību īpatsvara bilancē varētu minēt *Strenču MRS*, bet neveiksmīgāko – *Inčukalns Timber*.

Analizējot saistību īpatsvara bilancē, var secināt, ka kokapstrādes uzņēmumi ir aktīvāki aizņemto līdzekļu piesaistīšanā un jaunu ražošanas tehnoloģiju ieviešanā nekā apstrādes rūpniecībā vidēji. Latvijas apstākļos saistību īpatsvara rādītājs bilancē (apmēram 60% robežās) kokapstrādes uzņēmumos dod pietiekami plašas iespējas veiksmīgas saimnieciskās darbības nodrošināšanai. Ir svarīgi minēt faktu, ka Finanšu un Kapitāla tirgus uzraudzības komiteja nosaka: Latvijas kredītiestādēm veiksmīgas kreditēšanas politikas nodrošināšanai viens no kritērijiem kredītu piešķiršanai no aizņēmējiem ir prasība, lai saistību īpatsvars bilancē nepārsniegtu 70%.

## 2. Īstermiņa saistību īpatsvars bilancē

Apstrādes rūpniecībā īstermiņa saistību īpatsvaram bilancē no 1999. gada līdz 2003. gadam bija tendence samazināties, bet kokapstrādes uzņēmumos minētā rādītāja tendence līdz 2001. gadam bija palielināties, tam sekoja samazināšanās līdz 2003. gadam. Tas bija saistīts ar kokapstrādes rūpniecības centieniem papildus piesaistīt aizņemtos īstermiņa resursus, lai nodrošinātu nepārtrauktu ražošanas un realizācijas procesu, īpaši pēc Krievijas krīzes. Kokapstrādes nozares īpatnība ir preču realizācija uz pēcatmaksu, pēc tās piegādes saņēmējam (kas pa lielāku daļu atrodas tālu ārpus Latvijas robežām) un kvalitātes pārbaudes. Tas, savukārt, palēnina naudas līdzekļu apriti un palielina debitoru parādus, kurus nepieciešams papildus finansēt.

2003. gadā situācija mainījās par labu minētajiem kokapstrādes uzņēmumiem: to vidējais īstermiņa saistību īpatsvars bilancē kļuva mazāks kā apstrādes rūpniecībā kopumā. Uz 2003. gadu īstermiņa saistību īpatsvars bilancē gan apstrādes rūpniecībā, gan kokapstrādes uzņēmumos bija 30 un 40% robežās, kas liecina par stabilu nozares attīstību. Tomēr, ņemot vērā atšķirības apstrādes rūpniecības nozarē un kokapstrādes rūpniecības apakšnozarē, šim rādītājam ir iespējama arī cita interpretācija, kas prasa padziļinātu izpēti un salīdzināšanu vienas apakšnozares ietvaros.

No īstermiņa saistību īpatsvara bilancē vidējiem rādītājiem visvairāk izdalās *Inčukalns Timber*, kura īstermiņa saistību īpatsvars bilancē 2001. gadā sasniedz 90% robežu. Uzņēmuma vadība spēja uzlabot minēto rādītāju 2003. gadā līdz 60% robežai, kas ievērojami pārsniedz nozares un apakšnozares vidējos rādītājus. Vismazākais īstermiņa saistību īpatsvars bilancē 2001.–2003. gadā bija *Strenču MRS*, kad šis rādītājs sasniedza 10%, – tas liecina par augstu pašu līdzekļu koncentrāciju. Kā veiksmīgākais uzņēmums šajā rādītāju grupā ir minams *Strenču MRS*, bet neveiksmīgākie – *Inčukalns Timber* un *Nelss*.

Analizējot īstermiņa saistību īpatsvaru kokapstrādes uzņēmumu bilancē, var secināt, ka, lai gan kokapstrādes uzņēmumi kopumā ir aktīvāki aizņemto līdzekļu piesaistīšanā un jaunu ražošanas tehnoloģiju ieviešanā nekā apstrādes rūpniecībā vidēji, tomēr, runājot par īstermiņa aizņemto līdzekļu piesaisti, kokapstrādes uzņēmumos to īpatsvars bilancē bija mazāks kā apstrādes rūpniecībā vidēji. Tas, savukārt, liecina par kokapstrādes apakšnozares ilgtermiņa piesaistīto līdzekļu nepieciešamību ilgtermiņa ieguldījumu nodrošināšanai.

### 3. Saistības pret pašu kapitālu

Apstrādes rūpniecības un kokapstrādes uzņēmumu vidējie saistību rādītāji par pašu kapitālu ievērojami atšķiras. Uzņēmumam *BSW* minētais rādītājs 2001. gadā atšķiras no pārējiem nozares rādītājiem vairāk nekā 100 reizes. Tas izskaidrojams ar minētā uzņēmuma negatīvo pašu kapitālu. Tomēr jāpiebilst, ka 2003. gadā šis rādītājs *BSW* bija kokapstrādes uzņēmumu vidējās kopas ietvaros un neatstāja lielāku ietekmi uz vidējo rādītāju kā citi analizējamie uzņēmumi. Ja analīzes gaitā 2001. gadā netiktu ņemti vērā minētā uzņēmuma rādītāji, tad apskatāmo uzņēmumu vidējie saistību rādītāji par pašu kapitālu būtu līdzīgi apstrādes rūpniecības rādītājiem. Līdzīga situācija bija vērojama arī *Inčukalns Timber* saistību rādītājos par pašu kapitālu, jo īpaši 2003. gadā.

Šis rādītājs liecina arī par to, ka apstrādes rūpniecībā kopumā ir augstāks pašu kapitāla īpatsvars, kas, savukārt, bija galvenokārt saistīts ar bijušo valsts uzņēmumu privatizāciju. Šiem uzņēmumiem pašu kapitāls bieži vairākkārtīgi pārsniedza faktisko tirgus vērtību; iemesls – nepamatoti augstā pamatlīdzekļu novērtēšana pirms privatizācijas. Savukārt, jaunizveidotajiem kokapstrādes uzņēmumiem nebija raksturīgas šādas tendences, jo no analizējamiem desmit uzņēmumiem tikai divi uzņēmumi ir izveidoti privatizācijas gaitā: *Inčukalns Timber* un *Strenču MRS*, kuru rādītāji ievērojami atšķiras no pārējo analizējamo uzņēmumu vidējiem rādītājiem.

Kokapstrādes uzņēmumos saistību attiecība pret pašu kapitālu salīdzinājumā ar 2002. gadu pieauga 2003. gadā, kas liecina par aktīvāku finanšu resursu piesaisti no trešajām personām. Veiksmīgākais uzņēmums šajā rādītāju grupā ir *Kurekss*, bet neveiksmīgākais – *Inčukalns Timber*.

Veicot saistību analīzi par pašu kapitālu kokapstrādes uzņēmumos, var secināt, ka, kaut arī apstrādes rūpniecībā vidēji ir lielāks pašu kapitāla īpatsvars, tomēr, ņemot vērā kokapstrādes uzņēmumu izveides procesa īpatnības Latvijā, nav iespējams nešaubīgi apgalvot, ka kokapstrādes apakšnozarei būtu jāpalielina pašu kapitāla īpatsvars.



#### 4. Kopējā likviditāte

Apstrādes rūpniecības un uzņēmumu kopējās likviditātes vidējie rādītāji ir ļoti līdzīgi 1999. un 2000. gadā, bet 2001. un tālākajos gados tie jau ir atšķirīgi, un kokapstrādes uzņēmumiem kopējā likviditāte 2003. gadā bija par 21% augstāka nekā apstrādes nozarei, sasniedzot koeficientu 1,69. Tas saistīts ar īstermiņa debitoru parādu pieaugumu kokapstrādes nozarē pēc 2000. un 2001. gada eiro valūtas vērtības krišanās pasaules finanšu tirgos, kas, savukārt, veicināja nelabvēlīgas izmaiņas zāģmateriālu eksporta tirgos, jo lielākā daļa realizācijas notiek Eiropā, eiro valūtā.

1999. un 2000. gadā gan apstrādes rūpniecībā, gan kokapstrādes uzņēmumos vidēji bija vērojama kopējās likviditātes koeficienta samazināšanās, tomēr kokapstrādes nozares uzņēmumiem minētais koeficients samazinājās līdz 1,1, turpretī apstrādes rūpniecībā tas sasniedza 1,16, kas liecināja par apstrādes rūpniecības uzņēmumu labākām iespējām segt īstermiņa saistības ar apgrozāmiem līdzekļiem. Situācija izlīdzinājās 2002. gadā un pretēji mainījās jau 2003. gadā, kad kokapstrādes uzņēmumu kopējās likviditātes koeficients pārsniedza apstrādes rūpniecības kopējās likviditātes koeficientu, tādējādi padarot kokapstrādes apakšnozari likvidāku nekā apstrādes rūpniecības nozari.

No kopējiem likviditātes rādītājiem 2003. gadā izdalās uzņēmumu *Strenču MRS* un *BSW* rādītāji. Zīmīgs ir fakts, ka 2001. gadā visu minēto kokapstrādes uzņēmumu (izņemot *Strenču MRS*) kopējie likviditātes rādītāji bija zemāki nekā apstrādes nozarē vidēji; tas liecina par kokapstrādes uzņēmumu salīdzinoši zemo spēju segt īstermiņa saistības, izmantojot apgrozāmos līdzekļus. Veiksmīgākais uzņēmums šajā rādītāju grupā ir *Strenču MRS*, bet neveiksmīgākie – *Inčukalns Timber* un *Frip*.

Veicot kopējās likviditātes analīzi kokapstrādes uzņēmumos, var secināt, ka apstrādes rūpniecībā vidēji no 2000. līdz 2002. gadam ir augstāka kopējā likviditāte, bet 2003. gadā situācija ir mainījusies pretēji, – tas norāda uz labākiem kokapstrādes uzņēmumu vadības saimnieciskās darbības rezultātiem nekā apstrādes rūpniecībā kopumā. Raksturojot kopējās likviditātes koeficientu kokapstrādes uzņēmumos Latvijā, autori secina, ka 2003. gadā tas sasniedza 1,69 atzīmi, ko var novērtēt pozitīvi, jo, piemēram, Latvijas kredītiestādes, piešķirot kredītus, pa lielākai daļai noteikušas, ka šim rādītājam jābūt ne mazākam kā 1,1.

#### 5. Absolūtā likviditāte

Apstrādes rūpniecības un kokapstrādes uzņēmumu absolūtās likviditātes vidējie rādītāji ir stipri atšķirīgi. 2003. gadā kokapstrādes uzņēmumu absolūtā likviditāte vairāk nekā divas reizes pārsniedza apstrādes rūpniecības vidējo absolūtās likviditātes rādītāju. Tas izskaidrojams ar relatīvi lielo skaidras naudas īpatsvaru kokapstrādes nozarē, kā arī ar *Strenču MRS* augsto absolūtās likviditātes rādītāju, kas gandrīz 7 reizes pārsniedz kokapstrādes nozares vidējo absolūtās likviditātes rādītāju 2003. gadā. Veicot absolūtās likviditātes analīzi, var secināt, ka 2003. gadā kokapstrādes uzņēmumos vidēji 30% no īstermiņa saistībām iespējams segt ar naudas līdzekļiem, kas ir uzņēmumu rīcībā, turpretī apstrādes rūpniecībā tikai 15% īstermiņa saistības ir nosegtas ar naudas līdzekļiem. Kokapstrādes rūpniecībai kopumā nav raksturīga augsta absolūtā likviditāte, jo liela daļa apgrozāmo līdzekļu ir debitoru parādi, kas jo īpaši raksturo apakšnozares pārdošanas politikas īpatnības.

Absolūtā likviditātē kokapstrādes uzņēmumos no 1999. gada līdz 2003. gadam ir vērojami gan rādītāja pieaugumi, gan kritumi. Pretēja situācija vērojama apstrādes rūpniecībā, kur kopš 1999. gada bija praktiski nemītīgs absolūtās likviditātes rādītāja pieaugums, kas liecina par vienmērīgākām attīstības tendencēm kokapstrādes apakšnozarē. Veiksmīgākais uzņēmums šajā rādītāju grupā ir *Strenču MRS*, kura absolūtās likviditātes rādītājs vairākas reizes pārsniedz citu kokapstrādes uzņēmumu rādītāju, bet neveiksmīgākie – *Komiss* un *Inčukalns Timber*.

Veicot absolūtās likviditātes analīzi kokapstrādes uzņēmumos, var secināt: lai gan kokapstrādes uzņēmumu absolūtās likviditātes rādītāji vidēji pārsniedz apstrādes rūpniecības rādītājus, tomēr, ja no šo uzņēmumu loka izslēgtu *Strenču MRS*, rādītāji izlīdzinātos. Iemesls – šī uzņēmuma lielā ietekme uz absolūtās likviditātes vidējo rādītāju. Salīdzinot kopējās un absolūtās likviditātes rādītājus, var secināt, ka kopējās likviditātes rādītāji kokapstrādes uzņēmumiem un apstrādes rūpniecībai vidēji ir līdzīgāki, turpretī absolūtās likviditātes rādītāji ir būtiski labāki kokapstrādes uzņēmumiem. Tas izskaidrojams ar aktīvu struktūras īpatnībām: kokapstrādes uzņēmumu aktīvos naudas līdzekļiem ir lielāks īpatsvars nekā apstrādes rūpniecībā, savukārt tajā ir vērojams lielāks krājumu un debitoru parādu īpatsvars. Ja absolūtās likviditātes koeficients kokapstrādes uzņēmumos Latvijā sasniedzis 0,35 atzīmi, to var novērtēt kā pozitīvu rādītāju, jo tas liecina, ka 35% no īstermiņa saistībām var segt ar naudas līdzekļiem.

## 6. Aktivitāte

Apstrādes rūpniecības un kokapstrādes uzņēmumu aktivitātes vidējie rādītāji 1999. un 2000. gadā ir līdzīgi, bet gandrīz četras reizes tie atšķirās 2001. gadā, kas, iespējams, saistīts ar apgrozījuma straujo kritumu apstrādes rūpniecībā 2000. gadā. Tomēr kopumā var uzskatīt, ka aktivitātes rādītājs kokapstrādes uzņēmumos ir lielāks nekā apstrādes rūpniecībā, – tas saistīts ar relatīvi lielo neto apgrozījuma īpatsvaru kokapstrādē salīdzinājumā ar vidējo bilances aktīvu vērtību. Tas liecina par lielāku uzņēmumu vadības aktivitāti kokapstrādē, nodrošinot lielāku neto apgrozījumu, kā arī par kokapstrādes apakšnozares īpatnībām.

Jāpiebilst, ka 2001. gadā nevienam no kokapstrādes uzņēmumiem, izņemot *BSW*, aktivitātes rādītājs nav mazāks kā apstrādes rūpniecībā vidēji, tomēr kokapstrādes nozarē vērojama vispārēja aktivitātes rādītāja pazemināšanās, ja salīdzina 2001. gada rādītāju ar 2000. gada vidējo rādītāju. Arī vēlāk 2002. un 2003. gadā apskatāmajos uzņēmumos vidējais aktivitātes rādītājs bija lielāks nekā apstrādes rūpniecībā vidēji, tomēr vairs nebija vērojamas tik lielas atšķirības kā 2001. gadā. Veiksmīgākais uzņēmums šajā rādītāju grupā ir *Gaujas koks*, bet neveiksmīgākais – *Stāļi*.

Veicot aktivitātes rādītāju analīzi kokapstrādes uzņēmumos, var secināt, ka kokapstrādes uzņēmumu vidējais rādītājs visā apskatāmajā periodā pārsniedz apstrādes rūpniecības attiecīgo rādītāju, tomēr kopš 2002. gada vērojama tendence starpību izlīdzināt, un 2002. un 2003. gadā aktivitātes rādītāji ir kļuvuši līdzvērtīgi, – tas liecina par nebūtiskām atšķirībām un analizējamās nozares monolitumu.

## 7. Komerciālā (realizācijas) rentabilitāte

Pētījumā aplūkotas divas komerciālās (realizācijas) rentabilitātes aprēķināšanas modifikācijas: 1. variantā – peļņa pret neto apgrozījumu pirms nodokļiem, bet 2. variantā – neto peļņa pret neto apgrozījumu.

1999. gadā kokapstrādes uzņēmumu komerciālā rentabilitāte (1. variants) piecārtīgi pārsniedza apstrādes rūpniecības attiecīgo vidējo rādītāju, jo Krievijas krīze smagāk skāra apstrādes nozari kopumā, bet mazāk – kokapstrādes nozari. Tomēr 2000. gadā komerciālās (realizācijas) rentabilitātes rādītāji (1. variants) jau vairāk izlīdzinājās, bet 2001. gadā apstrādes rūpniecības komerciālās (realizācijas) rentabilitātes rādītājs (1. variants) ievērojami pārsniedza kokapstrādes nozares attiecīgo rādītāju. Turpmāk – 2002. un 2003. gadā – vidējie komerciālās rentabilitātes rādītāji izlīdzinājās starp apstrādes rūpniecību un apskatāmiem kokapstrādes uzņēmumiem, – tas liecina par līdzvērtīgu peļņas līmeni pirms nodokļiem.

Jāpiezīmē, ka 2002. un 2003. gadā apstrādes rūpniecības vidējie komerciālās rentabilitātes rādītāji (1. variants) bija lielāki nekā kokapstrādes uzņēmumos vidēji, turpretī komerciālās rentabilitātes rādītāji (2. variants) kokapstrādes uzņēmumos bija lielāki nekā apstrādes rūpniecības nozarē vidēji. To, iespējams, var izskaidrot ar to, ka kokapstrādes uzņēmumi ir aktīvāki jaunu tehnoloģiju, respektīvi, pamatlīdzekļu iegādē. Tos amortizējot, nodokļu amortizācija pārsniedz finanšu amortizāciju, tādējādi dodot iespēju kokapstrādes uzņēmumiem maksāt proporcionāli mazāku ienākumu nodokli (salīdzinājumā ar apstrādes rūpniecību) un iegūt lielāku neto peļņu pārskata perioda beigās. Ir redzams, ka no kokapstrādes uzņēmumu vidējās komerciālās (realizācijas) rentabilitātes (1. variants) rādītājiem ievērojami atšķiras *Strenču MRS*, *Gaujas koks* un *Inčukalns Timber* 1999. gadā, *Vika Wood* un *Strenču MRS* 2000. gadā, *Komiss*, *Vika Wood* un *Inčukalns Timber* 2001. gadā, *Kurekss*, *Staļi* un *Inčukalns Timber* 2002. gadā un *Vika Wood*, *Gaujas koks* un *Staļi* – 2003. gadā. Veiksmīgākie uzņēmumi šajā rādītāju grupā ir *Vika Wood* un *Strenču MRS*, bet neveiksmīgākie – *Inčukalns Timber* un *Staļi*.

Kokapstrādes uzņēmumos kopumā kopš no 2000. gada ir tendence samazināties komerciālās rentabilitātes vidējam rādītājam (1. variants), ko var izskaidrot ar zāģmateriālu tirgus konjunktūru un uzņēmumu centieniem saglabāt apgrozījumu un pat palielināt to pie zemākām realizācijas cenām. Tas liecina par lielo kokapstrādes uzņēmumu centieniem izspiest mazos, kuriem šāda realizācijas cenu samazināšana praktiski nozīmē darbības pārtraukšanu. Pēdējos gados Latvijā ir stipri palielinājusies zāģmateriālu ražošanas pašizmaksa sakarā ar izejvielas (balķu) cenu straujo kāpumu, ko veicināja arī kopējās zāģētās produkcijas apjomu straujais palielinājums.

Komerciālās (realizācijas) rentabilitātes (2. variants) rādītāji atsevišķos kokapstrādes uzņēmumos ievērojami atšķiras no attiecīgiem vidējiem kokapstrādes rūpniecības uzņēmumu rādītājiem *Strenču MRS* un *Gaujas koks* – 1999. gadā, *Vika Wood* un *Strenču MRS* – 2000. gadā, *Frip* un *Inčukalns Timber* – 2001. gadā, *Kurekss*, *Staļi* un *Inčukalns Timber* – 2002. gadā, un *Vika Wood*, *Gaujas koks* un *Staļi* – 2003. gadā. Veiksmīgākais uzņēmums šajā rādītāju grupā ir *Vika Wood*, bet neveiksmīgākie – *Staļi* un *Inčukalns Timber*.

Veicot kokapstrādes uzņēmumu komerciālās (realizācijas) rentabilitātes rādītāju analīzi pēc 1. un 2. varianta, var secināt, ka pēc 1. varianta kokapstrādes uzņēmumu

vidējais rādītājs, sākot ar 2001. gadu, ir zemāks nekā apstrādes rūpniecībā vidēji, savukārt, pēc 2. variantā, tas ir augstāks kokapstrādes uzņēmumiem nekā apstrādes rūpniecībā visa analizējamā perioda laikā (no 1999. gada līdz 2003. gadam); tas liecina par uzņēmumu augstāku neto peļņas līmeni.

## 8. Ekonomiskā (aktīvu) rentabilitāte

Pētījumā tiek aplūkotas divas ekonomiskās (aktīvu) rentabilitātes aprēķināšanas modifikācijas. 1. variantā pret aktīvu vidējo atlikumu tiek aprēķināta peļņa pirms nodokļiem, bet 2. variantā pret aktīvu vidējo atlikumu – neto peļņa.

Ekonomiskā (aktīvu) rentabilitāte pēc 1. variantā liecina, ka 2000. gadā uz katru aktīva 1 latu kokapstrādes uzņēmumi vidēji nopelnīja 3,2 santīmus, turpretī apstrādes rūpniecībā vidēji tika zaudēti 1,1 santīmi. Salīdzinoši: 2000. gadā uz katru pašu kapitāla 1 latu kokapstrādes uzņēmumi vidēji nopelnīja 10 santīmus, bet apstrādes rūpniecībā vidēji nopelnīja 1,9 santīmus. Tādējādi var secināt, ka ekonomiskā (aktīvu) rentabilitāte (1. variants) kokapstrādes uzņēmumiem 2000. gadā bija daudz augstāka nekā apstrādes rūpniecībā kopumā. Tāpat kā komerciālās (realizācijas) rentabilitātes (1. variants) gadījumā, arī ekonomiskai (aktīvu) rentabilitātei kokapstrādes uzņēmumiem kopš 2000. gada ir tendence samazināties, to var izskaidrot ar nelabvēlīgām realizācijas tirgus konjunktūras izmaiņām. Ar 2001. gadu apstrādes rūpniecības vidējais ekonomiskās (aktīvu) rentabilitātes rādītājs (1. variants) pārsniedza kokapstrādes uzņēmumu vidējo rādītāju, to apliecina apstrādes rūpniecības peļņas pirms nodokļiem straujais pieaugums.

No vidējiem kokapstrādes ekonomiskās (aktīvu) rentabilitātes rādītājiem (1. variants) 1999. gadā izdalās *Strenču MRS*, *Gaujas koks* un *BSW*, 2000. gadā – *Strenču MRS* un *BSW*, 2001. gadā – *Komiss*, *Inčukalns Timber* un *BSW*, 2002. gadā – *Kurekss*, *Inčukalns Timber* un *BSW*, bet 2003. gadā *Vika Wood*, *Gaujas koks* un *Staļi*. Veiksmīgākie uzņēmumi šajā rādītāju grupā ir *Kurekss* un *Strenču MRS*, bet neveiksmīgākie – *Inčukalns Timber* un *BSW*.

Atšķirīga situācija ir vērojama, aplūkojot apstrādes rūpniecības vidējo ekonomiskās (aktīvu) rentabilitātes rādītāju pēc 2. variantā. Šis rādītājs visu laiku bijis mazāks kā kokapstrādes uzņēmumiem. Situācijas apstākļi ir līdzīgi komerciālās rentabilitātes gadījumam. 2001. gadā un turpmāk vērojama tendence, kad kokapstrādes uzņēmumu vidū sāk izlīdzināties ekonomiskās (aktīvu) rentabilitātes rādītāji pēc 2. variantā, tas, iespējams, liecina par kokapstrādes apakšnozares sakārtošanos un uzņēmumu saimnieciskās darbības izlīdzināšanos. No vidējiem kokapstrādes ekonomiskās (aktīvu) rentabilitātes rādītājiem (2. variants) 1999. gadā izdalās *BSW*, 2000. gadā *Strenču MRS* un *BSW*, 2001. gadā – *Inčukalns Timber* un *BSW*, 2002. gadā – *Inčukalns Timber* un *BSW*, bet 2003. gadā – *Vika Wood*, *Gaujas koks* un *BSW*. Veiksmīgākie uzņēmumi šajā rādītāju grupā ir *Vika Wood* un *Strenču MRS*, bet neveiksmīgākie – *Staļi*, *BSW* un *Inčukalns Timber*.

Veicot kokapstrādes uzņēmumu ekonomiskās (aktīvu) rentabilitātes rādītāju analīzi pēc 1. un 2. variantā, var secināt, ka kokapstrādes uzņēmumu vidējais rādītājs pēc 1. variantā kopš 2001. gada ir zemāks kā apstrādes rūpniecībā vidēji, savukārt, pēc 2. variantā tas ir augstāks kokapstrādes uzņēmumiem nekā apstrādes rūpniecībā visa analizējamā perioda laikā (no 1999. gada līdz 2003. gadam). Tas liecina par

analizējamo uzņēmumu augstāku neto peļņas līmeni un efektīvāku aktīvu izmantošanu saimnieciskajā darbībā.

## 9. Finansiālā (pašu kapitāla) rentabilitāte

Šajā gadījumā tiek aplūkotas divas finansiālās (pašu kapitāla) rentabilitātes aprēķināšanas modifikācijas: 1. variantā pret pašu kapitāla vidējo summu tiek aprēķināta peļņa pirms nodokļiem, bet 2. variantā – neto peļņa.

Finansiālā (pašu kapitāla) rentabilitāte pēc 2. varianta kokapstrādes uzņēmumos 2000. gadā vairāk nekā piecas reizes pārsniedza apstrādes rūpniecības nozares vidējo rādītāju, tas norāda uz salīdzinoši labāku pašu kapitāla atdevi kokapstrādes uzņēmumos. Pie tam kokapstrādes uzņēmumiem ir vērojams relatīvi stabils finansiālās (pašu kapitāla) rentabilitātes līmenis pēc 2. varianta 2001. un 2002. gadā: tas ievērojami pārsniedz 1999. gada vidējo rādītāju, kā arī apstrādes rūpniecības vidējos rādītājus. Finansiālās (pašu kapitāla) rentabilitātes vidējais rādītājs pēc 1. varianta kokapstrādes uzņēmumiem 2003. gadā bija mazāks nekā attiecīgais rādītājs apstrādes rūpniecībā, kaut gan iepriekšējos gados (no 1999. līdz 2002. gadam) bija vērojama pretēja tendence.

No vidējiem kokapstrādes finansiālās (pašu kapitāla) rentabilitātes rādītājiem (1. variants) 1999. gadā izdalās *BSW*, 2000. gadā – *Inčukalns Timber* un *BSW*, 2001. gadā – *Inčukalns Timber* un *BSW*, 2002. gadā – *Kurekss*, *Inčukalns Timber* un *BSW*, bet 2003. gadā – *Inčukalns Timber*, *Vika Wood* un *BSW*. Veiksmīgākie uzņēmumi šajā rādītāju grupā ir *Vika Wood* un *Komiss*, bet neveiksmīgākie – *Inčukalns Timber* un *BSW*. No vidējiem kokapstrādes finansiālās (pašu kapitāla) rentabilitātes rādītājiem (2. variants) 1999. gadā izdalās *Gaujas koks* un *Strenču MRS*, 2000. gadā – *Vika Wood* un *BSW*, 2001. gadā – *Inčukalns Timber* un *BSW*, 2002. gadā – *Inčukalns Timber* un *BSW*, bet 2003. gadā – *Inčukalns Timber*, *Gaujas koks* un *Staļi*. Veiksmīgākie uzņēmumi šajā rādītāju grupā ir *Frip* un *Vika Wood*, bet neveiksmīgākie – *Inčukalns Timber* un *BSW*.

Salīdzinot kokapstrādes uzņēmumu visas triju veidu rentabilitātes dinamikas, ir redzams, ka tieši finansiālā rentabilitāte ir bijusi visstabilākā; tas izskaidrojams ar to, ka pašu kapitāls kokapstrādes uzņēmumiem ir pieaudzis proporcionāli iegūtajai neto peļņai, turpretī neto apgrozījums un aktīvu vidējā vērtība ir augusi straujāk, tādējādi pēdējos divos gados samazinot ekonomisko un komerciālo rentabilitāti kokapstrādes uzņēmumiem pēc 2. varianta.

Kokapstrādes uzņēmumu vispārējā analīze un to finanšu rādītāju salīdzinājums ar rūpniecības nozares attiecīgajiem vidējiem rādītājiem atspoguļo vienu no vispārējās analīzes pieejām. Rezumējot pirmo pieeju, var secināt, ka visveiksmīgākā uzņēmumu vadība (pēc uzņēmuma finanšu darbības rezultātiem, salīdzinot ar nozares vidējiem rādītājiem) ir *Strenču MRS* un *Vika Wood*, bet mazāk veiksmīgā – *Inčukalns Timber* un *Staļi*.

**Otrā pieeja** ir balstīta uz uzņēmuma vadības analīzi, dodot iespēju novērtēt, cik veiksmīgi ir darbojušies vienas nozares (vai apakšnozares) vadība, ievērojot gan izvēlēto finanšu analīzes rādītāju dinamiku, gan pašu rādītāju izvēli, kā arī analizējamās nozares vidējos finanšu rādītājus, un piešķirot šiem rādītājiem svaru

koeficientus, kas šajā gadījumā balstās uz izpētē (ekspertu anketēšanā) iegūtajiem iepriekš aprakstītajiem rezultātiem [13].

Atbilstoši šai pieejai ar finanšu analīzes modeļa palīdzību būs iespējams veikt tā dēvēto uzņēmumu vadības (menedžmenta) analīzi jeb novērtēt, cik veiksmīgi ir darbojies tā vai cita uzņēmuma menedžments, vadoties no dažādiem parametriem. Iegūtie finanšu analīzes rezultāti izvēlētajiem desmit uzņēmumiem apkopoti 3. tabulā.

3. tabula

### Rezultējošo rādītāju apkopojums (no 1999 līdz 2004. gadam)

#### *Agregate Results (Period 1999–2004)*

Uzņēmuma nosaukums	Apkopojošais rezultāts
Vika Wood	31
Kurekss	22
Komiss	23
Strenču MRS	28
Nelss (mātes uzņēmums)	19
Inčukalns Timber	13
Staļi	11
Frip	22
BSW	35
Gaujas koks	14

3. tabula atspoguļo aplūkojamās desmit uzņēmumus pēc to vadības finansālās darbības analīzes rezultātiem. Rezumējot otro pieeju, var redzēt, ka visveiksmīgākā uzņēmumu vadība (pēc uzņēmuma finanšu darbības rezultātiem, salīdzinot ar nozares vidējiem rādītājiem, rādītāju dinamiku un svaru koeficientu lietošanu) ir *BSW*, *Vika Wood* un *Strenču MRS*, bet mazāk veiksmīga ir *Staļi* un *Inčukalns Timber* vadība.

Pēc abām uzņēmumu finanšu analīzes pieejām no vadītāju kompetences viedokļa rezultāts ir praktiski vienāds, kas liecina par abu pieeju atbilstību un iegūto rezultātu patiesumu. Pirmā pieeja uzņēmumu finanšu pārskatu analīzē ir veicama vienkāršāk un ātrāk, tās rezultāti ir vizuāli vieglāk uztverami. Tomēr to nevar izmantot par pamatu fundamentālai analīzei, jo trūkst rādītāju dinamika pa gadiem, kā arī to ranžēšana, svaru koeficientu piešķiršana un rezultējošo rādītāju iegūšana. Pēc autoru domām, labāk izmantojama ir uzņēmumu vadības analīze, izmantojot uzņēmumu finanšu analīzes rādītājus pēc otrās pieejas, jo tā dod precīzākas un plašākas iespējas analīzes veikšanai.

Uzsākot uzņēmumu finanšu analīzi no vadības kompetences viedokļa, autori piedāvā sākumā izmantot pirmo, vienkāršoto pieeju, un, ja iegūtie rezultāti nav pietiekami izsmeļoši vai arī nedod atbildes uz sākotnējiem jautājumiem, turpināt analīzi pēc otrās pieejas, izmantojot rezultējošo rādītāju metodi. Jāpiebilst, ka šādā gadījumā liela daļa sākotnējās datu bāzes būs izmantojama arī uzņēmumu finanšu pārskatu analīzē pēc otrās pieejas, kas ievērojami atvieglo un paātrina pašu analīzes procesu. Veiktos pētījumus var paplašināt, salīdzinot uzņēmumu finanšu pārskatu analīzi rezultātus starp dažādām Latvijas tautsaimniecības nozarēm.

## LITERATŪRA

1. Kasalis, E., Kasalis, J. Universāls uzņēmējdarbības finanšu analīzes modelis un tā adaptācija. *Latvijas Universitātes Raksti. Ekonomika, III, 671. sēj.* Rīga : Zinātne, 2004, 135.–141. lpp.
2. Latvijas makroekonomika skaitļos 1999. *Latvijas Statistikas gadagrāmata.* Rīga : Latvijas CSP, 2000. 126 lpp.
3. Latvijas makroekonomika skaitļos 2000. *Latvijas Statistikas gadagrāmata.* Rīga : Latvijas CSP, 2001. 125 lpp.
4. Latvijas makroekonomika skaitļos 2001. *Latvijas Statistikas gadagrāmata.* Rīga : Latvijas CSP, 2002. 119 lpp.
5. Latvijas makroekonomika skaitļos 2002. *Latvijas Statistikas gadagrāmata.* Rīga : Latvijas CSP, 2003. 129 lpp.
6. Latvijas makroekonomika skaitļos 2003. *Latvijas Statistikas gadagrāmata.* Rīga : Latvijas CSP, 2004. 121 lpp.
7. Uzņēmējdarbības finansiālie pamatrādītāji 1998. gadā. *Statistikas biļetens.* Rīga : Latvijas CSP, 1999. 10 lpp.
8. Uzņēmējdarbības finansiālie pamatrādītāji 1999. gadā. *Statistikas biļetens.* Rīga : Latvijas CSP, 2000. 9 lpp.
9. Uzņēmējdarbības finansiālie pamatrādītāji 2000. gadā. *Statistikas biļetens.* Rīga : Latvijas CSP, 2001. 10 lpp.
10. Uzņēmējdarbības finansiālie pamatrādītāji 2001. gadā. *Statistikas biļetens.* Rīga : Latvijas CSP, 2002. 11 lpp.
11. Uzņēmējdarbības finansiālie pamatrādītāji 2002. gadā. *Statistikas biļetens.* Rīga : Latvijas CSP, 2003. 10 lpp.
12. Uzņēmējdarbības finansiālie pamatrādītāji 2003. gadā. *Statistikas biļetens.* Rīga : Latvijas CSP, 2004. 10 lpp.
13. Kasalis, J. Latvian Economy at the Turn of Centuries. *Analysis of the Financial Indicators of Latvia's Economic Sectors.* Rīga : University of Latvia, 2000, 1(26), p. 106–122.
14. Pieejams: [www.zm.gov.lv](http://www.zm.gov.lv), 1998.–2005. g.

## Summary

Two approaches of financial statement analysis for selected enterprises from the wood processing branch are presented. The used model is based on a system of evolution financial ratios, its trends and uses public data bases. The paper deals with the problems of modifying analysis algorithm and the interpretation of results. Some valuation and interpretation of financial efficiency of selected enterprises are discussed.

**Key words:** model, financial analysis, financial indicators, wood processing subsector, operation assessment.

# Nodokļu harmonizācija Eiropas Savienībā: problēmas un risinājumi

## Tax Harmonization in the EU: Problems and Solutions

**Lūcija Kavale**  
Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: luka@lu.lv

Nodokļu harmonizācija ES dalībvalstīs izvirzīta kā viens no fiskālās politikas uzdevumiem, kura mērķis ir veicināt konkurences nosacījumu izlīdzināšanu Eiropas Savienībā. Atsevišķi nodokļu harmonizācijas pasākumi tika veikti jau pirmsiestāšanās periodā un joprojām turpinās. Galvenokārt tie bija vērsti uz netiešo nodokļu tuvināšanu. Pašreizējā perioda būtiska iezīme ir tā, ka aizvien vairāk saasinās diskusijas un spiediens no veco dalībvalstu puses harmonizēt arī tiešos nodokļus, kuri nopietni ietekmē konkurenci, darbaspēka un kapitāla kustību, kā arī ekonomisko attīstību kopumā.

Rakstā analizētas ar nodokļu harmonizāciju saistītās problēmas, uzsverot nepieciešamību aizstāvēt nacionālās ekonomikas intereses, kā arī saglabāt lielāku valsts suverenitāti fiskālajā politikā un budžeta ieņēmumu veidošanā.

**Atslēgvārdi:** nodokļu konkurence, nodokļu harmonizācija, likmes izlīdzināšana, nodokļu bāze.

Pasaules ekonomiskie procesi, zinātnes attīstība, informatīvo tehnoloģiju straujā ienākšana mūsu dzīvē liek dinamiski mainīt ekonomisko domāšanu, teoriju un praksi. Globalizācijas procesi nav apturami, un tas izvirza valdībām uzdevumu būt gatavām šīm pārmaiņām, rīkoties tā, lai neciestu uzņēmējdarbība un sabiedrība kopumā.

Kā jebkuros jaunos apstākļos, arī globalizācijas procesu rezultātā ir ieguvēji un zaudētāji, tāpēc pasaulē attieksme pret notiekošo nav viennozīmīga. Sastopami viedokļi, ka galvenie ieguvēji būs tikai pasaules attīstītākās valstis, kuras vēl vairāk iegūs uz mazattīstīto valstu rēķina. Pasaules ekonomika kopumā neattīstās vienmērīgi visos reģionos.

Kopējā ekonomikas izaugsme pasaulē 2006. gadā nedaudz samazināsies un tiek prognozēta 4% robežās. 2004. gadā tā bija 5%, bet 2005. gadā – 4,3% robežās [7]. Kopumā to var uzskatīt par labu izaugsmes rādītāju. Tomēr ir ievērojamas ekonomiskās izaugsmes atšķirības dažādos pasaules reģionos. Eirozonas ekonomiskā izaugsme tiek prognozēta vienā no zemākajiem līmeņiem – 1,4%–1,8%; ASV prognoze ir 2,9%–3,5%; turpretī Ķīnas rādītāji tiek prognozēti 8,0%–8,7% robežās [7].

Raksturīgākās ekonomiskās attīstības iezīmes globalizācijas apstākļos ir:

- ekonomikas integrācija;
- tirdzniecības aktivizēšanās;
- finanšu un kapitāla plūsmu aktivizēšanās;



- darbaspēka pārvietošanās;
- starptautiskā darba dalīšana;
- starptautisku uzņēmumu veidošanās un tamlīdzīgi.

Nodokļi šādos apstākļos tiek uzskatīti par būtisku augšminētos procesus traucējošu elementu. Jānorāda arī uz pretēju ietekmi, proti, visi šie procesi ietekmē nodokļu sistēmas. Pasaules ekonomiskajās diskusijās ir pat parādījusies apzīmējums – globalizācijas kaitīgā ietekme uz nodokļiem. Kā galvenās kaitīgās izpausmes ietekmē uz nodokļiem tiek minētas:

- palielinās iespējas dubultai aplikšanai ar nodokļiem, jo, palielinoties sadarbības partnervalstu skaitam, arvien biežāk nākas saskarties ar to, ka starp valstīm nav noslēgtas konvencijas par nodokļu dubultās aplikšanas novēršanu;
- palielinās iespējas nelikumīgi izvairīties no nodokļu nomaksas; tā iemesli ir banku modernizācija, informāciju tehnoloģiju ienākšana norēķinos, kas kapitālam dod iespējas manevrēt ar tādu ātrumu un niansēm, ka nodokļu administrētājiem ir grūti izsekot;
- kapitāls aizplūst uz zemu nodokļu reģioniem, arvien vairāk tiek izmantoti ārzonu pakalpojumi;
- valdībām apdraudēta ieņēmumu iekasēšana plānotajos apmēros; tas apdraud valstu iespējas realizēt sociālās programmas;
- perspektīvā var palielināties nodokļu slodze uzņēmumiem, kas strādā iekšējā tirgū (pārsvārā mazie un vidējie uzņēmumi), jo lielie uzņēmumi reģistrēti ārzonās;
- jūtāmāk kā jebkad valstu vidū izpaužas nodokļu konkurence, jo starptautiskā sadarbība aptver daudzas sfēras [3, 20–30].

Līdz ar to valdības spiestas veikt nodokļu politikas pārstrukturizāciju, pārskatīt nodokļu sistēmas, veikt nodokļu reformas.

Eiropas Savienība (kā Vienotais tirgus) arī izjūt nodokļu konkurenci, kas ir īpaši saasinājusies pēc pēdējās paplašināšanās 2004. gadā.

Cīņa pret nelabvēlīgās nodokļu konkurences novēršanu ES sākās 1997. gada 1. decembrī, kad dalībvalstis parakstīja dokumentu “Uzvedības kodekss komercdarbības aplikšanai ar nodokļiem”, kas paredzēja virkni pasākumu, lai novērstu nelabvēlīgo nodokļu konkurenci starp ES valstīm, un noteica nodokļu konkurences principus, kuri bija jāievēro dalībvalstīm.

2000. gada novembrī ES ministri parakstīja papildu līgumu par papildu pasākumiem kaitīgās nodokļu konkurences novēršanai un pieņēma noteiktas vadlīnijas par nodokļu konkurenci. Tika nolemts, ka 2005. gada 31. decembris ir pēdējais termiņš, kad ES dalībvalstu nodokļu sistēmās jāaizliedz ārzonu jeb preferenciālie nodokļu režīmi nerezidentiem.

Jāatzīmē, ka Uzvedības kodekss nav ne direktīva, ne regula, tas ir tikai politisks lēmums, tādējādi nav juridiski saistošs ES dalībvalstīm. Līdz ar to šie noteikumi šodien nav pilnībā izpildīti; tas liecina, ka dalībvalstīm ir problēmas ievērot nodokļu harmonizācijas prasības.

Gandrīz katrā no jaunajām dalībvalstīm kā nodokļu politikas instruments atsevišķos reģionos ir izveidotas speciālās ekonomiskās zonas, kurās darbojas atviegloti ekonomiskie noteikumi, to vidū atvieglots nodokļu režīms. Tiek uzskatīts, ka ES iekšienē speciālo ekonomisko zonu darbība ir būtisks konkurenci kropļojošs

faktors, tādēļ jaunajām dalībvalstīm tika paredzēts pārejas periods šo atvieglojumu pakāpeniskai atcelšanai. Kā zināms, arī Latvija nav izpildījusi šo prasību.

Par to, ka jaunās dalībvalstīs liekas pievilcīgākas investoriem, liecina arī *European Investment Monitor* veiktie pētījumi, ka 2002. gadā ES dalībvalstīs par 11% samazinājās ārvalstu investīcijas, jaunajās ES dalībvalstīs (tolaik vēl kandidātvalstīs) tās palielinājās par 14% [6]. Tātad nodokļu konkurence Eiropas Savienībā pastāv. Par to var zināmā mērā spriest, ja salīdzina nodokļu slodzi.

1. tabula

**Nodokļu slodze % no IKP [6]**  
**Tax Burden % GDP**

Valsts	1995	2004
Beļģija	45,1	47,4
Čehija	36,2	36,6
Dānija	49,8	49,9
Vācija	41,3	40,0
Igaunija	37,9	32,7
Grieķija	34,7	37,7
Spānija	33,4	35,6
Francija	44,5	45,3
Īrija	34,9	31,7
Itālija	42,9	42,1
Kipra	26,9	33,3
Latvija	33,6	29,9
Lietuva	28,6	28,7
Luksemburga	43,7	41,3
Ungārija	41,6	39,1
Malta	31,3	36,7
Nīderlande	40,6	39,3
Austrija	43,6	44,3
Polija	39,4	35,8
Portugāle	33,6	35,6
Slovēnija	40,8	40,1
Slovākija	40,5	30,6
Somija	46,0	44,8
Zviedrija	49,5	51,2
Lielbritānija	35,4	37,7
Vidēji ES-25	41,2	40,7
Eurozona	41,6	41,1

Dati liecina, ka Eiropas Savienībā nodokļu slodze ir ļoti atšķirīga. Starp zemāko un augstāko slodzi starpība ir pat 20 punkti.

Šie un citi faktori ir noteikuši nodokļu harmonizāciju kā būtisku Eiropas Savienības nodokļu politikas stūrakmeni.

Arī OECD valstīs atbalsta un stimulē nodokļu harmonizāciju. Tiek uzskatīts, ka nodokļu harmonizācija globālajā nodokļu sistēmā būtu efektīvs papildinājums starptautiskās tirdzniecības sistēmas darbībā [4, 53].

Nodokļu harmonizācija notiek caur reģionālismu, t. i., tiek veidotas tirdzniecības apvienības vai kopējie tirgi, kuru vidū minama arī Eiropas Savienība. Tiek uzsvērts: ja jau ES ievieša vienotu valūtas sistēmu, loģiski būtu harmonizēt nodokļu sistēmu [5, 12]. Harmonizācija ir galvenais instruments, lai pastāvētu Vienotais tirgus, kas ir viena no ES pamatbūtībām.

Nodokļu harmonizācijas mērķus, kuri minēti dažādās diskusijās, var raksturot šādi:

- nacionālo nodokļu politikas virzienu koordinācija;
- nodokļu struktūru saskaņošana;
- nodokļu likmju līmeņu tuvināšana;
- nodokļu bāzes noteikšanas paņēmieni tuvināšana;
- nodokļu atvieglojumu tuvināšana;
- nodokļu robežu atcelšana, lai radītu vienādus konkurences apstākļus;
- galveno nodokļu veidu iekasēšanas kārtības pielīdzināšana.

Kā redzams, runa praktiski ir par visiem nodokļu elementiem; tas nozīmē, ka būtiski tiek samazināta valstu loma un patstāvība fiskālo lēmumu pieņemšanā.

Jāuzsver kāda interesanta iezīme. Nodokļu konkurence, ko uzskatīja par instrumentu nacionālo interešu aizsargāšanā, jaunajos ekonomiskajos apstākļos ir kļuvusi par traucējošu un kaitīgu ekonomisko faktoru. Būtībā atsevišķu valstu individuālās intereses tiek atvirzītas otrā plānā. Jautājums ir īpaši aktuāls vienota ekonomiskā bloka ietvaros.

Vairākām valstīm, arī Latvijai, nodokļu sistēma no vietējām interesēm aizvien vairāk jāpielāgo starptautiskajām interesēm.

Harmonizēšanas procedūra Eiropas Savienībā nevirzās uz priekšu tik ātri un gludi, kā bija iecerēts. Būtisks iemesls tam ir noteikums, kas nosaka, ka nodokļu jautājumos ir jāpieņem vienbalsīgs lēmums. Tas ļauj dalībvalstīm izmantot veto tiesības, lai bloķētu jebkurus nodokļu harmonizācijas jautājumus un priekšlikumus, kuri atņem konkrētajām valstīm tās priekšrocības. Ja nodokļu jautājumi tiktu izlemti ar kvalificētu balsu vairākumu, iespējams, varētu būt daudz straujāks progress nodokļu harmonizēšanā. Autore uzskata, ka tas ir pozitīvi vērtējams un ka valdībām tas jāizmanto.

Pirms Eiropas Savienības pēdējās paplašināšanās galvenā uzmanība tika pievērsta kandidātvalstu ekonomikas pārveidošanai kopumā un nodokļu kā atsevišķas ekonomiskas kategorijas piemērošanai atbilstoši noteiktām ES prasībām. Nekad nav ticis nopietni diskutēts jautājums par to, ka arī vecajām dalībvalstīm šai sakarā varētu būt kādi uzdevumi. Pamatnostādne bija tāda, ka reformas jāveic tikai kandidātvalstīm, kaut gan nereti pavīdēja fakti, ka arī vecās dalībvalstis laiku pa laikam pārkāpj Māstrihtas kritērijus un ka tām ir ekonomiskas problēmas, – par to liecina zemā IKP attīstība kopš 2000. gada.

Pašreizējie notikumi skaidri rāda, ka nodokļu harmonizēšana nav un nevar būt tikai jauno dalībvalstu problēma, noteikti pasākumi jāveic praktiski visām valstīm. Pie tam autore uzskata, ka problēma ir dziļāka nekā tikai nodokļu likmes. Jautājums ir par fiskālo politiku kopumā. Galvenās nodokļu harmonizācijas problēmas Eiropas Savienībā izriet no tā, ka:

- ES dalībvalstīm ir krasi atšķirīgs ekonomiskās attīstības līmenis, līdz ar to atšķirīgi ekonomiskās attīstības vidēja termiņa mērķi, kuru realizācija prasa atšķirīgu nodokļu politiku;
- vecajās dalībvalstīs agrāk nav tikusi veidota vienota fiskālā politika;
- katrai dalībvalstij ir savs budžets un sava nodokļu sistēma;
- ES valstīs darbojas sarežģītas un daudzlīmeņu nodokļu sistēmas;
- vienu un to pašu nodokļu nozīmīgums katrā valstī ir citāds;
- vislielākās atšķirības pastāv tiešo nodokļu politikā;
- nodokļu teorijas un viedokļu atšķirības par nodokļu politikas pamatnostādnēm (piemēram, nav vienotas ar nodokli apliekamās bāzes definīcijas);
- valdības zaudē daļu no savām monopoltiesībām uz nodokļu politiku un tamlīdzīgi.

Līdz ar to nav brīnums, ka nodokļu harmonizācijas jautājumi izraisījuši karstas diskusijas visu dalībvalstu vidū. Viedokļi nopietni atšķiras, un tas ir pilnīgi saprotami augšminēto apstākļu dēļ.

Ko šādā situācijā darīt? Pēc autora domām, galvenajam uzstādījumam jābūt nacionālo interešu aizstāvībai. Domājams, tas ir aktuāli arī vecajām dalībvalstīm, jo ekonomiskā attīstība (stagnācija) un budžetu sociālās problēmas liecina par nopietnām problēmām līdz šim par Eiropas lokomotīvēm dēvētajās valstīs (Vācija, Francija).

Nodokļi jāharmonizē ļoti piesardzīgi un pakāpeniski. Tos nekādā gadījumā nedrīkst izraut no kopējā ekonomiskās un sociālās attīstības konteksta katrā valstī. Ja nodokļu harmonizācija tiek uzskatīta par pašmērķi, par to var nākties maksāt visai sabiedrībai, jo netiek analizēts, kādu ietekmi katrā valstī tas var atstāt uz budžeta ieņēmumiem un izdevumiem.

Pētot nodokļu harmonizācijas gaitu Eiropas Savienībā, var izdarīt secinājumu, ka ir veikti daudzi pasākumi (un tie joprojām turpinās), lai harmonizētu netiešos nodokļus. Kā zināms, šai sakarā daudz bija jāizdara jau pirmsiestāšanās periodā. Viena no Eiropas Savienības nodokļu harmonizācijas prasībām: PVN standartlikme nedrīkst būt zemāka par 15%, un pazeminātā likme nedrīkst būt zemāka par 5%. Reāli atsevišķu dalībvalstu PVN standartlikme ir šāda:

2. tabula

### Pievienotās vērtības nodokļa pamatlikme % [6]

#### *Value Added Tax Rate %*

Valsts	Pamatlikme
Austrija	20
Beļģija	21
Dānija	25
Francija	19
Grieķija	21
Itālija	20
Luksemburga	15
Zviedrija	25
Ungārija	25
Latvija	18

Čehija	22
Igaunija	18
Lietuva	18
Polija	22
Slovākija	19
Īrija	21
Spānija	16

Kā redzams, starpība starp minimālo un maksimālo standartlikmi tomēr ir liela un veido 10 procentu punktus. Minimālās standartlikmes prasību dalībvalstis ievēro, bet maksimālā ir katras valsts izvēle. Līdz ar to PVN atšķirības saglabājas. Konkurence nav izlīdzināta. Kā šādos apstākļos aizsargāt pašmāju patērētāju? Viena no iespējām būtu elastīgāka pazeminātas likmes izmantošana. Jāpaplašina ar 5% likmi apliekamā bāze, proti, jāpaplašina preču un pakalpojumu saraksts, lai ievērotu sociālo taisnīgumu, – tajā ietilptu pārtika, komunālie maksājumi, medikamenti, bērnu preces, mācību literatūra, izglītības un ārstu pakalpojumi. Par zināmu panākumu jāuzskata ES panāktā vienošanās par siltumenerģijas aplikšanu ar pazeminātu likmi. Tajā pašā laikā, kā zināms, tika pieņemts Latvijai un vairākām citām jaunajām dalībvalstīm neizdevīgs lēmums par pakalpojumu sniegšanu, neņemot vērā izcelsmes valsts principu.

Latvijas iedzīvotājiem un uzņēmējiem pieņemami lēmumi nodokļu politikā jāsaņāgo arī ar budžeta interesēm. Protams, atlaides un ar pazeminātu PVN likmi apliekamo preču un pakalpojumu saraksta paplašināšana radīs budžetā zaudējumus. Kā nopietns pasākums situācijas uzlabošanā jāmin PVN administrēšana, īpaši uzsverot problēmu par nodokļu izkrāpšanu no budžeta un šo gadījumu ierobežošanu. Nodokļu administrēšana ir īpašs pētījuma objekts, un autore šā raksta ietvaros nepretendē uz dziļāku problēmas analīzi. Tomēr skaidrs ir viens: valsts nodokļu politikā jādomā par to, kā kompensēt zaudējumus budžetā, ja tiktu paplašināta pazeminātas likmes izmantošana.

Autore ir stingri pārliecināta, ka akcīzes nodoklis ir neizmantotu iespēju joma Latvijā. Kā zināms, ES nodokļu harmonizācijas prasības nosaka, ka ar akcīzes nodokli obligāti jāapliek naftas produkti, alkoholiskie dzērieni un tabakas izstrādājumi, bet attiecībā uz citām precēm un pakalpojumiem valstīm ir brīva izvēle. Bez jau nosauktajām precēm Latvija ar akcīzes nodokli apliek tikai kafiju un bezalkoholiskos dzērienus. Salīdzinot šo praksi ar citām ES dalībvalstīm, var secināt, ka Latvijā ir visīsākais akcīzes preču un pakalpojumu saraksts.

Autore uzskata, ka Latvijas valdībai attapīgāk jādomā par to preču un pakalpojumu noteikšanu, kas apliekami ar akcīzes nodokli, lai, samazinot PVN un arī citus nodokļus, neciestu budžets. Šeit īsti vietā būtu norādīt, ka akcīzes nodoklis finanšu teorijā tiek iedalīts īpašā kategorijā un tiek dēvēts par tā saucamo “grēka jeb baudas nodokli”, kas nozīmē, ka būtu jāizmanto turīgu cilvēku vājības, slikti paradumi, vēlme izrādīties ar ekskluzīvām precēm un brendiem un baudīt ekskluzīvus pakalpojumus. Akcīzes nodoklis pieder pie izteikti fiskāliem nodokļiem, ko valdības vēsturiski ir pratušas izmantot. Latvijas situācijā būtu ieteicams analizēt citu valstu praksi un padomāt par iespēju aplikēt ar lielākiem nodokļiem azartspēles, erotisko un vardarbības literatūru un tāda veida kinofilmas, ekskluzīvas automašīnas, dabīgās kažokādas, dārgmetālus un to izstrādājumus u. tml.

Atsevišķa nodokļu harmonizācijas problēma Eiropas Savienībā ir tiešie nodokļi.

Arvien lielāks spiediens no ES vecāko dalībvalstu puses jūtams par uzņēmumu ienākuma nodokli. No ES viedokļa raugoties, tam ir nopietns pamats. Par to liecina lielā atšķirība starp augstākajām un zemākajām likmēm.

Trīs augstākās uzņēmumu ienākuma nodokļa likmes Eiropas Savienībā ir Francijā – 35,4%; Grieķijā, Spānijā un Maltā – 35%; Nīderlandē – 34,5%, bet, savukārt, trīs zemākās likmes sastopamas Īrijā – 12,5%; Latvijā, Lietuvā un Kiprā – 15%, bet Ungārijā – 16% [6]. Ir pilnīgi saprotams, ka šādā situācijā ir izvirzījies jautājums par uzņēmumu ienākuma nodokļa harmonizāciju. Pēdējais mēģinājums harmonizēt minēto nodokli bija ierosināts no Vācijas un Francijas puses, kuras izteica priekšlikumu noteikt minimālo likmi (līdzīgi kā ir PVN), kuras līmenis nedrīkstētu būt zemāks par 25%. Jāpiebilst, ka Vācija neseno reformu rezultātā savu uzņēmumu ienākuma nodokļa likmi ir samazinājusi tieši līdz 25%. Vācijas apstākļos satraukums ir saprotams, jo tai jā rūpējas par kapitāla noturēšanu valstī un investīciju piesaisti. Bet jāatceras, ka citām dalībvalstīm, arī Latvijai, ir savi mērķi, problēmas un intereses. Izvirzītais priekšlikums netika pieņemts.

Eiropas Savienībā notiekošās debātes par nepieciešamību veikt vai nu pilnīgu harmonizāciju, vai vismaz izbeigt kaitīgo nodokļu konkurenci, ir sarežģīts jautājums. Eiropas Savienība, kā jau minēts, ir pārāk atšķirīgu valstu ekonomiskā apvienība, lai kāds lēmums visām valstīm būtu vienlīdz labvēlīgs.

Autore uzskata, ka Latvijas UIN likme atzīstama par Latvijas ekonomiskajai videi atbilstošu un tuvu optimālajai, tāpēc arī turpmāk nebūtu vēlama pakļaušanās spiedienam likmi mainīt.

Līdzīga situācija Eiropas Savienībā ir ar iedzīvotāju ienākuma nodokli. Eiropas Savienībā vidējā iedzīvotāju ienākuma nodokļa likme ir 41,1%, bet tajā pašā laikā atsevišķu valstu likmes ir ļoti atšķirīgas [6].

Augstākās iedzīvotāju ienākuma nodokļa likmes ES izmanto:

Dānija	59,0%
Zviedrija	56,5%
Somija	52,1%
Nīderlande	2,0%

Zemākās iedzīvotāju ienākuma nodokļa likmes ES izmanto:

Slovākija	19,0%
Igaunija	24,0%
Latvija	25,0%
Kipra	30,0%

Eiropas Savienībā dominē progresīva nodokļa likme. Tomēr Latvijā, Lietuvā, Igaunijā un no 2004. gada arī Slovākijā tiek pielietota proporcionāla likme. Pie tam Slovākija veica reformu, kuras rezultātā trīs nodokļiem tika noteikta vienāda proporcionāla likme: iedzīvotāju ienākuma nodoklis, uzņēmumu ienākuma nodoklis un pievienotās vērtības nodoklis ir ar 19% likmi. Slovākijas piemērs būtu jāanalizē un jāizdara secinājumi par iespējamu izmantošanu Latvijas praksē. Jānorāda, ka arī Krievija izmanto proporcionālu iedzīvotāju ienākuma nodokļa likmi – 13%.

Latvijā notiek diskusija par uzņēmumu ienākuma nodokļa un iedzīvotāju ienākuma nodokļa vienādošanu. Kā zināms, valdība ir iecerējusi tuvāko gadu laikā samazināt iedzīvotāju ienākuma nodokļa likmi līdz 15%, kaut gan vēl nav skaidri pasākumi budžeta ieņēmumu kompensācijai. Īpaši svarīgs šis jautājums ir pašvaldību budžetiem, kuru galvenais ieņēmumu avots ir tieši iedzīvotāju ienākuma nodoklis. Liela atbildība gulstas uz nodokļu administrāciju, kuras uzdevums ir maksimāli strādāt pie šī nodokļa iekasēšanas.

Visasākās debates sabiedrībā tomēr ir par progresīvas nodokļa likmes ieviešanu. Kopumā atbalstot sociāli taisnīgas nodokļu sistēmas izveidošanas nepieciešamību, tomēr iesaku pagaidām saglabāt proporcionālu likmi. Balstoties uz finanšu teorijas atziņas, ka pirmām kārtām jāsakārto citi nodokļu elementi un administrēšanas sistēma, būtu nepieciešams saglabāt proporcionālu likmi tikmēr, kamēr netiks:

- ieviesta nulles deklarācija;
- sakārtota skaidras naudas uzkrājumu kontrole;
- ievērojami samazināta nelegālā nodarbinātība;
- paaugstināts neapliekamais minimums;
- palielināti atvieglojumi par apgādājamiem;
- optimizēti attaisnotie izdevumi.

Būtībā tas ir jautājums par aplikamās bāzes sakārtošanu. Nav jēgas mainīt likmi, pirms nav atrisināti šie jautājumi. Pie tam jānorāda, ka Latvijas sabiedrībai nav arī tikusi piedāvāta apspriešanai konkrēta izstrādāta progresīva likme. Jāņem vērā, ka neveiksmīga varianta rezultātā varētu panākt pilnīgi pretēju efektu. Pamatproblēma ir intervālu noteikšana gan attiecībā uz aplikamo bāzi, gan attiecībā uz likmi. Pasaulē vērojama tendence samazināt intervālu skaitu, kas vienlaikus nozīmē to paplašināšanos. Progresijas intervāli jāveido, lai veidotu turīgu sabiedrību, kurai ir motivācija censties strādāt, veidot karjeru, lai gūtu lielākus ienākumus. Likmei nebūtu jāveicina ienākumu slēpšana, kas sarežģītu administrēšanu. Tomēr, autore uzsver, vispirms jārisina augšminētās problēmas par nodokļa bāzi. Valdības centieni risināt minētos jautājumus ir pārāk lēni un politiski saraustīti. Nav skaidras nostājas arī par kapitāla ienākumu aplikšanu. Šai sakarā jānorāda, ka ir valstis (Īrija, kas reformas rezultātā atbrīvoja kapitāla ienākumu aplikšanu, arī ASV), kas sākušas rīkoties pretēji. Mērķis – radīt ieinteresētību strādāt un pelnīt. Iedzīvotāju rokās jāatstāj vairāk ienākumu, lai uzlabotos dzīves līmenis un ekonomikā tiktu noturēts pieprasījums. Tomēr vispirms jāpanāk kapitāla legalizācija. Tas ir pietiekami smags politisks lēmums.

Nodokļu politikas mērķis ir nodokļu sloga samazināšana. Šai sakarā jāmin arī obligātās sociālās apdrošināšanas iemaksas, par kurām Latvijā laiku pa laikam saasinās diskusija. Valdība ir piedāvājusi reformēt šos maksājumus, mainot iemaksu proporcijas starp darba devēju un darba ņēmēju. Viens no pēdējiem lēmumiem bija maksājumu smaguma izlīdzināšana, nesamazinot kopējo iemaksu likmi. Laika gaitā šis jautājums tomēr nav ticis realizēts, jo ir pilnīgi saprotams, ka iedzīvotāju maksājumu palielināšana valdībai radītu virkni problēmu gan sociālajā sfērā, gan saistībā ar ienākumu slēpšanu un administrēšanu. Bieži vien, veicot reformas, tiek norādīts, ka pasaulē ir tamlīdzīgi piemēri, kas apstiprina reformu nepieciešamību un izdošanos. Eiropas Savienības atsevišķās valstīs ir šādas obligātās sociālās iemaksas:

3. tabula

**Sociālās apdrošināšanas maksājumi atsevišķās valstīs 2003. gadā (%) [6]**  
**Social Contribution Payments in Different Countries 2003 (%)**

Valsts	Darba devēji	Darbaņēmēji
Čehija	35,0	12,5
Ungārija	33,5	12,5
Kipra	8,0	6,3
Slovēnija	16,1	22,1
Austrija	21,8	18,2
Francija	48,0	15,0
Vācija	12,8	12,8
Lielbritānija	12,8	11,0
Zviedrija	38,82	7,0
Īrija	10,75	4,0
ASV	7,65	7,65

Kā redzams, Eiropas Savienībā nav vienotas pieejas. Kopēja iezīme – tas ir liels slogs maksātājiem, un pārsvarā dominē darba devēju maksājumi. Varētu arī secināt, ka augstās sociālās iemaksas ir nodrošinājušas iedzīvotājiem sakārtotu sociālo garantiju sistēmu, un Latvijai tas būtu jāņem vērā.

Tomēr, kā zināms, Eiropas Savienībā ir nopietni signāli par sociālo garantiju sistēmu krīzi gan ekonomisko, gan demogrāfisko un citu apstākļu dēļ. Galvenā problēma ir līdzekļu trūkums arvien pieaugošajām sociālajām vajadzībām. Valdības ir spiestas veikt nepopulāras reformas sociālo garantiju sistēmās, piemēram, tiek mainīti pensionēšanās noteikumi: paaugstināts pensijas vecums, kā arī tiek ierobežotas iespējas doties pensijā pirms pensijas vecuma sasniegšanas. Sociālo maksājumu tālāka paaugstināšana nav iespējama jau tā lielo nodokļu maksājumu dēļ. Zināmu laika periodu Eiropas Savienības sociālā politika sevi attaisnoja un bija pieņemama noteiktos ekonomiskajos apstākļos. Globalizācijas procesi, eiro ieviešana, Eiropas Savienības paplašināšanās, demogrāfiskā situācija un citas ekonomiskās attīstības iezīmes vairs neļauj rīkoties pa vecam. Tas jāņem vērā arī Latvijas nodokļu un fiskālās politikas kopumā veidotājiem.

Autore uzskata, ka, runājot par sociālo iemaksu iespējamajām izmaiņām, jāmaina domāšana par sociālo garantiju finansēšanas avotiem. Līdz šim ir bijusi stingra pamatnostādne, ka sociālo garantiju nodrošināšanas vārdā nedrīkst samazināt kopējo iemaksu apjomu, kas Latvijā ir 33,09%. Ja tiek uzskatīts, ka šīs iemaksas ir vienīgais sociālo garantiju finansēšanas avots, tad, protams, to samazināšanu nedrīkstētu pieļaut. Tomēr jautājumu var risināt arī citādi.

Sociālās garantijas nav jānodrošina tikai ar speciāli iezīmētu maksājumu. Pasaule demonstrē dažādu pieeju. Sastopama prakse, ka sociālās iemaksas sedz tikai pensiju nodrošināšanu, bet pārējās izmaksas sedz no pamatbudžeta vispārējiem ieņēmumiem. Apzinoties, ka sociālās iemaksas ir nopietns slogs maksātājiem, būtu svarīgi mainīt pieeju. Galvenā problēma, kas varētu traucēt jauna sociālo garantiju finansēšanas mehānisma ieviešanu, ir nodokļu administrēšana, proti, tie ir neiekasētie nodokļi un politiskās gribas trūkums. Kā liecina pieredze, nodokļu iezīmēšanas atcelšana un



speciālo budžetu likvidēšana Latvijā bija politiski grūts process. Finanšu vadības kvalitātes un caurspīdīguma uzlabošana prasa nesadrumstot finanšu resursus. Ja ir viena valsts, tai ir arī vienots budžets ar skaidri definētām budžeta programmām, kuru realizācija ir politiskās gribas jautājums. Kāda svarīga izdevumu veida finansēšanas piesaistīšana tikai pie viena nodokļa nav tikai pozitīvs pasākums, kas garantē noteiktu līdzekļu apjomu konkrētajam pasākumam. Pastāv nopietns risks, ka šie līdzekļi var neienākt. Turklāt arī vajadzības pēc šī nodokļa var pieaugt, bet nodokli palielināt nav iespējams, to demonstrē Eiropas Savienības atsevišķas valstis un Latvija to skaitā. Lai neciestu iedzīvotāju vajadzības, jāmeklē jauni risinājumi, par kuriem jau norādīts iepriekš.

Latvijas sabiedrību pēdējos gados satraukusi iespējamā nekustamā īpašuma nodokļa reforma. Salīdzinot aplikšanas kārtību Latvijā ar vidējo situāciju Eiropas Savienībā, var teikt, ka Latvija šajā jomā darbojas šauri un primitīvi. Pirms desmit gadiem to varēja saprast un attaisnot, bet nav saprotama nekustamā īpašuma nodokļa reformu novilcināšana līdz šim laikam. Viens no nodokļu politikas mērķiem ir elastība, kas nozīmē reaģēšanu uz ekonomiskās situācijas izmaiņām valstī. Nekustamā īpašuma tirgus Latvijā jau vairākus gadus attīstās milzu tempos, bet nodoklis uz to nekādi nav reaģējis. Protams, nav jēgas mainīt nodokli, ja nav sakārtota īpašuma tiesiskā bāze visplašākajā nozīmē. Arī šajā ziņā valdība ir pieļāvusi kavēšanos un neizlēmību.

Bija paredzēts, ka no 2007. gada Latvijā jāstājas spēkā jaunajai zemes kadastrālajai vērtībai; tas nozīmē, ka nekustamā īpašuma nodokļa slogs ievērojami pieaugtu. Šajā jomā ir ļoti daudz nesakārtotu jautājumu, uz ko ir norādīts masu medijos [1, 2; 2, 3].

Autore uzskata, ka reformām vajadzēja notikt jau pirms vairākiem gadiem – pirms kādiem 10 gadiem. Kadastrālās vērtības sakārtošana, ēku un būvju izmantošanas mērķu noteikšanas kārtība, zemes reforma un reģistrēšana zemesgrāmatā, atbilstošu likumu un normatīvo aktu izstrāde ir nepiedodami novilcināta, kas norāda uz politiskās gribas trūkumu valstī. Jo ilgāk reformas tiek novilcinātas, jo grūtāk tās veikt tāpēc, ka tās kļūst arvien radikālākas.

No budžeta ieņēmumu viedokļa raugoties, tās ir neizmantotas iespējas “nesāpīgu” un sociāli taisnīgu papildu budžeta ieņēmumu nodrošināšanā. Īpaši jānorāda uz nekustamā īpašuma spekulatīvo darījumu aplikšanu ar nodokli, pašreiz tas ir sava veida beznodokļu bizness.

Vēl 2006. gada janvārī valdības vadītāji bija apņēmusies pilni veikt sagatavošanas priekšdarbus un realizēt reformu ar 2007. gada 1. janvāri – kā bija paredzēts. Tomēr februāra sākumā Ministru kabinets atsevišķu Latvijas teritoriju reformu iesaldēja vēl uz vienu gadu. Kā arguments tiek minēts fakts, ka saskaņā ar Valsts Zemes dienesta aplēsēm kadastrālās vērtības un nekustamā īpašuma nodokļa maksājumi atsevišķām nekustamā īpašuma lietošanas mērķa grupām pieaugtu pat par 1167%! [2, 3]. Autore uzskata, ka tas vairāk ir politisks risinājums, jo neviena politiskā partija nevēlas pieņemt tik nepopulāru lēmumu priekšvēlēšanu periodā.

Apkopojot analizētās problēmas, var izdarīt secinājumu, ka nodokļu harmonizācija, kas kopumā ir pozitīvs Vienotā tirgus nosacījums, var būtiski negatīvi ietekmēt atsevišķu dalībvalstu nodokļu sistēmas un dot negatīvu efektu gan budžeta ieņēmumu nodrošināšanā, gan sabiedrības labklājības paaugstināšanā. Latvijā pirmajā plānā jāizvirza nacionālās attīstības intereses un tās konsekvēnti jārealizē.

## LITERATŪRA

1. Drozdovska, I., Fridrihsone, M. 2007. gadā draud ievērojams nodokļu sloga pieaugums. *Dienas Bizness*, 2006. g. 24. janv.
2. Drozdovska, I., Fridrihsone, M. Nodokļu pieaugumam moratorijs. *Dienas Bizness*, 2006. g. 8. febr.
3. Globalisation of Economies and Taxation. Materials of the Second General Assembly/ Tax Tribune. Magazine of the IntraEuropean Organisation of Tax Administration. (I.O.T.A.) 1998/2002, p. 20–30.
4. Green, R. A. Antilegalistic Approaches to Resolving Disputes Between Governments: A Comparison of the International Tax and Trade Regime. *Yale Journal of International Law*, Vol. 23, 1998, p. 79.
5. Kaye, T. A. European Tax Harmonization and the Implication for U.S. Tax Policy. *Boston College International and Comparative Law Review*, Vol. 19, 1996, p. 109.
6. Pieejams: [www.europa.eu.int/pol/tax/index-en.htm](http://www.europa.eu.int/pol/tax/index-en.htm).
7. Eurostat dati. Pieejams: [www.europa.eu.it/comm/eurostat/](http://www.europa.eu.it/comm/eurostat/).
8. Pieejams: [www.fm.gov.lv](http://www.fm.gov.lv).

**Summary**

The harmonization of the tax system between the EU member states has been set up as one of the fiscal policy tasks. The purpose of it is to promote equalization of competition conditions in the EU. Therefore several tax harmonization activities already had been done in the pre-accession phase and are continuing also now. They were directed towards the approximation of indirect taxes (VAT, excise tax). The essential feature of the current period is that more discussions about direct tax policy, about the effect on competition, labour and capital movement as well as on economic growth overall had become more acute. The necessity of harmonization of direct taxes also has been emphasized.

The author emphasizes that the income taxes in the EU member states are very different, and their possible harmonization is connected with many problems that can also be seen in different positions of member states in this question.

In the article problems are analyzed connected with tax harmonization in Latvia in comparison with the other member states. First of all, the government of the Republic of Latvia has to take necessary steps in several regulations of the tax system in Latvia. The author presents his main idea, that Latvia has to protect national interests in fiscal and budget policy.

**Key words:** tax competition, tax harmonisation, equalization of tax rate, tax base.

## Izdevumu kapitalizācija ilgtermiņa materiālo aktīvu iegādē un remontos

### Capitalization of Expenses in Long-Term Tangible Assets Purchase and Repairs

**Staņislavs Keišs**

Ekonomikas un kultūras augstskola  
Lomonosova iela 1, Rīga, LV-1019  
E-pasts: s.keiss@eka.edu.lv

**Vita Zariņa**

VAS Diplomātiskais serviss  
Elizabetes iela 57, Rīga, LV-1050  
E-pasts: vita@dsa.lv

Raksta mērķis ir noskaidrot ilgtermiņa materiālo aktīvu izmaksu veidošanās nosacījumus sākotnējā uzskaitē un ekspluatācijas laikā. Patiesu uzskaiti var nodrošināt adekvāti normatīvie akti, kuru atbilstību konkrētajai situācijai valstī var nodrošināt savlaicīga reaģēšana uz notiekošajām objektīvajām izmaiņām. Ar Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā (ES) īpašu aktualitāti ir ieguvusi arī patiesa ilgtermiņa materiālo aktīvu vērtības atspoguļošana uzskaitē, ko būtiski ietekmē konkrētā ekonomiskā situācija valstī un uzskaites pamatā esošie normatīvie akti. Ilgtermiņa materiālo aktīvu uzskaites reglamentāciju arvien lielākā mērā ietekmē ES notiekošie harmonizācijas procesi uzskaitē, kā arī uzskaites pilnveidošana citās valstīs. Te varētu minēt Starptautisko grāmatvedības standartu (SGS) prasības, pieredzi ASV un dažās citās valstīs. **Atslēgvārdi:** aktīvi, grāmatvedība, izmaksas, uzskaitē, vērtība.

Latvijā ilgtermiņa materiālo aktīvu uzskaiti reglamentē likums “*Par uzņēmumu gada pārskatiem*”, “*Par konsolidētajiem uzņēmumu gada pārskatiem*”, “*Par grāmatvedību*” un Latvijas grāmatvedības standarts Nr. 7 *Pamatlīdzekļi*, kā arī LR FM “*Norādījumi par pamatlīdzekļu un to nolietojuma uzskaiti*” Nr. 357, kuros ir paredzēts, ka katrs uzņēmums, pamatojoties uz likumiem un vispārpieņemtiem grāmatvedības principiem, izstrādā savu aktīvu uzskaites kārtību, kā arī MK 21.10.2003. noteikumi Nr. 585 “*Noteikumi par grāmatvedības kārtošanu un organizāciju*”.

Aktīvu uzskaitē ieteicams izmantot arī šādus SGS:

- 16.SGS “Īpašumi, iekārtas un aprīkojums”;
- 17.SGS “Noma”;
- 23.SGS “Aizņēmuma izmaksas”;
- 36.SGS “Aktīvu vērtības samazināšanās”;
- 40.SGS “Ieguldījumu īpašums”.

Aktīvi ir uzņēmuma resursi, kurus tas kontrolē kādu pagātnes notikumu rezultātā un ar kuriem paredzami nākotnes ekonomiskie labumi [9]. Atzīstot aktīvus uzskaitē, ir

svarīgi noteikt kritērijus, pēc kuriem aktīvus iedala ilgtermiņa un īstermiņa materiālo aktīvu kategorijās.

Ilgtermiņa materiālo aktīvu klasifikācijai un tās metodoloģijai **ir jānodrošina** ilgtermiņa materiālo aktīvu **pareiza uzskaitē**, to atspoguļojums bilancē. Lai to īstenotu, jāņem vērā:

- ilgtermiņa materiālo aktīvu klasifikācijai jānodrošina, lai būtu iespējams sagrupēt vienvērtīgās grupās ilgtermiņa materiālos aktīvus uzskaitē un pārskatos visos uzņēmumos neatkarīgi no uzņēmumu darbības veida un uzņēmējdarbības formas;
- īpašumi, ražotnes un iekārtas bieži vien veido uzņēmuma kopējo aktīvu lielāko īpatsvaru, tāpēc tie ir nozīmīgi, sniedzot informāciju par uzņēmuma finansiālo stāvokli;
- ilgtermiņa materiālo aktīvu īpatnība ir to daudzkārtējā izmantošana saimnieciskā darbībā un ārējās formas saglabāšana ilgstošā laika periodā.

Speciālajā literatūrā minēts vēl viens kritērijs: aktīva novērtējums naudas izteiksmē. Tāpēc bieži vien rodas neskaidrības par aktīva **minimālo sākotnējo uzskaites vērtību**, lai tos klasificētu kā ilgtermiņa materiālos aktīvus (jeb pamatlīdzekļus), jo neviens normatīvais dokuments Latvijā, arī SGS, nenosaka šādus kritērijus. Piemēram, biroja kancelejas piederumi arī atbilst ilgtermiņa materiālo aktīvu jēdzienam, ja tos lieto ilgāk par vienu gadu. Ilgtermiņa materiālo aktīvu uzskaites vērtība bieži vien veido uzņēmuma bilances aktīvu lielāko daļu, tāpēc tie ir nozīmīgi, sniedzot informāciju par uzņēmuma finansiālo stāvokli. Aktīvu iegādes vai izveidošanas izdevumu atzīšana par ilgtermiņa materiālo aktīvu objektu vai to attiecināšana uz izmaksām var nozīmīgi ietekmēt uzņēmuma saimnieciskās darbības rezultātus.

Bieži vien nacionālie normatīvie akti, nosakot sadalījumu starp aktīvu un izdevumiem, tos **ierobežo arī ar noteiktu vērtību**. Tā, piemēram, Francijas nodokļu likumdošana nosaka, ka jebkurš rūpniecisks vai biroja aprīkojums ar cenu zem 381 EUR tiek uzskatīts kā izdevumi, bet virs šī sliekšņa – kā aktīvs. Noteiktais sliekšnis var būt atkarīgs no uzņēmuma lieluma. Piemēram, ASV 100 USD maziem uzņēmumiem un 10 000 USD lieliem uzņēmumiem ir sliekšnis aktīvu un izdevumu izdalīšanai.

Uzņēmumiem ilgtermiņa materiālo aktīvu klasifikācijas kritēriji var atšķirties, piemēram, rezerves daļas un apkalpošanas iekārtas parasti tiek klasificētas krājumu sastāvā un atzītas par izdevumiem, tās izlietojot. Tomēr nozīmīgas rezerves daļas un aktīva atsevišķas sastāvdaļas **var tikt atzītas** par atsevišķu ilgtermiņa materiālo aktīvu objektu, ja:

- tās tiek izmantotas ilgāk par vienu pārskata periodu;
- tās izmantojamas atsevišķi;
- tās pēc noteikta perioda ir jāaizstāj;
- to lietošanas laiks atšķiras no ilgtermiņa materiālā aktīva objekta lietošanas laika.

Sastāvdaļu lietderīgās lietošanas laiks nedrīkst pārsniegt aktīva objekta lietderīgās lietošanas laiku, ja vien šī sastāvdaļa nav atsevišķa vienība, kuru var viegli pārvietot uz citu aktīvu. Piemēram, šāds atsevišķs objekts var būt automašīnas nomaināmās daļas, ja to iegādes vērtība nav mazāka par uzņēmuma grāmatvedības politikā noteikto ilgtermiņa materiālā aktīva iegādes minimālo vērtību un saimnieciskajā darbībā tās

tiek izmantotas ilgāk par vienu pārskata gadu. Autotransports ir izplatītākā ilgtermiņa materiālo aktīvu grupa daudziem uzņēmumiem, tāpēc būtiska ir katram uzņēmumam optimālas izmaksu kapitalizācijas politikas noteikšana.

Ēkas (kopā ar ēku ekspluatācijai nepieciešamajām iekšējām komunikāciju un inženiertīklu sistēmām – apkures sistēmām, ūdensvada un kanalizācijas tīkliem, gāzesvadiem, elektrotīkliem, telefona un signalizācijas tīkliem, ventilācijas sistēmām, liftiem u. tml.) ir uzskatāmi par **atsevišķiem aktīva objektiem**.

Saskaņā ar Latvijas normatīvajiem aktiem ilgtermiņa materiālie aktīvi **jānovērtē atbilstoši to sākotnējai uzskaites vērtībai**, tas ir – iegādes izmaksām vai ražošanas pašizmaksai [1].

1. tabula

### Ilgtermiņa materiālo aktīvu sākotnējās vērtības noteikšanas kritēriji [4, 27]

#### *Historical Cost Determination of Long-Term Angible Assets*

	Izdevumu veidi	Iegāde par naudu	Celtniecība	Ieguldījums pamatkapitālā	Dāvinājums	Apmaiņa
1	Novērtējuma veidi					
	Faktiskie izdevumi iegādei	X	X			
	Līgumcena			x		
	Tirgus cena				X	
	Apmainā saņemtā īpašuma cena					x
2	Izdevumi, kas saistīti ar iegādi					
	Pirkuma līguma cena	X				
	Celtniecības līguma cena		X			
	Cena informācijas un konsultācijas pakalpojumiem	X	X			x
	Reģistrācijas maksājumi, valsts nodevas	X	X	x	X	x
	Atlīdzība starpniekiem	X				x
	Muitas maksājumi	X	X		X	x
	Neatgūstamie nodokļi	X	X	x		x
	Procenti par aizdevumu	X	X			
	Citi izdevumi, kas saistīti ar iegādi	X	X			x
3	Izdevumi par piegādi uz vietu, kur IMA atradīsies	X	X	x	X	x

X – kritērijs iekļaujams ilgtermiņa materiālā aktīva sākotnējās izmaksās.

Ilgtermiņa materiālo aktīvu **iegādes izmaksās** ietver to piršanas cenu (izslēdzot visa veida atlaides), muitas nodokļus (nodevas) un citus ar pirkumu saistītos neatlīdzināmos nodokļus, kā arī visas pēc tam ar šo objektu tieši saistītās izmaksas līdz tā nodošanai ekspluatācijā [1].

Pie tieši saistītajām izmaksām pieder:

- ekspluatācijas vietas sagatavošana un aprīkošana (pamatu būve, nožogojumu ierīkošana u. tml.);
- objekta piegādāšanas un tā saņemšanas izdevumi;

- speciālistu (arhitektu, inženieru u. tml.) algas un sociālās apdrošināšanas izmaksas, ja šo speciālistu darbs tiešā veidā bijis saistīts ar izveidojamo objektu.

Saskaņā ar LR FM “*Norādījumiem par pamatlīdzekļu un to nolietojuma (amortizācijas) uzskaiti*” ir jāievēro, ka ēku un būvju celtniecības projektu izmaksas, kā arī tādas izmaksas, kuras parasti ir raksturīgas celtniecības pasākumiem, var **attiecināt** uz konkrēto pamatlīdzekli, var **iekļaut** attiecīgā pamatlīdzekļa kopējā **izmaksu sastāvā**. Ilgtermiņa materiālo aktīvu izveidošanai saņemto aizņēmumu procentus, kuri nomaksāti līdz objekta nodošanai ekspluatācijā, arī var tikt iekļauti jaunizveidotā objekta pašizmaksā. Turpmākos procentu maksājumus ieskaita attiecīgā pārskata perioda izmaksās. Ja pašu izveidota (būvēta) aktīva ražošanas pašizmaksā ir ietvertas banku aizdevumu procentu summas, gada pārskata pielikumā par to jāsniedz atbilstošas ziņas.

Ilgtermiņa materiālā aktīva vērtībā netiek iekļautas šādas izmaksas:

- ar jaunas ražotnes vai struktūrvienības izveidi saistītās plānošanas, izpētes u. tml. izmaksas;
- jauna produkta vai pakalpojuma veida ieviešanas izmaksas, arī reklāmas un popularizēšanas izmaksas;
- izmaksas, kas saistītas ar jaunas uzņēmējdarbības vides vai klientu grupas apgūšanu, arī darbinieku apmācības izmaksas;
- administrācijas un citas vispārējās netiešās izmaksas, piemēram, biroja izdevumi, juristu un grāmatvedības pakalpojumu izmaksas u. tml.

Aktīva objektu iegādājoties nomā ar izpirkuma tiesībām (finanšu noma), tā iegādes vērtībā jāiekļauj arī:

- līguma noformēšanas izdevumi;
- līdz objekta nodošanai ekspluatācijā samaksātie nomas ar izpirkuma tiesībām procenti.

**Ražošanas pašizmaksu** aprēķina, saskaitot izejvielu un materiālu izmaksas un citus izdevumus, kas tieši saistīti ar attiecīgā objekta izgatavošanu. Ražošanas pašizmaksā drīkst iekļaut arī tādu izmaksu daļas, kas netieši saistītas ar objekta izgatavošanu, ja vien šīs izmaksas ir attiecināmas uz to pašu laika posmu.

Ekspluatācijas rezultātā aktīvi nolietojas, zaudē savas sākotnējās tehniskās īpašības, morāli noveco. Lai atbalstītu un saglabātu uzņēmuma ražošanas un sociālo bāzi, notiek investīcijas darbības ar celtniecības, rekonstrukcijas, pārbūves, remontu palīdzību.

Aktīvam var tikt veikts **kārtējais** vai **kapitālais** remonts. Nevienā normatīvajā aktā remontu izmaksas nav reglamentētas atkarībā no summas lieluma, tāpēc jāvadās tikai pēc saimnieciskā darījuma būtības. Un būtība ir tāda, ka kārtējā remonta izmaksas tiek norakstītas tajā pārskata periodā, kad tās veiktas, bet kapitālā remonta izmaksas tiek kapitalizētas (pievienotas aktīva uzskaites vērtībai) un norakstītas pakāpeniski. Atšķirībā no pārvērtēšanas kapitālās izmaksas ņem vērā arī nolietojumu aprēķinam *Uzņēmuma ienākuma nodokļa* vajadzībām, jo tiek pieskaitītas aktīva kategorijas atlikušajai vērtībai.

Pilnīgāku skaidrojumu par ēku un būvju remontu iedalījumu sniedz Latvijas Būvnormatīvi Nr. 401 “*Dzīvojamo māju kapitālā un kārtējā remonta noteikumi*”. Minētajos būvnormatīvos noteikts, ka **kārtējais remonts** tiek veikts periodiski, tas

nodrošina mājas (telpas) efektīvu ekspluatāciju no tās būvniecības vai kapitālā remonta nobeiguma remonta līdz nākamajam kapitālajam remontam vai rekonstrukcijai. **Kapitālā remonta** gaitā jānovērš visu nolietoto elementu un inženierietaišu bojājumi, nepieciešamības gadījumā jāveic to atjaunošana vai nomaiņa, kā arī ekonomiski pamatota mājas modernizācija – telpu plānojuma uzlabošana u. c. Veicot **rekonstrukciju**, papildus kapitālajam remontam var celt virsbūves, piebūves u. c. Kapitālā remonta vai rekonstrukcijas veikšanai tiek izstrādāta projekta dokumentācija atbilstoši valsts būvnormatīvu un pagastu vai pilsētu būvnoteikumu prasībām. Jāatzīmē, ka projektu dokumentācijā noteiktais remonta izmaksu veids ir jāņem par pamatu, veicot šo izmaksu uzskaiti uzņēmuma grāmatvedības uzskaitē.

Rekonstrukcija, renovācija un restaurācija ar būvniecību saistītā speciālā literatūrā tiek uzskatīti par kapitālieguldījumiem, visi pārējie izdevumi dažādu remontu vajadzībām tiek uzskatīti par atskaites perioda remonta izdevumiem, kaut gan finanšu uzskaites normatīvajos aktos nav šāda dalījuma.

**Rekonstrukcija** – būves pārbūve, izmainot tās apjomu un izmainot vai saglabājot tās funkcijas [5]. **Pie rekonstrukcijas pieder** esošo ceļu, darba telpu, palīgtelpu, apkalpojošo telpu pārbūve, nepalielinot esošo ēku vai būvi, bet palielinot ar ražošanas procesu uzlabošanu tehniski ekonomiskā līmeņa paaugstināšanu, ražošanas jaudu palielināšanu, produkcijas kvalitātes uzlabošanu un nomenklatūras palielināšanu un nepalielinot darbinieku skaitu, uzlabojot darba apstākļus un vides aizsardzību. Rekonstrukcijas laikā var notikt atsevišķu ēku vai būvju paplašināšana, kad produktīvāka un pilnvērtīgāka tehnika nevar ievietoties esošajā ēkā; jaunu ceļu vai objektu būvniecība vai esošu paplašināšana tehnoloģisko vienību disproporcijas likvidēšanai; jaunu ēku celtniecība veco nojaukto vietā, kas paredzēta tiem pašiem mērķiem, kad veco ēku turpmāka ekspluatācija tehnisku un ekonomisku apstākļu dēļ nav lietderīga.

**Vienkāršota rekonstrukcija** – būves vai tās daļas funkcijas (lietošanas veida) izmaiņas bez pārbūves [5].

**Renovācija** – būves remonts (kapitālais remonts), kas tiek veikts, lai to atjaunotu, nomainot nolietoto nesošos elementus vai konstrukcijas, kā arī mērķtiecīgu funkcionālu vai tehnisku uzlabojumu ieviešana būvē, nemainot tās apjomu [5].

**Vienkāršota renovācija** – būves vai tās daļas renovācijas darbi, kas neskar nesošās būvkonstrukcijas, ēkas fasādi, koplietošanas telpas un koplietošanas inženierkomunikācijas [5].

**Restaurācija** – būves vēsturiskā veidola atjaunošana, pamatojoties uz vēsturiskās informācijas zinātnisku izpēti [5].

Likums *Par uzņēmumu ienākuma nodokli* nosaka, ka **kapitālās izmaksas** ir aktīva uzlabošanas, atjaunošanas izdevumi, kas būtiski palielina to ražošanas potenciālu vai pagarina ekspluatācijas laiku, tātad pārējās izmaksas, kas saistītas ar aktīvu uzturēšanu, ir attiecināmas uz kārtējām izmaksām. Šajā gadījumā uzņēmumam ir jāizvērtē izmaksu veids nevis pēc izmaksu apmēriem naudas izteiksmē, bet pēc to būtības. Nosakot kapitālās izmaksas ēkām un būvēm, piemērojami Latvijas būvnormatīvi, kurus apstiprina Ministru kabinets.

Piemēram, ņemot vērā būvmateriālu plašo piedāvājuma klāstu, uzņēmums pēc saviem ieskatiem kosmētiskajam remontam var izmantot dārgus materiālus, kas

kopumā radīs lielas remonta izmaksas. Šajā gadījumā šīs izmaksas, kaut arī to apmērs naudas izteiksmē ir iespaidīgs, jāattiecina uz kārtējām izmaksām.

Iekārtu un transporta līdzekļu **kapitālais remonts** ietver: agregāta pilnu pārbūvi; bāzes un galveno korpusa daļu un mezglu maiņu; aizvietošanu vai maiņu visām nolietotām detaļām un mezgliem uz jauniem un moderniem; agregāta regulēšanu un pārbaudi. Ēku un būvju **kapitālais remonts** ir nolietoto detaļu un konstrukciju nomaiņa ar izturīgākām un modernākām, kas uzlabo objektu ekspluatācijas iespējas. Izņēmumi ir pamatkonstrukciju nomaiņa, kuru lietderīgās izmantošanas laiks ir vislielākais (akmens un betona konstrukcijas, tiltu balsti). Tādi darbi pieder pie rekonstrukcijas [5].

Pēc pamatlīdzekļa nodošanas ekspluatācijā tā sākotnējo vērtību drīkst **palielināt** rekonstrukcijas gadījumos, pievienojot rekonstrukcijas izdevumus, ja uzlabojas objekta ekonomiskie normatīvi. **Par rekonstrukciju** uzskatāma objekta pārbūve, ja tās rezultātā

- 1) paildzinās pamatlīdzekļa izmantošanas laiks;
- 2) palielinās jauda, ietilpība un citas spējas;
- 3) būtiski uzlabojas izgatavojamās produkcijas kvalitāte vai arī samazinās ražošanas izdevumi.

Ja nākotnes ieņēmumi saistīti ar ienākumu palielinājumu vai izdevumu samazinājumu, var uzskatīt, ka kapitalizācija nodrošina adekvātāku atbilstību starp ienākumiem un izdevumiem nākamajos pārskata periodos un tīrās peļņas pamatotu vērtējumu celtniecības laikā. Ražošanas jaudu trūkums vai pārpalikums celtniecības – montāžas darbu veikšanas laikā nav noteicošais faktors, lemjot par kapitalizāciju.

Speciālajā literatūrā pastāv viedoklis, ka uzņēmumi var patstāvīgi noteikt kapitalizējamās summas, piemēram, uzņēmums var noteikt savā politikā, ka izdevumi zem 2000 USD netiek kapitalizēti, bet tiek traktēti kā tekošā perioda izdevumi [3, 211]. Tas gan nav saskaņā ar Latvijas normatīvos aktos prasītiem izdevumu kapitalizācijas kritērijiem.

**Pārskata perioda remonta izdevumi** ir sistemātisks un ekspluatācijas vajadzībām atbilstošs remonts, lai atturētu objektu no priekšlaicīgas nolietošanas un uzturētu ekspluatācijas (darba) stāvoklī, izņemot tos gadījumus, ja izdevumi ir relatīvi lieli salīdzinājumā ar parastajām pamatlīdzekļu uzturēšanas vai saglabāšanas izmaksām un no remonta gūtais ekonomiskais guvums saistāms ar vairākiem pārskata periodiem. Ja viena vai vairāku nākamo periodu ieņēmumi ir atkarīgi no pārskata periodā izdarītajām pamatlīdzekļu remonta izmaksām, šīs izmaksas var norakstīt pakāpeniski attiecīgajos pārskata periodos.

**Kārtējais remonts** ir periodisks remonts, kas nodrošina būves ekspluatāciju no tās būvniecības vai kapitālā remonta nobeiguma līdz nākamajam remontam vai rekonstrukcijai. Piemēram, dzīvojamās ēkas logi, durvis un jumts uzskatāmi par būves funkcionāliem elementiem, un to mērķtiecīga nomaiņa uzskatāma par renovāciju, kapitalizējot radušās izmaksas. Turpretī dažu logu vai durvju nomaiņa vai jumtā radušos bojājumu remonts uzskatāms par kārtējo remontu, turklāt šādus darbus nav nepieciešams saskaņot ar būvvaldēm vai citām institūcijām.

Nepieciešams izdalīt **uzturēšanas remontu izmaksas** u. c. izmaksas, kas **saisītas ar aktīva ekspluatāciju**. Aktīva objekta remonta un apkalpošanas izmaksas var būt



samazinātas, bet tas var izraisīt citu izdevumu palielinājumu, piemēram, degvielas, darbaspēka izmaksas. Tādā veidā, ja aktīva atdeves izmaksas paliek nemainīgas, aktīva tūrais ienākums uzņēmumā samazinās. Tas var būt saistīts ar nepieciešamiem remontiem sakarā ar aktīvu novecošanos. Remontu daudzums samazina aktīva lietderīgo laiku un tā produktivitāti. Atbilstoši amortizācijas koncepcijai, kas pamatojas uz ražošanas potenciāla atjaunošanu, aktīva produktivitātes pazemināšanos nepieciešams ņemt vērā.

Ja neņem vērā morālo nolietojumu un aktīvu atjaunošanas (nomaiņas) politiku, tāda aktīva ekspluatācijas laiks, piemēram, kravas transportam, ir kādas dzīvībai svarīgas detaļas kalpošanas ilgums. Bez nepieciešamā remonta un savlaicīgas detaļu nomaiņas objekta kalpošanas laiks ir līdzvērtīgs tā galveno detaļu kalpošanas laikam, piemēram, riepas pārdošana var būt liktenīga mašīnai. Taču bojātu riepu parasti maina vai remontē, kas pagarina mašīnas kalpošanas laiku, līdz sabojājas vai nolietojas cita detaļa. Citi aktīvi, piemēram, vēstures un kultūras vērtības saglabājas sākotnējā vērtībā, bet izdevumi to uzturēšanā lielā mērā pārsniedz parastā remonta izmaksas [2, 340].

Termins “uzturēšana” (*maintenance*) šajā gadījumā nozīmē īpašuma saglabāšanu darba stāvoklī, t. i., **paredzamos tekošos remontus**. Termins “**remonts**” (*repair*) nozīmē aktīva atjaunošanu bez sagaidāmā kalpošanas laika palielināšanas. Tomēr remontam ir **divi veidi**:

- mašīnas vai tās detaļu remonts, lai atjaunotu tā sākotnējās darbaspējas;
- vienas vai vairāku aktīva detaļu nomaiņa pret jaunu, bet bez vērtības palielinājuma [2, 341].

Izdevumi uzturēšanai un remontiem var palielināties ekspluatācijas laikā. Ja kāds aktīva elements tiek nomainīts katru gadu, bet cits – lielākā laika intervālā, tad laika gaitā būs novērojams aizvietošanas izmaksu un remonta izdevumu pieaugums. Tajā pašā laikā nepieciešams novērtēt kopējos remontu izdevumus visā aktīva kalpošanas laikā un sadalīt tos pa atskaites periodiem, veidojot fondu (vai rezervi) remonta izdevumu segšanai.

Vairumā gadījumu mašīnas un iekārtas ietver detaļu sistēmu, kuras nolietojas dažādā ātrumā. Izdevumus detaļu regulārai nomaiņai var iekļaut atskaites periodā, jo elementu regulāra nomaiņa paredzēta aktīva ekspluatācijas nodrošināšanai normatīvā kalpošanas laikā. Tādu izdevumu kapitalizācija nedod nekādas priekšrocības, jo nav iespējams izdevumiem pretstatīt ienākumus.

LR FM *Norādījumos par pamatlīdzekļu un to nolietojuma (amortizācijas) uzskaiti* ir norādīts, ka rekonstrukcijas, uzlabošanas vai atjaunošanas izmaksas **var norakstīt** (amortizēt) rekonstruēto (uzlaboto) aktīvu derīgās lietošanas laikā vai arī citā no tā atšķirīgā laikā (piemēram, nomas termiņā), ja tam ir noteikts pamatojums.

Aktīva remonta un citi izdevumi, kas saistīti ar to uzturēšanu darba kārtībā vai saglabāšanu, jānoraksta tajā pārskata periodā, kurā tie radušies, izņemot gadījumus, ja:

- izdevumi ir relatīvi lieli salīdzinājumā ar parastajām aktīva uzturēšanas vai saglabāšanas izmaksām un no remonta gūtais ekonomiskais guvums saistāms ar vairākiem pārskata periodiem;

- viena vai vairāku nākamo periodu ieņēmumi ir atkarīgi no pārskata periodā izdarītajām remonta izmaksām, – tad šīs izmaksas var norakstīt pakāpeniski attiecīgajos pārskata periodos.

2. tabula

**Izmaksu uzskaites principi pēc aktīvu iegādes**  
*The Principles of Expenses Registration after Assets Purchase*

Nr. p. k.	Izdevumu veids	Raksturojums	Grāmatvedības uzskaites principi		
			Izmaksas	Kapitalizācija	Cits
				Pievieno aktīvam	Pievieno uzkrātam nolietojumam
1.	Papildinājumi	Paplašināšana, piebūvēšana, ekonomisko jaudu un iespēju paplašināšana		X	
2.	Remonti, uzturēšanas un saglabāšanas izmaksas a) kārtējie b) lielie	Periodiski, relatīvi nelieli izdevumi:  1. saglabā normālā darba stāvoklī 2. būtiski nepaliekina lietošanas vērtību 3. būtiski nepagarina lietošanas laiku <i>Retas, relatīvi lielas izmaksas:</i> 1. būtiski palielina lietošanas vērtību 2. būtiski pagarina kalpošanas laiku	X X X		
3.	Aizvietošana (aizstāšana) un uzlabojumi  a) vecās komponentes bilances vērtība ir zināma  b) vecās komponentes bilances vērtība nav zināma	Daudzi vai būtiski aktīva komponenti tiek noņemti un pārvietoti un uzmontēti tādi paši jauni ar salīdzinoši vienādiem ekonomiskiem parametriem vai ar cita tipa komponentiem, kas uzlabo ekonomiskos parametrus  1. būtiski palielina lietošanas vērtību 2. būtiski pagarina lietošanas laiku			Samazina vecā aktīva iegādes izmaksas un uzkrāto nolietojumu  Atzīst zaudējumus (vai guvumus) no vecā aktīva izslēgšanas  Palielina aktīva vērtību par jaunās komponentes iegādes izmaksām
4.	Pārinstalēšana un pārkārtošana	Nodrošina augstāku ražošanas efektivitāti vai samazina ražošanas izmaksas 1. Samazinās materiālās izmaksas; labumi tiks gūti nākamajos finanšu periodos 2. Nākotnes iespējamus labumus nevar novērtēt	X	X	
5.	Pārvietošana	Demontēšanas izmaksas, pārvešanas, transportēšanas un pārinstalēšanas, vai pārkārtošanas izmaksas. Ar veco vietu identiska funkcionalitāte arī jaunajā vietā	X		

X – izdevumu veidi, kuri iekļaujami peļņas vai zaudējumu aprēķinā vai kapitalizējami

Autori uzskata, ka šajā apgalvojumā grāmatvedī mulsiņa vārdi “var norakstīt”. It kā var norakstīt, bet var arī to nedarīt? Būtība gan ir tāda, ka **jānoraksta pakāpeniski**,

nevis drīkst norakstīt. Un tas jādara tieši tāpēc, ka remonta izdevumi ilgstoši ietekmēs (vai arī nodrošinās) uzņēmuma ieņēmumus. Tātad, ja remonta izmaksas ir iespaidīgas un remonts vairāk atbilst kapitālajam remontam, ieteicams tās norakstīt ilgākā laika periodā, nevis uzreiz.

Arī tad, ja kapitālais remonts notiek vienā mēnesī, izmaksas tomēr būtu jāgrāmato aktīva izveidošanas kontā, pēc tam – attiecīgā aktīva kontā. Šādā veidā grāmatojot izmaksas, tās ir ērtāk lietojamas saimnieciskās darbības analīzei. Tā var nerīkoties tikai tad, ja uzņēmums ir ļoti mazs vai kapitālieguldījumi veikti vienā aktīvā.

Finanšu uzskaites un būvniecības speciālajā literatūrā izteikti priekšlikumi, kurus izdevumu veidus kapitalizēt un kurus – ne. Priekšlikumi apkopoti 2. tabulā.

Pētījuma rezultātā autori secina, ka summas, kas iztērētas aktīvos, lai palielinātu to efektivitāti, ir kapitālie ieguldījumi. Piemēram, ēkai papildus izbūvēta telpa, izbūvēta kondicionēšanas sistēma, lifta izbūve utt. Kapitālie ieguldījumi veido aktīvu labāku, nekā tas bija, remonta izdevumi uztur aktīvu tādā pašā stāvoklī, kādā tas bija. To arī vajadzētu ņemt par kritēriju ļoti strīdīgajam jautājumam par izdevumu kapitalizāciju.

## SECINĀJUMI

1. Ilgtermiņa materiālo aktīvu klasifikācijai un tās metodoloģijai ir jānodrošina ilgtermiņa materiālo aktīvu pareiza uzskaitē, to atspoguļojums bilancē.
2. Latvijā nav noteikts novērtējums naudas izteiksmē, pēc kura aktīvu klasificēt kā ilgtermiņa materiālo aktīvu.
3. Ilgtermiņa materiālie aktīvi jānovērtē atbilstoši to sākotnējās uzskaites vērtībai.
4. Ilgtermiņa materiālo aktīvu izveidošanā samaksātos aizdevuma procentus var iekļaut jaunizveidotā aktīva pašizmaksā.
5. Ar ilgtermiņa materiāliem aktīviem var veikt kārtējo vai kapitālo remontu, pie tam šis sadalījums ir būtisks pareizas uzskaites nodrošināšanai.
6. Ilgtermiņa materiālo aktīvu lietderīgās izmantošanas laikā var veikt kārtējo remontu, kas nodrošina aktīva ekspluatāciju.
7. Kapitālie ieguldījumi veido aktīvu labāku, nekā tas bija, remonta izdevumi uztur aktīvu tādā pašā stāvoklī, kādā tas bija.

## LITERATŪRA

1. LR likums „Par uzņēmumu gada pārskatiem”. LR nodokļu sistēma.
2. Хендриксен, Э. С., Ван Бреда, М. Ф. *Теория бухгалтерского учета*. Москва : Финансы и статистика, 2000. 574 с.
3. Соловьева, О. В. *МСФО и ГААП: учет и отчетность*. Москва : НД ФБК-ПРЕСС, 2003. 324 с.
4. Малявкина, Л. И. *Бухгалтерский и налоговый учет основных средств*. Москва : ООО Вершина, 2004. 320 с.
5. LR Vispārīgie būvnoteikumi. Pieejams: [www.likumi.lv](http://www.likumi.lv).
6. Finanšu ministrijas norādījumi Nr. 357 „Par pamatlīdzekļu un to nolietojuma uzskaiti”. Pieejams: [www.fm.gov.lv](http://www.fm.gov.lv).

7. Соловьева, О. В. *МСФО и ГААП: учет и отчетность*. Москва : НД ФБК-ПРЕСС, 2003. 324 с.
8. Atrill, P., Harvey, D., McLaney, E. *Accounting for Business*. O. Butterworth – Heineman, 2003. 531 p.
9. International Accounting Standards, 2000. International Accounting Standards Committee. UK, 2000, 1025 p.
10. Latvijas grāmatvedības standarti. Pieejams: [www.fm.gov.lv](http://www.fm.gov.lv).

## Summary

The classification and methodology of long-term tangible assets have to serve for correct accountancy (of long-term tangible assets). However, existing legislation rules do not always endow it. As a result of exploitation, assets deteriorate, lose their primary technical qualities; therefore they usually demand greater or smaller expenses. There is a different experience in different countries that is based upon the economic situation of the certain country's accountancy of expenses. The situation is not equipollent currently in Latvia; however the question is important, as assets accountancy value often makes a company's balance sheet's assets the greatest specific weight. To support and save a company's production and social basis, investment with the help of building, reconstructing, rebuilding and renovating takes place. Operating or capital renovation can be done with the asset. In none of the legislation rules have renovation expenses been regulated according to the size of the sum; therefore the essence of the economical bargain should be followed. Along with that, each executive of the company calculates materials used in renovation accordingly to one's own understanding of assets improvement or depending on the size of indispensable expenses in the period of accountancy. The conclusion on the basis of research is that there is a need to develop a united system for identification and calculation of expenses. Summing up the information that can be found in special literature of financial accountancy and building, it has been suggested which type of expenses to capitalize and which not.

**Key words:** accounting, assets, expenses, historical cost, value.

## Iedzīvotāju mirstības ārējo nāves cēloņu izmaiņas 1990.–2004. gadā

### Population Mortality: Changes in External Causes of Death, 1990–2004

**Silvija Kristapsone**  
Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: silvija.kristapsone@lu.lv

21. gadsimta sākumā Latvijā jaundzimušo paredzamais mūža ilgums gan vīriešiem, gan sievietēm joprojām ir zemākais Rietumeiropas un Centrāleiropas valstīs. Lielās atšķirības starp jaundzimušo vidējo paredzamo mūža ilgumu vīriešiem un sievietēm norāda uz būtisku, novēršamu nāves cēloņu ietekmi, un ārējie nāves cēloņi ir to vidū. Vidēji periodā no 1990. līdz 2004. gadam ārējie nāves cēloņi ir bijis nāves iemesls 11,9% mirušajiem. Ārējie nāves cēloņi ieņem trešo vietu nāves cēloņu struktūrā pēc mirstības no asinsrites slimībām un onkoloģiskajām saslimšanām, bet atšķirībā no diviem iepriekšminētajiem mirstības cēloņiem mirstība no ārējiem nāves cēloņiem visbiežāk saistīta ar cilvēka uzvedību, nevis veselības stāvokli (saslimtību).

Rakstā ir analizētas mirstības ārējo nāves cēloņu galvenās izmaiņu tendences Latvijā pēdējos piecpadsmit gados.

**Atslēgvārdi:** mirstība, ārējie nāves cēloņi.

Divdesmitā gadsimta 90. gados un jaunā gadsimta sākumā *demogrāfiskā situācija* Latvijā vērtējama kā nelabvēlīga. Kopš 1991. gada iedzīvotāju dabiskais pieaugums ir negatīvs. To nosaka mirstības pārsvars pār dzimstību, kā rezultātā iedzīvotāju skaits gadu no gada samazinās. Pēdējos 15 gados novērotais iedzīvotāju mirstības līmenis bijis mainīgs. Mirstības vispārējais koeficients 1993.–1995. gadā (15–16 mirušie uz 1000 iedzīvotājiem) bija augstākais kopš 1947. gada. No 1996. gada šis koeficients ir robežās 13–14 mirušie uz 1000 iedzīvotājiem. Turpinās iedzīvotāju novecošanās process. 1990. gadā līdz 14 gadu vecumam novērotais personu īpatsvars 22,7% samazinājies līdz 15,4%, bet virs darbspējas vecuma iedzīvotāju skaits no 20,8% pieaudzis līdz 21,8%.

Raksta mērķis ir atklāt mirstības ārējo nāves cēloņu galvenās izmaiņu tendences Latvijā pēc neatkarības atgūšanas, saistot šīs izmaiņas ar pārmaiņām sociāli ekonomiskajos procesos Latvijā pēdējos piecpadsmit gados.

Mērķa atklāsmei izvirzīti šādi uzdevumi:

- 1) īsi raksturot vidējā paredzamā mūža ilguma izmaiņas;
- 2) raksturot mirstības līmeņa un tās struktūras izmaiņas 1990.–2004. gadā;

- 3) detalizēti analizēt mirstības ārējo nāves cēloņu līmeni un tās struktūras izmaiņas pētāmajā periodā.

Demogrāfisko situāciju un iedzīvotāju veselību raksturo **vidējais paredzamais mūža ilgums**. Latvijā pirms Otrā pasaules kara tas bija augstāks nekā vairākās Austrumeiropas un Dienvideiropas valstīs un visai līdzīgs Austrijas, Beļģijas, Francijas un Skotijas un Somijas rādītājiem. Arī pēc Otrā pasaules kara paredzamais mūža ilgums Latvijā līdz pat 60. gadu vidum turpināja palielināties, samazinoties galvenokārt bērnu mirstībai. Turpmākajā laikā vidējais mūža ilgums samazinājās, sasniedzot 1979.–1980. gadā 63,61 gadus vīriešiem un 73,85 gadus sievietēm. Pozitīvas izmaiņas iezīmējās atkal 1985.–1988. gadā. Aktīvā pretalkoholisma kampaņa, pārbūves procesu aizsākums, tautas pašapziņas pieaugums izraisīja sabiedrībā zināmu uzvedības un kultūras līmeņa pacēlumu, un paredzamais mūža ilgums 1988. gadā sasniedza 66,26 gadus vīriešiem un 75,14 gadus sievietēm. Jauna demogrāfiskās situācijas pasliktināšanās Latvijā iezīmējās 80. gadu beigās. Tā bija saistīta ar PSRS izjukšanu, pāreju uz tirgus ekonomiku, kas nesa sev līdzī ar zināmu sociālu nestabilitāti un spriedzi. Latvijā tas nozīmēja paredzamā mūža ilguma lejupslīdi, 1994. gadā tam sasniedzot atcīgi 60,72 gadus vīriešiem un 72,87 gadus sievietēm; tas ir zemākais rādītājs kopš 1960. gada. Kopš 1995. gada jaundzimušo paredzamais mūža ilgums palielinās, 2004. gadā sasniedzot vīriešiem 67,07 gadus (šāds jaundzimušo paredzamais mūža ilgums vīriešiem pēdējoreiz tika novērots 1963.–1964. gadā), bet sievietēm 77,20 gadus, kas ir augstākais rādītājs kopš 1958.–1959. gada [12, 108]. Tomēr joprojām salīdzinājumā ar citām Eiropas valstīm Latvijā jaundzimušo paredzamais mūža ilgums gan vīriešiem, gan sievietēm ir zemākais starp Rietumeiropas un Centrāleiropas valstīm.

1. tabula

**Mirstības līmenis un struktūra Latvijā 1990.–2004. gadā**  
**Mortality Level and Structure in Latvia, 1990–2004**

Gads	Mirstība uz 100 000 iedzīvotājiem				Izplatītāko nāves cēloņu īpatsvars % no kopējā		
	kopā	no asinsrites slimībām	no jaunveidojumiem	no ārējiem cēloņiem	asinsrites slimības	jaunveidojumi	ārējie nāves cēloņi
1990	1307	762	209	140	58,3	16,0	10,7
1991	1311	742	212	156	56,6	16,2	11,9
1992	1355	755	214	172	55,9	15,8	12,6
1993	1529	859	216	214	56,1	14,1	14,0
1994	1657	927	225	238	55,9	13,4	14,4
1995	1567	875	222	209	55,8	14,1	13,3
1996	1397	775	226	158	55,5	16,2	11,3
1997	1373	766	226	159	55,5	16,4	11,6
1998	1419	788	236	164	56,0	17,0	12,0
1999	1374	759	241	164	55,2	17,6	12,0
2000	1357	753	237	159	55,5	17,5	11,7
2001	1401	783	246	157	55,9	17,6	11,2
2002	1390	778	245	157	56,0	17,6	11,3
2003	1395	783	250	145	56,1	17,9	10,4
2004	1385	774	251	137	55,9	18,2	9,9

[12, 90; autores aprēķini].

Lielās atšķirības starp jaundzimušo vidējo paredzamo mūža ilgumu vīriešiem un sievietēm norāda uz būtisku novēršamu nāves cēloņu ietekmi, un **ārējie nāves cēloņi** ir vieni no tiem līdzās zīdaiņu mirstībai. Tie izraisa vairāk nekā  $\frac{1}{3}$  nāves gadījumu darbaspējas vecumā, vīriešiem pat  $\frac{2}{5}$ . Turklāt mirstībai no šīs cēloņu grupas vairākus gadus bija tendence augt: no viszemākā līmeņa 1987. gadā – 100,4 uz 100 000 iedzīvotājiem līdz 238,4 – 1994. gadā, tas ir, 8 gadu laikā 2,4 reizes, pēc tam atkal pakāpeniski samazinoties līdz 137,2 mirušajiem uz 100 000 iedzīvotājiem 2004. gadā [12, 90].

Lai rastu priekšstatu par ārējo nāves cēloņu lomu iedzīvotāju mirstībā, nepieciešams analizēt mirstību kopumā (1. tabula). 20. gadsimta 80. gados viszemākais mirstības līmenis novērots 1986.–1989. gadā, vēlāk tam pieaugot un maksimumu sasniedzot 1994. gadā (1639 mirušie uz 100 000 iedzīvotājiem). No 1995. gada mirstības līmenis pakāpeniski samazinās, 2004. gadā sasniedzot 1385 mirušos uz 100 000 iedzīvotājiem.

Visizplatītākais nāves cēlonis Latvijā ir **asinsrites slimības**, un mirstības cēloņu struktūrā pēdējos 15 gados tās veido vidēji 56,0%. Šīs slimības ir nāves cēlonis pārsvarā gados veciem cilvēkiem, no šīs mirstības cēloņu grupas slimībām no visiem 2004. gadā mirušajiem 88% bija vecumā virs 60 gadiem. Vīriešu mirstības intensitāte no asinsrites sistēmas slimībām 60–70 gadu vecuma grupā ir vidēji 2,5 reizes augstāka nekā sievietēm. Pieaugot iedzīvotāju vecumam, mirstības rādītāju atšķirības vīriešiem un sievietēm samazinās.

Otra lielākā nāves cēloņu grupa ir **jaunveidojumi** jeb audzēji, kas pēdējo 15 gadu laikā mirstības cēloņu struktūrā vidēji veido 16,4%. Lielākā daļā gadījumu tie ir elpošanas sistēmas, kuņģa un zarnu trakta audzēji. Uz 100 000 attiecīgā dzimuma iedzīvotāju no audzējiem 2004. gadā nomira 301 vīrietis un 209 sievietes. Vīriešu mirstība no trahejas, bronhu un plaušu, lūpu, mutes dobuma un rīkles audzējiem ir 5–6 reizes augstāka nekā sievietēm, no kuņģa audzējiem – 1,5 reizes. No šīs mirstības cēloņu grupas slimībām no visiem 2004. gadā mirušajiem 77,7% bija vecumā virs 60 gadiem. Vecuma grupās virs 60 gadiem vīriešu mirstība 2–2,5 reizes pārsniedz sieviešu mirstību [12, 92–97].

Kopš 1996. gada mirstības līmenis kopā, kā arī mirstības no asinsrites saslimšanām, ir gandrīz nemainīgs, pieaudzis mirstības līmenis no onkoloģiskajām saslimšanām, ko var skaidrot ar diagnostikas iespēju palielināšanos.

Trešo vietu nāves cēloņu struktūrā ieņem **ārējie nāves cēloņi**, t. i., nelaimes gadījumi, saindēšanās un traumas, to vidū pašnāvības, transporta negadījumi, slepkavības, saindēšanās un pakļaušanās kaitīgu vielu ietekmei, arī saindēšanās no alkohola, un noslīkšanas. Vidēji periodā no 1990. līdz 2004. gadam ārējie nāves cēloņi ir bijis nāves iemesls 11,9% mirušajiem.

Mirstība no ārējiem nāves cēloņiem 21. gadsimta sākumā ir visai līdzīga ar dažiem izņēmumiem 1970.–1991. gadā novērotajam (100,4 līdz 156,1) un 1996. gadā novērotajam (137,2–164,4), bet periodā no 1992. līdz 1995. gadam tas bija augstākais 35 gados (171,6–238,4). Šis fakts norāda, ka ārējo nāves cēloņu mirstības intensitāte pieaugusi tieši ekonomiskās un sociālās nestabilitātes periodā, tādējādi vēlreiz apliecinot socioloģiskās, sociāli psiholoģiskajās un sociāli ekonomiskajās teorijās atklāto cilvēka rīcības atkarību no ekonomiskajiem un sociālajiem faktoriem.

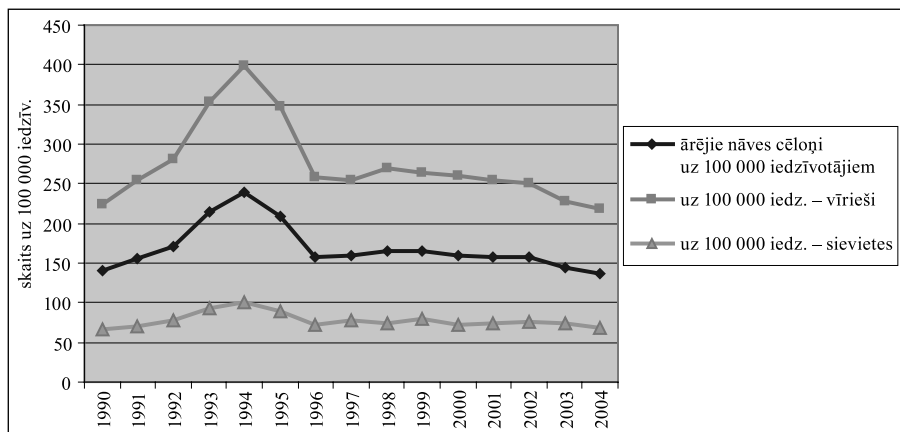
Šajā mirstības cēloņu grupā vairākas reizes augstāka mirstības intensitāte visā periodā vērojama vīriešiem, piemēram, 2004. gadā – vīriešiem tā ir 218,1, bet sievietēm 68,1, t. i., vīriešiem 3,2 reizes lielāka [12, 90]. Atsevišķos gados, piemēram, 1971.–1972., 1975.–1976., 1983. gadā vīriešu mirstības intensitāte sieviešu mirstības intensitāti no ārējiem nāves cēloņiem pārsniedza pat 4 reizes.

Novērtējot iepriekšminēto, var secināt, ka 90. gados visaugstākā mirstības intensitāte tika novērota 1993.–1995. gadā; tajā pašā laikā bija arī visaugstākais mirstības līmenis no asinsrites slimībām un ārējiem nāves cēloņiem.

Latvijā *ārējie nāves cēloņi* kopējā mirstības struktūrā ir trešais biežāk izplatītais nāves cēlonis, tomēr 1994. gadā ārējie nāves cēloņi kopējā nāves gadījumu struktūrā bija otrajā vietā, apsteidzot pat mirstību no jaunveidojumiem (13,4%) un sasniedzot 14,4%.

Zemākais ārējo cēloņu īpatsvars mirstības struktūrā bija vērojams 1985.–1988. gadā – vidēji 8,8 procenti, – tas ir arī zemākais pēdējos 20 gados. Tas saistīts ar ierobežojumiem alkoholisko dzērienu pārdošanā un lietošanā pēc 1985. gada, bet līdz ar šo dzērienu tirdzniecības liberalizāciju un ekonomisko problēmu saasināšanos 90. gadu sākumā mirstības līmenis tikpat strauji pieauga, jo nelaimes gadījumi visbiežāk ir nejausības un izlaidības rezultāts, kas svārstās līdzī labvēlīgām vai nelabvēlīgām sociālām norisēm. No 1992. līdz 1995. gadam tika novērots straujš mirstības pieaugums no ārējiem nāves cēloņiem gan mirstības struktūrā, gan uz 100 000 iedzīvotājiem. 1992. gadā mirstības intensitāte no ārējiem nāves cēloņiem bija 172 gadījumi uz 100 000 iedzīvotājiem, bet 1993.–1995. gadā tie pārsniedza jau 200 gadījumus uz 100 000 iedzīvotājiem [12, 89–90].

Salīdzinot vīriešu un sieviešu mirstību no ārējiem nāves cēloņiem 1990.–2004. gadā, vidēji vīriešu mirstības intensitāte ir 3,6 reizes lielāka nekā sievietēm; no 1993. līdz 1995. gadam to pārsniedzot pat 3,8 reizes, sasniedzot 1994. gadā 4 reizes. 2004. gadā šī attiecība ir 3,2 reizes (1. attēls).

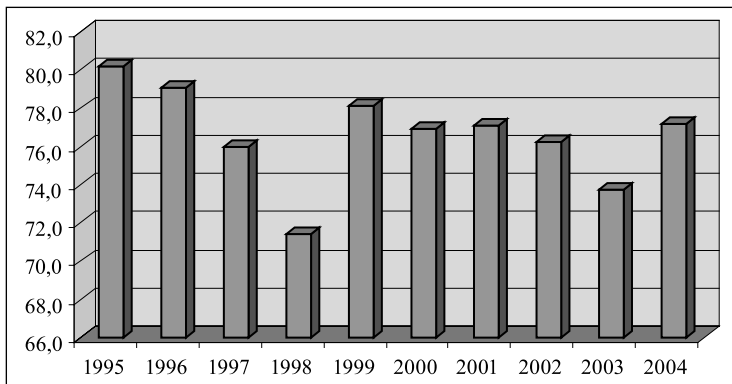


1. att. Mirstības no ārējiem nāves cēloņiem intensitāte 1990.–2004. gadā [12, 90]  
Intensity of Deaths due to External Causes of Mortality, 1990–2004

Ārējiem nāves cēloņiem visbiežāk pakļauti aktīvas dzīves vecuma cilvēki, t. i., iedzīvotāji no 15 līdz 64 gadiem, pēdējo desmit gadu laikā šīs vecumgrupas



īpatsvars kopējā no ārējiem cēloņiem mirušo grupā svārstījies no 71,4 % līdz 80,2% (2. attēls).



2. att. Aktīvas dzīves vecuma iedzīvotāju mirstības īpatsvars ārējo nāves cēloņu grupā, % aprēķināts pēc [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10]

*Proportion of Mortality of Population in Economically Active Age Due to External Causes of Death, %*

Analizējot ārējo nāves cēloņu intensitāti aktīvas dzīves vecumā dinamikā, 1995. gadā, piemēram, ārējiem nāves cēloņiem esot 13,3% nāves gadījumu cēlonim, ārējo nāves cēloņu rezultātā mirstība šajā vecumā bija 297 cilvēki uz 100 000 iedzīvotājiem, to skaitā vīrieši – 479 uz 100 000 vīriešiem, bet sievietes – 83 uz 100 000 sievietēm, vīriešu mirstībai šajā vecumgrupā pārsniedzot sieviešu mirstību 5,8 reizes [1, 79]. Pie tam šīs parādības dziļāka analīze liecina par pāragras mirstības palielināšanos, jo nedabiskās mirstības īpatsvars vecumā līdz 40 gadiem šajā laikā ir lielāks par 50%. Tas liecina par sociāli higiēniskās situācijas vispārēju pasliktināšanos un tās sekām, kas bija vērojamas 90. gadu sākumā.

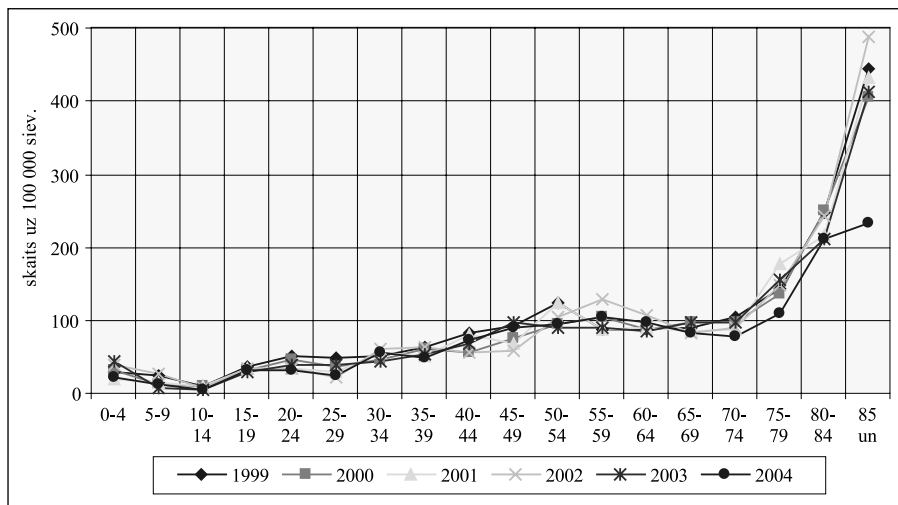
No 1996. gada 15–64 gadu vecumā vērojams straujš mirstības no ārējiem nāves cēloņiem kritums, tomēr ārējie nāves cēloņi ir visai nozīmīgs nāves cēlonis – 2004. gadā no visiem mirušajiem šajā vecumā 28,4% mirušo nāves cēlonis bija ārējie nāves cēloņi [10, 104].

1998. gadā, kad Latvijā jau var runāt par politiskā un ekonomiskā pārejas perioda beigām, ārējo nāves cēloņu rezultātā mirstība 15–64 gadu vecuma iedzīvotājiem bija 202 cilvēki uz 100 000 iedzīvotājiem, t. sk. vīrieši – 162 uz 100 000 vīriešiem, sievietes – 34 uz 100 000 sievietēm, vīriešu mirstībai pārsniedzot sieviešu mirstību 4,8 reizes [5, 102]. Tomēr 1999. gadā, sasniedzot no ārējiem nāves cēloņiem mirušo skaitu šajā vecumā 3068 no 3929 kopā mirušajiem, intensitātes koeficienti atkal paaugstinājās līdz 1996. gada līmenim [6, 118].

2004. gadā ārējo nāves cēloņu rezultātā mirstība 15–64 gadu vecumā bija 168 cilvēki uz 100 000 iedzīvotājiem, t. sk. vīrieši – 131 uz 100 000 vīriešiem, sievietes – 36 uz 100 000 sievietēm, vīriešu mirstībai pārsniedzot sieviešu mirstību 3,6 reizes [10, 93]. Tas ir zemākais intensitātes rādītājs pēdējos 10 gados gan kopējā mirstības intensitātē, gan arī vīriešu mirstībai šajā vecumā no ārējiem nāves cēloņiem. Salīdzinot 2004. gadu ar 1995. gadu, var secināt, ka vīriešu mirstības intensitāte samazinājusies gandrīz uz pusi (par 46 %), bet sievietēm – par trešdaļu (par 32%).

Novērtējot sieviešu ārējo cēloņu mirstības intensitāti dažādās vecumgrupās (1999.–2004. gadā), vērojama visai līdzīga aina – viszemākais mirstības līmenis gan atsevišķās dzimuma grupās (sieviešu grupā – no 5 līdz 10 mirušajām uz 100 000 sievietēm, vīriešu – no 16 līdz 25 mirušajiem uz 100 000 vīriešiem), gan kopumā (no 10 līdz 17 mirušajiem uz 100 000 iedzīvotājiem) vērojama 10–14 gadu vecumgrupā [4, 118; 5, 118; 6, 106; 7, 115; 8, 114; 9, 135; 10, 104]. Turpmākajās vecumgrupās mirstības intensitāte pieaug gan vīriešiem, gan sievietēm, tomēr vīriešu mirstības no ārējiem nāves cēloņiem intensitāte pieaug daudz straujāk, sasniedzot pirmo augstāko punktu (ap 500 mirušie uz 100 000 vīriešiem) 55–59 gadu vecumā. Pēc tam vīriešiem mirstības intensitāte no ārējiem nāves cēloņiem pazeminās līdz 250–332 mirušajiem uz 100 000 vīriešiem 60–79 vecumā. Visbiežāk 80–84 gadu vecumā mirstības līmenis no ārējiem nāves cēloņiem vīriešiem atkal strauji paaugstinās, pārsniedzot agrākās vecumgrupās uzrādītos mirstības intensitātes rādītājus (piemēram, 2001. gadā 691 mirušais uz 100 000 šī vecuma vīriešiem).

Sievietēm mirstība no ārējiem nāves cēloņiem, tāpat kā vīriešiem, no 15 gadu vecuma pieaug, bet daudz mērenāk, nekā tas vērojams vīriešiem, sasniedzot no 88 līdz 129 mirušajām uz 100 000 sievietēm, visbiežāk 50–59 gadu vecumā. Līdz 69 gadu vecumam mirstības intensitāte nedaudz samazinās, bet 70–74 gadu vecumā mirstības intensitāte atkal strauji pieaug, pārsniedzot līdz tam pieredzēto (piemēram, 488 mirušās uz 100 000 attiecīgā vecuma sievietēm 2002. gadā) [8, 114]. Analizējot sieviešu mirstības no ārējiem nāves cēloņiem intensitātes izmaiņas uz 100 000 sievietēm attiecīgās vecumgrupās (3. attēls), jāsecina, ka pēdējos divos gados (2003.–2004.) samazinājusies mirstības no ārējiem cēloņiem intensitāte gandrīz visās vecumgrupās, izņemot 40–49 un 65–69 gadu vecumgrupas.

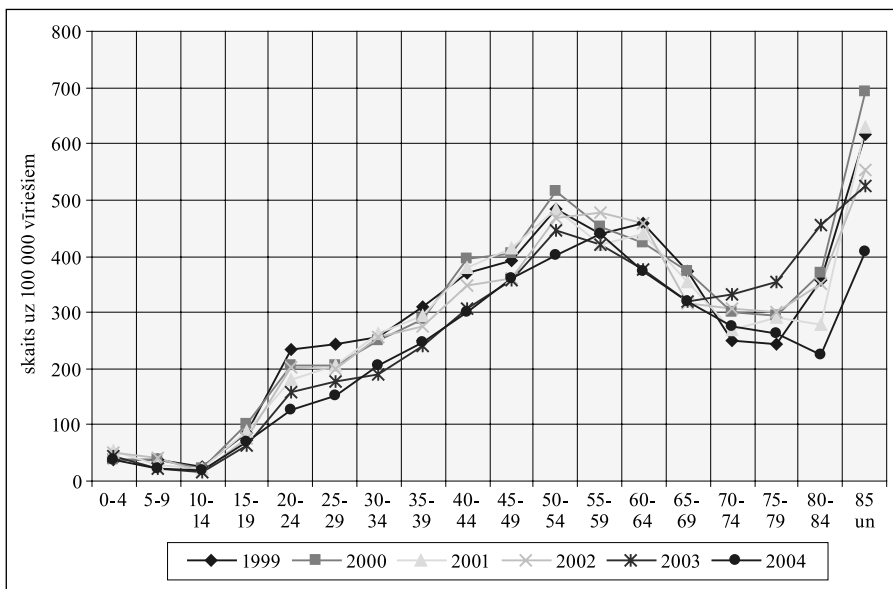


3. att. Mirstība no ārējiem nāves cēloņiem sievietēm dažādās vecumgrupās (skaits uz 100 000 attiecīgā vecuma sievietēm) 1999.–2004. gadā [4, 118; 5, 118; 6, 106; 7, 115; 8, 114; 9, 135; 10, 104]

*Death by External Causes of Mortality for Women in Different Age Groups (Deaths per 100 000 Women of Respective Age), 1999–2004*

Pie tam 2004. gadā salīdzinājumā ar 2003. gadu 85 un vairāk gadu vecumgrupā sieviešu mirstības no ārējiem nāves cēloņiem intensitāte samazinājusies no 414 līdz 233 nāves gadījumiem uz 100 000 sievietēm šajā vecumgrupā, tas ir, par 44%.

Novērtējot vīriešu mirstības no ārējiem nāves cēloņiem intensitātes izmaiņas uz 100 000 vīriešiem attiecīgās vecumgrupās (4. attēls), jāsecina, ka 2003.–2004. gadā vērojama mirstības intensitātes samazināšanās gandrīz visās vecumgrupās (izņemot 55–59 un 70–74 gadu vecumgrupu). Līdzīgi kā sievietēm, 2004. gadā arī vīriešiem novērots viszemākais mirstības no ārējiem nāves cēloņiem līmenis 80–84 un virs 85 gadu vecumgrupās. Šīs pēdējos gados novērotās izmaiņas varētu norādīt uz līdzcilvēku attieksmes izmaiņām pret vecajiem ļaudīm pozitīvā virzienā, tādējādi samazinot traumatisma un nāves gadījumu skaitu.

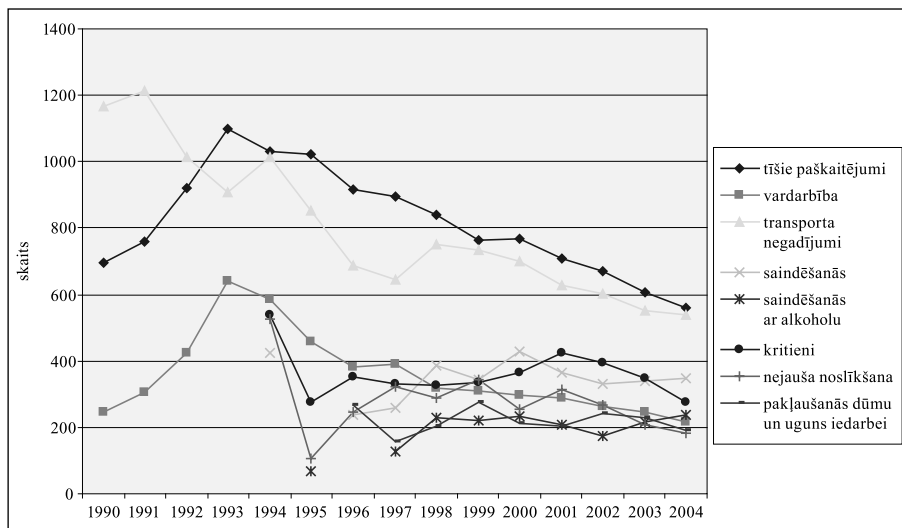


4. att. Mirstība no ārējiem nāves cēloņiem vīriešiem dažādās vecumgrupās (skaits uz 100 000 attiecīgā vecuma vīriešiem) 1999.–2004. gadā [4, 118; 5, 118; 6, 106; 7, 115; 8, 114; 9, 135; 10, 104]

*Deaths due to External Causes of Mortality for Men in Different Age Groups (per 100 000 Men of Respective Age), 1999–2004*

Analizējot mirstības no ārējiem nāves cēloņiem intensitātes izmaiņas uz 100 000 iedzīvotājiem attiecīgās vecumgrupās, jāsecina, ka pēdējos divos gados (2003.–2004.) samazinājusies mirstības no ārējiem cēloņiem intensitāte gandrīz visās vecumgrupās, izņemot 45–49 un 65–69 gadu vecumgrupās, kas varētu būt saistīts ar psiholoģiska rakstura problēmām šajos vecumā – četrdesmitgadnieku krīze un pēcpensionēšanās problēmas.

Mirstības no atsevišķiem ārējiem nāves cēloņiem skaita izmaiņas 1990.–2004. gadā atspoguļo 5. attēls.



5. att. Mirstības no ārējiem nāves cēloņiem skaits 1990.–2004. gadā  
[11 – 4., 11., 13. nodaļa]

#### Deaths due to External Causes of Mortality, 1990–2004

Analizējamā periodā, mainoties ārējo nāves cēloņu uzskaites klasifikācijai, detalizētāka iespēja analizēt šos ārējo cēloņu veidus ir no 1996. gada, tomēr galvenie ārējo nāves cēloņu iemesli pēdējos piecpadsmit gados ir tīšie paškaitējumi un transporta negadījumi. 1995.–1997. gadā trešajā vietā mirušo skaitā ārējo cēloņu grupā bija mirstība no vardarbības, vēlākos gados šim gadījumu skaitam pakāpeniski samazinoties.

Tīšā paškaitējuma dēļ 2004. gadā bojā gājuši 562 cilvēki, t. sk. 456 vīrieši un 106 sievietes, t. i., vīrieši pašnāvību izdarījuši 4,3 reizes vairāk nekā sievietes; tiem seko **transporta negadījumos** bojāgājušie 538 cilvēki (388 vīrieši un 150 sievietes); mirušie no saindēšanās un pakļaušanās kaitīgu vielu iedarbei – 349 (257 vīrieši un 92 sievietes), kritieni – 274 (172 vīrieši un 102 sievietes), pārmērīga dabiska aukstuma iedarbe – 263 (189 vīrieši un 74 sievietes) un mirušie no **vardarbības** – 217 cilvēki (139 vīrieši un 78 sievietes) [10, 104–107].

Analizējot dinamiku tīša paškaitējuma, transporta negadījumu un vardarbības intensitātes izmaiņas, jāsaprot, ka, piemēram, 1995.–1998. gadā mirstība no pašnāvībām (36,8) vidēji ir nedaudz augstāka nekā 90. gadu pirmajā pusē (36,6), savukārt 90. gadu pirmajā pusē (1991.–1994. gados) augstāka mirstība bija vērojama transporta negadījumos un no vardarbības nāves (39,8 un 18,8 salīdzinājumā ar 29,5 un 15,6 – 1995.–1998. gadā) [11, 4. nodaļa].

Savukārt, nosacīti nodalot periodu no 1999. līdz 2004. gadam kā periodu, kas uzskatāms par stabilas ekonomikas periodu, visu trīs deviņdesmito gadu sākumā dominējošo ārējo nāves cēloņu intensitāte ir samazinājusies – mirstības no tīša paškaitējuma par 20%, mirstības no transporta negadījumiem par 25%, bet mirstības no vardarbības – par 18%. Tajā pašā laikā, samazinoties iepriekšminēto cēloņu intensitātei, citu ārējo mirstības cēloņu mirstības gadījumu skaits un intensitāte ir pieaugusi.

2. tabula

**Tīša paškaitējuma, transporta negadījumu un vardarbības dinamika un īpatsvars ārējo cēloņu struktūrā Latvijā 1990.–2004. gadā**  
***Dynamics and Proportion of Intentional Self-Harm, Transport Accidents and Assault in the Structure of External Causes in Latvia, 1990–2004***

Gads	Tīšs paškaitējums			Transporta negadījumi			Vardarbība		
	pavisam	uz 100 000 iedz.	īpatsvars %	pavisam	uz 100 000 iedz.	īpatsvars %	pavisam	uz 100000 iedz.	īpatsvars %
1990	695	26,1	18,7	1167	42,0	31,3	242	9,2	6,7
1991	759	28,6	18,4	1213	45,6	29,3	304	11,5	7,4
1992	919	35,2	20,5	1012	38,5	22,6	424	16,2	9,5
1993	1100	42,9	20,0	910	35,2	16,6	640	25,0	11,6
1994	1033	41,0	17,2	1015	39,8	16,9	585	23,2	9,7
1995	1024	41,2	19,7	852	33,8	16,4	457	18,4	8,8
1996	918	37,4	23,6	687	27,6	17,7	383	15,6	9,9
1997	886	36,4	22,8	646	26,2	16,7	392	16,1	10,1
1998	839	34,8	21,2	749	30,5	18,9	317	13,2	8,0
vidēji 1990–1998	935	36,0	20,2	886	35,5	20,7	438	16,5	9,1
1999	764	32,0	19,4	736	30,3	18,7	308	12,9	7,8
2000	770	32,4	20,4	699	29,5	18,5	297	12,5	8,9
2001	708	30,1	19,1	628	26,7	16,9	290	12,3	7,8
2002	672	28,7	18,3	602	25,7	16,4	265	11,3	7,2
2003	605	26,1	17,9	552	23,7	16,4	247	10,7	7,3
2004	562	24,3	17,7	538	23,3	17,0	217	9,4	5,8
vidēji 1999–2004	680	28,9	18,8	626	26,5	17,3	271	11,5	7,5

[1, 64; 2, 89; 3, 93; 4, 112; 5, 105; 6, 94; 7, 104; 8, 103; 9, 123–124; 10, 93; 11]

Deviņdesmito gadu beigās un divdesmit pirmā gadsimta sākumā vērojams saindēšanās un pakļaušanās kaitīgu vielu ietekmei skaita pieaugums, te minama arī saindēšanās ar alkoholu, kritieni, pakļaušanās dūmu un uguns iedarbei, nejauša noslīkšana. 2003. un 2004. gadā atsevišķi kā ārējais nāves cēlonis tiek izdalīta pārmērīga dabiska aukstuma iedarbība, kas kā nāves cēlonis pēc bojāgājušo skaita 2004. gadā ieņem piekto vietu. Nosalšanas gadījumi visbiežāk saistāmi ar bezpajumtes un alkohola lietošanas faktiem.

Novērtējot iepriekšminēto mirstības ārējo nāves cēloņu intensitāti, 2003.–2004. gadā vērojama intensitātes pazemināšanās mirstībai no nejaušiem kritieniem, nejaušas noslīkšanas, pakļaušanās dūmu un uguns iedarbei, bet pieaug mirstība no saindēšanās un pakļaušanās kaitīgu vielu iedarbei, kā arī mirstība, saindējoties ar alkoholu (3. tabula).

Tajā pašā laikā, izvērtējot minēto parādību izmaiņas, tikai mirstības no noslīkšanas trends liecina par intensitātes pazemināšanos (6. attēls).

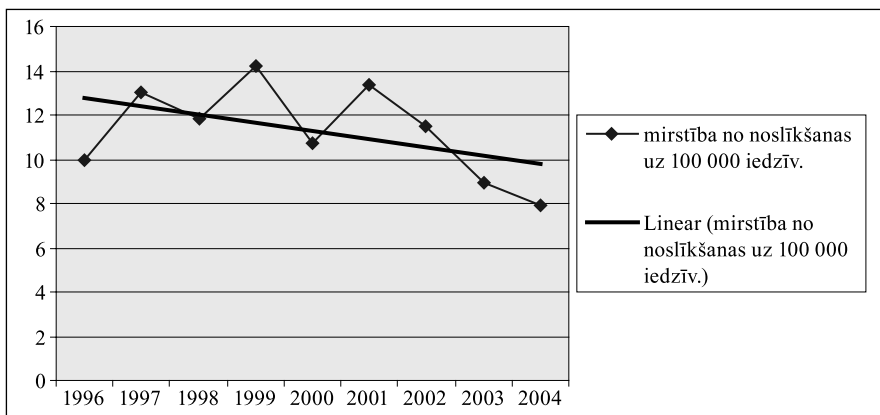
3. tabula

**Iedzīvotāju mirstība no atsevišķiem nāves cēloņiem uz 100 000 iedzīvotājiem Latvijā  
1996.–2004. gadā**

*Deaths due to Specified Causes of Mortality in Latvia per 100 000 Population,  
1996–2004*

Gads	Nejauši kritieni	Nejauša noslīkšana	Pakļaušanās dūmu, uguns un liesmu iedarbei	Saindēšanās un pakļaušanās kaitīgu vielu iedarbei	Saindēšanās ar alkoholu
1996	14,2	10,0	10,8	9,6	6,1
1997	13,4	13,0	6,3	10,5	5,1
1998	13,2	11,8	8,3	15,9	9,4
1999	13,9	14,2	11,3	14,1	9,0
2000	15,4	10,7	9,0	18,0	9,9
2001	18,0	13,4	8,7	15,5	8,8
2002	16,8	11,5	10,3	14,1	7,4
2003	15,0	8,9	9,8	14,5	9,4
2004	11,8	7,9	8,2	15,1	10,3

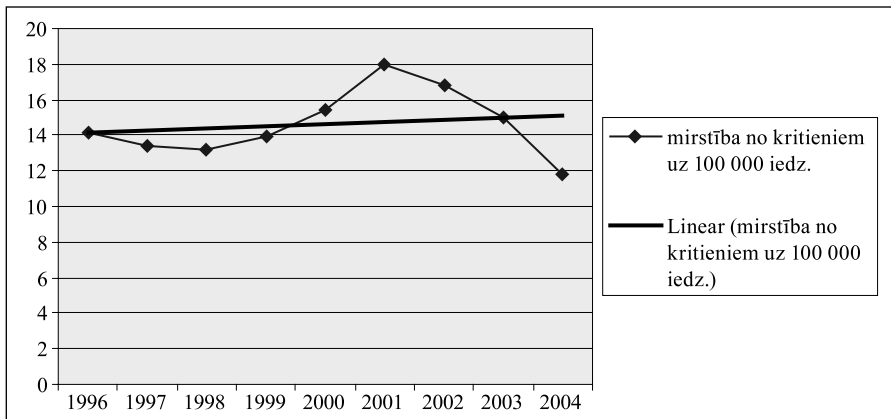
[2, 89; 3, 93; 4, 112; 5, 105; 6, 94; 7, 104; 8, 103; 9, 123–124; 10, 93; 11]



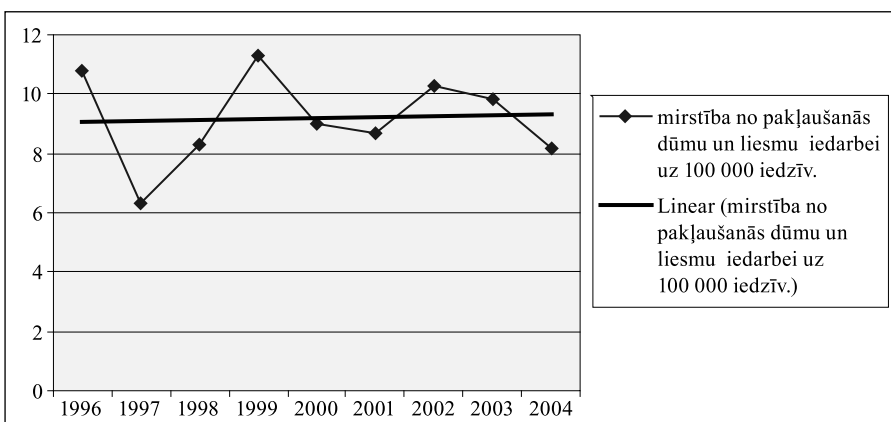
**6. att. Mirstības no noslīkšanas intensitāte un trends 1996.–2004. gadā [11]**  
*Intensity and Trend of Deaths due to Accidental Drowning, 1996–2004*

Pārējo ārējo nāves cēloņu intensitātes tendēti norāda uz intensitātes paaugstināšanos. Šādu tendenci uzrāda, piemēram, mirstības no kritieniem trends, lai gan pēdējos gados vērojama mirstības no kritieniem intensitātes samazināšanās (7. attēls).

Mirstības no pakļaušanās dūmu un liesmu iedarbei intensitāte gadu no gada ir mainīga, tomēr šī nāves cēloņa intensitātes tendēti norāda uz intensitātes paaugstināšanos (8. attēls).

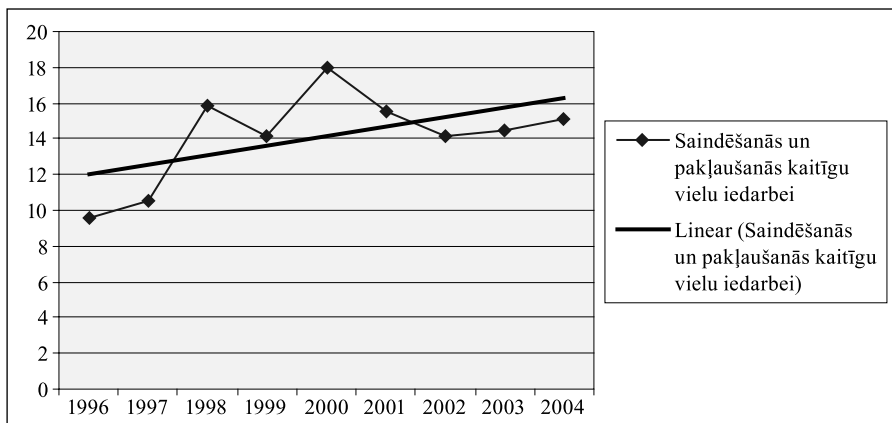


7. att. Mirstības no kritieniem intensitāte un trends 1996.–2004. gadā [11]  
*Intensity and Trend of Deaths due to Falls, 1996–2004*



8. att. Mirstības no pakļaušanās dūmu un liesmu iedarbei intensitāte un trends 1996.–2004. gadā [11]  
*Intensity and Trend of Deaths due to Exposure to Smoke, Fire and Flames, 1996–2004*

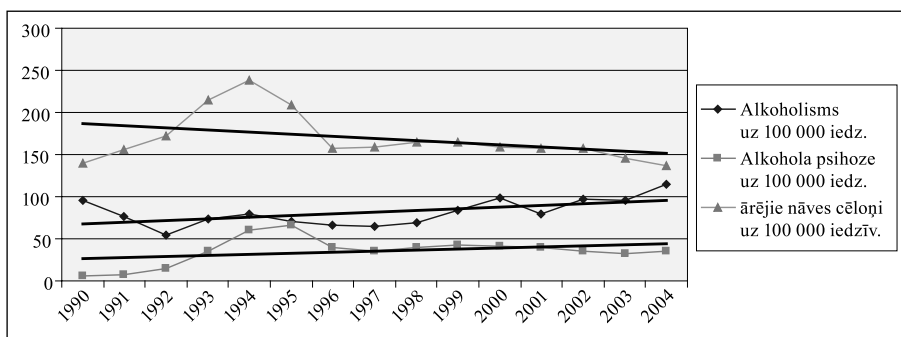
Saindēšanos parasti izraisa alkohols un tā aizvietotāji, narkotiskās vielas, medikamenti, dažādas sadzīves ķīmikālijas, piemēram, etiškābe. Latvijā pašlaik sastopamas visas zināmās narkotikas, līdz ar to sastopami nāves gadījumi no narkotisko vielu pārdozēšanas, kam ir tendence pieaugt. Saindēšanās gadījumu lielākais skaits ir saistāms ar etilspirta un tā aizvietotāju lietošanu. Mirstībai no saindēšanās un pakļaušanās kaitīgu vielu iedarbei, arī no saindēšanās ar alkoholu, ir tendence pieaugt (9. attēls).



9. att. Mirstības no saindēšanās un pakļaušanās kaitīgu vielu iedarbei intensitāte un trends 1996.–2004. gadā [11]

*Intensity and Trend of Deaths due to Accidental Poisoning and Exposure to Noxious Substances, 1996–2004*

Ārējie nāves cēloņi visbiežāk saistāmi ar nelabvēlīgo sociālo vidi, tās ietekmē izplatīto neveselīgo dzīves veidu un, pirmām kārtām, ar alkoholismu. Alkohols kā veicinošs faktors izraisa daļu pašnāvību un to mēģinājumus, alkohola reibums nereti ir iemesls vardarbībai un no tās izrietošām slepkavībām, noslīkšanai, nosalšanai un citiem nelaimes gadījumiem, ceļu satiksmes negadījumiem ar smagām sekām un tamlīdzīgi. Tātad, pieaugot alkohola lietošanai, pieaug arī mirstība no ārējiem nāves cēloņiem, un otrādi, samazinoties alkohola lietošanai, samazinās arī ārējo nāves cēloņu mirstības rādītāji. Tomēr, kā rāda datu analīze dinamikā, mirstības no ārējiem nāves cēloņiem intensitātei samazinoties, vērojams slimnieku skaita pieaugums, kuriem diagnoze noteikta pirmo reizi kā alkoholisms, kā arī alkohola psihoze (10. attēls).

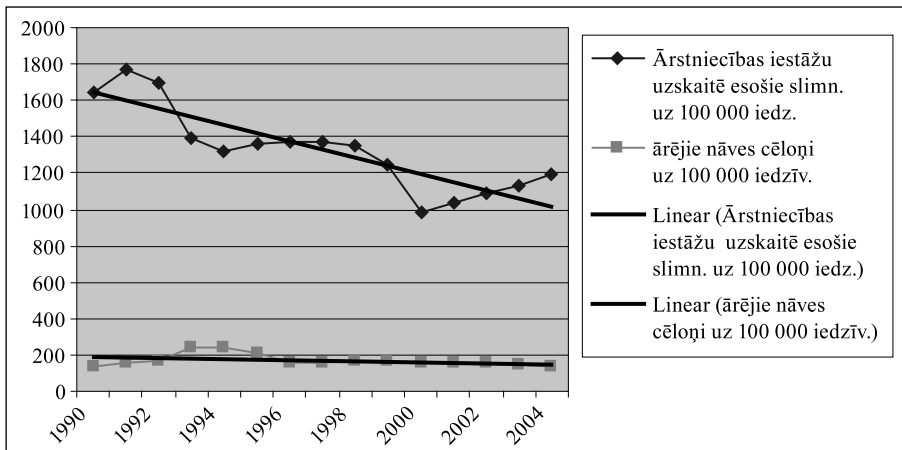


10. att. Slimnieku ar alkoholismu un alkohola psihozēm skaits uz 100 000 iedzīvotājiem, kuriem diagnoze noteikta pirmo reizi, un ārējo nāves cēloņu izmaiņu dinamika un trendi

*Dynamics and Trend of Changes in Number of New Cases of Alcoholism and Alcoholic Psychosis and Deaths due to External Causes of Mortality per 100 000 Population*



Savukārt, samazinoties ārstniecības iestāžu uzskaitē esošo alkoholisma slimnieku skaitam uz 100 000 iedzīvotājiem, samazinās arī mirstība no ārējiem nāves cēloņiem (11. attēls).



11. att. Ārstniecības iestāžu uzskaitē esošo slimnieku un mirstības no ārējiem nāves cēloņiem uz 100 000 iedzīvotājiem izmaiņu dinamika un trends

*Dynamics and Trend of Changes in Number of Patients of Medical Institutions and Deaths due to External Causes of Mortality per 100 000 Population*

Novērotās pretrunas, iespējams, skaidrojamas ar to, ka, pirmkārt, cilvēki sapratuši, ka alkoholisms ir slimība un tā ir jāārstē, otrkārt, sabiedrība ir kļuvusi saprotošāka un mazāk aizspriedumaina, cilvēki nebaidās doties ārstēties, tajā pašā laikā jāatceras, ka liela daļa alkohola lietotāju ar alkoholisma pazīmēm paliek ārpus ārstniecības iestāžu sniegtajiem pakalpojumiem vai arī tie netiek sniegti ārstniecības iestādēs, bet gan privāti. Šis pēdējais fakts var būt par iemeslu ārstniecības uzskaitē esošo slimnieku skaita uz 100 000 iedzīvotājiem izmaiņām. Katrā ziņā šie secinājumi nav vērtējami viennozīmīgi, un šo jautājumu izpētei veltāmi citi pētnieciskie darbi.

Ārējo nāves cēloņu uzskaitē netiek dota informācija par bojāgājušajiem, kas bijuši alkohola reibumā, tomēr atsevišķos gadījumos šāda uzskaitē vai arī aprēķini tiek veikti, piemēram, alkohola reibumā izraisītie ceļu satiksmes negadījumi. Viena no smagākajām sabiedrības problēmām, kas saistīta ar alkohola lietošanas sekām, ir ceļu satiksmes negadījumi, kas izraisīti, vadītājam atrodoties alkohola reibumā (4. tabula).

No visiem bojāgājušajiem ceļu satiksmes negadījumos 2004. gadā alkohola reibumā izraisīto ceļu satiksmes negadījumu dēļ gājuši bojā 26%, tas norāda uz alkohola reibumā izraisīto ceļu satiksmes negadījumu samazināšanos, jo, piemēram, 1995. un 1999. gadā šāds īpatsvars bija 39%. Iespējams, ka šīs pozitīvās tendences radījušas likumdošanas izmaiņas.

Jāpiebilst, ka Latvijā bojāgājušo intensitāte (21 bojāgājušais uz 100 000 iedzīvotājiem) autoavārijās ir viena no augstākajām pasaulē (Lielbritānija, Norvēģija, Turcija – 6, Nīderlande, Šveice – 7, Dānija, Somija, Vācija, Islande – 8, ASV – 15), līdz ar to alkohola lietošanas dēļ bojāgājušo un ievainoto skaita samazināšana ir viens no aktuālākajiem un prioritārajiem uzdevumiem [12, 254].

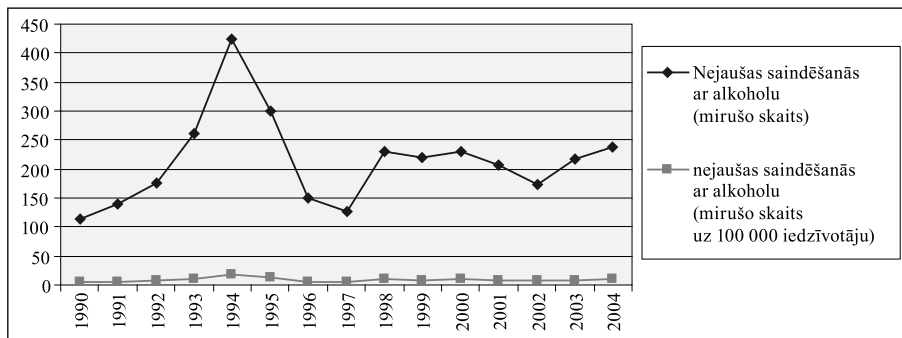
4. tabula

**Alkohola reibumā izdarīto ceļu satiksmes negadījumu skaits**  
*Transport Accidents Caused by Intoxication*

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Alkohola reibumā izraisīto ceļu satiksmes negadījumu skaits (ar cietušajiem)	1067	1375	1250	1284	1420	1403	1272	893	904	837	808
procentos no ceļu satiksmes negadījumu kopskaita	24,7	33,9	33,7	32,7	31,3	31,6	28,4	19	18	15,6	15,9
Šajos negadījumos bojā gājuši ievainoti	225	232	175	196	209	223	198	147	169	135	140
	1249	1708	1537	1576	1724	1687	1623	1174	1221	1087	1093

[11]

Statistikā mirstībai no ārējiem nāves cēloņiem atsevišķi tiek izdalīti nāves gadījumi, kuri saistīti ar letālu saindēšanos ar alkoholu, nevis tādi, kur alkohola lietošana ir bijusi nāves blakusfaktors (piemēram, pašnāvība, kritiens u. tml.). Dinamikā šī veida ārējā nāves cēloņa izmaiņas un intensitāti atspoguļo 12. attēls.



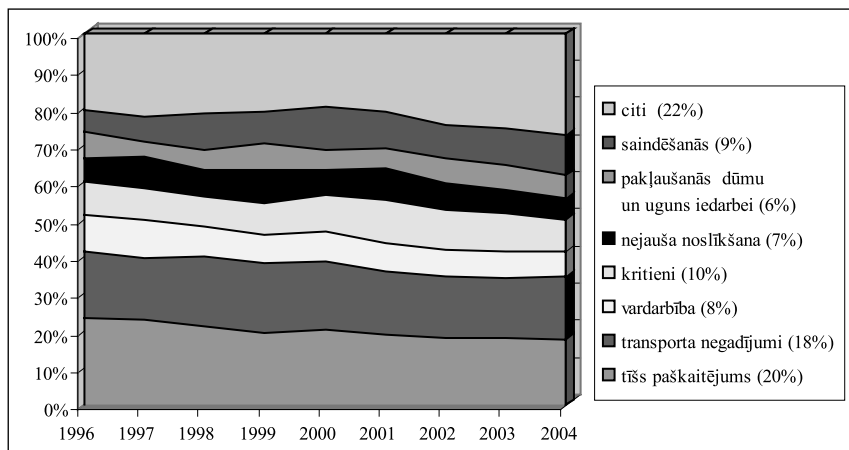
12. att. Mirstības no nejaušas saindēšanās ar alkoholu dinamika 1990.–2004. gadā [11, 11. nodaļa]

*Dynamics of Deaths due to Accidental Poisoning by Alcohol, 1990–2004*

Pēdējo piecpadsmit gadu laikā visvairāk upuru no saindēšanās ar alkoholu tika reģistrēti 1994. gadā, sasniedzot 17 mirušos uz 100 000 iedzīvotājiem, nākamajos 3 gados šim nāves iemeslam visai krasi samazinoties – līdz pat 5 nāves gadījumiem uz 100 000 iedzīvotājiem. No 1998. gada šo nāves gadījumu skaits un intensitāte ir visai līdzīgi (9–10 gadījumi uz 100 000 iedzīvotājiem), izņemot 2002. gadu (7 mirušie uz 100 000 iedzīvotājiem), un to var saistīt ar 2002. gadā realizētajiem alkohola aprites likuma grozījumiem, kas paredz mazumtirdzniecībā realizēt alkoholiskos dzērienus no plkst. 8 līdz 22. Īstermiņā šie pasākumi radījuši pozitīvu efektu, tomēr ne uz ilgu laiku. Pie tam aprēķini rāda, ka nelegālā alkohola aprite pirmajā gadā pēc grozījumu pieņemšanas pieaugusi par 5% [13].

Mirstības no saindēšanās ar alkoholu upuri galvenokārt ir vīrieši darbspējīgā vecumā: no 20 līdz 60 gadiem no saindēšanās ar alkoholu mirst ap 80% no visiem šī cēloņa dēļ mirušajiem. Saindēšanās ar alkoholu upuru skaitā vīriešu un sieviešu attiecība ir 3:1. [10, 93]. Mirušo skaits no saindēšanās ar alkoholu maksimumu pēdējo deviņu gadu laikā sasniedzis 2004. gadā – 10,3 mirušie uz 100 000 iedzīvotāju [10, 93].

Analizējot mirstības no ārējiem nāves cēloņiem struktūru no 1996. gada, var secināt, ka galvenie ārējie nāves cēloņi ir 1) tīši paškaitējumi, 2) transporta negadījumi, 3) kritieni, 4) saindēšanās un pakļaušanās kaitīgu vielu iedarbei un 5) vardarbība. No 1996. gada līdz 2004. gadam vidēji 20% no visiem ārējiem nāves cēloņiem bija tīši paškaitējumi, tiem sekoja transporta negadījumi – vidēji 18%, kritieni – vidēji 10%, saindēšanās un pakļaušanās kaitīgu vielu iedarbei – vidēji 9% un vardarbība – vidēji 8% (13. attēls).



13. att. Mirstības no ārējiem nāves cēloņiem struktūras (%) izmaiņas 1996.–2004. gadā

#### *Changes in Structure of Deaths due to External Causes of Mortality (%), 1996–2004*

Salīdzinot 2004. gadu ar 1996. gadu, var teikt, ka dinamikā ir notikušas ārējo nāves cēloņu struktūras izmaiņas: visstraujāk ārējo nāves cēloņu grupā samazinājies tīša paškaitējuma īpatsvars, tam vienmērīgi krītoties no 24% līdz 18% (–25%) – un deviņu gadu trends norāda uz tendenci mirstības īpatsvaram no šī cēloņa samazināties. Līdzīgi pēdējo deviņu gadu laikā krities vardarbības īpatsvars – no 10% līdz 8% (–20%) – un noslikšanas īpatsvars ārējo nāves cēloņu struktūrā. Nevienmērīgāk krities transporta negadījumu īpatsvars ārējo nāves cēloņu struktūrā, tomēr, nosakot lineāra trenda līniju, tā norāda uz šī cēloņa īpatsvara samazināšanos, lai arī transporta negadījumu īpatsvars kopējā ārējo nāves cēloņu struktūrā 1998.–2000. gadā pat pieauga.

Pieaugoša īpatsvara tendences uzrāda kritienu īpatsvars, saindēšanās un pakļaušanās kaitīgu vielu ietekmei, pakļaušanās dūmu un uguns iedarbei. Tas liek domāt, ka dažādām institūcijām jāpievērš lielāka uzmanība šiem nāves cēloņiem kā drošības, sociālu un ekonomisku nepilnību sekām.

Analizējot iedzīvotāju mirstības ārējo nāves cēloņu izmaiņas 1990.–2004. gadā, var secināt:

- 1) ārējie nāves cēloņi ieņem trešo vietu nāves cēloņu struktūrā. No 1990. līdz 2004. gadam vidēji ārējie nāves cēloņi bijis nāves iemesls 11,9% mirušajiem. 1994. gadā ārējie nāves cēloņi kopējā nāves gadījumu struktūrā atradās otrajā vietā, apsteidzot pat mirstību no jaunveidojumiem (13,4%) un sasniedzot 14,4%;
- 2) mirstības intensitāte no ārējiem nāves cēloņiem pieaugusi tieši ekonomiskās un sociālās nestabilitātes periodā (1993–1995), tādējādi vēlreiz apliecinot

- socioloģiskajās, sociāli psiholoģiskajās un sociāli ekonomiskajās teorijās atklāto cilvēka rīcības atkarību no ekonomiskajiem un sociālajiem faktoriem;
- 3) mirstībā no ārējiem nāves cēloņiem vairākas reizes augstāka mirstības intensitāte visā periodā vērojama vīriešiem: vīriešu mirstības intensitāte sieviešu mirstības intensitāti no ārējiem nāves cēloņiem pārsniedza 3 līdz 4 reizes;
  - 4) ārējiem nāves cēloņiem visbiežāk pakļauti aktīvas dzīves vecuma cilvēki, t. i., iedzīvotāji no 15 līdz 64 gadiem, pēdējo desmit gadu laikā no visiem mirušajiem no ārējiem nāves cēloņiem 71,4% līdz 80,2% mirušo bija vecumā no 15 līdz 64 gadiem;
  - 5) 15–64 gadu vecumā ārējie nāves cēloņi ir visai nozīmīgs nāves cēlonis – 2004. gadā no visiem mirušajiem šajā vecumā (28,4%) nāves cēlonis bija ārējie nāves cēloņi;
  - 6) salīdzinot 2004. gadu ar 1995. gadu, var secināt, ka vīriešu mirstības intensitāte no ārējiem nāves cēloņiem samazinājusies gandrīz uz pusi (par 46%), bet sievietēm – par trešdaļu (par 32%);
  - 7) analizējot sieviešu un vīriešu mirstības no ārējiem nāves cēloņiem intensitātes izmaiņas uz 100 000 attiecīgā dzimuma iedzīvotājiem vecumgrupās, jāsecina, ka pēdējos divos gados (2003.–2004.) samazinājusies mirstības no ārējiem cēloņiem intensitāte gandrīz visās vecumgrupās, izņemot 40–49 un 65–69 gadu vecumgrupas (sievietēm) un 55–59 un 70–74 gadu vecumgrupas (vīriešiem);
  - 8) galvenie ārējo nāves cēloņu iemesli 1990.–1995. gadā ir tīšie paškaitējumi, transporta negadījumi un mirstība no vardarbības;
  - 9) analizējot mirstības no ārējiem nāves cēloņiem struktūru no 1996. gada, var secināt, ka galvenie ārējie nāves cēloņi ir: 1) tīšie paškaitējumi, 2) transporta negadījumi, 3) kritieni, 4) saindēšanās un pakļaušanās kaitīgu vielu iedarbei un 5) vardarbība;
  - 10) 90. gadu beigās un 21. gadsimta sākumā vērojams intensitātes pieaugums saindēšanās un pakļaušanās kaitīgu vielu ietekmei gadījumiem, to vidū jāmin saindēšanās ar alkoholu, kritieni, pakļaušanās dūmu un uguns iedarbei;
  - 11) 2003. un 2004. gadā atsevišķi kā ārējais nāves cēlonis statistika izdala pārmērīgu dabiskā aukstuma iedarbību, kas kā nāves cēlonis pēc bojāgājušo skaita 2004. gadā ieņem piekto vietu;
  - 12) Latvijā bojāgājušo intensitāte autoavārijās ir viena no augstākajām pasaulē. No visiem bojāgājušajiem ceļu satiksmes negadījumos 2004. gadā alkohola reibumā izraisīto ceļu satiksmes negadījumu dēļ gājuši bojā 26%. Dinamikā tas norāda uz alkohola reibumā izraisīto ceļu satiksmes negadījumu samazināšanos, tomēr bojāgājušo un ievainoto skaita samazināšana autoavārijās joprojām ir viens no aktuālākajiem un prioritārajiem uzdevumiem.

## LITERATŪRA

1. *Latvijas demogrāfijas gadagrāmata*. Demographic Yearbook of Latvia 1996. Rīga : LR VSK, 1996. 155 lpp.
2. *Latvijas demogrāfijas gadagrāmata*. Demographic Yearbook of Latvia 1997. Rīga : LR VSK, 1997. 167 lpp.

3. *Latvijas demogrāfijas gadagrāmata*. Demographic Yearbook of Latvia 1998. Rīga : LR CSP 1998. 196 lpp.
4. *Latvijas demogrāfijas gadagrāmata*. Demographic Yearbook of Latvia 1999. Rīga : LR CSP, 1999. 192 lpp.
5. *Latvijas demogrāfijas gadagrāmata*. Demographic Yearbook of Latvia 2000. Rīga : LR CSP 2000. 206 lpp.
6. *Latvijas demogrāfijas gadagrāmata*. Demographic Yearbook of Latvia. 2001. Rīga : LR CSP, 2001. 208 lpp.
7. *Latvijas demogrāfijas gadagrāmata*. Demographic Yearbook of Latvia 2002. Rīga : LR CSP, 2002. 208 lpp.
8. *Latvijas demogrāfijas gadagrāmata*. Demographic Yearbook of Latvia 2003. Rīga : LR CSP, 2003. 200 lpp.
9. *Latvijas demogrāfijas gadagrāmata*. Demographic Yearbook of Latvia 2004. Rīga : LR CSP 2004. 206 lpp.
10. *Latvijas demogrāfijas gadagrāmata*. Demographic Yearbook of Latvia 2005. Rīga : LR CSP, 2005. 202 lpp.
11. Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. Datu bāze. Pieejams: <http://data.csb./pxweb2004/Database/Gadagramata/gadagramata.asp>.
12. *Latvijas statistikas gadagrāmata*. Statistical Yearbook of Latvia 2004. Rīga : LR CSP, 2004. 270 lpp.
13. Zālīte Z., Rancāne A., Galnieks, M. Alkohola tirdzniecības ierobežojumi izraisījuši alus plūdus. *Diena*, 2003. g. 14. jūn.

## Summary

The life expectancy in the 21<sup>st</sup> century in Latvia for both men and women still is the lowest among the West European and East European countries. The considerable differences between the expectancy of life at birth between men and women indicate the essential impact of avoidable causes of death and external causes of mortality as one of them.

The analysis of the changes in external causes of death in 1990–2004 draws to the following conclusions:

- 1) The external causes of death take the third position in the structure of the causes of mortality. Over the period 1990–2004 11.9% of deaths are caused by external causes of mortality;
- 2) The intensity of mortality due to external causes of death has increased particularly during the period of unstable economic and social situation (1993–1995);
- 3) The intensity of mortality due to external causes of death for males is higher by several times: the intensity of mortality due to external causes of death for males exceeded the intensity of mortality for females 3 to 4 times;
- 4) Persons in the economically active age, i.e. aged 15–64 are more exposed to external causes of death; over the last ten years 71.4% to 80.2% of all the deaths due to external causes of death were at the age of 15–64;
- 5) The intensity of mortality due to external causes of death in 2004 has diminished for males almost two but for females three times compared to 1995;

- 6) The analysis of the changes in intensity of mortality due to external causes of death for females and males per 100,000 population in the age groups of the respective sex shows that the intensity of mortality due to external causes of death has decreased almost in all the age groups over the last two years (2003–2004), except the females aged 40–49 and 65–69, and the males aged 55–59 and 70–74;
- 7) The main causes of external deaths in 1990–1995 are intentional self-harm, transport accidents and the mortality caused by assault;
- 8) The analysis of the structure of external causes of death from 1996 shows that the main causes of external deaths are: (1) intentional self-harm, (2) transport accidents, (3) falls, (4) poisoning and exposure to noxious substances, and (5) assault;
- 9) The period of the 1990's and the beginning of the 21<sup>st</sup> century is characterized by increased poisoning and exposure to noxious substances incl. poisoning by alcohol, falls and the exposure to smoke, fire and flames.

**Key words:** mortality, external cauces of death.

## Piegādes ķēdes un to vadīšana The Supply Chain and Its Management

**Ausma Krūmiņa**  
Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Tirgvedības un kvalitātes vadības institūts  
E-pasts: ausmak@lanet.lv

*Piegādes ķēdes integrē biznesa procesus un ietver tās aktivitātes, kas saistītas ar izejvielu, materiālu un pusfabrikātu iegādi, gatavo produktu ražošanu un novadīšanu līdz gala patērētājiem. Piegādes ķēžu vadīšana ir uzskatāma gan par integrētu un kompleksu pieeju, gan arī par sistēmpieeju produktu un pakalpojumu, informācijas un finanšu plūsmu vadīšanā. Ja patērētāju vajadzības netiek maksimāli labi apmierinātas, jāpārvērtē līdzšinējā darbība un jāveic piegādes ķēžu dalībnieku, procesu vai attiecību pārprojektēšana.*

Sabiedriskā medija *Latvijas Radio* darbība norit saskaņā ar izvirzītajiem stratēģiskajiem un taktiskajiem mērķiem. Vides analīzes rezultātā atklātās nepilnības iespējams novērst piegādes ķēžu elementu pārprojektēšanas gaitā. Īpaša vērība jāvelta iekšējo ķēžu dalībnieku darbības vērtēšanai un “centrālās kompānijas” attiecību uzlabošanai ar tās pirmā un otrā līmeņa klientiem.\*

**Atslēgvārdi:** piegādes ķēžu vadīšana, loģistika, piegādes ķēžu vadīšanas modelis, piegādes ķēžu pārprojektēšana, *Latvijas Radio* stratēģiskie un taktiskie mērķi, *Latvijas Radio* piegādes ķēžu dalībnieki.

Jebkurā sabiedrībā, it īpaši ekonomiski attīstītā, gatavie produkti jānogādā no to ražošanas vietām uz patērēšanas vietām. Ekonomiskās darbības “stūrakmens” ir maiņa. Tā notiek, ja pastāv atšķirības starp pircējiem nepieciešamo un viņiem piedāvāto produktu daudzumu, tipu, pirkšanas laiku u. c. Maiņu skaitam starp ražotājiem un patērētājiem kļūstot pārāk lielam, procesā iesaistās starpnieki (organizācijas un personas) un, visiem sadarbojoties, tiek nodrošināta nepieciešamo produktu nogādāšana pircējiem vēlamajos tirgos un vajadzīgajā laikā. Maiņas procesa dalībnieku kopumu dēvē gan par piegādes ķēdēm (*supply chain*), gan pieprasījuma ķēdēm (*demand chain*), gan par vērtības ķēdēm (*value chain*) [9, 51].

Divdesmitā gadsimta 80. gadu beigās arvien biežāk sāka lietot jēdzienu “**piegādes ķēžu vadīšana**” (*SCM – supply chain management*), bet vēl joprojām loģistikas speciālisti strīdas par šī jēdziena skaidrojumu un lietošanu. Interesantākais ir tas, ka daži terminoloģijas veidotāji minēto formulējumu lieto kā sinonīmu “loģistikai” (*logistics*), bet citi, savukārt, uzskata, ka piegāžu ķēžu vadīšana ir plašāks jēdziens par loģistiku. Viens no pazīstamākajiem loģistikas teorētiķiem Duglass Lamberts piegādes ķēžu vadīšanu definē kā to biznesa “atslēgas” procesu integrāciju, kas notiek, piegādājot gala lietotājiem preces un/vai pakalpojumus (līdz ar vērtības pievienošanu), kā arī nodrošinot šo procesu ar informāciju [7, 10]. Minētais autors uzskata, ka viņa

lietotais jēdziens atšķiras no Loģistikas vadīšanas padomes dotā loģistikas definējuma ar to, ka piegāžu ķēžu vadīšana ietver astoņus biznesa procesus: savstarpējos sakarus ar patērētājiem; patērētāju apkalpošanu, pieprasījumu, pasūtījumu izpildi, ražošanas plūsmas, apgādi, produktu/pakalpojumu izstrādi un to novadīšanu līdz komerciālajiem lietotājiem, atpakaļgaitas plūsmas [9, 61].

Piegādes ķēžu vadīšana ir saistīta ar daudziem vienlaikus notiekošiem maiņas aktiem un tāpēc uzskatāma gan par integrētu un kompleksu pieeju, gan arī par sistēmpieeju produktu/pakalpojumu un informācijas plūsmu vadīšanā.

Tā kā uzņēmumi un arī piegādes ķēdes darbojas ļoti mainīgajā ārējā vidē, nepārtraukti jāpēta un jāvērtē to darbība. Tam jānotiek, pamatojoties uz izstrādāto stratēģisko un taktisko mērķu sistēmu. Ja izvirzītie mērķi nav sasniegti, jāvērtē iespējamie izmaiņu varianti un jākorrigē gan izveidojušās piegādes ķēdes, gan arī to dalībnieku darbība.

Iepazīstoties ar dažādu pētnieku viedokļiem, kā arī loģistikas organizāciju un sanāsmju dotajiem formulējumiem, jāsecina, ka visā loģistikas zinātnes attīstības gaitā (apmēram no 20. gadsimta 70. gadiem) notiek diskusijas par termiņiem. Atšķirības jēdzienu “piegādes ķēžu vadīšana” un “loģistika” skaidrojumos, iespējams, veidojušās divējādas loģistikas izpratnes dēļ. Pirmkārt, tā ir “šaura” izpratne: loģistika ir kompānijas funkcionālās darbības virziens. Otrkārt, tā ir “plaša” izpratne: loģistiku saista ar materiālajām un informācijas plūsmām visās piegādes ķēdēs.

Loģistiku nedrīkst uzskatīt tikai par atsevišķas uzņēmuma struktūrvienības/nodaļas interešu objektu. Pamatojumam var izmantot līdzību ar kādreiz teikto par mārketingu: mārketinga ir pārāk svarīga lieta, lai to atdotu tikai vienas nodaļas rīcībā; katram kompānijas darbiniekam ir jāstrādā saskaņā ar patērētāju vajadzībām, un, tā kā viņu vajadzību apmierināšana ir katra indivīda un visa kolektīva ziņā, mārketinga koncepcija jāpieņem visā uzņēmumā/organizācijā. Par loģistikas funkciju realizāciju jāatbild visam uzņēmumam kopumā un ne tikai – pircējus ar kvalitatīviem produktiem/pakalpojumiem par optimālām cenām varēs nodrošināt tikai tad, ja sadarbosies visi posmi, kas iesaistīti materiālajās, informācijas, finanšu un citās plūsmās no izejvielu avotiem līdz gala patērētājiem.

Piegādes ķēžu vadīšanas teorijas pirmsākumi atrodami mārketinga literatūrā – gan tikai runājot par sadales kanālu vadīšanu. Galvenās domas, īpaši Ro Oldersona (*Wroe Alderson*) un Luisa Baklina (*Louis P. Bucklin*) izteiktās tēzes laika gaitā pamatā ir attaisnojušās [9, 52–62]. Piemēram, pētnieki vērtēja, kam jāiesaistās mārketinga kanālu darbībā, un aprakstīja koordinācijas nepieciešamību, dalībniekiem pildot kanāla funkcijas, izanalizēja kanālu projektēšanas procesu. Minēto un citu pētnieku veikumu var izmantot, veidojot, analizējot un vērtējot arī piegādes ķēdes, tikai jānovērš pieļautās nepilnības. Pirmkārt, toreiz (20. gs. 70. gados) netika ņemts vērā un novērtēts iepriekšējo piegādātāju (piegādes ķēdes sākotnējo dalībnieku) ieguldījums, kas, savukārt, nozīmē to, ka piegādes ķēdes (toreiz sadales kanāli) netika analizētas kā sistēmas. Otrkārt, toreiz lielākā vērība tika veltīta tikai mārketinga darbībai, un, galvenais, tā netika integrēta ar visiem citiem uzņēmuma darbības veidiem.

Piegādes ķēžu vadīšanas profesionālā padome (*The Council of Supply Chain Management Professionals*) tās darbības laikā ir devusi vairākas piegādes ķēžu un loģistikas vadīšanas definīcijas [10]. Apkopojot tajās izteiktos galvenos akcentus, var īsi formulēt: piegādes ķēdes integrē dažādās biznesa funkcijas un dažādos biznesa procesus

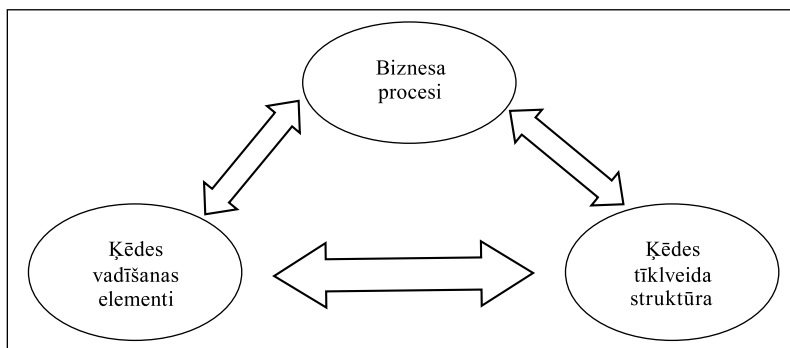


un ietver tās aktivitātes, kas saistītas ar izejvielu, materiālu un pusfabrikātu iegādi, gatavo produktu ražošanu un novadīšanu līdz gala patērētājiem. Tās aptver materiālo, informācijas un finanšu plūsmu vadīšanu. Šis ir autores dotais definējums, pie tam attiecināms gan uz jēdzienu “loģistika”, gan jēdzienu “piegādes ķēdes”, kurus vēlams izprast kā identiskus, it īpaši mūsu valstī, kur loģistikai sāka pievērst vērību apmēram 30 gadus vēlāk nekā ASV un Eiropā – apmēram 90. gadu vidū. Saskaņā ar autores pieņemto viedokli, loģistika jāsaprot ne tikai kā praktiska darbība (atsevišķos uzņēmumos, ķēdēs) un zinātne, bet arī kā koncepcija jeb domāšanas veids. Tas nozīmē, ka loģistikas mērķi – “gala patērētāju vajadzību maksimāli labu apmierināšanu ar minimālām kopējām izmaksām” varēs sasniegt tad, ja visi piegādes ķēdēs iesaistītie dalībnieki rīkosies saskaņoti. Tomēr, lai respektētu *Piegādes ķēžu vadīšanas profesionālās padomes* definējumus, šajā darbā turpmāk tiks lietots jēdziens “piegādes ķēdes un to vadīšana”.

Vadīt piegādes ķēdi/ķēdes, sevišķi, ja tās ļoti garas, ir sarežģīti, tāpēc, tiecoties uz sistēmpieeju, sākotnēji varētu veidot nosacītus dalībnieku “blokus” jeb ķēdes posmus un analizēt to darbību. Šādi bloki ietver “centrālo kompāniju”, t. i., uzņēmumus/organizācijas, kas pēta savu ieguldījumu kopējās ķēdes mērķu sasniegšanā, un tās pirmā, otrā un trešā līmeņa piegādātājus un pircējus. Par minētās pieejas teorētisko pamatojumu var izmantot D. Lamberta un M. Kūperes ideju par piegādes ķēdes modeli (aprakstot ķēžu vadīšanu) [7, 41].

**Piegādes ķēdes vadīšanas modeli** veido trīs savstarpēji cieši saistīti elementi:

- 1) piegādes ķēdes struktūra;
- 2) biznesa procesi, kas notiek ķēdē;
- 3) piegādes ķēdes vadīšanas elementi (sk. 1. att.)



1. att. Piegādes ķēžu vadīšanas modelis [7, 4]

***The Model of the Supply Chain Management***

Piegādes ķēdes struktūra nozīmē to, ka tiek raksturoti ķēdes dalībnieki un viņu veiktās funkcijas. Biznesa procesi ir tie darbības veidi, kas dod pircējiem konkrētu vērtību; tas nozīmē, ka tiek aprakstītas tās darbības, kuras sasaista ķēdes dalībniekus. Vadīšanas procesa elementi ir tie komponenti, kas ļauj vadīt un integrēt biznesa procesus. Izveidotais modelis piegāžu ķēžu koncepciju ļauj skatīt jaunā, mūsdienīgā evolūcijas līmenī. Tāpēc var teikt, ka piegādes ķēžu vadīšanas realizācijas (SCM) mērķis ir gūt augstu katra uzņēmuma/organizācijas un visa ķēžu tīkla konkurētspēju. Dalībnieku integrācija un ārējās un iekšējās piegādes ķēdēs notiekošo procesu pārprojektēšana nodrošinās kopējās efektivitātes paaugstināšanos.

Lai veiksmīgi vadītu piegādes ķēdes, ir jā rūpējas par to tīkluveida struktūru (*supply chain network structure*). Tā ietver šādus aspektus:

- ķēdes dalībniekus;
- tīkla struktūras raksturotājus;
- dažāda veida sakarus starp ķēdē notiekošajiem procesiem.

Piegādes ķēžu dalībnieku skaits bieži vien ir ļoti liels, tāpēc vēlams noteikt tos dalībniekus, kuri ir svarīgākie no pētāmā uzņēmuma (turpmāk saukta par centrālo kompāniju) viedokļa. Sarežģītu ķēžu vadīšanu atvieglos to dalībnieku klasifikācija pamatdalībniekos (*primary members*) un palīgdalībniekos (*supporting members*). Par pamatdalībniekiem jāuzskata neatkarīgās kompānijas un stratēģiskās vienības. Palīgdalībnieki nodrošina pamatdalībniekus ar resursiem, sniedz zināšanas utt. Atšķirības starp minētajiem diviem dalībnieku veidiem ne vienmēr ir acīmredzamas, turklāt ir kompānijas, kuras var pildīt gan viena, gan otra veida funkcijas. Tomēr šādas dalībnieku klasifikācijas lietošana palīdz lēmumu pieņemšanas procesā – svarīgākajiem lēmumiem jāattiecas uz pamatdalībniekiem. Minētā piegādes ķēžu dalībnieku klasifikācija ir līdzīga M. Portera lietotajai darbības veidu klasifikācijai “vērtības ķēžu” modelī [9, 55].

Aprakstot, analizējot un vadot piegādes ķēdes, jāņem vērā tīkla trīs struktūras lielumi: horizontālā struktūra, vertikālā struktūra un centrālās kompānijas horizontālais stāvoklis attiecībā pret piegādes ķēdes galapunktu elementiem.

Horizontālā struktūra nosaka piegādes ķēdes līmeņu skaitu. Ķēde var būt gan gara, t. i., ar ļoti daudziem posmiem jeb līmeņiem, gan arī īsa – sastāvoša tikai no dažiem dalībniekiem. Vertikālā struktūra raksturo piegādātāju/patērētāju skaitu, kas ietilpst katrā līmenī. Ja dalībnieku skaits katrā līmenī ir mazs – vertikālā struktūra ir šaura. Un otrādi: ja katrā līmenī ir daudz piegādātāju vai patērētāju, vertikālā struktūra ir plaša. Pētāmā jeb centrālā kompānija var atrasties jebkurā vietā ķēdē – gan vidū, gan piegādes ķēdes sākumā jeb tuvu izejvielu avotiem, gan arī ķēdes beigu daļā jeb tuvu gala patērētājiem. Ir iespējamas visdažādākās minēto struktūru kombinācijas. Piemēram, gara, šaura struktūra no piegādātāju puses var kombinēties ar īsu, plašu struktūru no patērētāju puses. Ja piegādes ķēdes mēs raksturojam kā sistēmas, varam runāt par sabalansētām un visdažādākajām nesabalansētajām sistēmām [5, 49–52].

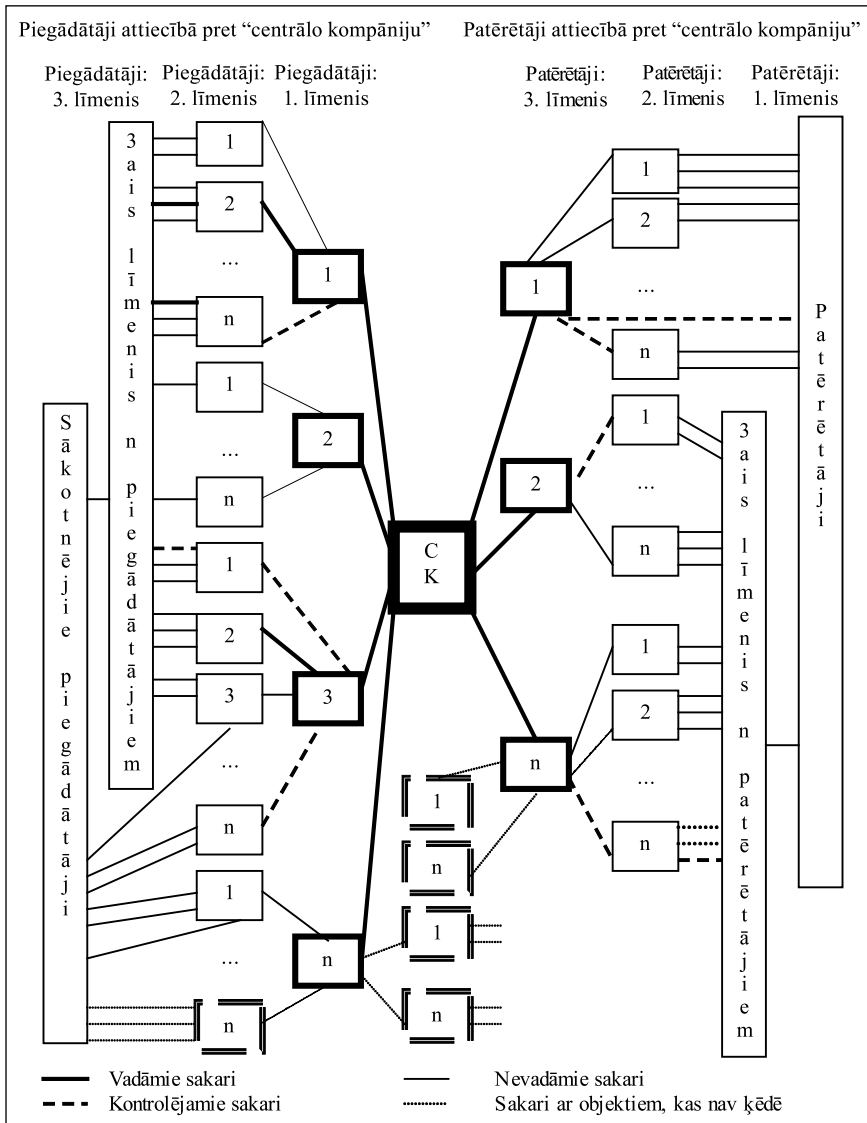
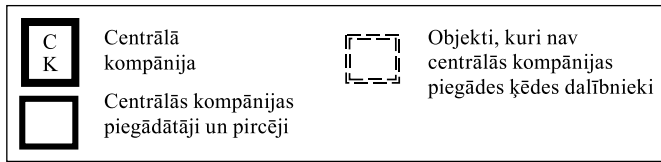
Piegādes ķēžu struktūru visu laiku ietekmē piegādātāju un patērētāju dinamika. Ja pastāv (no centrālās kompānijas viedokļa) plaša vertikāla struktūra, bieži vien kvalitatīvi vadīt var tikai nelielu skaitu piegādātāju un patērētāju. Šādā situācijā daļu funkciju iespējams nodot citiem esošajiem vai potenciālajiem ķēdes dalībniekiem.

Ikdienā, darbojoties specifiskajās piegādes ķēdēs, katra uzņēmuma vadītājs parasti savu kompāniju redz kā centrālo un tāpēc potenciālo ķēdes tīkla struktūru vērtē no savu interešu viedokļa. Galvenā vērtība tiek vērtēta tuvākajiem posmiem – klientiem, tikai nedrīkst aizmirst, ka daudzi uzņēmumi ir iesaistīti vairākās ķēdēs un, lai maksimāli labi apmierinātu gala patērētāju vajadzības, jā rūpējas arī par ķēžu integrāciju.

Piegādes ķēdēs veidojošos sakarus starp biznesa procesiem var klasificēt atkarībā no sakaru veida. Izdala četras grupas/tipus:

- A. Vadāmie sakari.
- B. Kontrolējamie sakari.
- C. Nevadāmie sakari.
- D. Sakari starp objektiem, kas neietilpst ķēdēs (sk. 2. att.).

Paskaidrojumi pie 2. attēla:



2. att. Biznesa procesu sakaru veidi (nosacīts piemērs) [pēc 7, 7]

Example of the Supply Chain Connections

Vadāmie ir tie sakari, kuri no centrālās kompānijas viedokļa ir tam nozīmīgākie (attēlā parādīti ar biezāko nepārtraukto līniju). Lielākā daļa šo sakaru ir ar pirmā līmeņa piegādātājiem un pircējiem, tomēr tie var būt arī ar otrā un pat trešā līmeņa klientiem. Centrālā kompānija rūpējas par ķēdes dalībnieku integrāciju, tas nozīmē, ka vadīšana visbiežāk notiek kopā ar citām kompānijām.

Kontrolējamie sakari ir svarīgi, bet nav tik būtiski no centrālās kompānijas viedokļa. Tie veidojas gan ar otrā un trešā līmeņa klientiem, gan ar tālākajiem ķēdes dalībniekiem (attēlā parādīti ar biezāko pārtraukto līniju).

Nevadāmie sakari ir tie, kuri centrālajai kompānijai nav tik svarīgi, tāpēc to vadīšanu iespējams uzticēt arī citiem ķēdes dalībniekiem (attēlā parādīti ar tievāko nepārtraukto līniju).

Centrālās kompānijas vadītāji saprot, ka procesus piegādes ķēdēs ietekmē gan lēmumi, kurus pieņem citos līmeņos, gan arī citās ķēdēs – tajās, kuras kaut kā ir saistītas ar pētāmo ķēdi. Tāpēc jāpēta ne tikai iepriekš raksturotie sakari, bet arī tie, kuri veidojas starp centrālo kompāniju un tās ķēdēs neiesaistītiem uzņēmumiem/organizācijām (attēlā parādīti ar punktēto līniju).

Pēc tam kad veikta pētāmā uzņēmuma sakaru ar citiem ķēdes dalībniekiem sadale iepriekšminētajās grupās, var īstenot *ABCD* analīzi – līdzīgi tam, kā veic, piemēram, krājumu *ABC* analīzi (saskaņā ar *Pareto* principu). Atšķirība gan šeit tāda, ka grūti noteikt tos objektīvos rādītājus, kas raksturo katra sakaru veida apjomu. Minētā informācija tādā gadījumā jāiegūst kā ekspertu viedoklis. Problēmas var rasties arī ar otra rādītāja – sakaru skaita noteikšanu, jo tas mēdz būt īpaši dinamisks. Tādā gadījumā analīze jāveic periodiski. Iegūtos rezultātus iespējams izmantot lēmumu pieņemšanas procesā – tad, kad jāveic ķēžu pārprojektēšana.

Centrālā kompānija ir iesaistīta visdažādākajos sakaros ar ķēžu dalībniekiem, un, lai tā sasniegtu izvirzītos mērķus, nepieciešams analizēt un vērtēt dalībnieku integrāciju un vadīt ne tikai pirmā līmeņa sakarus. Tāpat piegādes ķēžu vadīšanas filosofija nozīmē to, ka dažādu struktūrvienību dažādu līmeņu vadītāji galvenos spēkus velta tiem biznesa procesiem, kas notiek no izejvielu avotiem līdz gala patērētājiem. Minēto procesu mērķi ir šādi:

- jāveido “uz patērētāju interesēm orientētas komandas”, kuru mērķis ir radīt derīgus produktus/pakalpojumus stratēģiski izdevīgiem patērētājiem;
- jāveido ļoti laba sakaru/kontaktu sistēma, lai pilnībā apmierinātu patērētāju pieprasījumu;
- jāveido kvalitatīva informācijas sistēma, kas ietver gan informācijas vākšanu, sakopšanu, grupēšanu un analīzi, gan arī informācijas uzkrāšanu, lai pieskaņotu piedāvātos produktus/pakalpojumus pieprasījumam;
- jāveido elastīgas apgādes, ražošanas un sadales sistēmas, lai operatīvi reaģētu uz izmaiņām tirgū;
- jānodrošina tāda darba organizācija un procesu koordinācija, kas minimizē produktu virzīšanas laiku pa ķēdi un nodrošina tā piegādi patērētājiem tieši viņiem nepieciešamajā laikā.

Veiksmīga uzņēmumu un organizāciju vadīšana un gala iznākumā patērētāju vajadzību maksimāli laba apmierināšana īstenojas, ja notiek nevis atsevišķu funkciju vadīšana, bet darbības veidu un procesu integrācija visās savstarpēji saistītajās

piegādes ķēdēs. Ja tā nav, jāveic ķēžu pārprojektēšana. Bet šis process, savukārt, ir viens no piegādes ķēžu vadīšanas elementiem (sk. 1. attēlu: piegādes ķēžu vadīšanas modeli). Literatūrā par piegādes ķēžu vadīšanu, pārprojektēšanu un piegādātāju un pircēju savstarpējo sakaru vadīšanu teikts, ka menedžeru uzmanība jāpievērš tādiem elementiem kā plānošanas un kontroles metodes, organizatoriskā struktūra, dažādu plūsmu un darbības veidu infrastruktūra, vadīšanas metodes, pilnvaru sadale, riska sadale, kultūra un attiecības un tamlīdzīgi.

**Piegādes ķēžu pārprojektēšana** izpaužas kā process, kas vērsts uz būtiskām izmaiņām uzņēmumu/organizāciju darbībā un patērētāju vajadzību apmierināšanā. Loģistikas speciālisti Maikls Hemmers (*Michael Hammer*) un Džeims Čempi (*James Champy*) ķēžu pārprojektēšanu raksturo kā fundamentālu pieeju domāšanas izmaiņām un tā rezultātā – arī biznesa procesu izmaiņām, kas atspoguļojas funkcionēšanas kvalitātes rādītāju uzlabošanā, piemēram, kopējo izmaksu samazināšanā, klientu apkalpošanas uzlabošanā, funkciju ātrākā un precīzākā realizēšanā utt. Svarīgi atzīmēt, ka izmaiņām jābūt plānotām un to realizēšana prasa noteiktas secības ievērošanu un sistēmpieeju.

Tipisks **piegādes ķēdes pārprojektēšanas process** ietver trīs galvenos posmus:

- 1) informācijas vākšana un analīze;
- 2) to ķēžu un/vai ķēžu dalībnieku noteikšana, uz kuriem attieksies pārprojektēšana;
- 3) struktūru, attiecību, sadarbības utt. radoša pilnveidošana.

Uzskatāma pārprojektēšanas procesa shēma redzama 3. attēlā. Tajā parādīts, ka visiem pārveidojumiem jānotiek saskaņā ar katra uzņēmuma/organizācijas un visa ķēžu tīkla stratēģiskajiem mērķiem. Ja ķēdē/ķēdēs ir salīdzinoši daudz posmu, pārprojektēšana jāsāk pa posmiem, kas raksturoti iepriekš, t. i., “centrālā kompānija” un tās pirmā, otrā un trešā līmeņa klienti [pēc 3, 85–92; 4, 245–267].

Lai realizētu piegādes ķēžu pārprojektēšanu, jāizpilda šādas prasības:

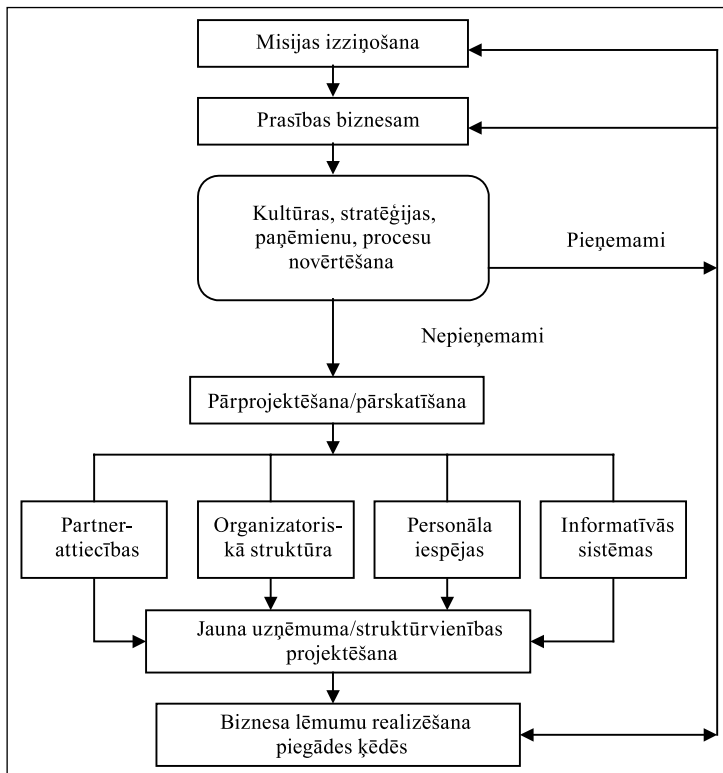
- nepieciešama dažādu uzņēmumu/organizāciju dažāda līmeņa vadītāju gatavība pārmaiņām – tad būs viņu atbalsts un aktīva līdzdalība;
- jāsaprot, “cik dziļas, plašas utt.” ir paredzamās pārmaiņas;
- pārmaiņu īstenošanai nepieciešami resursi – gan finanšu, gan materiālie un informatīvie, gan personāla resursi.

Protams, ķēžu pārprojektēšana nav vienreizējs process. Var pat teikt, ka tas ir bezgalīgs, jo nepārtraukti notiek izmaiņas uzņēmumu vidē (sk. atgriezeniskās saites 3. att.). Nemitīgi jāvāc un jāanalizē informācija, jāvērtē, kā piegādes ķēdes dalībnieku darbība atbilst izvirzītajiem mērķiem un, ja nepieciešams, jāpieņem lēmums par kāda elementa pārprojektēšanu.

Iepriekš tika raksturots piegāžu ķēžu tīkls no izejvielu avotiem līdz gala patērētājiem un akcentēti tā vadīšanas elementi. Tikpat svarīgi ir noteikt, analizēt un vadīt uzņēmumu iekšējās piegādes ķēdes.

Loģistikas teorijā un arī literatūrā atsevišķu uzņēmumu un organizāciju vadīšanas jautājumiem veltīta mazāka vērība. Tas tāpēc, ka iekšējos procesus raksturo un iekšējās problēmas risina konkrētās nozares speciālisti – teorētiķi un praktiķi. Un vēl: vērtējot loģistikas vēsturisko attīstību, arī loģistikas funkciju integrācijas pakāpi,

jāsecina, ka ražošanas sfēras uzņēmumi savu darbību plāno, realizē un analizē daudz neatkarīgāk nekā apgrozības sfēras uzņēmumi. Tas nozīmē, ka šie uzņēmumi tikai daļēji iesaistījušies loģistikas sistēmas darbā. Bieži vien tiek integrēti tikai atsevišķi visas ķēdes posmi [6, 166].



3. att. Piegādes ķēdes pārprojektēšanas procesa shēma [pēc 8, 80]

### *The Reengineering Model of the Supply Chain*

Lai labāk sasaistītu uzņēmuma/organizācijas iekšējo darbību ar visu ķēdes dalībnieku rīcību (gan īstermiņa, gan ilgtermiņa periodā), saskaņā ar iepriekš raksturoto piegādes ķēžu vadīšanas paraugu iespējams vērtēt arī iekšējās piegādes ķēdes un, ja nepieciešams, veikt to pārprojektēšanu.

Turpmāk tiks raksturoti specifiska Latvijas “uzņēmuma” – sabiedriskā medija **Latvijas Radio** daži piegādes ķēžu vadīšanas elementi, arī piegādes ķēžu pārprojektēšana.

Jebkura uzņēmuma vai organizācijas darbībai jānotiek, balstoties uz tajā izstrādāto stratēģisko mērķu sistēmu. Tā ietver kā misijas, tā stratēģisko mērķu galveno darbības virzienu jeb stratēģiju uzdevumu, programmu un projektu formulējumu [pēc 6, 167–169]. Sabiedriskā radio pakalpojumi ietekmē sabiedrības dzīves sociālo, kultūras un izglītības dimensiju. Dažādi dokumenti un akadēmiskie avoti līdzīgi akcentē galvenos sabiedriskās apraides, šajā gadījumā – radio uzdevumus. **Latvijas Radio misija** ir formulēta šādi:

“*Latvijas Radio* kā sabiedriskais radio ikvienam sniedz aktuālu, neatkarīgu un daudzveidīgu informāciju, saglabā kultūras vērtības nākamajām paaudzēm; rosina jaunas idejas, sekmē viedokļu dažādību; ar savu žurnālistu profesionalitāti un atbildību veicina sabiedrības dzīves kvalitāti” [11].

Šis formulējums pamatojas uz sabiedrisko mediju virsuzdevumu – parādīt cilvēku kā etnosociālu fenomenu ar noteiktu vērtību, nevis tirgus dalībnieku ar noteiktu cenu, sabiedriskās apraides lomu 21. gadsimta sākumā Eiropas Savienībā, kā arī ņemot vērā *Latvijas Radio* un TV likumu [1, 12.2].

Misija realizēsies, ja tiks sasniegti ***Latvijas Radio* stratēģiskie mērķi**, piemēram:

- sabiedrības dzīves kvalitātes uzlabošana, pamatojoties uz sniegto informāciju;
- aktuālas, neatkarīgas un daudzveidīgas informācijas sniegšana visā Latvijā un ārzemēs dzīvojošiem mūsu valsts iedzīvotājiem;
- kultūras vērtību dokumentēšana, saglabāšana un izmantošana programmu veidošanā;
- līdzdalība ekonomisko un sociālo atšķirību samazināšanā reģionos;
- informācijas plūsmas nepārtrauktības nodrošināšana, ieskaitot krīžu situācijas.

Lai iepriekšminēto sasniegtu, *Latvijas Radio* jānodrošina sabiedrības uzticamības līmenis, jāuzlabo radio programmu kopums (kā infrastruktūras elements), jānodrošina iespēja dzirdēt *Latvijas Radio* programmas visā valsts teritorijā, jāuzlabo iekšējā darba organizācija, plānošanas un uzskaites sistēma, kā arī saskaņā ar Eiropā pieņemtiem kvalitātes standartiem jāuzlabo darba vide utt. [pēc 12].

*Latvijas Radio* raida četras programmas – *LR1*, *LR2*, *LR3*, *LR4*. Katrai no tām formulēti taktiskie mērķi, kas attiecas uz programmu kvalitāti, starptautisko sadarbību, sociālajiem vēstījumiem, jaunu raidījumu izveidi un pašreklāmu. Šo programmu logo un pašreizējie saukļi (2006. gada pirmajā pusē) parādīti 4. attēlā.



4. att. *Latvijas Radio* četru programmu logo un saukļi [11]

#### *Four Slogans and Logos of Latvian Radio*

Lai gan *Latvijas Radio* kopumā un atsevišķām programmām ir formulēta virkne mērķu, tie tomēr nav pietiekami sistematizēti, lai varētu teikt, ka izveidots kvalitatīvs “mērķu koks”. Minētais gan nav bijis par traucēkli rūpīgas *SWOT* analīzes veikšanai. *Latvijas Radio* “stipro un vājo pušu” faktori attiecas uz tirgus daļu, programmu kvalitāti, programmu specializāciju, personālu. Ārējās vides faktori kā īsākā, tā garākā laika periodā var būtiski ietekmēt iepriekš minētos elementus [pēc 12.1; 12.3].

Tā kā *Latvijas Radio* strādā augsti kvalificēti un pieredzes bagāti darbinieki, tad, pamatojoties uz veikto vides analīzi, bija iespējams novērtēt, kuri iekšējās un kuri ārējās ķēdes elementi darbojas “*pieņemami*” un kuri – “*nepieņemami*” un tādā prasa pārprojektēšanu jeb pārskatīšanu (sk. 3. att.). Tuvākajā laikā paredzamās izmaiņas ir formulētas visu četru kanālu **taktiskajos mērķos**. Iepazīstoties ar tiem, jāsecina, ka šie mērķi galvenokārt attiecas uz katras radio programmas “iekšējās” darbības uzlabošanu, bet maz vērības veltīts *Latvijas Radio* iekšējo “piegādes ķēžu” elementu sadarbības un partnerattiecību jautājumiem.

Piemēram, *Latvijas Radio 1*, kura pašreizējais sauklis ir “*Līderis informācijā*”, raida pasaules ziņas, informāciju un analīzi par Latvijas politisko, sociālo, tautsaimniecības un kultūras dzīvi, raidījumus bērniem, raidlugas, reliģiskos raidījumus, nopietno un vieglo mūziku. Pēc vides faktoru analīzes nolemts, ka jā rūpējas par auditorijas noturēšanu un palielināšanu atsevišķās vecuma grupās, jāpalielina interaktivitāte ar klausītājiem, jāuzlabo mūzikas formāts u. c. Jāmaina arī kanāla sauklis. Programmas direktore Inese Matjušonoka uzskata: “.. kamēr citi domā, *LR 1* jau stāsta saviem klausītājiem par jaunumiem un aktualitātēm” un tāpēc piedāvā šādu saukli: „*LR 1 – Mums vienmēr ir un būs ko teikt*” [12. 3]. 2006. gadā paredzēts izveidot gan vairākus jaunus raidījumus, gan tematiskus ciklus esošo raidījumu un raidījumu bloku ietvaros, mainīs kanāla pozicionējošo signālu, ziņu raidījumos lielāku vērību veltīs Eiropas valstu aktualitātēm utt.

Lai gan sabiedriskā medija *Latvijas Radio* darbība līdz šim bijusi veiksmīga, turpmāk:

- 1) lielāka vērība jāvelta struktūrelementu un funkciju vērtēšanai saskaņā ar sistēmteorijas prasībām;
- 2) jāuzlabo mārketinga darbība, vēlama mārketinga nodaļas izveide (pašlaik mārketinga funkcijas veic sabiedrisko attiecību nodaļa; atsevišķi auditorijas pētījumi tiek veikti sadarbībā ar LU Sociālo zinātņu fakultāti);
- 3) *Latvijas Radio* darbība jāvērtē arī no loģistikas un piegāžu ķēžu vadīšanas viedokļa.

Uzņēmuma loģistikas stratēģijas nosaka visi tie stratēģiskie lēmumi, paņēmieni, plāni un arī kultūra, kas raksturīga piegādes ķēdēm. Tādā loģistikas stratēģijas saista uzņēmuma kopējās (augstākā līmeņa) stratēģijas ar konkrētajiem darbiem, kas tiek veikti gan iekšējās, gan ārējās ķēdēs un tādējādi sekmē pircējiem piegādājamo produktu/pakalpojumu derīguma palielināšanos.

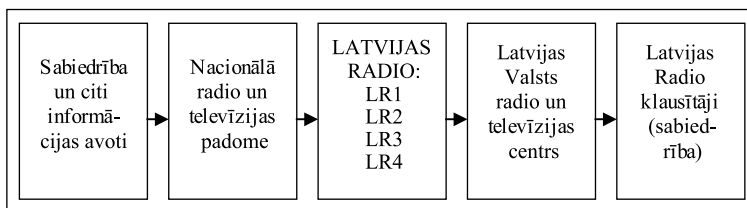
SIA *Latvijas Radio* iesaistīts ārējā piegādes ķēdē, kuras vienkāršota shēma parādīta 5. attēlā. Tajā nav atspoguļota visa darbības specifika un nav parādīti visi iesaistītie dalībnieki. *Latvijas Radio* ar tā četrām programmām saskaņā ar iepriekšminēto terminoloģiju uzskatāms par “centrālo kompāniju”. Tās klienti – “piegādātāji” ir visa sabiedrība, kas galu galā ir sniegtās informācijas patērētājs. *Latvijas Radio* darbība atkarīga no notikumiem sabiedrībā un *Nacionālā pasūtījuma*, kuru nosaka *Nacionālā radio un televīzijas padome*. Tā ir organizācija–starpnieks, kas, pildot savus pienākumus, rūpējas par gala patērētāju vajadzību apmierināšanu. *Latvijas Radio* programmas klausītājiem tiek novadītas ar pirmā līmeņa partnera – starpnieka “VAS Latvijas Radio un televīzijas centra” starpniecību [pēc 12.3].

*Nacionālā radio un televīzijas padome (NRTP)* ir patstāvīga institūcija, kas pārstāv sabiedrības intereses elektronisko sabiedrības saziņas līdzekļu jomā. Tā izstrādā



elektronisko sabiedrības saziņas līdzekļu attīstības nacionālo koncepciju, formulē pamatnostādnes un sagatavo valsts budžeta projektu nacionālajam pasūtījumam (programmu un raidījumu kopumam, kurā ievērotas *Radio un televīzijas likuma* prasības), pēc budžeta pieņemšanas Saeimā lemj par tā sadalījumu un slēdz līgumus par nacionālā pasūtījuma izpildi utt. *NRTP* uzrauga, lai elektroniskie sabiedrības saziņas līdzekļi savā darbībā ievērotu Satversmi, Radio un televīzijas likumu un citus likumus, kā arī kontrolē, lai tiktu nodrošināta vārda un informācijas brīvība [pēc 12].

VAS *Latvijas Valsts radio un televīzijas centrs (LVRTC)* ir valsts akciju sabiedrība, kurā valsts intereses pārstāv Satiksmes ministrija. *LVRTC* darbojas saskaņā ar „Elektronisko sakaru likumu”, „Radio un Televīzijas likumu” un „Elektronisko sabiedrības saziņas līdzekļu attīstības Nacionālo koncepciju”. *LVRTC* nodrošina raidorganizāciju, to vidū SIA “Latvijas Radio” un SIA “Latvijas Televīzija” pasūtījumu izpildi, pārraidot radiofonijas un televīzijas programmas no studijām līdz raidītājiem, plānojot, projektējot, organizējot un ekspluatējot pārraides sistēmas [pēc 12].



5. att. Latvijas Radio piegādes ķēdē [pēc 12.3]

#### *The Supply Chain of Latvian Radio*

Lietojot loģistikas teorijas terminoloģiju, var teikt, ka *Latvijas Radio* piedāvātais “produkts” ir informatīva, izglītojoša, izklaidējoša un cita veida informācija. Lai šo “produktu” sagatavotu, visdažādākajā veidā tiek iegūta un iepirkta izejas informācija. Tas nozīmē, ka bieži nākas lemt “pirkt vai ražot pašiem”, t. i., informāciju var sagādāt gan radio korespondenti un žurnālisti, gan arī to iespējams iegādāties no ziņu aģentūrām. Un te nu nākas vērtēt, kura piegādātāja piedāvājums labāk atbilst katras programmas, raidījuma u. c. mērķiem. Piemēram, *LR 1* eksperti veica ziņu aģentūru *BNS* un *LETA* piedāvājuma vērtēšanu pēc šādiem kritērijiem: sniegtās informācijas ātrums (35%), informācijas uzticamība (20%), informācijas apjoms (20%), cena (10%), pieejamie arhīva materiāli (10%) un fotoattēlu pieejamība, kas nepieciešama radio interneta versijai (5%). Skaitļi iekavās parāda, kā minētie kritēriji bija ranžēti pēc to nozīmīguma. Veicot aprēķinus un izanalizējot rezultātus, eksperti secināja, ka ziņu aģentūras *LETA* piedāvājums ir izdevīgāks par ziņu aģentūras *BNS* piedāvājumu.

Par piegādes ķēdes dalībniekiem (kurā “centrālā kompānija” ir *Latvijas Radio*) periodiski var uzskatīt institūcijas, kuras veic patērētāju–klausītāju auditorijas kvantitatīvos un kvalitatīvos pētījumus (5. attēlā tie nav parādīti).

*TNS BMF (Baltic Media Facts)* sniedz skaitlisko informāciju (absolūtos un relatīvos lielumus) – par klausītāju sadalījumu pa reģioniem, par viņu vecumu, izglītību, nodarbošanos, ģimenes stāvokli utt. Diemžēl Radio vadošie darbinieki tikai daļēji ir apmierināti ar pētījumu rezultātiem, jo nepiekrīt *TNS BMF* lietotajai

metodikai. Minēto nesaprašanos var raksturot kā konfliktu piegādes ķēdē (šoreiz sadales kanālā), un tas veidojas atšķirīgu mērķu dēļ. *Latvijas Radio* vēlas precīzākus kvantitatīvā pētījuma rezultātus (*Latvijas TV*, kuras auditoriju pēta “caur signālu”, tāds saņem). Diemžēl *TNS BMF* ir vienīgā organizācija, no kuras par pieņemamu cenu var iegūt nepieciešamo informāciju. Turklāt *Latvijas Radio* lēmumu pieņemšanas procesā vēlas lietot arī kvalitatīvos pētījumus iegūtu informāciju.

Radioklausītāju auditorijas kvalitatīvie pētījumi var sniegt ļoti nepieciešamās ziņas par sociālo grupu paradumiem, dzīves ritmu, interesēm, reliģisko piederību, tradīcijām, radio klausīšanās laiku utt. Diemžēl šādu informāciju var iegūt darbietilpīgu socioloģisku pētījumu rezultātā. *Latvijas Radio* tāds apmaksāt pagaidām nespēj. Tādējādi, kad jāpieņem lēmumi par izmaiņām radio programmās, izmanto nu jau novecojošo *Nacionālās Radio un TV padomes* finansēto Radio un TV auditorijas kvalitatīvo pētījumu, ko veica tirgus un sabiedriskās domas pētījumu centrs *SKDS* 2000. un 2003. gadā. Kvalitatīvās informācijas pieejamības trūkumu palīdz novērst pēdējo gadu laikā izveidojusies sadarbība ar *LU Sociālo zinātņu fakultāti*. Studenti ir veikuši divus kvalitatīvus pētījumus: par bērnu auditoriju un par jauniešu auditoriju. Iesāktā sadarbība turpināsies.

Konflikts piegādes ķēdē *Latvijas Radio* veidojas arī ar VAS *Latvijas Valsts radio un televīzijas centru: Latvijas Radio*, kas ir valsts uzņēmums, katru gadu citam valsts uzņēmumam – *LVRTC* par sniegtajiem pakalpojumiem maksā gandrīz pusi sava budžeta līdzekļu. To var dēvēt par “darbības” konfliktu. Tā novēršana nav pašu institūciju ziņā – te jāiesaistās *Satiksmes ministrijai*.

Par *Latvijas Radio* loģistikas darbību jāuzskata informācijas uzglabāšana. Pašlaik *Fonotēkas* fondos ir ap 140 000 dažādu ierakstu – lentēs, skaņuplatēs un *CD* formātā. *Latvijas Radio* ir lielākā skaņu ierakstu kolekcija Latvijā. Kopš 1999. gada marta arī visa radio dienas programma tiek ierakstīta *CD* un ir pieejama interesentiem. Līdz ar tehnikas izmaiņām mainās arī *Fonotēkā* glabājamo ierakstu veidi un izmantošanas iespējas. Kopš 1996. gada uzsākts darbs pie *Fonotēkas* datorizācijas. Pašlaik datu bāzē jau ir ap 200 000 unikālu ierakstu nosaukumu un ap 40 000 personu uzvārdu, grupu, orķestru un koru nosaukumu. Raidījumu programmas kopš 2004. gada 1. jūlija ir iespējams noklausīties *Latvijas Radio* mājaslapā internetā [pēc 11; 12.3].

Kopumā *Latvijas Radio* darbs uzskatāms par veiksmīgu, par to liecina ne tikai daudzu klausītāju atsauksmes un uzticība šim medijam, bet arī fakts, ka 2005. gada 1. septembrī *LR* ieguva *ISO 9001:2001* sertifikātu. Tomēr dinamiskā sabiedrībā dinamiskam jābūt arī medijam, un tas nozīmē, ka *Latvijas Radio* turpmāk jāparūpējas par mārketinga un loģistikas vadīšanas uzlabošanu, arī par piegādes ķēžu vadīšanas koncepcijas pieņemšanu.

## LITERATŪRA

1. Radio un TV likums: LR likums. *Latvijas Vēstnesis*, 1995, Nr. 137.
2. Bucklin, L. P. *A Theory of Distribution Channel Structure*. Berkeley, CA : Institute of Business and Economic Research, University of California, 1966.
3. Coleman, J. L., Bhattacharya, B. G. Supply Chain Reengineering: a Supplier's Perspectives. *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 6, No. 1, 1995, p. 85–92.

4. Hammer, M., Champy, J. *Reengineering the Corporation: a Manifesto Business Revolution*. NY : Harper Cillins, 1998.
5. Krūmiņa, A. Loģistika kā vadīšanas (menedžmenta) virziens. *Latvijas tautsaimniecības attīstības problēmas*. Zinātniski praktiskās konferences materiāli. Rēzekne : RA izdevniecība, 1998, 49.–52. lpp.
6. Krūmiņa, A. Loģistikas stratēģiskā plānošana kā uzņēmuma stratēģiskās plānošanas sistēmas elements. *Latvijas Universitātes Raksti, 689. sējums: Ekonomika*. Rīga : LU Akadēmiskais apgāds, 2005. 161.–175. lpp.
7. Lambert, D. M., Cooper, M. C., Pagh, J. D. Supply Chain Management: Implementation Issues and Research Opportunities. *The International Journal of Logistics Management*. Vol. 9, No. 2, 1998.
8. Lambert, D. M., Guinipero, L. C., Ridenhower, G. J. *Supply Chain Management: a Key to Achieving Business Excellence in the 21st Century*. San Francisco : FT, 1998.
9. Stock, J. R., Lambert, D. M. *Strategic Logistics Management*. Dubuque : MCGraw-Hill/IRWIN, 2002.
10. Piegādes ķēžu vadīšanas profesionālās padomes mājaslapa. Pieejams: [www.cscmp.org](http://www.cscmp.org) (07.03.06).
11. Latvijas Radio mājaslapa. Pieejams: [www.latvijaradio.lv](http://www.latvijaradio.lv) (12.01.06).
12. Latvijas Radio nepublicētie materiāli, to skaitā:
  - 12.1. Vides analīze (SWOT);
  - 12.2. Gala secinājumi konferencē „Sabiedriskās apraides vadošā loma 21. gadsimtā Eiropas Savienībā” (Amsterdāmā, 2004. g. 1.–3. septembrī);
  - 12.3. Latvijas Radio 1. programmas direktores Ineses Matjušonokas darba materiāli.

## Summary

Logistics, value chain and supply chain are the terms used for the management of the flow of goods and services from the point of origin to the point of consumption. Supply chain management (SCM) is a term that has grown significantly in use and popularity since the late 1980s, although considerable confusion exists about what it actually means.

Supply chain management integrates different functions by holistically managing the material, information and financial flows. Successful management of supply chains is not possible if the strategic goals and the strategic plans system is not set and realised. The strategic planning process gives attention to the company's mission, strategic and tactical goals, its external and internal environment, and its strengths and weaknesses.

Supply chain management is a system approach that is highly interactive and complex, and requires simultaneous consideration of many trade-offs. Supply chains integrate business processes and comprise purchasing, production and distribution activities. The dynamic nature of the business environment requires management to monitor the performance of the supply chain regularly and frequently. If consumers' needs are not fully satisfied, present actions should be evaluated and participants of supply chains, processes or relationships could be restructured.

In this paper the logistical activities of the public media company “Latvijas Radio” are analysed. It works in accordance with the chosen strategic and tactical

goals. Imperfections discovered during the environmental analysis (SWOT analysis) can be avoided by reengineering the supply chain elements. Extra attention could be addressed towards the relationship improvement of the “central company” and its first and second level clients.

**Key words:** supply chain management, reengineering of the supply chain, logistical chain and logistical activities of the public media company “Latvijas Radio”, strategic and tactical goals of the company “Latvijas Radio”.

#### FOOTNOTES

- \* Šī darba praktiskajā daļā izmantoti “Latvijas Radio 1” programmas direktores **Ineses Matjušonokas** sagatavotie npublicētie materiāli.

## **Augstākās izglītības finansēšana un tās ietekme uz augstākās izglītības attīstību Latvijā**

### **The Funding System and Its Effect on the Development of Higher Education in Latvia**

#### **Juris Krūmiņš**

Latvijas Universitāte  
Raiņa bulvāris 19, Rīga, LV-1586  
E-pasts: juris.krumins@lu.lv

#### **Lūcija Kavale**

Latvijas Universitāte  
Raiņa bulvāris 19, Rīga, LV-1586  
E-pasts: lucija.kavale@lu.lv

#### **Sandra Eglīte**

Latvijas Universitāte  
Raiņa bulvāris 19, Rīga, LV-1586  
E-pasts: eglite.sandra@lu.lv

#### **Zane Leduskrasta**

Latvijas Universitāte  
Raiņa bulvāris 19, Rīga, LV-1586  
E-pasts: zane.leduskrasta@lu.lv

#### **Juris Pūce**

Latvijas Universitāte  
Raiņa bulvāris 19, Rīga, LV-1586  
E-pasts: juris.puce@lu.lv

#### **Biruta Sloka**

Latvijas Universitāte  
Raiņa bulvāris 19, Rīga, LV-1586  
E-pasts: biruta.sloka@lu.lv

#### **Jānis Stonis**

Latvijas Universitāte  
Raiņa bulvāris 19, Rīga, LV-1586  
E-pasts: janis.stonis@lu.lv

#### **Kristīne Zaksa**

Latvijas Universitāte  
Raiņa bulvāris 19, Rīga, LV-1586  
E-pasts: Kristine.zaksa@lu.lv

#### **Baiba Rivža**

Augstākās izglītības padome  
E-pasts: aip@latnet.lv

Pētījumā ar kvalitatīvo metožu palīdzību autori veikuši augstākās izglītības sektora galveno dalībnieku viedokļu analīzi par augstākās izglītības finansēšanas sistēmu un tās attīstību Latvijā. Īpaša vērība veltīta laikposmam, pirms Latvija 2004. gadā kļuva par Eiropas Savienības dalībvalsti, kā arī visjaunākajām tendencēm.

**Atslēgvārdi:** augstākā izglītība, finansēšanas sistēma, augstākās izglītības attīstība, augstākās izglītības politika.

**Pētījumā izmantotās metodes.** Pētījumā galvenokārt izmantotas kvalitatīvās analīzes metodes. Veikta augstākās izglītības sektora galveno dalībnieku viedokļu analīze, kas balstīta uz aptaujas datiem, interviju un fokusgrupas diskusijas rezultātiem. Intervējamo saraksts pievienots 1. pielikumā. Strukturētas aptaujas tika veiktas Latvijas

Augstskolu rektoru padomē un Latvijas Augstskolu profesoru asociācijas valdē. Pavisam tika iegūta 41 aizpildīta anketa, t. sk. 34 no valsts augstskolu un 7 no privāto augstskolu pārstāvjiem. No aptaujātajiem 29 bija rektori un prorektori, 9 – augstskolu struktūrvienību vadītāji, 3 profesori. Augstākās izglītības sektora galvenie dalībnieki pētījumā apvienoti šādās grupās: Finanšu ministrija un komercbankas; Izglītības un zinātnes ministrija, Ekonomikas ministrija un Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministrija; Augstākās izglītības padome; Rektoru padome, darba devēji, studējošo pārstāvji. Pētījumā pausts šo dalībnieku grupu viedoklis. Tikai dažos gadījumos raksturota atsevišķa indivīda nostāja. Pētījuma gaitā veikta arī likumdošanas aktu un politikas dokumentu analīze, ar kvantitatīviem rādītājiem raksturota augstākās izglītības sistēmas finansēšanas specifika, augstākās izglītības finansēšanas sistēmas un augstākās izglītības attīstības mijiedarbība.

## 1. Augstākās izglītības finansēšanas sistēmas galvenās iezīmes

Radikālas izmaiņas Latvijas augstākās izglītības attīstībā aizsākās ar 1991. gadā pieņemto Izglītības likumu. Tas padarīja leģitīmu jau aizsākto augstākās izglītības sistēmas demokratizāciju un decentralizāciju. Valsts budžeta finansējums tika novirzīts tikai pilna laika studijām, kā arī uzsākto nepilna laika studiju pabeigšanai. Šis Izglītības likums paredzēja maksas studiju realizāciju augstskolās un privātu augstskolu dibināšanu.

Augstskolu finansēšanas vispārējo kārtību pašlaik nosaka Augstskolu likums (1995. g.), Izglītības likums (1998. g.) un citi normatīvie dokumenti (sk. 2. pielikumu). Augstskolu likums paredz, ka „augstskolas finansē to dibinātāji. Augstskolas dibinātājs nodrošina augstskolas nepārtrauktai darbībai, arī dibinātāja noteikto uzdevumu veikšanai, nepieciešamos finanšu līdzekļus un to izlietošanas kontroli. Valsts augstskolu finanšu resursus veido valsts pamatbudžeta līdzekļi, kā arī citi ienākumi, ko augstskolas gūst, veicot darbību savās satversmēs noteikto mērķu realizācijai” (AL, 77. pants).

Augstskolās realizējamo izglītības programmu finansējums ir saistīts ar studējošo skaitu. Saskaņā ar Augstskolu likumu „no valsts budžeta līdzekļiem finansējamo studiju vietu skaitu augstskolā nosaka izglītības un zinātnes ministrs pēc Augstākās izglītības padomes priekšlikuma. Studiju vietu skaitu pašvaldību un citu juridisko un fizisko personu dibinātajās augstskolās nosaka šo augstskolu dibinātāji” (AL, 51. pants).

Augstākās izglītības padomei (AIP) saskaņā ar Augstskolu likumu ir piešķirtas plašas pilnvaras, t. sk. augstākās izglītības finansēšanas jomā. Piemēram, izstrādāt priekšlikumus par augstākās izglītības pilnveidošanu un studiju apmaksu, sniegt izglītības un zinātnes ministram un Ministru kabinetam (MK) atzinumu par valsts budžeta projektu augstskolu finansēšanai. Augstākās izglītības padomes divpadsmit locekļi apvieno galvenos augstākās izglītības tirgus dalībniekus. Šīs padomes personālo sastāvu apstiprina parlaments – Saeima. Tomēr AIP resursi minēto pilnvaru realizēšanai ir ierobežoti.

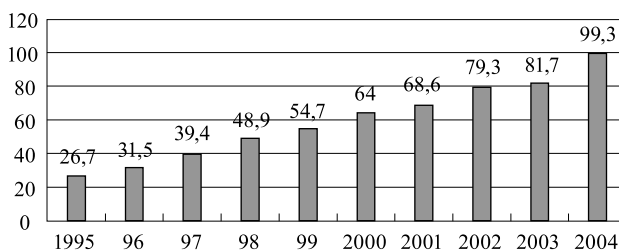
Intervijas ar AIP locekļiem liecina par vēl esošu finansējuma neatbilstību reālajām studiju programmu izmaksām. Tehniskajās specialitātēs, dabaszinātnēs un mākslās

finansējums infrastruktūrā ilgstoši ir bijis pārāk zems, šajā sfērā vērojama atpalcība. Latvijas Izglītības un zinātnes darbinieku arodbiedrības pārstāve atzīmē, ka netiek pietiekami pārdomāti finansētas tās specialitātes, kas nepieciešamas tautsaimniecības attīstībai, nav pietiekami izvērtētas šīs vajadzības, tāpēc ne vienmēr līdzekļi aiziet vajadzīgajam mērķim. Latvijas Studentu apvienības pārstāvis uzsver, ka nav informācijas par specialitāšu pieprasījumu ilgtermiņā.

Izglītības likumā teikts, ka „augstākās izglītības programmās valsts sedz maksu par izglītības ieguvu noteiktam studiju vietu skaitam atbilstoši attiecīgajā gadā noteiktajam valsts pasūtījumam. Pārējām studiju vietām katra augstākās izglītības iestāde var noteikt maksu par izglītības ieguvu. Studijām augstākās izglītības programmās studējošais var ņemt valsts kredītu” (IL,12. pants).

Valsts augstākās izglītības iestādes tiek finansētas no valsts budžeta saskaņā ar ikgadējo valsts budžeta likumu. Izglītības un zinātnes ministrija, citas ministrijas un valsts institūcijas var slēgt līgumus ar valsts akreditētām pašvaldību un citu juridisko un fizisko personu dibinātajām augstskolām par noteiktu speciālistu sagatavošanu, piešķirot attiecīgu finansējumu.

Kopējais līdzekļu apjoms augstskolu finansēšanai ik gadu palielinās (sk. 1. attēlu).



1. att. Augstākās izglītības iestāžu kopējais finansējums Latvijā 1995.–2003. g., milj. latu [21, 137]

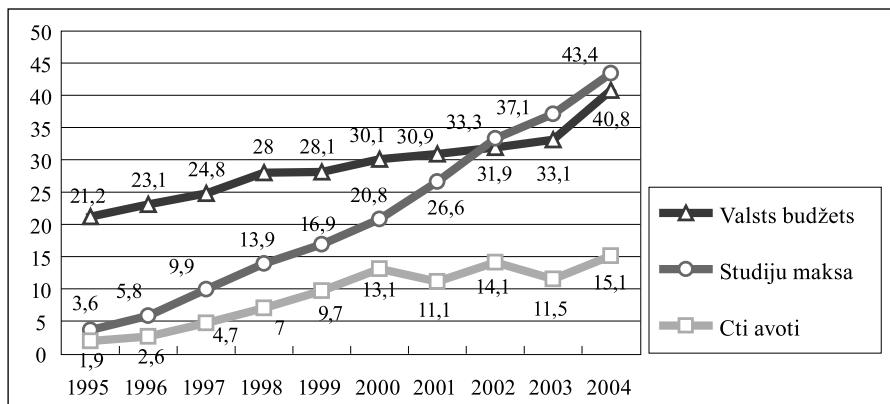
#### *Higher Education Institution Total Financing in Latvia 1995–2003, milj. Lats*

Piezīme: Kopējā finansējumā nav ietverti valsts izdevumi studentu kreditēšanai.

Avots: www.izm.gov.lv.

2005. gada pārskats, 189. lpp.; 7.5. Augstākās izglītības kopējais finansējums, 135. lpp.

Tomēr šis pieaugums pamatā ir noticis uz ārpusbudžeta ieņēmumu rēķina (sk. 2. attēlu). 1995. gadā augstskolu ieņēmumi no ārpusbudžeta avotiem veidoja 21 procentu no kopējā finansējuma, bet 2005. gadā tie pārsniedza valsts budžeta finansējumu un deva 59 procentus no kopējā finansējuma (IZM, 2006). Strauji palielinājušies ieņēmumi no studiju maksas.



2. att. Augstākās izglītības iestāžu finansējums no valsts budžeta un citiem avotiem Latvijā 1995.–2003. g., milj. latu [21, 139]

*The Financing for Higher Education Institutions by State Budget and Other Sources in Latvia 1995–2003, milj. Lats*

Avots: www.izm.gov.lv.

2005. gada pārskats. 189. lpp.; 7.7. Augstākās izglītības iestāžu finansējums, 139. lpp.

Sākotnēji augstskolas tika finansētas pēc to Izglītības un zinātnes ministrijā iesniegtajām detalizētām tāmēm, kur katrs tāmes elements tika pārbaudīts. Nebija pietiekami skaidri formulēti augstākās izglītības politikas un valsts budžeta finansēšanas principi un nosacījumi. Pēc vispusīga situācijas izvērtējuma *OECD* (Organization for Economic Cooperation and Development) eksperti sniedza šādus ieteikumus [27, 52]: pilnveidot finansēšanas politiku, lai nodrošinātu studentiem pieeju izglītībai neatkarīgi no viņu sociālā un ekonomiskā statusa; noteikt, kāda izmaksu daļa studentiem ir jāsedz ar mācību maksu; veicināt kredītu pieejamību ar tādiem procentiem un apmaksas termiņiem, kādus studenti var atļauties (to skaitā koledžās); noteikt caurredzamus atlases kritērijus studentu uzņemšanai pilnīgi vai daļēji no valsts budžeta dotētās studiju vietās; palielināt to personu nodrošinājumu ar finanšu un kredītu resursiem, kuras atgriežas augstākās izglītības sistēmā papildu izglītības vai apmācības darba tirgus izmaiņu dēļ; veicināt augstskolu sadarbību ar vispārējās izglītības, profesionālās izglītības un arodizglītības iestādēm, nevalstiskām organizācijām un citām institūcijām, lai atbalstītu izglītības reformu. Turpmākajos gados ir bijusi virzība uz šo ieteikumu īstenošanu.

Svarīgs pavērsiens augstākās izglītības finansēšanas sistēmas sakārtošanā bija 2001. gada Ministru kabineta noteikumi Nr. 334 “Kārtība, kādā augstskolas tiek finansētas no valsts budžeta līdzekļiem”. Saskaņā ar šiem Noteikumiem valstī no 2002. gada ieviesa vienotu normatīvo finansējuma principu. Diemžēl normatīvi neietver vairākas augstskolām svarīgas finansējuma pozīcijas, piemēram, interneta izmantošanas nodrošinājumu. Pilna laika studiju finansējuma apmēru konkrētam gadam saskaņā ar šiem Noteikumiem nosaka, pamatojoties uz izglītības un zinātnes ministra ik gadu attiecīgajai augstskolai valsts noteikto budžeta dotēto studiju vietu skaitu, kuras līdz ar beidzēju skaitu fiksē ministra un rektora parakstītā līgumā, studiju vietas bāzes izmaksām un izglītības tematisko jomu studiju izmaksu koeficientiem. Studiju izmaksu koeficientu vērtības maģistra studiju programmām ir pusotras, bet



doktora studiju programmām – trīs reizes lielākas nekā attiecīgajai tematiskajai jomai noteiktās koeficienta vērtības bakalaura un profesionālajām studiju programmām. Nepilna laika studijas no valsts budžeta netiek dotētas.

Latvijas augstākās izglītības finansēšanas sistēmu raksturo šādas galvenās iezīmes.

- Valsts budžeta dotācija studiju procesam daudzu valsts dibinātu augstskolu budžetos veido mazāko ieņēmumu daļu. Piemēram: Latvijas Universitātē, kura ir lielākā augstskola trīs Baltijas valstīs, valsts budžeta dotācija studijām 2005. gadā bija tikai 29%.
- Studiju procesa finansēšanā, sevišķi sociālajās un humanitārajās zinātnēs, dominējošā nozīme ir studiju maksas ieņēmumiem. Augstskolas pašas nosaka studiju maksas lielumu, bet studējošie brīvi izvēlas augstskolu un studiju programmu.
- Pastāv vairākas valsts noteiktas atšķirības (grāmatvedības uzskaitē, īpašuma tiesības un ar tām saistītā ieinteresētība un garantijas īpašuma pārvaldē, personāla atlase, iepirkumu procedūras u. c.) valsts un privāto augstskolu finanšu pārvaldībā, kas rada nevienādus nosacījumus šo augstskolu darbībai.
- Valsts budžeta finansējums pētniecībai ilgstoši ir bijis nepietiekams. Tā sadali raksturo ierobežojumi pa nozarēm (atsevišķas nozares finansējumu pētniecībai nesaņem vispār), kā arī dažkārt – korporatīvās saites. Augstskolu saites ar privāto sektoru pētniecības nodrošināšanai ir nepietiekamas un neregulāras. Tās lielā mērā nosaka pētnieku personiskā iniciatīva.
- Pēc iestāšanās Eiropas Savienībā strauji pieaugusi finansējuma daļa, kuru augstskolas saņem no Eiropas Savienības budžeta (gan no strukturālajiem fondiem, gan Eiropas Kopienas iniciatīvām un ES zinātnes finansēšanas programmām).

Specifiska augstākās izglītības finansēšanas iezīme Latvijā ir tā, ka valsts budžeta līdzekļi augstskolām atbilstoši to pakļautībai tiek novirzīti ar sešu ministriju – Izglītības un zinātnes, Zemkopības, Veselības, Iekšlietu, Aizsardzības un Kultūras ministrijas starpniecību. Tam ir gan pozitīvas, gan negatīvas iezīmes. Pozitīvi jāvērtē tas, ka atbildīgās ministrijas var dot ieteikumus jaunu studiju programmu ieviešanai atbilstoši konkrētās sfēras darba tirgus prasībām, kā arī pastāv iespēja saņemt papildu finansējumu no attiecīgās ministrijas resursiem. Negatīva iezīme – institucionālo un finanšu resursu sadrumstalotība, kas ierobežo kontroli un apgrūtina budžeta resursu efektīvas izlietošanas uzraudzību. Turklāt augstskolām ir dažāda valsts budžeta resursu pieejamība, jo ministrijām ir atšķirīgas finanšu iespējas.

Pēdējos 10–15 gados ir uzsākta tā saucamo reģionālo augstskolu veidošana un jau esošo augstskolu filiāļu atvēršana vairākos valsts rajonos. Kaut gan termins „reģionālā augstskola” nav sastopams likumdošanā un normatīvajos dokumentos, tomēr to lieto, lai apzīmētu augstskolas, kas neatrodas galvaspilsētā Rīgā. Saskaņā ar Izglītības un zinātnes ministrijas pārstāvja viedokli vairāk būtu stimulējama pašvaldību iesaistīšanās reģionālo augstskolu finansēšanā un cilvēkresursu sagatavošanā. Atsevišķas pašvaldības atbalsta vietējās augstskolas. Tā, piemēram, Ventspils pašvaldība papildus dotē Ventspils augstskolu. Tendence atvērt augstskolu filiāles citās pilsētās tiek vērtēta visumā pozitīvi, taču jāakcentē uzmanība uz studiju kvalitātes kontroli tajās.

Pēc daudzu augstākās izglītības ekspertu intervijās paustajiem viedokļiem, valstī nepastāv augstākās izglītības finansēšanas stratēģija kā vienots dokuments.

Tā ir ietverta kā sastāvdaļa vairākos politikas un plānošanas dokumentos, kas ne vienmēr ir pietiekami saskaņoti. Stratēģija izpaužas arī kā budžeta vietu pārdale starp augstskolām, studiju līmeņiem un programmām.

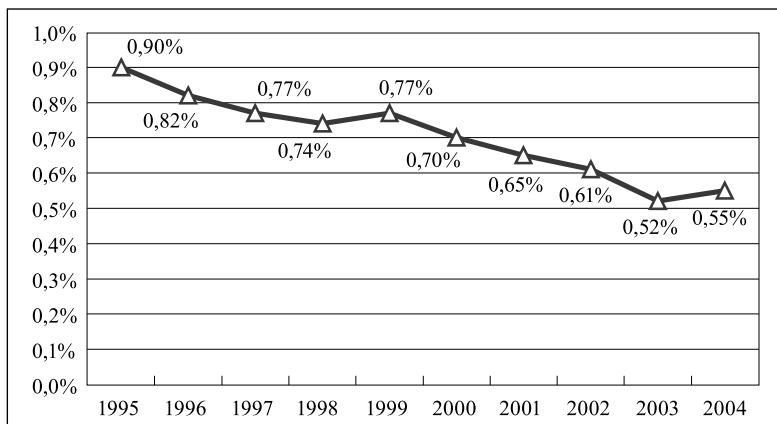
## **2. Augstākās izglītības finansēšanas sistēmas kopsakarība ar augstākās izglītības politiku**

Kopš 1990. gadu vidus augošais pieprasījums pēc augstākās izglītības rosina paplašināt un daudzveidot augstākās izglītības sistēmu. Šīs sistēmas ietvaros attīstās privātais sektors, reģionālās augstskolas un jau esošo augstskolu filiāles. Tirgus ekonomikas apstākļos arvien lielāka nozīme tiek pievērsta augstākās izglītības kvalitātei, kas lielā mērā saistīta ar finansējumu uz vienu studējošo. Vairāku ministriju pārstāvji intervijās atzīmē, ka vēl pastāv augstākās izglītības piedāvājuma neatbilstība darba tirgus vajadzībām un augstākās izglītības kvalitātes problēmas, īpaši dabaszinātnēs un inženierzinātnēs. Minētās problēmas liek meklēt ceļus augstākās izglītības un tās finansēšanas sistēmas pilnveidei.

Augstākās izglītības sistēmas dalībniekiem intervijās uzdeva jautājumu – vai Latvijā pastāv augstākās izglītības tirgus? Pēc valsts pārvaldes pārstāvju viedokļa, tirgus augstākajā izglītībā pastāv, turklāt Latvijas augstskolām ir jākonkurē arī Eiropas un pasaules izglītības telpā. Studiju fonda pārstāvis norādīja, ka tirgus pastāv sociālajās zinātnēs, kur ir liels piedāvājums un pieprasījums. Tajā konkurē gan valsts, gan privātās augstskolas. Turpretī dabaszinātnēs izglītības tirgus praktiski nepastāv, jo tām ir vajadzīga dārga materiālā bāze, ko privātās augstskolas pagaidām nevar īstenot. Privātās augstskolas rektors intervijā tomēr uzskata, ka – no pieprasījuma puses – varētu uzskatīt, ka tirgus pastāv, bet no piedāvājuma viedokļa situācija ir sarežģītāka – starp augstskolām nepastāv brīva konkurence, un likumdošana neveicina šī tirgus veidošanos.

2001. gadā izdarītie grozījumi Izglītības likumā paredzēja, ka Ministru kabinets nosaka vienotu valsts politiku un stratēģiju izglītībā un iesniedz Saeimā apstiprināšanai izglītības attīstības koncepciju turpmākajiem četriem gadiem. Izglītības attīstības koncepcija (apstiprināta 2002. gadā ar MK rīkojumu Nr. 383) nosaka izglītības sistēmas attīstības mērķus 2002.–2005. gadam un rīcības virzienus to sasniegšanai. Šī koncepcija izstrādāta, ievērojot Latvijas ilgtermiņa ekonomiskajā stratēģijā, Nacionālajā attīstības plānā un Nacionālajā nodarbinātības plānā noteiktās attīstības vadlīnijas.

Pēdējos gados Latvijā notikušas plašas diskusijas par augstākās izglītības finansēšanas sistēmu, jo, palielinoties studējošo skaitam, valsts budžeta iespējas adekvāti palielināt augstskolu finansējumu ir bijušas visai ierobežotas. Valsts budžeta izdevumi augstākai izglītībai attiecībā pret iekšzemes kopproduktu kopš 1990. gadu vidus ir stabili samazinājušies (sk. 3. attēlu).



3. att. Augstākās izglītības valsts budžeta finansējuma īpatsvars IKP Latvijā 1995.–2003. g., procentos [21, 140]

*The State Budget Expense Ratio on Latvia GDP for Higher Education 1995–2003, in Percents*

Avots: www.izm.gov.lv.

2005. gada pārskats, 189. lpp.; 7.9. Augstākās izglītības valsts budžeta finansējums, 140. lpp.

Budžeta finansējuma nepietiekamība, pēc Izglītības un zinātnes ministrijas viedokļa, ir uzskatāma par būtiskāko problēmu augstākās izglītības attīstībā Latvijā. Iekšzemes kopprodukta daļa, ko tērē augstākās izglītības finansēšanai Latvijā, ir salīdzināma ar citām Eiropas valstīm, tomēr zems iekšzemes kopprodukta līmenis uz vienu iedzīvotāju nosaka zemu absolūto finansējumu augstākai izglītībai. Valsts budžets nespēj finansēt augstāko izglītību atbilstoši augošajam pieprasījumam pēc tās. Tāpēc tiek meklēti papildu resursi.

Augstskolās studējošo skaits joprojām pieaug uz maksas studentu rēķina. Latvijā 2005./2006. mācību gadā 23 procenti studentu mācījās par valsts budžeta līdzekļiem, bet 77 procenti studēja par maksu (IZM, 2006). Studiju maksa tādējādi ir kļuvusi par nozīmīgu augstākās izglītības finansēšanas resursu. Tomēr līdz šim valsts augstskolās daudzās pilna laika pamatstudiju programmās studiju maksa tika noteikta zemāka par valsts budžeta dotāciju uz vienu studējošo. Tādējādi notika resursu izlīdzināšana starp valsts budžeta finansētajām un maksas studiju vietām.

2001. gadā eksperti un politiķi augstākās izglītības finansēšanas mehānisma pilnveidošanai piedāvāja vairākus risinājumus, sākot no visliberālākā – pilnas mācību maksas ieviešanas, visiem nodrošinot studiju kredīta iespējas. Pie attiecīgas likumdošanas bāzes un pārdomātas studiju kreditēšanas sistēmas, šis risinājums, līdzīgi kā citās valstīs, varētu būt efektīvs arī Latvijā. Piedāvātais modelis paredzēja, ka valsts dibināto augstskolu finansējumu veidotu valsts budžeta dotācija vidēji 85% apmērā no koeficientu sistēmā noteiktā nepieciešamā finansējumu apjoma atbilstoši Izglītības un zinātnes ministrijas noteiktajam pilna laika studējošo skaitam. Atlikušos 15 procentus dotu studējošo līdzdalības studiju maksa atbilstoši konkrētai studiju programmai.

Šī modeļa realizācijas ieguvums būtu gan līdzsvars starp valsts un indivīda investīcijām augstākās izglītības sistēmas funkcionēšanā, gan materiālā ziņā

līdzvērtīgas studiju iespējas visiem valsts iedzīvotājiem. Tomēr šis modelis neguva atsaucību, lai pieņemtu politisku lēmumu, jo aicinājums palielināt maksas augstākās izglītības jomā izrādījās nepopulārs gan sabiedrības, gan politiķu vairākumam.

Galvenos rīcības mērķus augstākajā izglītībā un tās finansēšanā nosaka Augstākās izglītības un augstskolu attīstības nacionālā koncepcija periodam līdz 2010. gadam, kuru 2001. gadā pieņēma zināšanai MK komiteja. Augstākās izglītības finansēšanas sistēmas attīstības plāns no 2002. gada līdz 2010. gadam izvirzīja šādus galvenos uzdevumus: piesaistīt akadēmiskajam darbam augstskolās gados jaunāku personālu, attīstot doktorantūru un pārskatot atalgojuma sistēmu; pakāpeniski nodrošināt optimālas studiju izmaksas; garantēt studējošo un studiju kredīta saņemšanu visiem, kas to vēlas; sakārtot normatīvo bāzi, lai piesaistītu augstskolām vairāk privātā sektora līdzekļus. Šo uzdevumu realizācijai tika plānots palielināt augstskolu finansējumu no valsts budžeta 1,7 reizes. Tomēr šie nodomi realizējās tikai daļēji.

Augstākās izglītības sistēmas dalībniekiem tika uzdots jautājums: vai Latvijai kā mazai valstij ir kāda specifika augstākās izglītības un tās finansēšanas jomā? Valsts pārvaldes darbinieku atbildēs izskanēja, ka mazas valsts izglītības sistēma ir elastīgāka un tai vajadzētu būt iespējai vieglāk pārorientēties tirgū. No otras puses, mazā valstī nav iespējams piedāvāt visu dabaszinātņu un inženierzinātņu kvalifikāciju spektru, kas nepieciešams tautsaimniecībā.

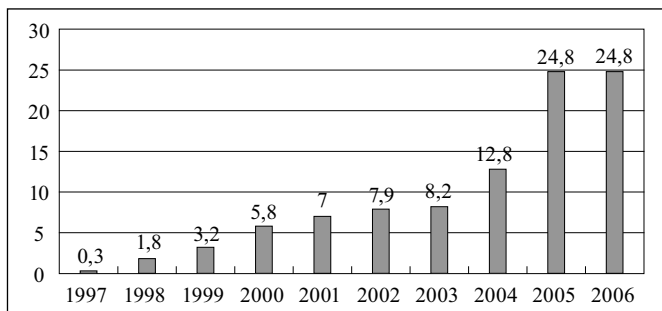
Studiju maksa Latvijā salīdzinājumā ar Rietumeiropas valstīm ir relatīvi augsta. Tā veido 23–70 procentus no vidējās gada algas (CSB, 2005). Tāpēc liela iedzīvotāju daļa nevar segt bērnu izglītības izdevumus augstskolās. Šī problēma tiek risināta ar nodokļu atvieglojumiem un kreditēšanas sistēmas starpniecību.

***Vai esošā nodokļu sistēma stimulē augstākās izglītības attīstību?*** Lielākā daļa intervijās apgalvoja, ka esošā nodokļu sistēma būtiski neietekmē augstākās izglītības sistēmas attīstību. Arī 63 procenti augstskolu vadītāju apliecināja, ka pastāvošā nodokļu sistēma neietekmē vai neveicina finanšu piesaisti augstākai izglītībai. Tikai 32 procenti aptaujāto uzskatīja, ka nodokļu sistēma veicina finanšu piesaisti, bet pieciem procentiem nebija sava viedokļa par šo jautājumu. Pozitīvi tika vērtēta norma, kas atbrīvo no aplikšanas ar iedzīvotāju ienākuma nodokli no budžeta izmaksātās stipendijas.

Pašreizējā nodokļu sistēma nestimulē darba devēju iesaistīšanos augstākās izglītības finansēšanā, jo, apmaksājot studijas darbiniekam, ir jāmaksā uzņēmuma ienākuma nodoklis. Vienīgais izņēmums ir doktorantūras stipendijas inženierzinātnēs, kur studiju maksas lielumu var atskaitīt no nodokļiem. Intervētie komercbanku, Tirdzniecības un rūpniecības kameras un citi pārstāvji ierosināja palielināt par augstāko izglītību samaksāto nodokļu atgūstamo daļu un atlīdzināmajās izmaksās iekļaut ne tikai maksu par studijām, bet arī procentus no studiju kredīta.

Ja izdevumus sedz privātpersona, iedzīvotāju ienākuma nodokļa likumā paredzētie attaisnotie izdevumi, kas noteikti saskaņā ar MK 2001. gada noteikumiem Nr. 336 "Noteikumi par attaisnotajiem izdevumiem par izglītību un ārstnieciskajiem pakalpojumiem" dod iespēju kompensēt tikai Ls 150 taksācijas gadā kopā ar veselības aprūpei paredzētajiem kompensējamajiem izdevumiem. Šī summa nav mainījusies daudzus gadus un neatbilst šodienas apstākļiem. Augstskolu noteiktās studiju maksas ir daudzkārt augstākas. Turklāt intervijās tika norādīts uz visai lielo birokrātiju, kas jāpārvar, lai atgūtu daļu no samaksātā nodokļa.

**Studiju un studējošo kreditēšana. Plusi un mīnusi.** Nozīmīgs atspazds studējošajiem ir kopš 1997. gada izsniegtie studējošo kredīti, kas paredzēti pilna laika studentu iztikas izdevumu segšanai, un kopš 1999. gada izsniegtie studiju kredīti, kas paredzēti studiju maksas segšanai pilna un nepilna laika studijām valsts un privātajās augstskolās (sk. 4. attēlu).



**4. att. Augstskolu studiju un studējošo kreditēšanas līdzekļi Latvijā 1997.–2005. gadā, milj. latu**

*Resources in Latvia for University, Study and Students Crediting 1997–2005, milj. Lats*

2006. g. – plānotais apmērs.

Avots: [www.izm.gov.lv](http://www.izm.gov.lv).

2005. gada pārskats, 189. lpp.; 7.11. Augstskolu studiju un studējošo kreditēšana, 147. lpp.

Studējošo un studiju kreditēšanas sistēma tika izveidota, lai palielinātu augstākās izglītības pieejamību. Abus kredītus var saņemt studenti, kuri sekmīgi apgūst akreditētās studiju programmas, kā arī studijām ārvalstīs – attiecīgās valsts atzītu (akreditētu) studiju programmu apguvei. Kreditēšanas sistēmu valstī regulē vairāki Ministru kabineta noteikumi, to administrē speciāli izveidota institūcija – Studiju fonds.

Sākotnēji kredītlīdzekļu avots bija valsts budžeta līdzekļi. 2000. gadā MK pieņēma konceptuālu lēmumu par pakāpenisku kredītlīdzekļu avota maiņu – pāreju uz kreditēšanu no kredītiestāžu līdzekļiem. Ar 2001. gada 1. septembri tika uzsākta kredītu izsniegšana no kredītiestāžu līdzekļiem ar valsts vārdā sniegtu galvojumu. Saskaņā ar šo jauno kārtību kredītus izsniedz un administrē kredītiestādes, kuras katru gadu tiek noteiktas pēc piedāvāto kredītu apjoma un procentu likmju izsoles rezultātiem. Kredītiestādei, kas izsoles rezultātā ieguvusi tiesības veikt kredītu izsniegšanu un administrēšanu, valsts sedz procentu starpība starp studenta maksāto procentu likmi un kredītiestāžu noteikto gada procentu likmi. Kopējā kreditēšanas stratēģija balstās uz to, lai kreditēšanas līdzekļus, ko piešķir valsts, aizstātu ar kredītiestāžu līdzekļiem, tādējādi atslogojot saspringto valsts budžetu. Pēdējos gados vērojams straujš kreditēšanas līdzekļu palielinājums.

Studenti var pretendēt uz kredītu dzēšanu no valsts budžeta līdzekļiem. Saskaņā ar Ministru kabineta 2001. gada noteikumiem Nr. 219 „Kārtība, kādā tiek piešķirts, atmaksāts un dzēsts studiju kredīts no valsts budžeta līdzekļiem” kredītu dzēš šādām studējošo kategorijām: kredīta ņēmējiem, kuri pēc augstskolas beigšanas strādā atbilstoši iegūtai akadēmiskai vai profesionālai izglītībai Ministru kabineta ik gadu

apstiprinātajās valsts vai pašvaldību institūcijās un profesijās; pirmās un otrās grupas invalīdiem; kredīta ņēmēja nāves gadījumā.

Saskaņā ar Ministru kabineta 2001. gada noteikumiem Nr. 445 „Kārtība, kādā no valsts budžeta līdzekļiem tiek piešķirts un atmaksāts studējošo kredīts” kredītu dzēš tāpat kā iepriekš minētajām kredīta ņēmēju kategorijām. Pie tam kredīta ņēmējiem, kuriem kredīta saņemšanas vai atmaksāšanas laikā ir piedzimis bērns, kredīts jāatmaksā tikai 30 procentu apmērā.

Vērtējot pastāvošo studiju un studējošā kreditēšanas sistēmu, vairākums (55–56%) aptaujāto augstskolu vadītāju ir atzinuši, ka tā sabiedrības intereses vairāk apmierina nekā neapmierina. Par novitātēm studiju kreditēšanā aptaujāto augstskolu līderu vidū ir diezgan liela vienprātība – 59 procenti uzskata, ka vajadzētu ļaut studentiem brīvi izvēlēties kredīta izsniedzējbanku, nepiesaistot bankas konkrētai augstskolai; 36 procenti uzskata, ka nepieciešams vienkāršot studiju kredītu pārvaldi, izslēdzot no kreditēšanas administrēšanas augstskolas. Tikai viens no respondentiem ierosināja izsniegt kredītus studentiem bez galvojuma.

Kopā ar valsts budžeta finansēto studiju vietu noteikšanas kārtību studiju un studējošo kreditēšanas un kredītu dzēšanas sistēma ir nozīmīgs instruments tautsaimniecībai nepieciešamo speciālistu sagatavošanai un darba vietu aizpildīšanā valstiski nozīmīgos sektoros un profesijās. Intervijās tika uzsvērts, ka tā veicina augstākās izglītības pieejamību, atvieglo sociālo izdevumu segšanu studiju laikā, disciplinē studentu, veicina sekmību, kredītiem ir zemi procenti un labi atmaksas nosacījumi.

Tomēr komercbankas, Studiju fonds un Tirdzniecības un rūpniecības kamera sniegtajās intervijās atzina, ka esošai kreditēšanas sistēmai piemīt arī virkne trūkumu. Kreditēšanas procesā ir iesaistītas trīs puses (augstskola, Studiju fonds un banka), kas pagarina informācijas apmaiņu un sarežģīt kreditēšanas procesu. Studiju kredītiem paredzēto resursu kvotas tiek sadalītas pa augstskolām. Vairums augstskolu izmanto šīs kvotas, bet citas tās neizmanto. Tikai daļa augstskolu izmanto iespēju pieprasīt papildu studiju kredītu resursus saviem studentiem. Uzsākot studijas, studējošie nevar uzreiz saņemt studiju kredītu, kaut gan pirmā iemaksa par studijām augstskolā ir jāveic tūlīt pēc uzņemšanas. Ilgs ir valsts galvojuma saņemšanas process. Studiju kredīts bieži nesedz visu noteikto studiju maksu, bet tikai tās daļu. Tāpēc studentiem ir jāpiemaksā šī starpība no saviem līdzekļiem. Nav pietiekami skaidra kredītu dzēšanas sistēma. Vairākās augstskolās pastāv informācijas elektroniskās apstrādes problēmas. Bankai tiek nosūtīta kļūdaina informācija. Visai augstas ir banku prasības kredīta iegūšanai (obligāts galvotājs, konta atvēršana bankā, algas pārskaitīšana uz bankas kontu). Šīs banku papildu prasības varētu minimizēt, ja bankām būtu tieši jācinās par studentu–kredītņēmēju piesaisti, nevis, uzvarot konkursā, iegūtu monopolstāvokli uz vienu gadu kredītu izsniegšanā studentiem.

### 3. Sagaidāmās izmaiņas

Pašlaik realizētās likumdošanas un normatīvo dokumentu izmaiņas augstākās izglītības finansēšanas un attīstības jomā ir vērstas uz funkcionējošās sistēmas pilnveidošanu. Šajā pētījuma sadaļā ir pausts Finanšu ministrijas, Izglītības un zinātnes ministrijas, Ekonomikas ministrijas un Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministrijas pārstāvju viedoklis.

**Budžeta finansējuma mehānisma pilnveide.** Lai veicinātu straujāku augstākās izglītības attīstību, saskaņā ar MK Noteikumiem Nr. 334 desmit gadu laikā ir pakāpeniski jānodrošina pāreja no studiju izmaksu koeficienta minimālajām vērtībām uz optimālajām vērtībām, katru gadu palielinot minimālo vērtību par vienu desmito daļu. Vienlaikus ir paredzēts palielināt finansējumu zinātnes attīstībai un doktorantūrai. Diemžēl nepietiekama budžeta finansējuma apstākļos studiju izmaksu koeficientu paaugstināšana notiek pārāk lēni. Tas īpaši kavē dabaszinātņu un inženierzinātņu studiju nodrošinājumu, kam izmaksu koeficienti ir lielāki.

Valsts dibinātās izglītības iestādes, rēķinoties ar iedzīvotāju maksāspējīgo pieprasījumu, studiju maksu bieži nosaka zem valsts budžeta dotēto studiju vietu izmaksām, sevišķi augstākā līmeņa studiju programmās un programmām ar augstākiem studiju izmaksu koeficientiem. Tas rada risku pietiekamas studiju procesa kvalitātes nodrošināšanai maksas studijās un draudus budžeta resursu pārdalei no budžeta dotētām studijām uz maksas studiju vietām.

Ņemot vērā Latvijas valsts budžeta piešķirtā zinātniskās darbības finansējuma pieaugumu un šī finansējuma sadalījumu pēc augstskolu tipa, ir sagaidāms, ka augstskolas skaidrāk formulēs savu attieksmi pētniecības jomā. Acīmredzot iezīmēsies augstskolas, kuras pretendēs uz pētniecības universitāšu statusu, kā arī uzsvērs inovāciju un lietišķo pētījumu nozīmi savā darbībā.

Kā nozīmīga problēma Latvijā tiek atzīmēta korupcija. Tomēr aptaujātie valsts pārvaldes sistēmas darbinieki un AIP dalībnieki atzina, ka izglītības finansēšanas sfēru korupcija nav skārusi un pie esošās sarežģītās sistēmas tā praktiski nav iespējama. Ietekmēšana par labu tai vai citai augstskolai vairāk izpaužas kā lobēšana. Valsts pārvaldē strādājošie un politiķi pārsvarā ir bijušie lielāko augstskolu absolventi. Visai raksturīgs ir viedoklis, ka valsts augstskolām, īpaši universitātēm, ir spēcīga neformālā ietekme uz valsts pārvaldi un tās amatpersonām – šo universitāšu absolventiem.

**Demogrāfiskie izaicinājumi.** Tuvākajos gados ir sagaidāma Latvijā dzimušo studējošo skaita samazināšanās. To noteiks gan dzimstības samazināšanās 1990. gadu sākumā, gan arvien pieejamākais citu ES valstu augstskolu piedāvājums. Tāpēc var samazināties iekšējā izglītības tirgus piensums augstskolu budžetos. Augstskolas būs spiestas pievērst pastiprinātu uzmanību ārējiem tirgiem, meklējot risinājumus ārvalstu studējošo piesaistei (veidojot biznesa alianses, attīstot tiešsaistes studijas, franšīzes tipa darbību ārvalstīs, dibinot filiāles u. tml.).

Domājams, ka studējošo skaita samazināšanās veicinās valsts iniciatīvas valsts budžeta finansējuma efektivitātes palielināšanā. Tiks veicināta augstskolu konkurence par valsts budžeta finansējumu, paplašinot privāto augstskolu iespējas saņemt valsts budžeta finansējumu, kā arī pilnveidojot mehānismu finansējuma sadalē. Tas sekmēs augstskolu stratēģiju pilnveidi. Lielāka vērtība būs jāpievērš valsts vajadzību apzināšanai un, iespējams, arī lobēšanas mehānisma pilnveidošanai (ja tiks izvēlēts valsts pasūtījuma modelis ar konkursa procedūru finansējuma sadalei). Palielināsies mārketinga metožu izmantošana un skaidrāka augstskolas piedāvājuma apzināšana nacionālajā un globālajā augstākās izglītības tirgū (ja tiks izvēlēts valsts budžeta finansējuma sadales modelis, kas balstīsies uz principu „nauda seko studentam”, un students netiks ierobežots augstskolas izvēlē).

**Doktorantūras un pētniecības attīstība.** Visticamāk, turpinās palielināties valsts budžeta dotācija augstākā līmeņa studijām (sevišķi doktorantūrai) – gan studiju vietu

skaita ziņā, gan arī dotācijas lielumā uz vienu studējošo. Daļai augstskolu palielināsies valsts budžeta dotācijas īpatsvars to budžetā. Tas liks lielāku uzmanību pievērst valsts pasūtījuma izpildei. 2005. gadā pieņemtajā Zinātniskās darbības likumā noteikts, ka „Ministru kabinets, iesniedzot Saeimai gadskārtējo likumu par valsts budžetu, paredz ikgadēju finansējuma pieaugumu zinātniskajai darbībai ne mazāku par 0,15 procentiem no iekšzemes kopprodukta, līdz valsts piešķirtais finansējums zinātniskajai darbībai sasniedz vismaz vienu procentu no iekšzemes kopprodukta”.

AIP viedoklis ir šāds: proporcijām starp zinātnes un studiju finansējumu nav jābūt vienādām visās augstskolās. Pētniecības sadaļa tradicionāli ir zemāka privātās augstskolās, bet studiju procesu tajās bieži nodrošina valsts augstskolu pasniedzēji. Universitāšu statuss nosaka, ka tajās ir liels pētniecības akcents, sevišķi fundamentālo pētījumu jomā. Tās sadarbojas un palīdz arī citām augstskolām. Akadēmijas un pārējās augstskolas ir praktiskāk orientētas uz darba tirgu, tās vairāk veic lietišķus pētījumus.

Pieaugs ES finansējums investīciju programmām un arī valsts budžeta investīcijas augstskolu attīstībā. Domājams, ka augstskolas lielāku uzmanību pievērsīs ES un nacionālās augstākās izglītības politikas realizēšanas nostādņēm.

***Pasākumi Lisabonas stratēģijas mērķu sasniegšanai.*** Saskaņā ar ES ekonomikas politikas un nodarbinātības pamatnostādņēm Ministru kabinets 2005. gada oktobrī ir akceptējis Latvijas nacionālo Lisabonas programmu 2005.–2008. gadam. Tā norāda uz problēmām un galvenajiem rīcības virzieniem Lisabonas stratēģijas izpildē Latvijā, kā arī uz mērķa sasniegšanas rezultatīvajiem rādītājiem. Lai nodrošinātu Lisabonas stratēģijā noteikto uzdevumu izpildi, valdība ir izveidojusi Lisabonas stratēģijas Uzraudzības padomi, kuru vada ekonomikas ministrs. Padomes sastāvā ir ar Lisabonas procesu saistītie ministri, Saeimas, pašvaldību un sociālo partneru pārstāvji. Ministrijas un citas atbildīgas institūcijas nodrošina Latvijas nacionālās Lisabonas programmas 2005.–2008. gadam izpildi tām piešķirto budžeta līdzekļu ietvaros.

#### **4. Augstākās izglītības finansēšanas sistēmas ietekme uz institucionālajām stratēģijām**

***Augstskolu stratēģiju būtiskākās iezīmes.*** Vairums Latvijas augstskolu ir rakstveidā formulējušas un apstiprinājušas savu attīstības stratēģiju. Dažkārt šis dokuments ir noformulēts kā augstskolas vadības programma. Pieejamie augstskolu attīstības stratēģiskie dokumenti nav pārāk izvērsti. Tie ietver šādus galvenos jautājumus: 1) personāla attīstība (jauna personāla piesaiste, akadēmiskā personāla sastāvs, personāla ar doktora grādu attīstība); 2) studiju programmu attīstība (to veidošana, atbilstība darba tirgum, reģiona un valsts vajadzībām, globālajām tendencēm); 3) zinātniskās darbības veicināšana (reģionālais pieprasījums, ārējā finansējuma, īpaši Eiropas Savienības, finansējuma piesaiste, inovāciju veicināšana); 4) infrastruktūras attīstība (telpu remonts, jaunu telpu meklēšana, studiju un pētniecības aprīkojums, bibliotēkas attīstība, informācijas tehnoloģiju attīstība u. tml.).

Salīdzinoši mazāka nozīme augstskolu stratēģijās tiek pievērsta starptautiskās sadarbības attīstībai (tiek pieminēta studējošo un akadēmiskā personāla mobilitāte, kopējo grāda programmu veidošana, ārvalstu studentu piesaiste) un augstskolu pārvaldes attīstībai (struktūras pilnveide, lēmumu pieņemšanas demokratizācija).



Stratēģijās reti tiek uzrādīti kvantitatīvi indikatori, piemēram, pētniecības īpatsvars tās darbībā, studējošo skaits, izvirzīto mērķu sasniegšanas kritēriji, un atbildīgie par stratēģisko mērķu sasniegšanu. Netiek skaidri iezīmēts dažādu stratēģiskās vadīšanas dokumentu tapšanas process, kā arī pats stratēģiskās vadīšanas process. Stratēģiju saturam raksturīga zināma atturība pret mārketingā nozīmīgu apsvērumu lietošanu. Parasti netiek uzsvērtas mērķa tirgus, cenošanas, tirgus spējas palielināšanas u. tml. aktivitātes.

**Augstskolu stratēģiju veidošanas process un to ietekmējošie faktori.** Stratēģiskās attīstības dokuments parasti ir augstskolas vadības darbības programma vai vadlīnijas darbībai (piemēram, rektora ievēlēšanas programma). Tādējādi par augstskolas stratēģijas formulētājiem lielākoties var uzskatīt vadību. Bieži šāds stratēģiskās attīstības dokuments ir apstiprināts augstskolas senātā (privāto augstskolu gadījumā – augstskolas dibinātāja valdē). Šādos gadījumos stratēģijas formulēšanā piedalās arī augstskolas vadības un koleģiālo lēmējinstiūciju locekļi, akadēmiskā personāla līderi, struktūrvienību vadītāji u. c. Augstākās izglītības tirgus galvenie dalībnieki (valsts un privātā sektora darba devēji, nevalstisko organizāciju pārstāvji, studējošie un absolventi) tiek iesaistīti reti – parasti tikai jau iepriekš formulētu nostādņu apspriešanai.

Dominē uzskats, ka par galveno personu stratēģijas veidošanā jāuzskata rektors. Daudzos gadījumos augstskolas stratēģiju faktiski nosaka rektora priekšvēlēšanu programma, kuru amata kandidāts vairāk vai mazāk vienpersoniski formulē pirms ievēlēšanas. Arī tad, kad augstskolas attīstības stratēģija ir senāta vai citas koleģiālas instiūcijas apstiprināts dokuments, rektora loma tā tapšanas procesā ir ievērojama.

Tā kā stratēģiju veidošanas process netiek precīzi aprakstīts citos augstskolu stratēģiskās vadības dokumentos, nav viegli noteikt stratēģijas saturu noteicošo faktoru kopumu. Tomēr, spriežot pēc stratēģijas satura, mūsdiā, tās būtiskākie elementi ir:

- 1) augstskolas pašreizējā stāvokļa analīze – personāla, resursu analīze, augstskolas tradīciju izpratne, augstskolas tirgus stāvokļa vērtējums u. tml.;
- 2) priekšstats par salīdzinošajām augstskolas priekšrocībām tuvākajā nākotnē – viedoklis par studējošo pieprasījumu, tā iemesliem un tendencēm, studiju programmu piedāvājuma izmaiņām, augstskolas personāla iesaisti pētniecībā;
- 3) augstskolas vadības viedoklis par nepieciešamo attīstības virzienu un vadības politiku augstskolā.

**Finansēšanas sistēmas saistība ar augstskolu stratēģijām.** Augstskolu stratēģijas lielā mērā ir veidojušās pastāvošās finansēšanas sistēmas ietekmē. Šajā kontekstā tām ir raksturīgas šādas iezīmes:

- 1) augstskolu stratēģijas akcentē studiju procesa nozīmi. Pētniecības finansējuma ilgstošā nepietiekamība ir likusi augstskolām uzsvērt tos finansējuma avotus, kuri ir bijuši pietiekami un lielā mērā atkarīgi no pašas augstskolas darbības;
- 2) augstskolu stratēģijas par studiju programmu attīstību pamatā uzsver atbilstību nevis globālām vai ES tendencēm, bet gan atbilstību nacionālā izglītības tirgus pieprasījumam. Izglītības tirgus vairumam valsts augstskolu piedāvā lielāko daļu to budžeta ieņēmumu, tāpēc šai daļai stratēģijās tiek pievērsta īpaša uzmanība. Daļa augstskolu par savu tirgu uztver visu Latviju, bet citām tas ir konkrēts Latvijas reģions;

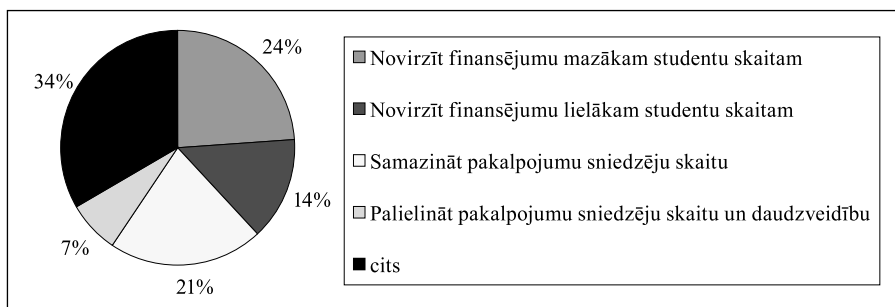
- 3) augstskolu stratēģijās salīdzinoši mazāk uzsvēta nepieciešamība piesaistīt valsts budžeta finansējumu citām speciālām programmām. Augstskolas pašaujas uz pašas veidotiem ienākumiem un savu infrastruktūru;
- 4) maza vērtība stratēģijās pievērsta ārējiem tirgiem, ārvalstu studējošo piesaistei. Visām augstskolām ārvalstu studējošo pienesums budžetā ir neliels. Kavējošs faktors šai ziņā ir valsts politika ārvalstu studējošo piesaistes jautājumos, kas ir bijusi ļoti neelastīga;
- 5) augstskolu stratēģijas pēdējā laikā sāk lielāku uzmanību pievērst ES finansējuma piesaistei. Pēdējo divu gadu pieredze liecina par ES finansējuma pieejamību studiju un pētniecības infrastruktūras atjaunošanai, studiju programmu piedāvājuma pilnveidošanai u. tml. Tāpēc augstskolas izrāda ieinteresētību šī finansējuma piesaistei un uzsver to stratēģiskās attīstības dokumentos.

Vērtējot augstskolu stratēģijas hronoloģiski, jāsecina, ka finansēšanas sistēmas attīstība ir ietekmējusi arī augstskolu stratēģiju formulējumus. Piemēram, 1990. gadu vidū formulētajās stratēģijās daudz mazāka nozīme bija izglītības tirgus komponentei, tikpat kā nemaz netika uzsvēta pētniecības attīstība.

**Augstskolu finansēšanas sistēma un tās pilnveidošanas virzieni.** Augstskolu vadītāji pašreizējo finansēšanas sistēmu 54 procentos gadījumu vērtē kā neapmierinošu un radikāli maināmu, 41 procentos to vērtē kā apmierinošu, bet būtiski uzlabojamu. Tikai pieci procenti respondentu domā, ka finansēšanas sistēma neprasa būtiskus uzlabojumus.

Starp Latvijas augstskolu vadītājiem nav vienprātības jautājumā par vispiemērotāko modeli augstākās izglītības finansēšanai no valsts budžeta līdzekļiem. 42 procenti aptaujāto uzskata, ka valstij būtu jāturpina finansēt augstskolas pēc noteikta budžeta studiju vietu skaita, 27 procenti pastāv uz to, ka finansējumam būtu jāseko studentam, bet 23 procenti – ka augstskolas būtu jāfinansē pēc rezultāta. Visi privāto augstskolu vadītāji uzskata, ka finansējumam būtu jāseko studentiem, kuri paši izvēlas, kurā augstskolā studēt. Tikai astoņi respondenti uzskata, ka augstskolas no valsts budžeta vispār nav jāfinansē, bet visiem studējošiem ir jāsaņem studiju kredīti.

Jautājumā par valsts budžeta finansējuma efektīvāka izlietojuma virzieniem aptaujāto augstskolu līderu vidū nav vienprātības (sk. 5. attēlu).



5. att. Augstskolu vadītāju atbildes uz jautājumu „Kas varētu sekmēt valsts budžeta finansējuma efektīvāku izlietojumu?”

*University Leaders' Answers to Question "What Can Secure More Effective Spending of State Budget Financing?"*

Avots: Latvijas Augstskolu rektoru padomes aptauja 2005. gada novembrī.

24 procenti aptaujāto uzskata, ka finansējums būtu jānovirza mazākam studentu skaitam, attiecīgi palielinot finansējumu uz vienu studējošo. 14 procenti domā, ka budžeta finansējums būtu jānovirza lielākam studentu skaitam. 21 procenti aptaujāto uzskata, ka jāsamazina izglītības pakalpojumu sniedzēju skaits un daudzveidība, bet 7 procenti ir pretējās domās: tas ir jāpalielina. 34 procenti aptaujāto piedāvā savu atbildes variantu, piemēram, palielināt finansējumu (visbiežāk minētais variants), vienmērīgi atbalstīt augstskolu attīstību reģionālā aspektā, finansēt augstāko izglītību atbilstoši nacionālajā attīstības plānā noteiktajām prioritātēm, finansēt augstskolas pēc rezultāta vai pēc akadēmiskajiem rādītājiem.  $\frac{4}{5}$  no privāto augstskolu vadītājiem uzskata, ka jāpalielina finansējums uz vienu studējošo.

**Augstskolu fondi.** Valsts augstskolas atbilstoši savām stratēģiskajām nostādnēm un pastāvošajiem nosacījumiem veido fondus (nodibinājumus, aģentūras), lai iegūtu lielāku rīcības brīvību ar saviem resursiem un nodalītu savus līdzekļus no valsts budžeta līdzekļiem, kas tiek regulēti un ierobežoti no valsts puses. Pēc ministriju viedokļa, fondu veidošana ir mēģinājums apiet birokrātiju un iegūt papildu līdzekļus, ko novirzīt pēc saviem ieskatiem. Tirdzniecības un rūpniecības kameras viedoklis ir, ka augstskolas ar fondu palīdzību mēģina risināt finanšu plūsmas problēmas, ko rada valsts tiesību aktu noteiktie ierobežojumi un apgrūtinājumi. Arī uzņēmēji atzīst, ka fondi nedaudz palīdz risināt finansēšanas modeļa problēmas. Ekonomikas ministrijas pārstāvis atzīst: „Ja fondi tiek stingri uzraudzīti un fondu līdzekļu izmantošana notiek saskaņā ar augstskolas mērķiem, tie sekmē augstākās izglītības attīstību un padara valsts augstskolu līdzekļu izmantošanu efektīvāku. Tomēr naudas plūsmas apjoms augstskolu fondos ir neliels, un tas būtiski neietekmē situāciju augstskolu finansēšanā. Fondi neatrisinās nepietiekamā finansējuma problēmu.”

#### Ikgadējais konkurss uz valsts budžeta finansētām studiju vietām

Normatīvie akti nenosaka, kādā kārtībā augstskolas aizpilda valsts budžeta dotētās studiju vietas otrajā un tālākajos studiju gados (pirmajā gadā tās aizpilda saskaņā ar uzņemšanas rezultātiem). Lielākā daļa valsts augstskolu ir izvēlējušās modeli, pēc kura studējošie, kas izpilda minimālos sekmības kritērijus, saglabā valsts budžeta finansējumu visā studiju periodā.

Latvijas Universitāte, kurā  $\frac{3}{4}$  studējošo paši apmaksā studijas, pēc Studentu padomes iniciatīvas kopš 2001. gada ir ieviesusi ikgadēju konkursu uz valsts budžeta finansētām studiju vietām. Šajā konkursā visi vienas studiju programmas viena studiju gada studenti piedalās konkursā uz valsts budžeta finansējumu studijām. Konkursa vienīgais kritērijs ir studējošo sekmes aizvadītajā akadēmiskajā gadā. Konkursa norisi nodrošina informatīvā sistēma, kurā tiek uzkrāti studējošo dati. Konkursā vienlaikus piedalās vairāk nekā 15 tūkstoši studējošo. Kaut arī tikai 7–10 procenti studējošo konkursa rezultātā maina finansējuma avotu, šī konkursa rīkošana ir attaisnojusi. Ir palielinājusies studējošo motivācija studijām, pieaudzis studējošo prasīgums pret pasniedzējiem. Būtiska priekšrocība šim modelim ir tā, ka augstskola uzņemtie maksas studenti redz reālu iespēju pāriet uz valsts budžeta dotētām studijām.

**Finansēšanas sistēmas ietekme uz piekļuvi augstākai izglītībai.** Tikai 38 procenti augstskolu vadības pārstāvju uzskata, ka pastāvošā finansēšanas sistēma veicina piekļuvi augstākai izglītībai. Turpretī 37 procenti atbildēja, ka tā neveicina, bet 20 procenti, – tai nav ietekmes uz piekļuvi augstākai izglītībai. Pieciem procentiem šai jautājumā nebija sava viedokļa. Lai veicinātu piekļuvi augstākai izglītībai, pie finansējuma sadales studējošiem varētu ņemt vērā sociāli ekonomiskus kritērijus. Uz jautājumu „Kas jāņem vērā finansējuma piešķiršanai no valsts budžeta?” augstskolu līderi 33 procentos atbilžu uzrādīja ģimenes ienākumus, 15 procentos – ģimenes sociālo stāvokli, 13 procentos – studenta dzīves vietu. No tiem 39 procentiem atbilžu, kas uzrādīja citu kritēriju, visbiežāk tika minētas sekmes un studiju programmas

izmaksas, kas jau pašlaik ir galvenie kritēriji studentu uzņemšanai augstskolās un augstskolu finansējumam.

***Valsts dibināto un privāto augstskolu finanšu resursu izmantošanas efektivitāte.***

Privātās augstskolas, izņemot sociālā darba augstskolu „Attīstība”, nesaņem valsts budžeta dotāciju izglītībai. To darbība augstākās izglītības īstenošanā pakļaujas komercdarbību reglamentējošiem likumiem. Visas valsts augstskolas, izņemot Banku augstskolu, saņem valsts budžeta dotāciju un īsteno arī maksas studijas. Tāpēc salīdzinoši izvērtēt abu augstskolu veidu darbības efektivitāti nav viegli. Aptaujāto ekspertu viedoklis lielākoties ir tāds, ka efektivitātes jautājums jāskata kompleksi. Privātajās augstskolās ir mazāk izvēsta zinātniskā darbība, lēnāk veidojas zinātniskās darbības infrastruktūra. Tomēr studiju segmentā privātās augstskolas darbojas pietiekami efektīvi un reaģē uz pieprasījuma izmaiņām ātrāk nekā valsts augstskolas. Valsts augstskolas ir ierobežotākas finanšu resursu pārvaldībā nekā privātās augstskolas.

## **5. Augstākās izglītības finansēšanas un attīstības stiprās un vājās puses: augstākās izglītības galveno dalībnieku viedokļi apkopojums**

### **Stiprās puses**

Augstākā izglītība sabiedrībā tradicionāli tiek augstu vērtēta. Augsts ir lielāko valsts augstskolu prestižs. Studējošo skaits kopš 1990. gadu vidus sistemātiski palielinās un ir sasniedzis vienu no augstākiem rādītājiem ES un pasaulē. 2005. gadā studentu skaits uz 10 000 iedzīvotājiem sasniedza 562 studentus [IZM, 2006]. Ir uzlabojusies politiskā izpratne par augstākās izglītības nozīmību. Latvijā pilnībā iekļāvusies Eiropas augstākās izglītības telpā.

Kopš 1991. gada ir palielinājies augstskolu skaits, t. sk. radīts privātais sektors augstākajā izglītībā, kas nodrošina galvenokārt studiju programmu piedāvājumu sociālajās zinātnēs, izveidotas reģionālās augstskolas. Attīstās augstskolas filiāļu tīkls visos valsts reģionos. Sakarā ar konkurences pieaugumu augstskolu vidū tiek attīstīti jauni studiju virzieni un dažādādas apmācības formas (studiju iespējas strādājošajiem vakaros, sestdienās un svētdienās, tālmācība, e-studijas). Valdība noteikusi prioritātes dabaszinātņu un inženierzinātņu attīstībai.

Ir radīta pietiekami vienkārša un saprotama augstākās izglītības finansēšanas sistēma, kura regulāri tiek pilnveidota. Nepietiekamas budžeta dotācijas apstākļos attīstās studijas par maksu gan valsts, gan privātajās augstskolās, kas palielina augstākās izglītības pieejamību. Noteikti nodokļu atvieglojumi studiju maksas segšanai.

Ieviesta visaptveroša studējošo un studiju kreditēšanas sistēma. Augstskolu absolventi var pretendēt uz kredītu dzēšanu no valsts budžeta līdzekļiem. Ir paaugstināts stipendijas apmērs, ko studējošie saņem no valsts budžeta.

Pēdējos gados augstskolās palielinājusies ES līdzekļu piesaiste, pieaudzis valsts budžeta finansējums pētniecībai un attīstībai.

### **Vājās puses**

Netiek pildīts valdības lēmums: ik gadus par 10 procentiem palielināt finansējumu augstākajai izglītībai. Nepietiekami ieguldījumi augstskolu infrastruktūras attīstībā,

bibliotēkas resursu papildināšanai, zems investīciju īpatsvars. Nepietiekams finansējums pētniecības attīstībai augstskolās. Valsts finansējuma piešķiršanas mehānisms neveicina izglītības kvalitātes paaugstināšanu, jo nav orientēts uz konkrētu rezultātu finansēšanu.

Valsts un privātās augstskolas darbojas nevienlīdzīgas konkurences apstākļos.

Vāja sadarbība starp augstskolām, darba devējiem un profesionālajām asociācijām. Studiju programmas dažkārt ir pārlietu vispārīgas, iegūtās zināšanas un prasmes nav atbilstošas darba tirgus prasībām. Studiju programmas ir pārāk sadrumstalotas (reģistrētas vairāk nekā 500 studiju programmas), tas neveicina akadēmiskā personāla konsolidāciju un zinātniskās darbības attīstību.

Tehnoloģiju un investīciju ietilpīgo programmu izzušana sakarā ar nepietiekamajiem ieguldījumiem to attīstībā.

Pastāvošā likumdošana neveicina darba devēju līdzdalību darbinieku izglītības finansēšanai (studiju maksas apmaksu, studiju kredītu dzēšanu, stipendiju piešķiršanu u. tml.).

Budžeta dotācija starp augstskolām un studiju tematiskajām grupām tiek sadalīta pēc kritērijiem, kas ne visiem ir saprotami. Nav izvērtētas tautsaimniecības ilgtermiņa vajadzības pēc noteiktu speciālistu sagatavošanas. Studenti ir ierobežoti augstskolas un studiju virziena izvēlē, jo augstskolās un studiju virzienos ir atšķirīgas iespējas iegūt budžeta vietas. Tāpēc studiju virziena izvēle bieži ir pakļauta finansiāliem apsvērumiem, nevis interesēm vai spējām. Pastāv disproporcijas studentu sadalījumā pa studiju programmām (katrs otrais students studē sociālās zinātnēs).

Atšķirīgi finanšu pārvaldības nosacījumi valsts un privātām augstskolām. Privātās augstskolas pakļaujas komercdarbību reglamentējošiem likumiem, valsts augstskolās studiju maksas izlietošana atbilst budžeta dotācijas izlietošanas nosacījumiem. Pastāv šķērssubsīdijas starp valsts budžeta dotāciju un studiju maksas finansējumu.

Neproporcionāli liels studentu skaits uz vienu mācībspēku (OECD valstīs uz vienu mācībspēku ir vidēji 15 studentu, turpretī Latvijā gandrīz 30). Īpaši augsts Latvijā ir studentu skaits uz vienu profesoru – ap 100. Novērojama akadēmiskā personāla novecošanās un jaunu, kvalificētu mācībspēku trūkums.

Izsniegtie studiju kredīti vairumā gadījumu pilnībā nesedz noteikto studiju maksu. Informācijas apmaiņa starp banku un augstskolu notiek pastarpināti. Tas kavē studiju kredīta pārskaitīšanu. Īpaši aktuāli tas ir pirmā kursa studentiem, kam jāsedz studiju maksa no saviem līdzekļiem. Studentiem netiek dota iespēja izvēlēties kredītiestādi studiju vai studējošā kredīta saņemšanai. Nav pietiekami skaidras kredītu dzēšanas sistēmas.

Finansējuma (t. sk. stipendijas) piešķiršanā netiek ņemts vērā studējošā sociālais statuss (ģimenes ienākumi u. c. faktori), kas ierobežo maznodrošināto iespējas turpināt izglītību; liels strādājošo studentu īpatsvars, zema studentu motivācija studijām un pastāvīgajam darbam.

Relatīvi neliela algu diferenciācija atkarībā no iegūtā izglītības līmeņa. Nepietiekama motivācija izglītības turpināšanai pēc vidusskolas. Atsevišķu studiju programmu absolventi (piemēram, pedagogi) nepietiekamā atalgojuma dēļ nav motivēti strādāt apgūtajā profesijā.

Neliels budžeta studiju vietu skaita pieaugums, ar katru gadu samazinās budžeta studentu īpatsvars kopējā studentu skaitā. Maksas studiju vietās konkursa faktiski nav, un tur var iekļūt jebkurš maksāspējīgais; tas apdraud studiju kvalitāti. Visai liels ir studentu atbirums studiju laikā. Neliels doktorantu un doktora grādu ieguvušo skaits (ap 0,4% no kopējā studijas beigušo skaita).

## Secinājumi

Veiktās intervijas un diskusijas ar augstākās izglītības sistēmas galvenajiem dalībniekiem, kā arī likumdošanas aktu un politikas dokumentu analīze ļauj izdarīt šādus secinājumus par Latvijas augstākās izglītības finansēšanu un tās ietekmi uz augstākās izglītības attīstību.

1. Straujais augstākās izglītības sektora pieaugumus Latvijā kļuva iespējams, palielinoties pieprasījumam pēc augstākās izglītības, pieaugot augstākās izglītības iestāžu (to skaitā privāto) daudzveidībai un ieviešot studijas par maksu. Tas viss ļāva izveidoties augstākās izglītības tirgum. Valsts dibināto un privāto augstskolu darbība šajā tirgū sekmē augstākās izglītības sistēmas attīstību.
2. Studiju maksas ieviešana veicinājusi piekļuvi augstākajai izglītībai. Studiju un studējošo kreditēšanas ieviešana ir uzskatāma par nozīmīgu pagrieziena punktu augstākās izglītības attīstībā. Tomēr kredītu izsniegšanas process jāvienkāršo. Kredītu administrēšana pilnībā jāatdala no augstskolām un jāuztic Studiju fondam. Kredītu apjoma kvotas ir jāsadala nevis starp augstskolām, bet gan tautsaimniecībai nozīmīgām specialitāšu grupām.
3. Valsts finansējuma normatīvais sadales mehānisms augstskolās ir veicinājis stabilāku darbības plānošanu. Tomēr noteikto normatīvu atbilstība reālajām augstākās izglītības attīstības vajadzībām netiek nodrošināta, īpaši jaunāko tehnoloģiju ieviešanas jomā. Valsts budžeta finansējuma pieaugums augstākās izglītības sektorā dotu iespēju palielināt studējošo skaitu maģistrantūras līmeņa studijās. Studējošo skaita pieaugumu jau tuvākajā nākotnē dzimstības samazināšanās dēļ apdraud demogrāfiskās situācijas pasliktināšanās.
4. Pastāv nevienlīdzīgas konkurences nosacījumi augstākās izglītības tirgū starp valsts dibinātām un privātām augstskolām. Visiem šī tirgus dalībniekiem būtu jāpiemēro vienādi nosacījumi gan finanšu un īpašumu pārvaldības jomā, gan iepirkumu jomā, gan apmācības valodas jomā, gan tiesībās pretendēt uz valsts budžeta finansējumu.
5. Esošā nodokļu sistēma neveicina uzņēmēju atbalstu augstākās izglītības sistēmai. Tā apgrūtina darba devēju ieguldījumu savu darbinieku izglītībā, kā arī neveicina augstskolu sadarbību ar uzņēmējiem izglītībā un zinātniskā pētniecībā. Būtu nepieciešams atbrīvot no nodokļiem vai piemērot samazinātas nodokļu likmes darījumiem ar augstskolām izglītības vai pētniecības jomās.
6. Lielāko daļu valsts augstskolu pārrauga Izglītības un zinātnes ministrija. Nav nodrošināta pietiekami caurskatāma visu ministriju rīcībā esošo resursu pieejamība augstākās izglītības attīstības vajadzībām. Vēlams ieviest konkursa procedūras, kas nodrošinātu lielāku finansējuma pārskatāmību.
7. Augstākās izglītības finansēšanas sistēma tieši ietekmē augstskolu stratēģiju vadlīnijas. Stratēģiskajos dokumentos dominē izglītības tirgus apsvērumi. Pēdējā

laikā arvien lielāks akcents tiek likts uz līdzekļu piesaisti ar zinātniskās darbības un citiem projektiem.

8. Atsevišķas augstskolas ir izveidojušas fondus (nodibinājumus, aģentūras) papildu finansējuma piesaistei. Tomēr to darbības rezultativitāte nav pietiekama. To kavē gan pieredzes trūkums finansējuma piesaistei, gan sabiedrības un likumdošanas atturīgā attieksme pret ziedošanu.
9. Pastāvošā valsts budžeta dotācijas augstākai izglītībai sadales sistēma starp augstskolām nav pietiekami caurskatāma. Valsts finansējums atbalsta spējīgāko studējošo studijas, taču pietiekami nesekmē augstākās izglītības pieejamību maznodrošinātiem iedzīvotājiem.

**Pateicība.** Autori pateicas Latvijas Universitātei par pētniecības projekta finansējuma grantu Nr. 2005/5-LU, Augstākās izglītības padomei, Latvijas Augstskolu rektoru padomei, Latvijas Augstskolu profesoru asociācijai un daudziem dažādu institūciju intervējamajiem par sadarbību un sniegtajām atbildēm.

## LITERATŪRA

1. Augstskolu attīstības stratēģijas:

Latvijas Universitāte. Pieejams: <http://www.lu.lv/dokumenti/resursi/attistibas-strategija.doc>.

Latvijas Lauksaimniecības universitāte. Pieejams: <http://www.llu.lv/?pid=menu&mid=66>.  
Liepājas Pedagoģijas akadēmija. Pieejams: <http://www.lieppa.lv/doc/OZiids.doc>.

Daugavpils Universitāte. Pieejams: <http://dau.lv/post/modules.php?op=modload&name=Sections&file=index&req=viewarticle&artid=88>.

Rīgas Pedagoģijas un izglītības vadības augstskola. Pieejams: [http://www.rpiva.lv/index.php?mh=par\\_mums](http://www.rpiva.lv/index.php?mh=par_mums).

Banku augstskola. Pieejams: <http://www.ba.lv/lat/augstskola/misija/>.

Latvijas Kultūras akadēmija. Pieejams: <http://www.lka.edu.lv/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=6&mode=thread&order=0&thold=0&topic=62>.

Latvijas Policijas akadēmija. Pieejams: <http://www.polak.edu.lv/?page=parlpa>.

Rīgas Ekonomikas augstskola. Pieejams: <http://www.sseriga.edu.lv/container.xml?target=/general/objectives.sse>.

Rīgas Juridiskā augstskola. Pieejams: <http://www.rgsl.edu.lv/index.php?part=about&page=philosophy>.

Latvijas Kristīgā akadēmija. Pieejams: [http://www.kra.lv/sak\\_parakademiju.htm](http://www.kra.lv/sak_parakademiju.htm).

Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola. Pieejams: [www.rsebaa.lv](http://www.rsebaa.lv).

Biznesa augstskola „Turība”. Pieejams: <http://www.turiba.lv/index.php?s=5>.

Sociālā darba un sociālās pedagoģijas augstskola „Attīstība”. Pieejams: <http://www.attistiba.lv/index.html?l=1&m=1&s=14>.

Starptautiskā praktiskās psiholoģijas augstskola. Pieejams: [http://www.sppa.lv/info.php?fak=inf/par\\_sppa&teksts=augstskola](http://www.sppa.lv/info.php?fak=inf/par_sppa&teksts=augstskola).

2. Baltruka, S. Studenti prasa aizdot vairāk. *Diena*, 2006. g. 14. janv.

3. Bologna Process documents. Academic information centre – Latvian ENIC/NARIC – the Latvian member to the European recognition networks. Pieejams: [http://www.aic.lv/rp/Eng/bol\\_eng/bologna\\_en.htm](http://www.aic.lv/rp/Eng/bol_eng/bologna_en.htm), 25.01.2006.

4. Borzovs, J., Bergmanis, J. Vai Latvijā iespējama uz vispārēju kredītēšanu balstīta maksas augstākā izglītība? *Starptautiskā zinātniskā konference „Augstskolu kvalitatīvas izaugsmes ietekme uz tautsaimniecību un zinātnes attīstību”*. Rīga : Banku augstskola, 2002, 23.–27. lpp.
5. Borzovs, J. Considering the System of Higher Education. In: *Scientific Papers of the University of Latvia*. Anniversary Edition. Rīga : University of Latvia, 2004, p. 56–62.
6. Central Statistical Bureau of Latvia (CSB). Education Institutions in Latvia. *Annual Statistical Bulletin*. Rīga.
7. Cimdins, P. The Prospects of Higher Education's Development in Latvia. *Latvijas Vēsture*, 4 (23), 1996, 10.–14. lpp.
8. CRE, Financing the University. *Journal of the Association of European Universities*. *CRE-action*, No. 106, 1995. 129 p.
9. Dubra, E. Growth of Latvian Economy in the Context of Improvement of Higher Education in the European Union. In: *Scientific Papers of the University of Latvia*. Anniversary Edition. Rīga : University of Latvia, 2004, p. 83–90.
10. Dzenis, J., Lacis, I., and Stonis, J. Higher Education Taxes and Property. In: *Education in Latvia's Transition: The Challenge of Management. Report on Education in Latvia 2001/2002*. Editors: Indra Dedze, Stephen Heyneman, Guntars Catlaks. Rīga : Soros Foundation–Latvia, Providus, 2003, p. 140–144.
11. Hüfner, K. Higher Education as a Public Good: Means and Forms of Provision. *Higher Education in Europe*. Vol. XXVIII, No. 3, 2003, p. 339–348.
12. Kaša, R. un Loža, Z. Valsts finansējums augstākajai izglītībai un finanšu plūsmu mehānismi. No: *Ceļā uz sociālo saliedētību un labklājību*. Rīga : Sorosa fonds Latvija, 2001.
13. Kaša, R. Student Loans and Access to Higher Education in Latvia. In: *Education in Latvia's Transition: The Challenge of Management. Report on Education in Latvia 2001/2002*. Editors: I. Dedze, S. Heyneman, G. Catlaks. Rīga : Soros Foundation Latvia, Providus, 2003, p. 96–119.
14. Pārskats par Latvijas augstāko izglītību 2005. gadā. Rīga : IZM, 2006.
15. *Education and Economic Competitiveness of Latvia*. Kazāks, M. and R. Ķīlis (editors). Rīga : SSE in Riga, 1999.
16. Krumins, J. (ed.). Higher Education in Transition. *Humanities and Social Sciences Latvia*, No. 3, Rīga, 1995.
17. Krumins, J. and Leduskrasta, Z. A Role of Education in the Demographic and Human Development in Latvia. In: *Demographic Situation: Present and Future. Strategic Analysis Commission under the Auspices of the President of the Republic of Latvia. Research Papers*, No. 3 (4). Rīga : Zinatne, 2005, p. 17–36.
18. Kūle, M. Izglītības vērtības, Latvijai integrējoties Eiropas Savienībā. No: *Latvijas integrācija ES: jaunās Eiropas aprises, tautsaimniecības pielāgošana. Sadarbības projekta No. 17 „Latvijas integrācija ES” rezultāti*. Rīga : SIA LZA Ekonomikas institūts, 2003, 29.–34. lpp.
19. LR IZM Augstākās izglītības un zinātnes departaments. Pārskats par Latvijas augstāko izglītību 2004. gadā. Skaitļi, fakti, tendences. Rīga, 2005, 227. lpp.
20. Menon, M. E. An Evaluation of Four Decades of Rate of Return Analysis in Higher Education Policy Making: Weaknesses and Future Prospects. *Higher Education Policy*, No. 16, 2003, p. 369–384.
21. Jose-Gines, M., and Vila, L. E. The Economics of Higher Education. In: *The Dialogue Between Higher Education Research and Practice. 25 years of EAIR*. Edited by Roddy Begg. Dordrecht, Boston, London : Kluwer Academic Publishers, 2003, p. 121–134.



22. Muižnieks, I. Universitātes un zinātniskās darbības nākotne Latvijā: Latvijas zinātne sapņos un īstenībā. No: *Stratēģiskās analīzes komisija. Zinātniski pētnieciskie raksti 2(3), Zināšanu sabiedrību veidojot*. Rīga : Zinātne, 2005, 110. lpp.
23. Mukāne, A. Teorētiski ir iespējams, bet – vai praktiski ir vērts? (Diskusija „Par jauna augstākās izglītības finansēšanas principa „nauda seko studentam” lietderību”). *Izglītība un Kultūra*, 2003. g. 10. apr., 8.–9. lpp.
24. Kam pieder privātās augstskolas un ko tās piedāvā? *Nedēļa*, Nr. 33, 2005, 15.–18. lpp.
25. Valsts izglītības politikas analīze – Latvija. Ekspertu ziņojums. Ekonomiskās sadarbības un attīstības organizācija (OECD), 2000, 73. lpp.
26. On the Edge: Securing a Sustainable Future for Higher Education. Report of the OECD/IMHE-HEFCE project on financial management and governance of higher education institutions. Paris : OECD, 2004. 44 p.
27. Ozoliņa, U., Purmalis, K. un Sloka, I. Jaunās ekonomikas un globalizācijas ietekme uz cilvēkkapitālu. No: *Latvijas ekonomikas pārstrukturizācijas problēmas jaunās ekonomikas apstākļos*. R. Škapara un Ē. Šumilo redakcijā. Rīga : LU Akadēmiskais apgāds, 2005, 68.–99. lpp.
28. Paņina, L. Augstākās izglītības finansēšanas iespējas Latvijā. No: *Augstākā izglītība 21. gs. sākumā. Rakstu krājums*. Zin. red. V. Meņšikovs. Daugavpils universitāte, Sociālo pētījumu institūts. Daugavpils : Saule, 2005.
29. Petrova, I. Augstākās izglītības finansēšana Latvijā. No: *Augstākā izglītība 21. gs. sākumā. Rakstu krājums*. Zin. red. V. Meņšikovs. Daugavpils universitāte, Sociālo pētījumu institūts. Daugavpils : Saule, 2005.
30. Rauhvargers, A. Eiropas kopējā augstākās izglītības politika. *Latvijas Vēsture*, No. 1(45). Rīga : Latvijas Vēstures fonds, 2002, 9.–21. lpp.
31. Škapars, R. un Šumilo, Ē. *Latvijas ekonomikas pārstrukturizācijas problēmas jaunās ekonomikas apstākļos*. Rīga : LU Akadēmiskais apgāds, 2005, 68.–99. lpp.
32. Stonis, J. Augstākās izglītības tirgus – neizzināts izaicinājums. No: *Latvijas Universitātes Raksti. Vadības zinātne, 660. sēj.* Rīga : Zinātne, 2003, 281.–293. lpp.
33. Stonis, J. un Puce, J. University and Market. In: *Scientific Papers of the University of Latvia*. Anniversary Edition. Rīga : University of Latvia, 2004, p. 26–35.
34. Thys-Clément, Françoise. The Crisis of University Funding. *CRE – action* (Journal of the Association of European Universities), No. 106 (Financing the university). Geneve, 1995, p. 43–64.
35. UNESCO-UIS / OECD, 2003. Financing education – investments and returns. Analysis of the world education indicators. 2002 Edition. The UNESCO Institute for Statistics. OECD. Paris. 230 p.

I. pielikums

## Intervējamo saraksts

### *Vārds, uzvārds, amats, institūcija, intervijas laiks*

- Aldis Baumanis, valdes priekšsēdētāja vietnieks, Biznesa augstskola Turība, Augstākās izglītības padomes loceklis, deleģējusi Latvijas Darba devēju konfederācija, 2005. g. jūnijs.
- Anatolijs Melnis, direktora vietnieks, Augstākās izglītības un zinātnes departaments, Izglītības un zinātnes ministrija, 2005. g. novembris.
- Andris Liepiņš, Valsts sekretāra vietnieks, Ekonomikas ministrija, 2005. g. oktobris.

- Astrīda Harbacēviča, Latvijas Izglītības un zinātnes darbinieku arodbiedrības priekšsēdētāja, Augstākās izglītības padomes locekle, 2005. g. jūnijs.
- Baiba Rivža, Augstākās izglītības padomes priekšsēdētāja, 2005. g. jūnijs.
- Gatis Šiliņš, Studiju kredītu piešķiršanas nodaļa, Hansabanka, 2005. g. oktobris.
- Ivars Knēts, rektors, Rīgas Tehniskā universitāte, Augstākās izglītības padomes loceklis, deleģējusi Latvijas Augstskolu rektoru padome, 2005. g. jūnijs.
- Jānis Čakste, direktors, Augstākās izglītības un zinātnes departaments, Izglītības un zinātnes ministrija, 2005. g. novembris.
- Jānis Ķirsons, direktors, Studiju fonds, 2005. g. oktobris.
- Jānis Rozenblats, direktors, Rīgas Tehniskā koledža, Augstākās izglītības padomes loceklis, deleģējusi Latvijas Koledžu asociācija, 2005. g. jūnijs.
- Jānis Siliņš, rektors, Latvijas Kultūras akadēmija, Augstākās izglītības padomes loceklis, deleģējusi Latvijas Mākslas augstskolu asociācija, 2005. g. jūnijs.
- Juris Birznieks, uzņēmējs, Augstākās izglītības padomes loceklis, deleģējusi Tirdzniecības un rūpniecības kamera, 2005. g. jūnijs.
- Juris Zaķis, rektors, Sociālo tehnoloģiju augstskola, Augstākās izglītības padomes loceklis, deleģējušas pašvaldību un citu juridisko un fizisko personu dibinātas augstskolas, 2005. g. jūnijs.
- Marina Mekša, IZM Finanšu un kredīta nodaļas vadītāja, Izglītības un zinātnes ministrija, 2005. g. novembris.
- Māris Kučinskis, Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministrs, 2005. g. oktobris.
- Uldis Kondratovičs, dekāns, Latvijas Universitātes Bioloģijas fakultāte, Augstākās izglītības padomes eksperts, 2005. g. jūnijs.
- Uldis Luckāns, Latvijas Studentu apvienības prezidents, Augstākās izglītības padomes loceklis, 2005. g. jūnijs.
- Uldis Osis, Latvijas Zinātņu akadēmijas korespondētājloceklis, Rīgas Kultūras augstskolas rektors, SIA Konsorts prezidents. 2005. g. oktobris.
- Valdis Rocēns, Tirdzniecības un rūpniecības kamera, 2005. g. oktobris.
- FINANŠU MINISTRIJA

*2. pielikums*

## **Galvenie likumdošanas un politikas dokumenti augstākās izglītības finansēšanas un politikas jomā Latvijā**

- Augstskolu likums, 1995. g. 2. novembrī.
- Izglītības likums, 1998. g. 29. oktobrī.
- Likums "Par budžetu un finanšu vadību" 1994. g. 6. aprīlī.
- Likums "Par valsts budžetu 2006. gadam" 2005. g. 20. novembrī.
- Zinātniskās darbības likums, 2005. g. 5. maijā.
- MK 2001. g. 13. marta noteikumi Nr. 120. Rezidentu sadales un rezidentūras finansēšanas noteikumi.
- MK 2001. g. 29. maija noteikumi Nr. 219. Kārtība, kādā tiek piešķirts, atmaksāts un dzēsts studiju kredīts no valsts budžeta līdzekļiem.
- MK 2001. g. 29. maija noteikumi Nr. 220. Kārtība, kādā tiek piešķirts, atmaksāts un dzēsts studiju kredīts no kredītiestādes līdzekļiem ar valsts vārdā sniegtu galvojumu.
- MK 2001. g. 24. jūlija noteikumi Nr. 334. Kārtība, kādā augstskolas tiek finansētas no valsts budžeta līdzekļiem.

- MK 2001. g. 8. augusta rīkojums Nr. 385 Par fondiem un starptautiskajām izglītības un sadarbības programmām.
- MK 2001. g. 23. oktobra noteikumi Nr. 445 Kārtība, kādā no valsts budžeta līdzekļiem tiek piešķirts un atmaksāts studējošo kredīts.
- MK 2004. g. 1. septembra noteikumi Nr. 138 Noteikumi par stipendijām.
- MK 2005. g. 1. novembra noteikumi Nr. 820. Bāzes finansējuma piešķiršanas kārtība valsts zinātniskajām institūcijām un valsts augstskolu zinātniskajiem institūtiem.
- MK 2005. g. 10. decembra rīkojums Nr. 666. Par studiju kredīta dzēšanu no valsts budžeta līdzekļiem.
- Izglītības attīstības koncepcija 2002.–2005. gadam.
- Augstākās izglītības finansēšanas sistēmas attīstības plāns 2004.–2005. gadam.

## Summary

The research goal of study is to describe the funding system of higher education and its impact on the overall development of higher education in Latvia. Special attention is paid to the period prior to when Latvia joined the European Union in 2004 as well as the most recent changes.

The study is primarily based on qualitative research methods. Views of different groups of stakeholders are analyzed on the basis of survey data, interviews and focus group discussion results. A survey was performed among the members of the Latvian Rectors' Council and board of the Latvian Professors' Association. 29 of the respondents were rectors and vice rectors, nine were department heads and three professors. Stakeholders in the study were grouped as follows: – Ministry of Finance and commercial banks, Ministry of Education and Science, Ministry of Economics, Ministry of Regional Development and Local Government; – Higher Education Council, Rectors' Council; representatives of employers; students. The views of these groups of stakeholders are reflected in this study. Only in particular cases an individual opinion is cited. Analysis of legislative and policy documents is performed as part of the study. Quantitative indicators are used to characterize specific features of the funding system of higher education, as well as the interaction of this system with the overall development of higher education.

**Key words:** higher education, financing system, development of higher education, higher education policy.

## Profesionālās kompetences veidošanās studiju procesā Establishment of Professional Competence During the Study Process

**Inta Kulberga**

Rīgas Pedagoģijas un izglītības vadības augstskola  
Imantas 7. līnija 1, Rīga, LV-1083  
E-pasts: inta@ostkom.lv

Rakstā pētīta indivīda profesionālās kompetences veidošanās un attīstības nepieciešamība, kā arī gatavība dzīves darbībai. Izmantojot teorētiskās literatūras analīzes metodus, raksturoti ar problēmu saistīto jēdzienu un rādītāju skaidrojumi.

Izmantojot personīgo pieredzi un teorētiskās literatūras analīzi, pētījuma rezultātā izstrādātas rekomendācijas profesionālās kompetences veidošanai studiju procesā.

**Atslēgvārdi:** kompetence (individuālā, profesionālā, sociālā), kvalifikācija (profesionālā), profesionalitāte, profesionāla darbība.

Prognozējot un analizējot 21. gadsimta prioritātes, visbiežāk tiek minēta *izglītība un izglītota sabiedrība*. Līdz ar mūžizglītības vērtības apzināšanos, mūsdienu daudz kultūras sabiedrības izpratnes aktualizēšanos, ar kopējās informācijas pieejamību un vienotas ideju telpas izveidošanos, kā arī ar diskusijām par citu cilvēka darbības kvalitāti veidojas jaunas mācīšanās, saziņas un sadarbības kultūras, kuras sekmē personības individuālās **kompetences** attīstību. Tāpēc *kompetence* kļūst par sociālpedagoģisku problēmu un ir nepieciešams noskaidrot tās būtību.

Sākotnēji *kompetences* jēdziens plaši tika lietots galvenokārt sarunvalodā saistībā ar „*profesionālo darbību*” [14]. Tagad šo jēdzienu ļoti plaši lieto visdažādākajās nozarēs.

Arī dažādās svešvārdu vārdnīcās jēdziens *kompetence* tiek skaidrots dažādi. Tā, piemēram, kādā vārdnīcā tiek skaidrots, ka jēdziens *kompetence* ir „radies no vācu valodas [*Kompetenz* < lat. *competentia* – „sagādīšanās, atbilstība”] un tam ir vismaz divas nozīmes: 1) iestādes vai amatpersonas pilnvaru apjoms; 2) lietpratība, plašas zināšanas, izpratne kādā jomā, jautājumā vai jautājumu kopā” [3]. *Kompetence* tiek definēta arī kā „jautājumu loks, kurā kādai personai ir plašas zināšanas, pieredze” [2]. Savukārt, „Pedagoģijas terminu skaidrojošā vārdnīca” *kompetenci* skaidro kā „nepieciešamās zināšanas, profesionālo pieredzi, izpratni kādā noteiktā jomā, jautājumā un prasmi zināšanas un pieredzi izmantot konkrētā darbībā” [1]. Kāds cits *kompetences* skaidrojums ir šāds: plašas zināšanas, lietpratība, personības attīstības veselumu integrējošs rādītājs. Tātad, kopumā vērtējot, var secināt, ka *kompetence* ir viens no *profesionalitātes* rādītājiem kādā speciālā jomā, kurā ir iegūta attiecīga *kvalifikācija*. Savukārt, jēdzienu *kvalifikācija* var skaidrot kā profesionalitātes līmeni un atbilstību amatam.

Studējot kādā no *profesionālās* izglītības studiju programmām, absolventiem pēc sekmīgas studiju beigšanas tiek piešķirta attiecīgā kvalifikācija, kas nodrošina izvēlētajai profesijai nepieciešamās prasmes un iemaņas. *Profesionālajā* izglītībā, no kuras tika pārņemts jēdziens *kompetence*, vēl līdz pagājušā gadsimta 90. gadiem galvenokārt runāja par nepieciešamajām *kompetencēm* jeb *kvalifikācijām* kādas *profesionālās darbības* veikšanai kā sinonīmiem. Taču pagājušā gadsimta 90. gadu beigās *kvalifikācijas* no *kompetences* sāka strikti nodalīt [19; 14], tādējādi sākot veidot tieši *profesionālās kompetences* raksturojošu nozīmi.

Tomass R. Henšels konstatējis, ka „pieeja, kas nav vērsta uz *kompetenču* veidošanos, *profesionālajā izglītībā* nav nekas jauns, kā to daudzi vēlas uzskatīt. Saprātīga *profesionālā izglītība* vienmēr ir bijusi tendēta uz *sociālās un personiskās kompetences* veidošanos. Taču tās parādās tikai **apslēptās mācību organizācijas** formās un reti kad saistībā ar metodēm vai didaktiskajām pieejām” [19; 14]. Autors arī ieviesa zināmu skaidrību, nodalot *kvalifikācijas* no *kompetences* (sk. 1. tabulu).

1. tabula

**Kvalifikācijas un kompetences kategoriju salīdzinājums [14; 22]**  
**Comparison of Qualification and Competence Categories**

<i>Kvalifikācija</i> ir virzīta uz konkrētu ārējo prasību izpildi	<i>Kompetence</i> ir attiecināma uz subjektu
<i>Kvalifikācija</i> ir saistīta ar konkrētām nepieciešamajām zināšanām un prasmēm profesionālās darbības jomā	<i>Kompetence</i> ir saistīta ar personības veseluma izpratni
<i>Kvalifikācija</i> saistās ar mācīšanu un tās organizāciju no ārpuses	<i>Kompetence</i> ir saistīta ar skolēnu mācīšanās un pašorganizācijas nepieciešamību
<i>Kvalifikācija</i> saistās ar individuālās darbības spēju elementiem, kurus var sertificēt	<i>Kompetence</i> aptver neierobežoti daudzas darbības dispozīcijas

Kopumā analizējot *kvalifikācijas* un *kompetences* kategoriju salīdzinājumu, var secināt, ka autors ir centies nodalīt indivīda attiecīgās speciālās zināšanas, prasmes un spējas no indivīda vispārīgajām zināšanām un iemaņām. Kā redzams 1. tabulā, Tomass R. Henšels spējis nodalīt *kvalifikāciju* un *kompetenci* diezgan vispārināti – nemēģinot iedziļināties ne *kvalifikācijas*, ne *kompetences* struktūru būtībā. Tā, piemēram, autors uzskata, ka *kvalifikācija* saistās tikai ar atsevišķiem individuālās darbības spēju elementiem, bet ne to veidojošo kopējo veseluma sistēmu, arī *kompetenci* autors raksturo diezgan vispārināti, kaut gan ir nepieciešams sīkāk vērst uzmanību uz *kompetences* struktūru, ko var raksturot kā procesu ar iegūstamu rezultātu. *Kompetences* struktūru veido gan *individuālā*, gan *sociālā*, gan *profesionālā* un citas *kompetences*.

Attiecinot *kompetenci* uz kādu konkrētu subjektu, redzam, ka tā ir saistīta ar darbību personiski nozīmīgu mērķu sasniegšanai un ar attiecīgas darbības *kvalitāti*. Tādā kontekstā var runāt par katra cilvēka individuālo potenciālu jeb pieredzē iegūtām un pamatotām spējām, ko var uzskatīt par *individuālu kompetenci*. Katram indivīdam šis potenciāls ir unikāls. „Lai cilvēks iekļautos daudzveidīgajās attiecībās un arī pats tās veidotu, viņam jāspēj sadarboties un sazināties kopīgajā *sociālkultūras vidē*. Līdz ar jauno saziņas līdzekļu biežāku lietošanu paplašinās *komunikācijas* un personības pašnoteikšanās iespējas. Pasaules kopējās informācijas pieejamība un vienota ideju telpa rada nepieciešamību sekmēt jaunu spēju veidošanos” [14].

„*Sociālo kompetenci* veido sociālās prasmes: mērķorientētība, reāls dzīves skatījums, Es identitāte sociālajā vidē, iecietība – spēja kavēt momentreakciju, prasme cīnīties pret ikdienas izaicinājumu. *Sociālā kompetence* ir zināšanas par sociālo un kultūras vidi, prasme uzvesties daudzkultūru sabiedrībā, saskarsmes un saziņas prasme, attieksmes identitāte, vērtīborientācija” [9]. Raksturojot socializācijas un *sociālās kompetences* veidošanos, jārunā par katra cilvēka individuālo pieeju sevī pilnveidošanai un arī mūžizglītībai visas dzīves garumā. Ir svarīgi novērtēt esošās priekšrocības, ko sniedz ne tikai plašsaziņas līdzekļi, bet arī attīstītās informāciju tehnoloģijas dzīves darbībā. Nododot savu pieredzi citiem, papildinot arī savējo, izmantojot sniegtās iespējas un gūstot jaunu pieredzi, cilvēks uzlabo gan savas dzīves *kvalitāti*, gan bagātina arī visas sabiedrības pieredzi, jo *kompetence* izpaužas kā cilvēka potenciāls.

Savukārt, *profesionālā kompetence* ir spīdošas un stabilas karjeras obligāts priekšnosacījums, kuru nodrošina cilvēka spējas un talants, *profesionālā kvalifikācija* un zinātnes atzinumu un darbības paraugu zināšanu kopums, bez kuriem mūsdienā darba tirgū ir grūti konkurēt. Inta Tiļļa savā grāmatā „Sociālkultūras mācīšanās organizācijas sistēma” [14] raksta, ka „*profesionālās darbības kompetence* kā integratīva *kompetence* sevī ietver tās nepieciešamās subkompetences (faktiski – spēju kopas), kuras dominē katrā konkrētajā nozarē.” Arī Rainhards Baders uzskata, ka *profesionālās darbības kompetences* būtība ir „cilvēka spēja un gatavība atbilstoši darboties profesionālajās situācijās, personiski plānojot un sabiedriski uzņemoties atbildību. Tas nozīmē – spēt rast risinājumu, pamatojoties uz zināšanām, pieredzi un uz savām idejām un prast šo risinājumu gan novērtēt, gan pilnīgot, tādējādi attīstot savu darbības spēju” [17; 14]. Var piekrist abu autoru secinājumiem, jo *kompetence* ir ne tikai process, kuru var attīstīt un pilnveidot, bet arī konkrētā posmā iegūstamais rezultāts, kuru apstiprina mācību procesā sasniegtais *kvalifikācijas* līmenis.

„Konkurences apstākļos iegūtās *profesionālās kompetences kvalitāte* nosaka jauno speciālistu iespējas darba tirgū, viņu vietu reālajā dzīvē un *karjeras* attīstības iespējas darba tirgū. Tādēļ arī skolu un augstskolu izglītības saturā arvien jūtama tendence aktualizēt cilvēka apziņas raksturīgo darbību – domāšanu, pievēršot lielāku uzmanību augstāka līmeņa domāšanas stratēģijas attīstībai, īpaši akcentējot ētiskās domāšanas un *vērtībizglītības* nozīmi. No *vērtībizglītības* teorijas viedokļa izglītības process sekmē objektīvo vērtību transformēšanos indivīda subjektīvajā jēgā” [11], ko var uzskatīt par *individuālās kompetences* veidošanās procesu.

Līdzīgās domās ir arī zinātnieks Rūdolfš Arnolds, kas uzskata, ka *kompetence* aptver neierobežoti daudzas darbības integrējošus rādītājus (dispozīcijas) un tai ir raksturīgas sekojošas pazīmes:

- *kompetence* ir saistīta ar darbības subjektu;
- *kompetence* ir aplūkojama no personības veseluma pieejas;
- *kompetence* ir saistāma ar subjekta spēju pašorganizēties;
- *kompetenci* iegūst mācoties. [16]

Var piekrist arī Intas Tiļļas uzskatam, ka cilvēku veido pieredze, saziņas un mācības: „*Kompetence* nosaka cilvēka darbības un izturēšanās veidu. Mācīšanās un refleksijas par to veicina *kompetences* attīstību un pilnīgošanos. *Kompetence* tiek aktualizēta, pamatojoties uz ārējo impulsu un iekšējo enerģiju kādā darbības situācijā”

[14]. Principā *kompetence* ir jāaplūko kā subjektīvā (spēju veselums, pieredze) un objektīvā (pieredzes gūšanas iespējas) mijiedarbība (sk. 2. tabulu). Subjektīvajā aspektā ietilpst tādas individuālajā pieredzē pamatotas kognitīvās, emocionālās, voluntārās, fiziskās, sociālās un metakognitīvās spējas, kas izpaužas kā cilvēka potenciāls. Objektīvajā aspektā *kompetenci* veido pašpieredze, citu un pasaules pieredze.

„Savukārt, pašpieredzi veido personiski nozīmīgas zināšanas, dzīves darbībā iegūtās prasmes un attieksmes pret sevi, citiem un pasauli. Citu pieredze ir citiem nozīmīgas zināšanas, citu dzīves darbībā vērotās prasmes, citu attieksmes pret sevi, citiem un pasauli, bet pasaules pieredze – deklaratīvās un procesuālās zināšanas, daudzveidīgās dzīves darbībā lietojamās prasmes un daudzveidīgās pastāvošās attieksmju sistēmas (sk. 2. tabulu) [14].

2. tabula

### Kompetences priekšmetiski saturiskā struktūra [14, 37]

#### The Subjective Contextual Structure of Competence

<b>Individuālā kombinācija</b>	Subjektīvais ← Objektīvais	<b>Individuālā pieredzē pamatota spēju kopa</b>				
		Kognitīvās spējas	Emocionālās spējas	Voluntārās spējas	Fiziskās spējas	Sociālās spējas
		Metakognitīvās spējas				
		<b>Pieredzes gūšanas iespējas dzīvesdarbībā</b>				
		Pašpieredze		Citu pieredze		Pasaules pieredze
		Personiski nozīmīgas zināšanas	Dzīvesdarbībā iegūtās prasmes	Sava attieksme pret sevi, citiem, pasauli	Citiem nozīmīgas zināšanas	Citu dzīvesdarbībā vērotās prasmes
		Citu attieksme pret sevi, citiem, pasauli	Deklaratīvās un procesuālās zināšanas	Daudzveidīgās dzīvesdarbībā lietojamās prasmes	Daudzveidīgās pastāvošās attieksmju sistēmas	

Tātad, kā liecina 2. tabulas dati, var secināt, ka *kompetence* ir pieredzes gūšanas iespējās pamatota spēju un pieredzes individuālā kombinācija, kā arī cilvēka radošumu var uzskatīt par *kompetences* izpausmi. „Procesuālajā izpratnē *kompetence* nepārtraukti pilnīgojas, jo spējas attīstās mūžilgi, pilnveidojas pieredze un rodas arvien jaunas pieredzes gūšanas iespējas” [14]. Tāpēc *kompetenci* var raksturot kā procesu un rezultātu.

*Kompetenci* kā rezultātu uzsver arī Andreass Bruks [18; 14], kas mēģina attīstīt *kompetences* sistēmisko izpratni, pētot *kompetences* veidošanos, individuālās bāzes *kompetences* no antropoloģiskās perspektīvas, skaidrojot tās ar cilvēka veseluma pieeju un dzīvesdarbības procesu sistēmiskumu. „Vispirms zinātnieks rod atbildi uz jautājumu, kuros gadījumos var runāt par *kompetentu* cilvēku. Viņaprāt, tas ir tad, kad

- cilvēks ir spējīgs atbilstoši situācijai droši un sekmīgi realizēt savu nodomu;
- cilvēkam ir zināšanas un prasmes, lai risinātu problēmas un uzdevumus;
- cilvēks prot sekmīgi plānot savu darbību jaunās sarežģītās situācijās” [14].

Mūsdienā strauji augošā informāciju tehnoloģiju laikmetā zinātnieki un praktiķi visās izglītības pakāpēs pašreiz strādā pie inovatīvām koncepcijām, kas virzītas uz tādu mācību procesa organizēšanu, kas nodrošina katra cilvēka individuālās pieredzes konstruēšanas iespējas. Jaunās mācīšanās kultūras saturs pamatojas uz pieredzes sasaisti ar jaunajiem personiski nozīmīgiem mācību satura elementiem un vērtībām, kā arī atbilstošām mācīšanās metodēm un savstarpējās sadarbības un saziņas formām. Institucionāli noteiktās mācības paplašinās ar tādām iespējām, ko piedāvā neformālā mācīšanās, kā arī mācīšanās infrastruktūru daudzveidība.

Pedagoģiskā procesa uzdevums ir veidot personības vērtīborientāciju un pašvērtēšanas prasmes. Šādu procesu raksturo arī Aino Kuzņecova savā grāmatā „Profesionālās ētikas pamati” [11], aplūkojot to kā *vērtībizglītības procesu* – „kā saskarsmi, kurā norit informācijas un domu apmaiņa, dalīšanās pieredzē un izjūtās”, kas sekmē patstāvīga, atbildīga un radoša topošā speciālista personības attīstību, līdztekus konkrētu studiju kursu satura apguvei rosinot viņu apzināties sevi kā vērtību, liekot aizdomāties par savu vērtīborientāciju un aktivizējot vērtībapziņu. Ir būtiski ne tikai konstatēt studējošās jaunatnes galvenās vērtībievīzes, bet arī attīstīt katra studējošā spējas kritiski un radoši spriest, prasmi orientēties jaunās situācijās, pareizi vērtēt lietas, parādības, procesus – visu, kas ir cilvēcīgi mūžīgi vērtīgs un nozīmīgs. Šajā gadījumā ir iespējams runāt arī par katra studējošā personiskajām *profesionālajām vērtībām*. Kā vienu no *profesionālajām vērtībām* var minēt katram indivīdam piemītošo *kompetenci* attiecīgajā *profesionālajā darbībā*, kuru iespējams pilnveidot, nepārtraukti apgūstot inovatīvos procesus un apkopojot informāciju katrā nepieciešamajā nozarē. Tāpēc nepieciešams sīkāk analizēt, kas ir *profesionālisms*.

*Svešvārdu vārdnīcā* [3] vārdam *profesionālisms* [fr. *professionnalisme*, ang. *professionalism* < lat.] ir vairāki skaidrojumi: 1. nodarbošanās (ar ko) kā ar profesiju; 2. profesionālā meistarība, kvalificētība; augsta kvalifikācija. 3. *lingv.* Vārds, vārdu savienojums, ko lieto kādas profesijas pārstāvji, bet kas nav oficiāls termins.

Katrā profesijā atbilstoši tās specifikai var izdalīt vismaz trīs vērtību pamatveidus:

- afektīvās (aktīvās jeb jūtu) vērtības – savas profesijas cienīšana, lepošanās ar to, arī iejūtība un cieņa;



- kognitīvās vērtības – zināšanu vērtības, gan *profesionālās*, gan tās, kas paplašina vispārējo redzesloku, arī zināšanas saskarsmē;
- psihomotorās vērtības – *profesionālo* iemaņu vērtības, kuras var izkopt tikai praktiskā darbībā [6].

„**Profesionālisms** ir uz dziļu savas misijas apzināšanos, pilnīgām zināšanām savā profesijā, augstu inteliģenci, pārliecību, darba mīlestību, pieredzi un nepārtrauktu pašpilnveidi balstīta prasme augstā kvalitātē veikt savu darbu, ievērot morāles un ētikas normas, dot iespēju būt ekspertam savā jomā” [5]. Analizējot *profesionālisma*, *kvalifikācijas* un *kompetences* mījsakarības, var piekrist profesores S. Lasmanes atzinumiem, ka:

- „nav viegli nošķirt, kur beidzas personīgā dzīve un prasības un kur sākas profesijas saistības. Tās savstarpēji viena otru ietekmē. Ne vienmēr labs cilvēks ir labs profesionālis;
- profesijas jēdziens, augsta *profesionalitāte* pārvēršas par fikciju, ja to nebalsta ētiskums, ja to nevada ētiska domāšana, ētiska mācība, kas pastāvīgi atgādina ne tikai par savām vajadzībām un interesēm, bet arī par citu cilvēku vajadzībām un interesēm, ņemot vērā, ka tās var būt līdzīgas, bet var būt arī atšķirīgas (piemēram, pedagogam un studentam, trenerim un audzēknim, vadītājam un darbiniekam);
- speciālists, kurš sevi uzskata par pilnīgu *profesionāli*, atrodas vai nu zemu prasību vidē, vai demonstrē savu nozīmīgumu, uzskatot citus par garīgi vai fiziski vājākiem;
- cilvēks kā speciālists savu būtību īsti apstiprina, sevi pilnveidojot, ceļot sava darba *profesionālo* līmeni, pārvarot arī tieksmi ārišķīgi tēlot sevi kā labu, gudru, kulturālu u. tml.” [12].

Protams, nedrīkst nodalīt katra indivīda vēlmi apgūt un papildināt tikai sev piemērotās *profesionālās* iemaņas no kopējā studiju procesa, bet ar mācību procesa palīdzību ir jāveicina studējošā vēlme apgūt pēc iespējas pilnīgākas *kvalifikāciju* raksturojošas prasmes, iemaņas un zināšanas, kas rada *kompetences* – kā rezultāta – esamību. Tāpēc pasaules līmeņa augstākās izglītības attīstības atslēgvārds galvenokārt ir *kvalitāte*. Piemēram, konkurētspējīgas augstskolas darbības *kvalitāti* [11] var raksturot ar jauno speciālistu

- **profesionālo kompetenci** (zināšanas, prasmes, iemaņas, attieksmes);
- sagatavotību dzīves darbībai;
- konkrētu *profesionālo* lomu un tās morālo pamatsaistību apzināšanos un izpildi;
- augstu pienākuma un atbildības izjūtu;
- patstāvību darbā un spriedumos;
- spēju un gatavību sadarbībai;
- prasmi izstrādāt, pieņemt un vērtēt lēmumus;
- uzdrīkstēšanos rīkoties un tamlīdzīgi.

Tātad arī *profesionālā kompetence* ir *profesionalitātes kvalitātes* rādītājs, kuru var iegūt mācību procesa rezultātā. *Profesionālās* darbības *kompetences rādītāji* [9] ir: vispārējo zināšanu līmenis, profesionālo zināšanu un prasmju līmenis, reflektējošās domāšanas spējas, konceptuālās spriešanas spējas, stratēģiski metodiskās spējas,

paraugfunkciju spējas, autoritāte, spēja iejusties situācijās, cilvēciskuma (humanitārās) spējas, pedagoģiskās un sociālās psiholoģijas prasmes, komunikatīvās spējas un sadarbības prasme, pārliecināšanas (ticamības) spējas, radošas darbības spējas, zināšanu lietošanas kultūra, valodas zināšanas, domāšanas prasmju līmenis. Visas šīs zināšanas, prasmes, iemaņas ir iespējams veidot un attīstīt mācību procesā.

„*Profesionālās kompetences* veidošanās process ir atkarīgs no zināšanu līmeņa, pieredzes, vērtīborientācijas, informatīvā nodrošinājuma, radošuma, aktivitātes, zināšanu socializācijas un prasmes pielietot profesijā” (sk. 3. tabulu).

3. tabulas informācija liecina, ka visus augšminētos *profesionālās darbības kompetences* rādītājus ir iespējams iedalīt vismaz trīs stadijās (pieredze, eksperiments; reflektīvā novērošana; uzskatu apkopošana, sistematizēšana, kvalificēšana), kā rezultātā arī *kompetences* struktūru var apvienot kopējā – rezultatīvā *kompetencē*. Tieši rezultatīvā *kompetence* veicina katra indivīda gatavību gan konkrētajam *kvalifikācijas* līmenim, gan dzīves darbībai kopumā. Tāpēc var noteikt šādus *profesionālās kompetences parametrus* [11]:

- *zināšanas*: piemēram, profesionālajā ētikā, kādā speciālā (sporta) pedagoģijā, psiholoģijā, sabiedrisko attiecību teorijā, izglītības un sporta ekonomikā, menedžmentā, mārketingā, socioloģijā, reklāmā, likumdošanā, grāmatvedībā, lietvedībā, finansēs, informātikā, svešvalodās u. c.;
- *prasmes*: noteikt, noformulēt problēmas būtību, izvirzīt mērķi un panākt tā izpildi, pieņemt lēmumus, atrast darba formas, publiski uzstāties, risināt dienesta sarunas, organizēt pieņemšanas, prezentācijas, rosināt cilvēkus darbam, redzēt attīstības perspektīvu u. c.;
- *iemaņas*: saskatīt attīstības perspektīvu, izvirzīt un realizēt mērķus, noteikt un noformulēt problēmas, atrast galveno darba posmu, pieņemt savlaicīgus un pareizus lēmumus, publiski uzstāties, racionāli organizēt savu personālo darbu un tamlīdzīgi.

3. tabula

**Profesionālās kompetences matrica [15]**  
**The Professional Matrix**

Stadijas	Ieguldījumu kompetence	Procesuālā kompetence	Rezultatīvā kompetence
Pieredze, eksperiments	Uzvedība, uz vērtībām orientēta profesionālā darbība	Iemaņas sadarbībā, interakcijā, mijattiecības	Uzvedības novērtējums eksperimentā
Reflektīvā novērošana	Analītiskās atspoguļošanas prasmes un zināšanas	Zināšanu adaptēšana, iemaņu integrēšana profesijā, uzskatu veidošana	Jaunas zināšanas un vērtīborientācija, risinājumu novērtējums un analīze
Uzskatu apkopošana, sistematizēšana, kvalificēšana	Modelēšanas prasmes	Spējas integrēt un atspoguļot pieredzi	Praktiskās darbības modeļi, novitātes

Aino Kuzņecova apliecinā arī, „ka *profesionālās kompetences struktūra, kas veicina studentu personības attīstību un gatavību dzīves darbībai, ietver:*

- 1) Prasmi veicināt atbildīgas, uzņēmīgas un radošas personības veidošanos:
  - veicināt un nostiprināt pozitīvu dzīves uztveri, veselīgu paškritiku;
  - sekmēt atbildības, patstāvības, uzņēmības veidošanos;

- sekmēt pozitīvu saskarsmi;
  - veicināt mērķtiecību un sekmēt neatlaidību;
  - veicināt spēju adaptēties un integrēties mainīgajā vidē.
- 2) Prasmi veicināt patstāvību spriedumos un darbībā:
- sekmēt ētiskās domāšanas kultūru un radošo spēju attīstību;
  - sekmēt uzdrīkstēšanās spēju, spēju novērot, analizēt un vērtēt savu un citu rīcību, izdarīt loģiskus secinājumus;
  - sekmēt produktīvas, ētiskas darbības un uzvedības motivāciju;
  - veicināt spēju pārlicinoši izteikt savas domas, viedokli;
  - rosināt interesi par mūsdienu ētikas aktualitātēm valstī un pasaulē, analizēt tās;
  - veicināt spēju noteikt prioritātes savā dzīvē;
  - veicināt disciplinētību un spēju koncentrēties darbam un sportam;
  - palīdzēt izprast neveiksmju cēloņus u. tml.” [11].

Lai veicinātu katra indivīda *profesionālās kompetences* attīstības un pilnveidošanas iespējas, pēdējos gados tiek veicināta plašāka pieejamība augstākajai un arī profesionālajai izglītībai; tas savukārt veicina pārmaiņu nepieciešamību Latvijas izglītības sistēmā un saturā. Strauji mainās studentu kontingents gan vecuma un pieredzes, gan reizēm arī izglītības līmeņa ziņā, jo daudzi studē, lai iegūtu otro vai pat trešo *kvalifikāciju* dažādās jomās, tāpēc, kā mana pieredze liecina, bieži studējošo zināšanu un izpratnes līmenis ir atšķirīgs. Arvien skaidrāk iezīmējas akcents uz dažādu pētniecisko prasmju pilnveides nepieciešamību un to lietošanas pieredzes bagātināšanu studiju procesā. Inovatīvu studiju organizācijas formu meklējumos pakāpeniski jāattīsta paškritiska akadēmiska organizācijas kultūra, kas rada nepieciešamību pastāvīgi uzlabot mācīšanas/mācīšanās vidi un studējošo kapacitāti. Kaut vai studējošo vecuma atšķirības veicina studiju procesa dažādošanas nepieciešamību, veidojot gan individuālu, gan grupas darba pieeju. Arī amerikāņu pētnieki secinājuši, ka gados vecāki studenti, lai gan ir noslogoti ar darbu un ģimenes rūpēm, pret mācībām attiecas nopietnāk, viņiem iegūto zināšanu izmantošanai ir reālāki un praktiskāki mērķi un vērtīga dzīves pieredze, kas kopumā parasti dod labākus rezultātus nekā gados jaunākiem studentiem. Parasti dzīves pieredzi uzskata par pozitīvu faktoru, un, jo lielāka ir dzīves pieredze, jo lielāka varbūtība, ka cilvēks saprātīgi un ar cieņu atradīs izeju dažādām jaunām un sarežģītām dzīves situācijām.

Savukārt, studiju procesā ir iespējamas arī problēmsituācijas, kad pārāk liels informācijas daudzums „deformē izglītības vajadzības un izraisa problēmas izglītības nodrošināšanā:

- bailes no nākotnes;
- atkarība no informācijas,
- veco un jauno zināšanu konkurence,
- vispāratzīto vajadzību dominēšana,
- zināšanas specializācija un sadrumstalotība” [13].

Jaunas informācijas jeb vienkārši informācijas izmaiņas var būt ne tikai kvantitatīvas, bet arī kvalitatīvas: jauniegūtā informācija bieži vien ir pretrunā ar cilvēku iepriekšējiem priekšstatiem, kas izraisa savdabīgu zināšanu konkurenci cilvēka apziņā, rodas nepieciešamība atteikties no jau agrāk pārbaudītiem priekšstatiem, kas

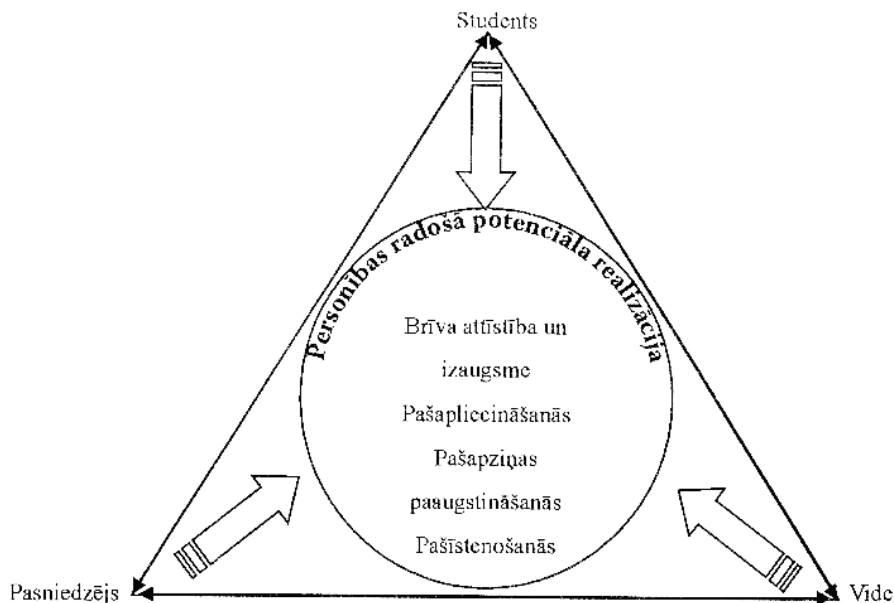
var būt nopietns šķērslis jauno zināšanu pieņemšanai un internalizācijai (adaptācijai) cilvēka apziņā.

Tāpēc jāpiekrīt Ingridas Muraškovskas apgalvojumam, ka, „konkretizējot zināšanu sabiedrībā nepieciešamo vispārējo zināšanu saturu, rodas jautājums par to, cik lielā mērā šīs zināšanas un prasmes ir autonomas vai savstarpēji saistītas. Informācijas sabiedrībā reālu informācijas filtrēšanu var nodrošināt tikai katra indivīda veselais saprāts, jo tehnoloģiskā vide kā jebkura sarežģīta sistēma nav pietiekoši droša. Saprātīgumu var iemācīt, mācot domāt. Domāšana, īpaši sistēmiskā domāšana, ir pamats informācijas prasmēm. Tā palīdz veidot arī vienotu pasaules ainu, nodrošinot saiknes starp zināšanām” [13], tikai šajā gadījumā informācijas prasmju pamatu nosaka selektīva izvēle.

Mūsdienu zināšanu sabiedrībai aktuāli ir tādi informācijas produkti, kas ir ar augstu izmaiņu līmeni un kuru radīšanai nepieciešamas augšminētās vispārējās zināšanas. Aktuāla tai ir arī ātra zināšanu pielietošana praksē, ko sekmē konkrēto zināšanu apgūšana, nosakot tādu izmaiņu līmeni, kurš dotajā laikā nepieciešams cilvēka konkrētajā *profesionālajā* darbībā, tāpēc rodas arī iespēja veidot atbilstošu tālākizglītības piedāvājumu, kas balstās uz vispārējām un arī konkrētām zināšanām. „Izglītības piedāvājumu diferencēšana un līdzsvarota, kompleksa izmantošana ļauj veiksmīgāk virzīties uz zināšanu sabiedrības mērķiem” [13].

Šajā gadījumā nepieciešams analizēt mijdarbību, kuru veido studējošais un pasniedzējs kādā konkrētā sadarbības vidē. Tā, piemēram, tieši pieaugušo izglītībā, kur vairāk akcentēta tieši mācību vide, savstarpējo mijdarbību var attēlot kā minēto komponentu attiecību, kuras rezultātā notiek personības radošo spēju realizācija (sk. 1. att.). No 2000. līdz 2004. gadam veikts pētījums, kurā tika iesaistīti Latvijas vispārīzglītojošo skolu dabaszinātņu skolotāji un kurā analizēja informāciju komunikāciju tehnoloģijas (IKT) apguves un apmācības lietošanas procesu. Pētījuma rezultātā tika izstrādāti studenta, pasniedzēja un mācību vides mijdarbības raksturojošie rādītāji. Kā galvenos studentu raksturojošos rādītājus autore Rita Birziņa min:

- 1) **studenta gatavību mācīties**, kas rosina *mācīšanās mērķa apzināšanos*, studējošā *iekšējo motivāciju*, tātad *profesionālās kompetences* pilnveidošanas iespējas; zināšanu iegūšanu, kas nepieciešamas tiešā darba veikšanai; pašizglītību; *ārējo motivāciju*, kas rada jauna darba iespējas; karjeras attīstības iespējas; atalgojuma paaugstināšanas iespējas; pašapliecināšanos, ka datorprogrammu pārzināšana pašlaik ir moderna; kā arī šo apmācību iespējas izmantošana;
- 2) **pieredzi**, kas nodrošina *datorlietošanas prasmju līmeni*: gan pamatiemaņu apguvi, gan pamatiemaņu nostiprināšanu, izmantojot lietišķās programmas; iespēju datorprasmes sistemātiski izmantot savā ikdienas darbā;
- 3) **mācīšanās veidus** – ir iespēja izvēlēties *mācību metodes un paņēmienus*: pasniedzēja teorētisks stāstījums, praktiska demonstrācija, praktisku uzdevumu veikšana, arī pasniedzēja praktiska palīdzība, instruktīva materiālu izmantošana, kursa biedru praktiska palīdzība, darbs pāros, darbs nelielā grupā (3–4 cilvēki);
- 4) **grūtības datorprasmju apguvē**, galvenokārt – *zināšanu trūkums*, piemēram, angļu valodas nezināšana, datorprogrammu nepārzināšana; arī *laika trūkums* (stundu garums ir ierobežots); *datora pieejamības problēmas* (nepietiekams datora nodrošinājums skolās – skolēnam nav iespējams vienam pašam atrasties pie datora); *psiholoģiskas problēmas* – bailes no datora un stress, ka nepagūs savlaikus izdarīt visu nepieciešamo).



1. att. Savstarpējā mijdarbība starp studentu–pasniedzēju–mācību vidi [7, 53]  
*Mutual Interaction Between the Student and Teacher – Training Environment*

Pasniedzēju raksturojošie rādītāji:

- 1) **personiskās rakstura īpašības** (ir nepieciešamība pēc atbildības sajūtas; saskarsmes prasme; tolerance; empātijas; spējas nepieciešamības gadījumā mainīties, adaptēties (fleksibilitāte));
- 2) **profesionālātes kritēriji** (*kompetence* – nepieciešamās priekšmeta teorētiskās zināšanas; mācību metožu pārziņāšana; pieaugušo psiholoģijas zināšanas; plānošanas un organizatoriskās spējas; spēja motivēt mācīšanos; veicināt pašmācību, veidot atbilstošu mācīšanās vidi);
- 3) **loma mācību procesā** (pasniedzējam jābūt atbalstītājam, padomdevējam, sadarbības partnerim, teorijas speciālistam, ziņošanai praktiķim).

„Pieaugušo izglītībā mācībām piemērota vide ir viens no svarīgākajiem faktoriem, kas ietekmē savstarpējo attiecību veidošanos studenta un pasniedzēja starpā” [7].

Mācību videi Rita Birziņa noteica šādus raksturojošus rādītājus:

- 1) **mācību programmas izveide** (*praktiska un atbilstoša konkrētai mērķgrupai; viegli maināma un piemērojama kursu laikā*);
- 2) **piemērotu mācību paņēmieni izvēle** (*konkrēta darba uzdevuma vai problēmas risināšana; individuāla pieeja klausītājam; sadarbība ar klausītāju; darbs grupās; pieaugušo mācīšanās stilu ievērošana; iemācītā atkārtošana un nostiprināšana*);
- 3) **mācību materiālu piedāvājums un datorvides nodrošinājums** (*datora pieejamība; interneta pieslēgums; lietojamība – datora darbības jauda un ātrums, programmu piedāvājums, mainība, lietotāja konsultācijas iespējamība, tehniskās palīdzības nodrošinājums; mācību materiāli – ir pieejami, lietotājs prot tos atrast, ir praktiski un ērti izmantojami*).

Kā rāda pieredze, var piekrist Birziņas pētījuma rezultāta apkopojošiem un raksturojošiem rādītājiem, jo mijdarbība starp pasniedzēju, studējošo un vidi veidojas (un ir jārada) jebkurā apmācību procesā, arī *profesionālās* izglītības apmācību procesā, kur veidojas *profesionālā kompetence*. Tikai mācību vide ir jāpielāgo katrai studiju programmai un individuāli katram mācību priekšmetam. Gribu uzsvērt, ka, lai mācību vidē veiksmīgi norisinātos mijdarbība starp studējošajiem un pasniedzējiem, jāņem vērā, ka arī pašiem studējošajiem piemīt ļoti daudz individuālo atšķirību. Tā ir gan mācīšanās stila, gan stratēģijas izvēle, kas saistīta ar individuālo pieeju dažādām mācīšanās situācijām. Ir jāņem vērā arī iespējamie kavēkļi, ko var radīt studentu vājās zināšanas apgūstamās studiju programmas vai atsevišķa priekšmeta ietvaros, vai vispārēja nezināšana (arī nevēlēšanās zināt). Sava nozīme arī psiholoģiskajiem faktoriem: bailes no jauno zināšanu neprasmes izmantot praksē, kas var radīt stresa situāciju.

Lai varētu uzlabot dažādu studiju programmu apguvi un tieši *profesionālās kompetences* veidošanos kādā konkrētā studiju procesā, manuprāt, jāņem vērā, ka bez obligātajiem, piemēram, biznesa mācību priekšmetiem, ir jāveicina studentu biznesa un personīgās prasmes visos mācību priekšmetos. To var panākt, izvēloties atbilstošas mācību metodes, piemēram, studiju priekšmeta apgūšanas ietvaros iespējamu projektu izstrāde un šo projektu vadība, kas norisinās kā darbs komandā, kur tiek izmantotas diskusiju, *brainstorming* un prezentācijas prasmes, vai arī semināru veidā. Vairāk uzmanības ir jāpievērš tieši katra studējošā sociālajām prasmēm: komunikācijas prasmei, sava viedokļa paušanai un aizstāvēšanai.

Studentu sociālo *kompetenci* var veidot kontekstā arī ar dažādiem tehniskajiem mācību priekšmetiem. Katrā mācību priekšmetā, iespējams, ir nepieciešami gan saturiskie, gan metodiskie uzlabojumi, kas var veicināt sadarbību ar darba devējiem gan studiju programmu izstrādē, gan studiju procesa laikā. Tas savukārt veicinātu Latvijas izglītības sistēmas pilnveidošanu un nostiprināšanu. Kā liecina prakse, viens no veidiem, kas palīdz pilnveidot studējošā *profesionālās kompetences* veidošanos studiju procesā, ir **komandas darbs**. Tas rosina komandas dalībnieku *kompetences* (zināšanu, prasmju, spēju) attīstību.

- Komandas darbs uzlabo zināšanu un mācīšanās kvalitāti, jo dažādiem ekspertiem vienā vai atšķirīgās jomās ir atšķirīgas pieejas un specializācijas. Komandas locekļi gūst integrētākas zināšanas, attīstīta jaunas spējas un prasmes.
- Komandas locekļi gūst jaunu skatījumu un atziņas, novērojot cits citu sadarbībā. Atšķirīgie viedokļi uzvedina uz jaunām pieejām pētījumu veikšanai.
- Jaunie komandas locekļi mācās no pieredzē bagātākajiem. Viņi var tikt ievirzīti profesionālajā darbā daudz ātrāk un efektīvāk.
- Komandas locekļu stiprās puses var tikt apvienotas, vājās – mazinātas un koriģētas. Savstarpēji kontaktējoties, tiek papildinātas zināšanas, var gūt mācību no savām un citu kļūdām.
- Problēmas komandā paver komandas locekļiem izaugsmes iespējas. Komandas biedru personīgo izaugsmi veicina tie izaicinājumi, ko šīs problēmas piedāvā. Problēmas tiek apspriestas un pārdomātas, iespējamie risinājumi – izmēģināti un novērtēti, viss mācību process virzās uz augstāko līmeni. Ar laiku tas pozitīvi ietekmē komandas dalībniekus, jo viņu pašpārliecinātība kļūst stabilāka.

Darbojoties komandā, notiek komandas dalībnieku kopējās *kompetences* izmantošana komandas kopējā mērķa sasniegšanā: komandas dalībnieki darbojas, lai

sasniegtu studiju kursa mērķus, pilnvērtīgāk apgūtu mācību vielu, pilnveidotu savas individuālās *kompetences* un *profesionālo* darbību, analizētu un novērtētu iegūtos kopējas darbošanās rezultātus. Komandas darbības laikā tās locekļi apmainās ar atklāsmēm, ierosina jaunas pieejas un apstrīd pieņēmumus, iesaistot kopējā sadarbības procesā gan apkārtējo vidi, gan pasniedzējus. Tas veicina gan pasniedzēju, gan studentu pašdisciplīnas nostiprināšanos un izaugsmi.

Darbojoties komandā, ir novērojams elastīgums problēmrisināšanā, ko nodrošina speciālistu dažādie skatījumi un resursi, kopēja atbildība par mērķu sasniegšanu un efektīvi sadalīti veicamie uzdevumi, savstarpējs psiholoģisks atbalsts un atgriezeniskā saite. Ir novērojama komandas biedru labāka izpratne par partneru specialitātes būtību un labākas iespējas komandas biedriem iepazīt citam citu. Veiksmīgāk tiek sadalīti dalībnieku uzdevumi, kas veicina pozitīvu sadarbības paraugu labvēlīgu ietekmi uz studentu darba grupu. Un, protams, ir novērojama augstāka darba kvalitāte.

Tomēr ir jāsecina, ka kopīga darbošanās komandā liek analizēt arī trūkumus:

- zināma studējošā autonomijas ierobežošana;
- var veidoties problēmas komandas dalībnieku attiecību dēļ;
- savas atbildības novirzīšana uz kolēģiem;
- dalībnieku priekšstats, ka darbs komandā prasa lielāku darba ieguldījumu;
- grūtības komandas dalībniekiem, kuras var rasties ne savas vainas dēļ (piemēram, gadījumā, ja kāds dalībnieks neizpilda uzdoto pienākumu).

Komandas darbs ir perspektīvs tikai un vienīgi, ja ir izveidota apmācību procesam labvēlīga vide. Šajā ziņā liela nozīme ir akadēmiskā personāla spējām, *profesionalitātei* un savstarpējai vēlmei sadarboties. „Akadēmiskai videi piemīt īpaša aura, kuru raksturojam subjektīvi, atkarībā no mūsu pieredzes. Cilvēks mācās jebkurā vidē un jebkuros apstākļos, jo jebkura pieredze būtībā ir mācība. Jo vairāk cilvēks ir pieredzējis, jo vairāk atšķirsies viņa izglītības iestāžu un vides, kurā viņš izglītojās, uztvere. Vislielākā loma „īpašās” vides radīšanā ir pedagogiem, kas nodrošina izglītības procesu kādā konkrētā vidē. Izglītošanu pedagogi veic ne tikai lekcijās, semināros vai citās nodarbībās, bet arī ar savas pedagoģiskās darbības paraugu” [8].

## REZUMĒJUMS

1. *Kompetence* ir process un rezultāts.
2. Kaut arī *profesionālās kompetences* jēdziena saturs nav pilnībā atklāts, visbiežāk cilvēks ir jāskata kā veselums, kas ir *kompetenču* nesējs darbībā, vienlaikus atsedzot pat vairāku *kompetenču* funkcijas un parametrus, to skaitā, nepieciešamās *zināšanas*, *pieredzi*, *prasmes* un *iemaņas* zināšanas un pieredzi izmantot darbībā.
3. *Profesionālā kompetence* var veidoties studiju un sadarbības procesam labvēlīgas vides, *kompetentu* un *profesionālu* pasniedzēju un pozitīvi darboties gribiņu studējošo mijdarbībā.
4. *Profesionālās kompetences* veidošanos studiju procesā var veicināt kopīga studējošo un pasniedzēju sadarbība komandā.

## LITERATŪRA

1. *Pedagoģijas terminu skaidrojošā vārdnīca*. Aut. kol. V. Skujiņas vadībā. Rīga : Zvaigzne ABC, 2000, 248. lpp.
2. *Svešvārdu vārdnīca*. Aut. kol. Rīga, 1978.
3. *Svešvārdu vārdnīca*. J. Baldunčika redakcijā. Rīga : Jumava, 1999, 880. lpp.
4. Puriņa, R. *Svešvārdu vārdnīca*. Rīga : Avots, 2004, 565. lpp.
5. *Nākotnes izglītības meti*. UNESCO starptautiskās komisijas ziņojums „Izglītība divdesmit pirmajam gadsimtam”. Rīga : Vārti, 1998.
6. *Saskarsme audzēkņiem*. Aut. kol. Rīga : Jumava, 1999, 296. lpp.
7. Birziņa, R. Andragoģiskais modelis: teorija un prakse dabaszinātņu skolotāju IKT apguvē. *Pētījumi pieaugušo pedagoģijā*. Rīga : LU Akadēmiskais apgāds, 2005, 120. lpp.
8. Briede, D. Akadēmiskā personāla darbība komandā. *Pētījumi pieaugušo pedagoģijā*. Rīga : LU Akadēmiskais apgāds, 2005, 120. lpp.
9. Garleja, R. *Darbs, organizācija un psiholoģija*. Rīga : RaKa, 2003, 200. lpp.
10. Garleja, R. *Kompetences un karjeras virzītājspēku mijsakarbības. Latvijas Universitātes raksti. Ekonomika, III*, 671. sēj., 2004, 446. lpp.
11. Kuzņecova, A. *Profesionālās ētikas pamati*. Rīga : RaKa, 2003, 202. lpp.
12. Lasmāne, S. *Ierēdņa ētika*. Rīga : Valsts Administrācijas skola, 1995.
13. Muraškovska, I. Zināšanu sabiedrība un pieaugušo izglītības piedāvājums. *Pētījumi pieaugušo pedagoģijā*. Rīga : LU Akadēmiskais apgāds, 2005, 120. lpp.
14. Tiļļa, I. *Sociālkultūras mācīšanās organizācijas sistēma*. Rīga : RaKa, 2005, 296. lpp.
15. Torington, D., Hall, L. *Personnel Management*. 2nd ed. Prentice Hall, 1991, p. 661.
16. Arnold, R. *Von der Weiterbildung zur Kompetenzentwicklung – neue Denkmodelle und Gestaltungsansätze in einem sich verändernden Handlungsfeld*. Gutachten für die Arbeitsgemeinschaft Betriebliche Weiterbildungsforschung e. V. Kaiserslautern, 1997.
17. Bader, R. *Entwicklung beruflicher Handlungskompetenz in der Berufsschule, Zum Begriff „beruflichen Handelskompetenzen” und zur didaktischer Strukturierung handlungsorientierten Unterrichts*. Dortmund, 1990.
18. Bruck, A. Welche Kompetenzen? Anforderungen, Grundlagen und Ueberlick aus antropologischer Perspektive, in Basiskompetenzen. Reihe: 7, *Praktische Kompetenz*, 1.1., 2002. Available: <http://www.basiskompetenzen.de>.
19. Henschel, T. R. *Dialogische Handlungs- und Entscheidungs- kompetenzen, Welche Bildung brauchen wir für das Wissenszeitalter?* 2001. Available: [http://bildung.deutschebank.de/pdf/12\\_henschel.pdf](http://bildung.deutschebank.de/pdf/12_henschel.pdf).

## Summary

In the article “*Establishment of Professional Competence During the Study Process*”, the individual’s necessity of *professional competence* establishment and development and the readiness for life are studied. Using the theoretical literature analysis method, the explanations of the terms and results connected with the problem are characterized.

Using the personal experience and theoretical literature analysis, due to the research, the recommendations for the *professional competence* establishment study process are worked out.

**Key words:** competence (individual, professional, social), qualification (professional), professionalism, professional work.



## **Концепция справедливой стоимости и Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)**

### **The Concept of Fair Value and International Financial Reporting Standards (IFRS)**

### **Patiesās vērtības koncepcija un starptautiskie grāmatvedības standarti (SGS)**

**Irina Kuzmina**

Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola (RSEBAA)  
Meza iela 1, k.2, Rīga, LV-1048, Latvia  
e-mail kira@rsebaa.lv

На протяжении многих лет в бухгалтерской практике латвийских компаний доминировал метод оценки активов и обязательств по исторической стоимости, так как консерватизм, как основополагающий принцип бухгалтерского учета отдает предпочтение надежности информации, нежели уместности.

Введение Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в практику латвийских компаний усиливает значение концепции справедливой стоимости как основы для истинной и объективной оценки финансового состояния компаний и результатов их деятельности.

Анализ современной экономической литературы выявил, что существует неоднозначное отношение к данной оценочной категории. В данной статье раскрыто значение справедливой стоимости как основного метода оценки по МСФО, а также проблемы его практического применения. Цель статьи – сформулировать рекомендации, которые основываются на результатах исследования сущности концепции справедливой стоимости, а также на анализе мнения бухгалтеров латвийских компаний, для упрощенного применения метода оценки активов и обязательств на практике бухгалтерского учета.

**Ключевые слова:** справедливая стоимость, историческая стоимость, международные стандарты финансовой отчетности, оценка, переоценка.

### **Сущность концепции справедливой стоимости**

Концепции бухгалтерского учета формируют основу, на которой строится общая культура бухгалтерского учета. В толковом словаре русского языка (Ожегов, 1953) термин «концепция» определен как «система взглядов на что-либо, основная мысль чего-либо». Оксфордский словарь (Hornby, 1988) рассматривает концепцию как «идею, определяющую категорию мыслей, как фундаментальную истину». Дж. Мэй трактовал концепцию как основной закон или правило, принятое или выработанное для управления деятельностью [16]. М. Кутер отмечает, что, в отличие от исходных положений естественных наук – физики, химии, математики, концепции бухгалтерского учета разрабатываются

людьми и могут не действовать при изменении экономической ситуации [13]. Тем самым, концепциям бухгалтерского учета придается определенный субъективный характер.

Концепции финансового учета базируются на собственной внутренней логике, основой которой являются интересы пользователей финансовой отчетности. Каждый аудированный финансовый отчет сопровождается заключением аудитора, удостоверяющим его соответствие общепринятым концепциям и принципам бухгалтерского учета.

Концепции учета лежат в основе разработки определенных правил ведения учета, закрепленных в стандартах, законах, инструкциях и положениях, регламентирующих бухгалтерский учет. В Международных стандартах финансовой отчетности концептуальные основы сформулированы в отдельном документе, на котором базируется свод МСФО – «Принципы подготовки и представления финансовой отчетности».

В основе МСФО лежит концепция справедливой стоимости, предполагающая, что оценка всех объектов бухгалтерского учета должна быть произведена с учетом реальной экономической ситуации. Применение концепции справедливой стоимости позволит дать точную и достоверную оценку элементов финансовой отчетности, тем самым обеспечит полезность финансовой информации для пользователей. Таким образом, концепцию справедливой стоимости можно охарактеризовать как систему учетных процедур, позволяющих определить современную потенциальную ценность предприятия на основе информационного отражения экономических отношений, сложившихся у него в процессе формирования активов, обязательств и капитала.

Справедливая стоимость – это сумма, на которую можно обменять актив или выполнить обязательство по сделке между хорошо информированными, заинтересованными и финансово независимыми сторонами [10].

Необходимо отметить, что справедливая стоимость отражает не реальные сделки, совершенные предприятием, а некоторую условную сумму, которая могла бы быть получена в случае продажи активов на отчетную дату. Получается некая идеализированная рыночная стоимость, определяемая как цена, по которой данный актив может быть продан при определенных условиях: продавец и покупатель хорошо информированы, действуют добровольно и независимо.

В современной экономической литературе нет однозначного отношения к данной оценочной категории. Д. Линдселл (D. Lindsell, Ernst&Young) утверждает, что теоретически справедливая стоимость является всеобщей важной концепцией, однако имеются серьезные трудности в ее практическом применении [12]. Российский ученый В. Ковалев отмечает, что справедливая стоимость – это революция в учете, оценка, основанная на учете будущих поступлений. В то же время, другой российский ученый Н.Хорин считает справедливую стоимость субъективной оценкой [15].

Для того чтобы лучше понять сущность справедливой стоимости, рассмотрим Международные стандарты финансовой отчетности, применяющие концепцию справедливой стоимости, а также развитие определения справедливой стоимости в историческом ракурсе.

## Справедливая стоимость – основной принцип МСФО

В таблице 1 обобщена информация о международных бухгалтерских стандартах, использующих концепцию справедливой стоимости: перечислены названия таких стандартов и выделены объекты учета, к которым применяется данный метод оценки.

Международные стандарты финансовой отчетности основываются на трех главных концепциях:

- справедливая стоимость,
- приоритет экономического содержания над правовой формой,
- прозрачность финансовой информации.

Суть концепции справедливой стоимости состоит в том, чтобы заинтересованному пользователю дать информацию о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия, исходя из его реально существующей стоимости. Этот подход имеет большое значение и полезность, так как позволяет ответить на вопрос: Сколько сегодня стоит мой бизнес?

Таблица 1

### МСФО, использующие концепцию справедливой стоимости *IFRS using the Fair Value Concept*

IAS 11 Construction Contracts Договоры подряда	Доходы по договорам подряда должны быть оценены по справедливой стоимости предусмотренных к получению или полученных платежей.
IAS 16 Property, Plant and Equipment Основные средства	После первоначального признания в качестве актива объект основных средств должен учитываться по переоцененной стоимости, являющейся его справедливой стоимостью на дату переоценки за вычетом амортизации и убытков от обесценения, накопленных впоследствии. Переоценки должны проводиться достаточно регулярно, чтобы балансовая стоимость основных средств существенно не отличалась от справедливой стоимости на отчетную дату. Новая справедливая стоимость – это рыночная стоимость и она должна определяться на основе <i>экспертной оценки</i> независимых оценщиков.
IAS 17 Lease Аренда	Финансовая аренда в активах и обязательствах арендатора должна быть признана по наименьшей оценке из двух оценок: справедливой стоимости арендованных активов, или текущей стоимости минимальных арендных платежей.
IAS 19 Employee Benefits «Вознаграждения работникам»	На основе актуарной оценки компания определяет дисконтированную стоимость обязательств по пенсионному плану с установленными выплатами и справедливую стоимость любых активов плана с достаточной регулярностью с тем, чтобы признанные в финансовой отчетности суммы существенно не отличались от сумм, которые будут определены на отчетную дату.
IAS 33 Earning per share Прибыль на акцию	Оценка по справедливой стоимости применяется при расчете разводненной прибыли на акцию (diluted earning per share).
IAS 36 Impairment of Assets Обесценение активов	Балансовая стоимость актива не может быть больше чем его стоимость возмещения. Убыток от обесценения обнаруживается в тот момент, когда балансовая стоимость актива превышает стоимость возмещения [14]. Возмещаемую величину актива определяют как наибольшее из двух значений: из чистой реализационной стоимости и ценности использования. Принцип справедливой стоимости требует проведения тестирования на обесценение.

IAS 38 Intangible Assets Нематериальные активы	Оценка нематериального актива по справедливой стоимости предусмотрена как альтернативный метод учета. Переоцененная стоимость нематериального актива, представляющая справедливую стоимость за минусом накопленной амортизации, подлежит списанию до величины возмещаемой суммы на убыток от обесценения.
IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement Финансовые инструменты: признание и оценка	Финансовые активы и финансовые обязательства должны быть признаны первоначально по справедливой стоимости; и, если они удерживаются для продажи, или классифицируются как имеющиеся в наличии для продажи, то к данным финансовым инструментам применяется также оценка по справедливой стоимости.
IAS 40 Investment Property Инвестиционная собственность	Справедливая стоимость используется для учета инвестиционной собственности как метод ее последующей оценки; любые изменения в справедливой стоимости инвестиционной собственности немедленно отражаются в отчете о прибыли и убытках.
IFRS 2 Share-based Payments Выплаты, основанные на акциях	Стандарт регламентирует отражение в финансовой отчетности компаний всех приобретенных товаров или услуг (включая услуги работников), оплата которых осуществляется собственными долевыми инструментами компании или денежными средствами, в случае, если подлежащая выплата сумма определяется рыночной ценой акций компании (или иных долевыми инструментами, таких как опционы). Отражаемые суммы определяются по справедливой стоимости полученных товаров или услуг, или по справедливой стоимости акций или опционов на акции на дату предоставления; изменение стоимости, возникшее при приобретении, должно быть признано в отчете о прибыли или убытках. Применение данного стандарта потребует детального планирования, сбора информации и использования моделей оценки опционов на акции.
IFRS 3 Business Combination Объединение бизнеса	Согласно методу покупки, приобретенные идентифицируемые активы, обязательства и условные обязательства должны быть учтены по справедливой стоимости на дату приобретения. Превышение затрат на приобретение над приобретенной долей в справедливой стоимости идентифицируемых приобретенных активов и обязательств рассматривается как гудвилл и должно быть признано как актив. Если доля покупателя в справедливой стоимости идентифицируемых активов и обязательств превышает затраты на приобретение, то данное превышение должно быть признано как доход (отрицательный гудвилл) и отражено в отчете прибыли и убытках, а не в балансе. Справедливая стоимость долгосрочных обязательств, приобретенных при объединении бизнеса, – это текущая стоимость суммы займа и процентных платежей за оставшийся срок выплаты долга, дисконтированная, с использованием текущих рыночных процентных ставок.

В западной экономической литературе идею справедливой стоимости называют «сердцем» МСФО. В ряде стран, например, Великобритании, концепция справедливой стоимости хорошо поставлена в текущей практике учета, однако она не является центральной, как это характерно для МСФО [12].

### Определение термина «справедливая стоимость»

Одно из ранних определений справедливой стоимости появилось в МСФО 16 (IAS, 1982). В приведенной ниже таблице обобщены определения справедливой стоимости, интерпретируемые различными стандартами.

В законе ЛР «О годовых отчетах предприятий» (изменения 2003) определено, что справедливая стоимость – это сумма, за которую возможно обменять актив или выполнить обязательство в сделке между хорошо информированными, интересующимися и финансово-независимыми сторонами [2]. Таким образом,

чтобы иметь практическую возможность определить справедливую стоимость, необходимо выполнить следующие условия:

- сделка совершается независимыми (несвязанными) сторонами,
- стороны хорошо осведомлены об условиях сделки и хорошо ориентируются в рыночной ситуации,
- сделка совершается без принуждения (добровольно).

Таблица 2

**Развитие концепции справедливой стоимости**  
*The Development of the Concept of Fair Value*

1982	IAS 16	Справедливая стоимость – это сумма, за которую актив может быть обменен в сделке между хорошо осведомленным, добровольным покупателем и хорошо осведомленным и добровольным продавцом (п. 6с).
1993	IAS 16	Справедливая стоимость – это сумма, за которую актив может быть обменен в сделке между хорошо осведомленными и добровольными сторонами (п.7).
1993	IAS 22	Справедливая стоимость – это сумма, за которую актив может быть обменен или обязательство исполнено в сделке между хорошо осведомленными и добровольными сторонами.
1994	IAS 17, IAS 20	Справедливая стоимость – это цена, за которую собственность может быть продана в сделке между независимыми добровольными сторонами (п. 5с).
1998	FASB	Справедливая стоимость – это цена, по которой актив или обязательство могут быть обменены в текущей сделке между хорошо осведомленными, независимыми и добровольными сторонами (Statement No. 114) [8], [11].
2000	IAS 39	Справедливая стоимость создается на основе рыночной цены подобного финансового инструмента. Данная цена, котирующаяся на активном рынке, рассматривается как лучшее свидетельство оценки по справедливой стоимости.
2000	IAS 40	В данном стандарте объяснены понятия «хорошо осведомленные, добровольные стороны», «добровольный покупатель», «добровольный продавец», «целенаправленная сделка».

Справедливые цены наилучшим образом осуществляются при наличии «активного рынка». Рыночная биржевая стоимость ценных бумаг – наилучший тому показатель.

### **Справедливая стоимость: аргументы за и против**

Исследование концепции справедливой стоимости позволяет сделать некоторые обобщения относительно как преимуществ, так и возможных трудностей практического применения данного принципа бухгалтерского учета.

При всех очевидных преимуществах применения концепции справедливой стоимости существуют серьезные проблемы для реализации данной концепции в практике латвийских компаний. Прежде всего, это касается вопроса законодательного регулирования бухгалтерского учета. В латвийском законодательстве о бухгалтерии преобладает учет по «исторической» стоимости, который является традиционным для большинства латвийских бухгалтеров. Латвийским бухгалтерским стандартам придается законодательный характер. Это означает определенное превосходство местных стандартов над международными; оценка по справедливой стоимости сужается рамками латвийского рынка.

Для того, чтобы оценка по справедливой стоимости была репрезентативной, необходимо наличие высоко развитых ликвидных рынков капитала.

Справедливая стоимость: аргументы «за»	Справедливая стоимость: аргументы «против»
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Дает более точную основу для оценки будущих денежных потоков по сравнению с «исторической» стоимостью, так как отражает текущую рыночную оценку этих денежных потоков.</li> <li>• Снижает риск учетной политики (или риск объективной оценки) [11].</li> <li>• Снижает риск релевантности действий руководства в вопросах оптимизации налогообложения [15].</li> <li>• Усиливается аналитическое значение финансовой информации для пользователей.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Необходимо наличие активного рынка соответствующих объектов оценки и наличие категории квалифицированных профессиональных оценщиков.</li> <li>• Для многих активов и обязательств, оцениваемых по справедливой стоимости, рыночные цены недоступны.</li> <li>• Усиление институционального риска (координация действий госструктур в вопросах регулирования) [15].</li> <li>• Наличие проблем математического исчисления гипотетической рыночной цены (справедливой стоимости) [11].</li> </ul>

*Рис. 1. Анализ концепции справедливой стоимости*

*Figure 1. The Analysis of Fair Value Concept*

Применение справедливой стоимости как основного метода оценки по МСФО требует применения профессионального суждения, оценки вероятности событий, использования определенных технических оценок и расчетов (актуарные оценки, оценка недвижимости). Соответственно, необходимо наличие специалистов, обладающих такими знаниями, и соответствующих институтов подготовки таких специалистов. Что думают по этому поводу латвийские бухгалтеры?

### **Анализ мнения бухгалтеров латвийских компаний**

Процесс внедрения международных стандартов финансовой отчетности в практику латвийских компаний не является простым и однозначным. Многие бухгалтера и финансисты не понимают роли и значения стандартов, и соответственно, категории справедливой стоимости, считая, что на практике нет особой необходимости в их применении. С целью изучения мнения бухгалтеров и финансистов латвийских компаний о необходимости и возможности практического применения МСФО, весной 2005 года был проведен анкетный опрос среди 112 выпускников курса «Международные стандарты финансовой отчетности». Характеристика предприятий, на которых заняты респонденты, приведена ниже [4].

Анализ ответов респондентов выявил следующие характерные особенности [7]:

- Более 80% бухгалтеров находят полезным применение МСФО в практике компаний, где они работают.
- 69% бухгалтеров применяют некоторые МСФО на практике.
- Половина респондентов применяли на практике метод оценки по справедливой стоимости.
- Практически все согласны с тем, что принцип оценки по справедливой стоимости влияет на методологию бухгалтерского учета, являясь элементом учетной политики.
- Несмотря на то, что все бухгалтера в Латвии производят переоценку активов и обязательств компаний в иностранной валюте на дату подготовки

финансовых отчетов, многие из них (более 55%) не понимают сути оценки по «справедливой стоимости».

- Только 12.5% респондентов дали положительный ответ на вопрос «Готовы ли латвийские компании к применению справедливой стоимости на практике».
- В числе причин, мешающих активному применению МСФО на практике, были названы следующие (в порядке убывания значимости): отсутствие ясности в бухгалтерском законодательстве, недостаток профессиональных знаний, психологическая неготовность, отсутствие практической необходимости.

Таблица 3

**Участники опроса: характеристика респондентов**  
*The Participants of the Survey: Characteristics of Respondents*

Характеристики предприятий	Распределение предприятий в процентах к итогу
1. Количество занятых	До 50 чел. – 71.0%, менее чем 250 чел. – 18.0%, более чем 250 чел. – 11.0%
2. Вид деятельности	Торговля – 43.9%, услуги – 16.8%, производство – 21.4%, строительство – 7.0%, финансы – 10.9%.
3. Тип организации бизнеса	SIA – 82.1%, AS – 3.6%, другие – 14.3%.

Необходимо отметить, что среди ответов респондентов порой встречались неоднозначные и противоречивые, характеризующие некоторую неуверенность в своих высказываниях. По мнению автора, в качестве объективных причин возникновения такой неуверенности во мнении бухгалтеров можно назвать следующие:

- У латвийских бухгалтеров пока не сложилось четкое понимание целей подготовки финансовых отчетов, так как бухгалтерский учет и финансовая отчетность в Латвии традиционно велись в интересах преимущественно одной группы пользователей – государственных налоговых органов.
- Сильное влияние налогового законодательства на бухгалтерский учет определило строгую приверженность бухгалтеров требованиям латвийского бухгалтерского и налогового законодательства. Характерной особенностью МСФО является возможность применять альтернативные методы учета и оценки; это означает, что бухгалтеру самому предоставляется право выбора того или метода. Любой выбор – это принятие решения, а значит, принятие ответственности.
- Отсутствие системы в подготовке бухгалтеров; сильное влияние практики на формирование бухгалтерской профессии в Латвии привело к недооценке значения теории бухгалтерского учета. В результате образовался «вакуум» на уровне знания основ бухгалтерского учета, где разъясняются сущность и применение основополагающих концепций и принципов бухгалтерского учета. Незнание, непонимание принципов бухгалтерского учета приводит к недооценке роли МСФО.

## Выводы

Исследование концепции справедливой стоимости позволяет сделать следующие выводы.

1. Принцип справедливой оценки можно охарактеризовать как систему учетных действий, позволяющую определить потенциальную ценность предприятия на основе применяемых подходов к формированию элементов финансовой отчетности. По своему содержанию справедливая стоимость – это принцип, формирующий учетную политику на предприятии.
2. Концепция справедливой стоимости позволяет снизить бухгалтерский риск финансовой отчетности, возникающий при наличии субъективных и объективных критериев оценки фактов хозяйственной деятельности компаний, основанных на множественности принципов бухгалтерского учета.
3. Концепция справедливой стоимости является основной концепцией международных стандартов финансовой отчетности. Справедливой оценке подвергаются только те элементы финансовой отчетности, которые являются существенными, то есть влияющими на принятие решений. Применение принципа справедливой стоимости позволяет подготовить более качественный финансовый отчет с точки зрения финансового менеджмента.
4. Анализ мнения бухгалтеров латвийских компаний выявил факторы, препятствующие активному применению Международных стандартов финансовой отчетности и концепции справедливой стоимости на практике; среди основных факторов: неупорядоченность латвийского бухгалтерского законодательства и недостаток профессиональных знаний. Необходимо также отметить, что применение концепции справедливой стоимости может быть полезным только в условиях активного рынка имущества и капитала.

Для того чтобы упростить процесс применения концепции справедливой стоимости, сделать его понятным и полезным, необходимо на государственном уровне разработать материалы, регулирующие порядок проведения оценки по справедливой стоимости, а именно:

- дать дополнительные разъяснения критериям справедливой стоимости, таким как: добровольные (willing), информированные (knowledgeable) и несвязанные (unrelated) стороны;
- разработать методические указания по использованию рыночных данных, входящих в оценочные модели;
- сформулировать определение «активного рынка», используя примеры других, кроме США, международных рынков;
- упорядочить бухгалтерское и налоговое законодательство в вопросах применения оценки по справедливой стоимости.



## ЛИТЕРАТУРА

1. Latvian Law 'On Accounting' [retrieved on 1992-10-14]. (with changes in 2004). Available: <http://www.likumi.lv/doc.php?id=66460>
2. Latvian Law 'On the Annual Accounts of Undertaking' [retrieved on 1992-10-14] (with changes in 2005). Available: <http://www.ur.gov.lv/drukat.php?t=8&id=171&v=lv>
3. Latvian accounting standards № 1 *Framework for the Preparation of Financial Statements*. 2004. Available: <http://www.fm.gov.lv/page.php?id=835>
4. Kuzmina, I. Key issues of IFRS application in the practice of Latvian enterprises. *3rd International Conference on 'Accounting&Finance in Transition: European and Asian experiences and Public Policy considerations'*. London : University of Greenwich Business School., July 13–16, 2005.
5. Кузмина, И.; Данн, Ф. *Международные стандарты финансовой отчетности*. Rīga : ABC Balt, 2005.
6. Nobes, C. W., Parker, P. H. *Comparative International Accounting*. 4th ed. London : Prentice Hall, 1995.
7. Kuzmina, I. SGS lietošanas aktualitāte Latvijā. *Žurnāls 'Finansists'*. Rīga: ABC Balt, 2005, 3(9), 16.–17. lpp.
8. FASB *Fair Value Measurements*, Project Update. Available: [www.fasb.org/project/fv\\_measurement.shtml](http://www.fasb.org/project/fv_measurement.shtml) [retrieved on 2005-11-29]
9. Financial Accounting Series, *Fair Value Measurements*. 2004. [retrieved on 2005-12-11]. Available: [www.fasb.org/draft/ed\\_fair\\_value\\_measurements.pdf](http://www.fasb.org/draft/ed_fair_value_measurements.pdf)
10. Fair Value Accounting and the FASB, *The implications of fair value reporting*. [retrieved on 2005-11-29]. Available: [http://retailindustry.about.com/cs/sup\\_accounting/a/bl\\_aimr020304.htm](http://retailindustry.about.com/cs/sup_accounting/a/bl_aimr020304.htm)
11. Woods, M. *Fair value accounting*. 2004. [retrieved on 2005-10-13]. Available: <http://www.accaglobal.com/publications>
12. Van Zijl, T., Whittington, G. *Deprival Value and Fair Value: A Reinterpretation and a Reconciliation*. 2005. [retrieved on 2006-01-02]. Available: <http://business.guardian.co.uk/story/0,3604,1382285,00.html>
13. Кутер, М. И. *Теория и принципы бухгалтерского учета*. Москва : Финансы и статистика, 2000.
14. Морина, Н. *Справедливая оценка стоимости основных средств при переходе на МСФО*. 2004. [cited 2005-12-10]. Available: [www.otsenka.ru/ideas/files/file0008.pdf](http://www.otsenka.ru/ideas/files/file0008.pdf)
15. Сажин, А. *Принцип справедливой стоимости объектов бухгалтерского учета*. 2004. [cited 2005-12-20]. Available: [www.cis2000.ru/publish/books/book\\_89/intro.shtml](http://www.cis2000.ru/publish/books/book_89/intro.shtml)
16. Хендриксен, Э. С., Бреда, В. *Теория бухгалтерского учета*. Москва : Финансы и статистика, 1997.

## **The Concept of Fair Value and the International Financial Reporting Standards (IFRS)**

### **Summary**

Historical cost accounting has been the dominant accounting measurement method for Latvian companies' assets and liabilities because of prudence (conservatism) and the general preference of accountants for reliability over relevance. The introduction of the International Financial Reporting Standards (IFRS) into practice of the Latvian companies increase prominence of fair value as a basis for a true and fair view of companies' financial performance and position. This paper describes the nature of fair value as a method of measurement of assets and liabilities, considers the arguments under and against fair value accounting and determines the problems of practical implementation of the IFRS, taking into account the results of a survey of Latvian accountants and financial professionals.

**Key words:** fair value, historical cost accounting, international financial reporting standards, measurement, and revaluation.

## **Patiesās vērtības koncepcija un starptautiskie grāmatvedības standarti (SGS)**

### **Kopsavilkums**

Viena no dominējošām metodēm Latvijas uzņēmumu aktīvu un pasīvu uzskaites vērtēšanā bija vēsturiskā darījuma vērtība, kas izskaidrojama ar grāmatvežu piesardzību un priekšroku drošai un ticamai informācijai.

SGS ieviešana Latvijas uzņēmumu praksē palielināja patiesās vērtības nozīmi kā pamatu objektīvam un patiesam uzņēmumu finanšu darbības un tā stāvokļa novērtējumam.

Šis raksts aplūko patiesās darījuma vērtības kā aktīvu un pasīvu vērtēšanas metodes būtību, diskutē par patiesās vērtības priekšrocībām un trūkumiem. Tiek identificētas problēmas, kas saistītas ar SGS praktisko lietošanu, ņemot vērā Latvijas grāmatvežu un finanšu jomas profesionāļu vidū veiktās aptaujas rezultātus.

**Atslēgvārdi:** patiesā vērtība, vēsturiskā darījuma vērtība, starptautiskie grāmatvedības standarti, vērtēšana, pārvērtēšana.

## **Darba samaksas komponentu klasifikācijas īpatnības Particularities of Wages Components' Classification**

**Iveta Mietule**

Rēzeknes Augstskola

Ekonomikas fakultāte

Atbrīvošanas aleja 90, Rēzekne, LV-4600

E-pasts: mietule@inbox.lv

Rakstā analizēti un interpretēti darba samaksas komponenti, to klasifikācijas īpatnības, aplūkots termina „darba samaksa” definējums Latvijas likumdošanā un ekonomiskajā literatūrā, apkopota informācija par darba samaksas atsevišķiem komponentiem, to aprēķināšanas īpatnībām finanšu grāmatvedībā. Rakstā analizētas darba samaksas sistēmas, to definējumi, būtība, kā arī personāla izmaksu atspoguļošana finanšu pārskatos.

**Atslēgvārdi:** darba samaksa, darba alga, darba algas formas, laika alga, akordalga.

### **Ievads**

Darba samaksa kā būtiskākais strādājošo ienākuma avots ir atbildība par darbu un maksa par ražošanas faktoru, kas vērsta uz atbildību par ieguldīto darbu saimnieciskā subjekta ražošanas procesā un ir viena no darba ražīgumu stimulējošiem faktoriem. Adevkāta darba samaksas organizācija nodrošina darba ražīguma pieaugumu konkrētā uzņēmumā un valsts tautsaimniecībā kopumā. Darba samaksas sistēmas un tās formas ir līdzeklis, ar ko, prasmīgi izmantojot, var nodrošināt vēlamo darba kvantitāti un kvalitāti. Tirgus ekonomikā katra tirgus dalībnieka brīva izvēle ir darba samaksai izlietoto līdzekļu apjoms kopējā tirgus izdevumu struktūrā. Tomēr jāpiezīmē, ka pastāv dažādas darba samaksas sistēmas un tās veidojošie komponenti, kuru piemērošana var veicināt vai arī kavēt darba rezultātu kvantitatīvos un kvalitatīvos rādītājus.

Pētījuma mērķis – izvērtēt darba samaksas terminoloģiskos aspektus un interpretēt veidojošos komponentus, to lomu darba samaksas sistēmā.

Raksta izstrādē izmantotas Latvijas un ārvalstu ekonomiskās literatūras un ekonomisko terminu skaidrojošās vārdnīcas, Starptautiskais grāmatvedības standarts un LR likumdošanas aktu kvalitatīvās pētīšanas metodes.

### **Darba samaksas terminoloģiskie aspekti**

Darba samaksa, darba alga, amatalga ir ekonomiskie termini, kuru būtību izprot katrs darba devējs un darba ņēmējs, tomēr ne vienmēr šos jēdzienus var viennozīmīgi definēt. Jēdzienam „darba samaksa” ir atšķirīgs definējums zinātniskajā literatūrā, ekonomiska rakstura publikācijās un likumdošanā. LR „Darba likuma” 59. pants nosaka, ka darba samaksa ir darbiniekiem regulāri izmaksājamā atbildība par darbu, kura ietver darba algu un normatīvajos aktos, darba koplīgumā vai darba līgumā noteiktās piemaksas, kā arī prēmijas un jebkura cita veida atbildību saistībā ar darbu [1].

Darba samaksa (angl. *payment for work*) – atlīdzība par darbu darba algas veidā pēc iepriekš noteiktām normām un normām citos normatīvajos aktos, darba koplīgumā vai darba līgumā paredzētās piemaksas (par virsstundu darbu, nakts darbu, darbu atpūtas dienās un svētku dienās, dīkstāvēm, brāķi, prēmijas u. c.), ko darba devējs regulāri vai periodiski maksā darbiniekiem [4]. Jāpiezīmē, ka jēdzienam „darba samaksa” jeb samaksa par darbu LR Darba likumā ir plašāka nozīme, jo tas ietver arī maksājumu kategoriju „jebkura cita veida atlīdzība saistībā ar darbu”, kas publikācijās par darba samaksas komponentu uzskaiti tiek skaidrota kā atlīdzība saistībā ar darba attiecībā, piemēram, dāvanas, balvas, slimības nauda u. c. Jēdziena „darba samaksa” definējums LR Darba likumā ietver nosacījumu, ka „darba samaksa ir .. regulāri izmaksājamā atlīdzība..”, kas pēc autores domām, nav īsti korekti, jo, pirmkārt, pie akordalgas formas maksājumi darbiniekiem parasti ir neregulāri un tie var būt arī vienreizēji, otrkārt, vienreizējām piemaksām un prēmijām par darba apjomu un kvalitāti parasti ir neregulārs raksturs. Pēc autores domām, likumdevējs ir centies darba samaksas jēdzienā ietvert visus iespējamus maksājumus, kas rodas, darbiniekam esot darba attiecībās, t. sk. tiešo samaksu par paveikto darbu, tā kvantitāti un kvalitāti, un arī visa cita veida maksājumus, kurus uzņēmums veic personāla politikas ietvaros.

Starptautiskajā praksē, lai uzskaitītu darbinieku materiālos labumus, ir domāts Starptautiskais grāmatvedības standarts (19.SGS) „Darbinieku materiālie labumi”, kas paredz darbinieku materiālo labumu, t. i., visa veida atlīdzības, ko uzņēmums nodrošina apmaiņā pret darbinieka kalpošanu, piecas kategorijas:

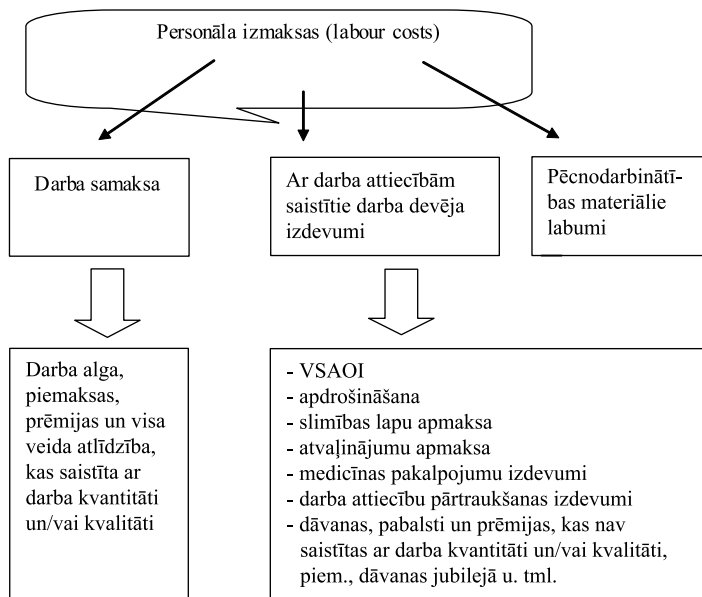
- darbinieku īstermiņa materiālie labumi (piemēram, algas, sociālās apdrošināšanas iemaksas, atvaļinājuma apmaksas, prēmija u. c.);
- pēcnodarbinātības materiālie labumi (piemēram, pensijas, pēcnodarbinātības dzīvības apdrošināšana, pēcnodarbinātības medicīniskā aprūpe u. c.);
- citi darbinieku ilgtermiņa materiālie labumi (piemēram, atvaļinājumu apmaksas, kas pienākas par ilgu darba stāžu, pabalsti nozīmīgās jubilejās u. c.);
- darba attiecību pārtraukšanas materiālie labumi;
- pašu kapitālam piesaistītie materiālie labumi [12].

Darba samaksa ir viena no personāla izmaksu jeb darbinieku materiālo labumu sastāvdaļām. Autore piedāvā šādu personāla izmaksu klasifikāciju (sk. 1. att.).

Jāpiezīmē, ka ar darba attiecībām saistītos darba devēja izdevumus var klasificēt divās grupās:

- ar normatīvajiem aktiem noteiktie Valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas (VSAOI), atvaļinājumu apmaksas, slimības lapu apmaksas u. c.);
- brīvprātīgie (tie, kurus darba devējs veic personāla politikas ietvaros, piem., brīvprātīgā apdrošināšana, papildu atvaļinājumu piešķiršana un apmaksas virs likumā paredzētā minimuma u. c.).

Iepriekš nepieminēti, bet pietiekami izplatīti ir dažādi maksājumi darbiniekiem, lai segtu papildus radušos izdevumus, piemēram, sakaru izdevumus, autotransporta ekspluatācijas izdevumus u. c. Ja šie izdevumi nodrošina uzņēmuma saimnieciskās darbības noteiktu posmu, tās nav personāla izmaksas, bet gan saimnieciskās darbības nodrošināšanas izdevumi, t. i., ražošanas, pārdošanas, administrācijas u. tml. izdevumi.



1. att. **Personāla izmaksu struktūra**  
*Structure of Personnel Costs*

Savukārt, ja šie izdevumi rada labumu darbiniekam (tiek segti sakaru izdevumi, kuri rodas darbinieka personīgo vajadzību nodrošināšanai), tad, vadoties no LR nodokļu likumdošanas, šie maksājumi ir iedzīvotāju ienākuma nodokļa un valsts sociālo apdrošināšanas iemaksu objekti. Paliek atklāts jautājums – vai tā ir darba samaksas sastāvdaļa? Ja tas ir atrunāts darba līgumā, ka papildus tiešajai algai tiek segti šādi izdevumi, tad tā ir darba samaksas sastāvdaļa. Savukārt, ja tas nav atrunāts darba līgumā, tad būtībā tas ir ar darba attiecībām saistīts maksājums – tāpat kā dāvanas vai brīvprātīgie apdrošināšanas maksājumi.

Pēc autores domām, likumdošanā ir jānodala un jādefinē divi atšķirīgi jēdzieni: darba samaksa un ar darba attiecībām saistītie maksājumi. Šī problēma ir būtiska finanšu grāmatvedībā, veicot vidējās izpeļņas aprēķināšanu. Ar darba attiecībām saistītie maksājumi ir vērsti uz personāla politiku, to veikšana bieži vien nav sadalāma pa mēnešiem, tā var būt arī īslaicīgas prakses radīta (nav atrunāta uzņēmumam saistošos līgumos un normatīvajos aktos), tāpēc šiem maksājumiem nevajadzētu ietekmēt vidējās izpeļņas aprēķinu, kas pasargātu uzņēmumu no neprognozējamām izdevumiem, un tas savukārt ir būtisks uzņēmuma ilgtspējīgas attīstības faktors. Šobrīd „Darba likuma” 75. p. 1. punkts paredz, ka visos gadījumos, kad darbiniekam saskaņā ar šo likumu izmaksājama vidējā izpeļņa, tā aprēķināma no darbiniekam aprēķinātās darba samaksas par darbu pēdējos sešos mēnešos [1].

Viens no Latvijas uzņēmumu pašreizējiem uzdevumiem ir veidot tādu personāla politiku, kas samazinātu darbaspēka aizplūšanu. Šajā sakarā uzņēmumiem jāveido personāla izmaksu struktūra, kurā darbinieki gūtu dažāda rakstura ieņēmumus, kas būtu saistīti ne tikai ar darba kvantitatīvajiem un kvalitatīvajiem rādītājiem. Savukārt, valsts likumdošanai (darba un nodokļu tiesību aktiem) ir jāveicina darba devēju

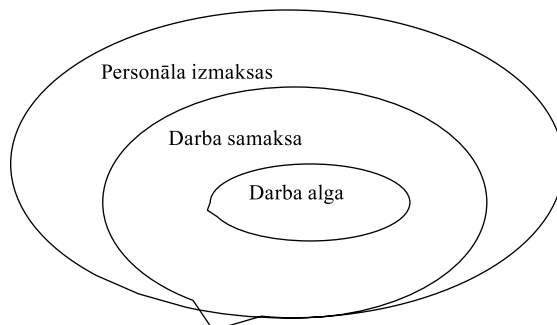
ieinteresētība realizēt dažāda veida izmaksas personāla politikas ietvaros, piemēram, prēmijas, pabalsti, izmaksas, kas piesaistītas uzņēmuma darbības rādītājiem, sociālās papildu garantijas, infrastruktūras izdevumu segšana u. tml. Ne vienmēr uzņēmumi ir gatavi realizēt šādus izdevumus ilgākā laika posmā, jo tas zināmā mērā ir saistīts ar iespējamiem nākotnes riskiem. Tāpēc būtu jārealizē šādi pasākumi:

- 1) likumdošanā jāparedz, ka visa veida maksājumi ārpus darba samaksas, t. i., ar darba attiecībām saistītie darba devēja izdevumi, var tikt realizēti un tie tiek uzskatīti par prakses radītiem, tiem nav jābūt atrunātiem darba līgumā, koplīgumā u. c. normatīvajos dokumentos, – uzņēmumam tie ir ar saimniecisko darbību saistītie izdevumi saskaņā ar likuma „Par uzņēmuma ienākuma nodokli” 5. p. 1. daļu; pašreizējā likuma redakcija paredz, ka pie izdevumiem, kas nav tieši saistīti ar saimniecisko darbību, pieskaita visus uzņēmuma izdevumus īpašnieku un darbinieku atpūtai, atpūtas ceļojumiem, izklaidēšanās pasākumiem un ar uzņēmējdarbību nesaistītiem īpašnieku vai darbinieku braucieniem ar uzņēmuma autotransportu, pabalstiem, dāvinājumiem, dāvinājumos pārvērstiem kredītiem un aizdevumiem, kā arī citas izmaksas naudā vai citās lietās (natūrā) īpašniekiem vai darbiniekiem, kuras netiek uzrādītas kā atlīdzība par veikto darbu vai kuras nav saistītas ar nodokļa maksātāja uzņēmējdarbību;
- 2) visi ar darba attiecībām saistītie darba devēja izdevumi neietekmē vidējo izpeļņu.

Jēdziens „darba alga” bieži tiek lietots kā sinonīms darba samaksai. Tekstā tālāk ir apkopotas atsevišķas „darba algas” definīcijas no ārzemju un latviešu ekonomiskos terminus skaidrojošajām vārdnīcām:

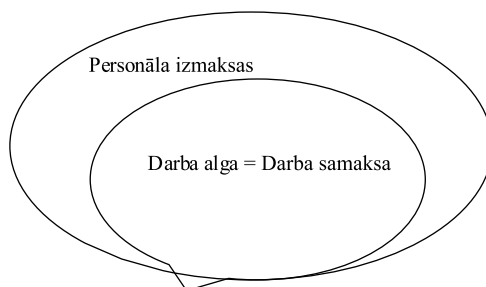
- darba alga (angl. *wage, salary*) – samaksa, atlīdzība par darbu [3];
- alga – samaksa, atlīdzība par padarīto vai nostrādāto laiku [5];
- *wage* (angl.) – atlīdzība laika algas darbiniekiem, kuras pamatā ir nostrādātais stundu skaits nedēļā [8];
- *wage* (angl.) – maksājums par darbu darba attiecību ietvaros; darba alga var sevī ietvert dažādus elementus, arī pamatalgu, piemaksas un prēmijas [11];
- *salary* (angl.) – darba alga ir fiksēts regulārs ikmēneša maksājums darba ņēmējiem [9].

Visās minētajās definīcijās uzsvērts, ka darba alga ir maksājums par padarīto darbu. Jāpiezīmē, ka jēdzieniem „darba alga”, „darba samaksa” nav vienota formulējuma un definējuma, jo tā ir pietiekami komplicēta ekonomiska kategorija. Pēc autorei domām, no ekonomikas teorijas viedokļa starp šiem jēdzieniem varētu likt vienādības zīmi, bet tādā gadījumā tas būtu pretrunā ar Darba likumu, kur, kā jau iepriekš minēts, jēdziens „darba samaksa” tiek lietots plašākā kontekstā. Būtiski ir atzīmēt, ka jēdzieni „darba samaksa” un „personāla izmaksas” ir fundamentāli atšķirīgi un darba samaksa ir tikai viena no personāla izmaksu sastāvdaļām.



2. att. Jēdziena „darba samaksa” saturiskais apjoms saskaņā ar formulējumu LR Darba likumā

*Content Volume of the Term “Wage” According to the Definition in Latvia’s Labour Law*



3. att. Jēdziena „darba samaksa” saturiskais apjoms saskaņā ar formulējumu ekonomiskajā literatūrā

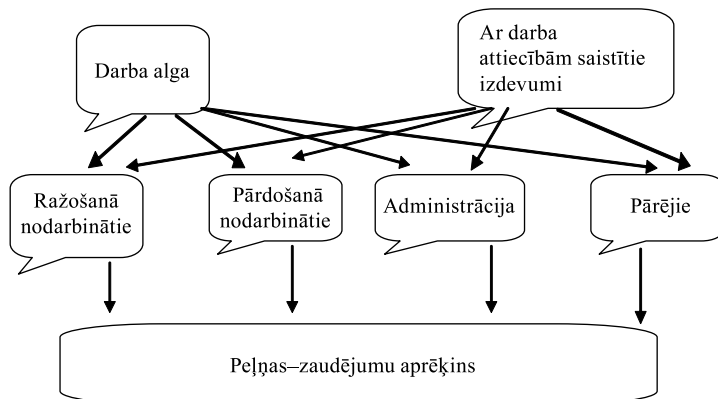
*Content Volume of the Term “Wage” According to the Definition in Economical Literature*

Pēc iepriekš veiktās informācijas analīzes apkopošanas, autore piedāvā šādas definīcijas:

- darba alga – maksājumi darbiniekam par darba kvantitatīvajiem un kvalitatīvajiem rādītājiem;
- personāla izmaksas – darba alga un visi cita veida maksājumi, kas rodas no esošajām un iepriekšējām darba attiecībām.

Finanšu grāmatvedības uzskaitē rāda, ka ikvienam uzņēmumam ir būtiski personāla izmaksas uzskaitīt un klasificēt tā, lai tās tiktu uzrādītas pārskatā par finansiālās darbības rezultātiem (PZA) īstenībai atbilstoši un ievērojot konservatīvisma (salīdzināmības) principu, sagrupējot starp ražošanas, pārdošanas, administrācijas un pārējām saimnieciskās darbības izmaksām. Jautājumi parasti rodas ar izdevumiem, kas saistīti ar darba attiecībām, t. i., nav saistīti ar darba kvantitatīvajiem vai kvalitatīvajiem rādītājiem. Sastādot pārskatu par finansiālās darbības rezultātiem, bieži vien šie izdevumi tiek klasificēti kā izdevumi, saistīti ar administrācijas darbību, tomēr, pēc autores domām, tas nav korekti pēc šo izdevumu būtības un mērķa. Visi papildu izdevumi darbinieku labā ir izdevumi personāla politikas ietvaros, kas vērsti uz darbaspēka kvantitātes un kvalitātes saglabāšanu un būtībā ir darbaspēka cena. Ja uzņēmums sastāda PZA pēc perioda izmaksu jeb izdevumu veida metodes, problēmas nerodas. Savukārt, ja PZA tiek sastādīts pēc apgrozījuma jeb izdevumu funkcijas

metodes, visi ar personālu saistītie izdevumi var tikt uzrādīti kā ražošanas, pārdošanas, administrācijas vai citi saimnieciskās darbības izdevumi. Manuprāt, risinājums varētu būt šāds. Visi uzņēmuma darbinieki tiek grupēti četrās grupās (ražošana/iegāde tirdzniecībā, pārdošana, administrācija, pārējā darbība), vadoties pēc nodarbošanās rakstura un lomas uzņēmuma kopējā darbības procesā, un visas personāla izmaksas, sastādot PZA, tiek sagrupētas šajos četros izdevumu posteņos (4. att.).



4. att. Personāla izmaksu sadalījums pa peļņas–zaudējuma aprēķina izdevumu posteņiem  
*Breakage of Personnel Costs within the Expenditure Lines in Gain – Loss Sheet*

## Darba algas sistēmu raksturojums

Darba samaksa, kas ir uzņēmuma saistības pret darbiniekiem un darba devēju izdevumu postenis, sastāv no noteiktiem komponentiem, kas veido tās struktūru. Šie komponenti lielā mērā ir atkarīgi no darba samaksas formas.

Darba samaksai tiek izmantotas divas algas pamatformas: laika alga un gabalalga. Laika algu aprēķina, reizinot nostrādāto laiku ar noteiktu samaksu par laika vienību. Var noteikt premiālo laika algu, t. i., papildinot laika algu ar prēmijām par noteiktiem darba rezultātiem. Gabalalgu (gabalsamaksu) nosaka, reizinot saražoto izstrādājumu daudzumu ar noteiktu samaksu par katru izstrādājuma vienību. Gabalalgai var būt šādi paveidi: gabalalga ar garantēto minimumu, premiālā, progresīvā, regresīvā un akorda gabalalga. Gabalalga ar garantēto minimumu ir tad, ja darba devējs garantē darbiniekam noteiktu darba samaksu neatkarīgi no padarītā darba daudzuma, bet, ja padara vairāk, saņem maksu atbilstoši veiktā darba apjomam. Premiālā gabalalgas sistēma darbiniekam bez gabalalgas vēl paredz prēmijas par iepriekš noteiktiem kvalitatīviem un kvantitatīviem rādītājiem. Progresīvā gabalalga paredz samaksas palielināšanu, ja tiek palielināts darba apjoms. Regresīvā gabalalga paredz diferencētu darba samaksu; turklāt, ja saražoto izstrādājumu skaitu palielina, pārsniedzot noteikto normu, samaksa par izstrādājumiem virs šīs normas samazinās. Akorda gabalalga tiek maksāta par noteikta darba apjoma veikšanu [2].

Šobrīd Darba likuma 62. pants paredz, ka laika algas sistēmu un akorda algas sistēmu, kā arī piemaksu un prēmiju sistēmu uzņēmumā darba devējs organizē atbilstoši normatīvajiem aktiem un darba koplīgumam. Laika algu aprēķina atbilstoši faktiski nostrādātajam darba laikam neatkarīgi no paveiktā darba daudzuma. Akorda



algū aprēķina atbilstoši paveiktā darba daudzumam neatkarīgi no laika, kādā tas paveikts [1].

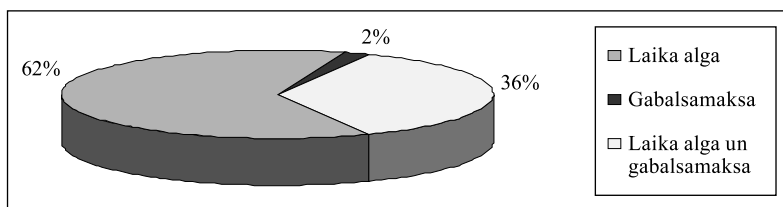
1. tabula

**Algu formu paveidu aprēķina formulas (aut. sast.)**  
**Formulas for Calculation of Wages Sub-forms (Drafted by the Author)**

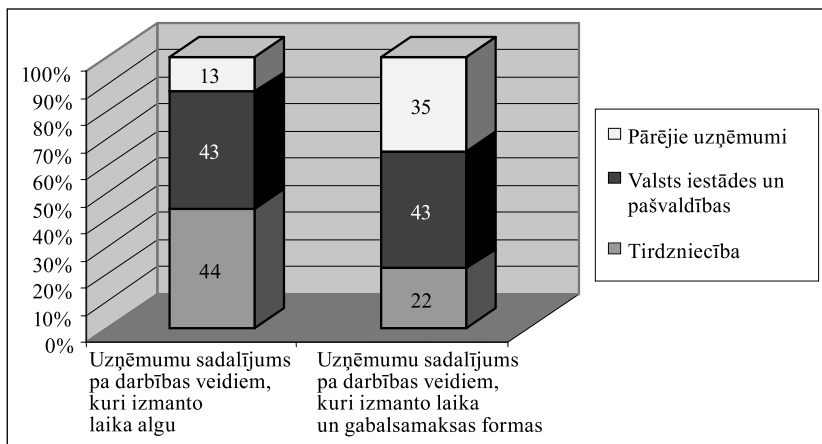
Algus formas paveids	Aprēķina formula
Laika alga	$A = \text{nostrādātās laika vienības} \times \text{likme par vienu laika vienību}$
Premiālā laika alga	$A = \text{nostrādātās laika vienības} \times \text{likme par vienu laika vienību} + \text{prēmija par noteiktu darba rezultātu}$
Gabalalga	$A = \text{saražoto vienību skaits} \times \text{likme par vienu vienību}$
Gabalalga ar garantēto minimumu	$A = \text{garantētais minimums} + \text{saražoto vienību skaits} \times \text{likme par vienu vienību}$
Premiālā gabalalga	$A = \text{saražoto vienību skaits} \times \text{likme par vienu vienību} + \text{prēmija par noteiktiem kvalitatīvajiem vai kvantitatīvajiem rādītājiem}$
Progresīvā gabalalga	$A = \text{saražoto vienību skaits}(n) \times \text{likme par vienu vienību}(c)$ , c ir tieši atkarīgs no n, ja n lielāks, c pieaug
Regresīvā gabalalga	$A = \text{saražoto vienību skaits}(n) \times \text{likme par vienu vienību}(c)$ , c ir tieši atkarīgs no n, ja n lielāks, c samazinās

Savukārt, grāmatvedības jēdzienus skaidrojošajā vārdnīcā alga ir definēta šādi: alga – samaksa, atlīdzība par padarīto (gabalalga) vai nostrādāto laiku (laika darba samaksa). Līdz ar to var secināt, ka saskaņā ar definējumiem ekonomiskos terminus skaidrojošajās vārdnīcās akordalga ir viens no gabalalgas paveidiem [5].

Nemot vērā nepieciešamību Latvijas darba tirgū realizēt dažādas algas formas, lai veidotu konkurētspējīgu atalgojumu un nodrošinātu darba kvalitāti un ražīgumu, darba devējiem ir jāizvērtē atsevišķas darba algas formas un to paveidu atbilstība sava uzņēmuma darbības specifikai, kā arī izmantošanas iespējas, lai nodrošinātu lojālu personāla politiku. Lai izvairītos no pārpratumiem, arī likumdošanā būtu vēlams atrunāt un definēt iespējamās algas formas vai arī atrunāt iespēju uzņēmumiem pašiem izstrādāt un atrunāt uzņēmuma darba algas nolikumā vai koplīgumā darbības specifikai atbilstošu algas formu un paveidu lietošanu. Autore šī pētījuma ietvaros veica anketēšanu par darba algu formu lietošanu. Aptaujā piedalījās 102 uzņēmumu un iestāžu grāmatveži. Aptaujas rezultāti ir šādi: 62% no respondentiem izmanto tikai laika algas formu, var atzīmēt arī to, ka 44% no tiem ir tirdzniecības uzņēmumi un 43% valsts iestādes vai pašvaldības. Tikai gabalalgu izmanto 2% no respondentiem. 36% izmanto gan laika, gan gabalalga algas sistēmu (5., 6. att.).



**5. att. Respondentu sadalījums pēc izmantotās algas formas (procentos)**  
**Breakage of Respondents According to the Exploited Wage Form (percentage)**



6. att. Respondentu sadalījums pēc darbības veida (procentos)

*Delineation of Respondents According to the Form of Working Activities (percentage)*

Tālāk tiks raksturotas laika algas formas īpatnības un atsevišķi aspekti. Kā iepriekš tika minēts, laika alga ir samaksa par nostrādāto laiku, un viens no šīs formas paveidiem ir amatalga, kas Latvijā, īpaši valsts un pašvaldību sektorā, ir samērā izplatīta forma. Jāatzīmē, ka ekonomiskos terminus skaidrojošajās vārdnīcās angļu valodā jēdzienam „amatalga” kā tulkojums parasti tiek piedāvāts „salary”. Arī analizējot iepriekš apkopotos definējumus par darba algu, var atzīmēt, ka terminu „salary” biežāk lieto kā mēneša vai gada algas apzīmējumu, savukārt „wage” – kā nedēļas algu. Daudzās valstīs ik nedēļas darba algas izmaksa ir pietiekami izplatīta parādība, īpaši gabaldarba strādniekiem un „zilo apkaklīšu strādniekiem” [10]. Pēc autores domām, šāda veida darba algas izmaksas biežumam ir šādi pozitīvi faktori:

- darbinieks lielākā mērā ir aizsargāts pret algas neizmaksāšanu;
- lielākas inflācijas gadījumā darba ņēmējs ir ieguvējs;
- darba devējam šāds izmaksu biežums nodrošina vienmērīgu naudas plūsmu.

Tomēr šobrīd uz to nav orientētas ne Latvijas grāmatvedības datorprogrammas, ne arī nodokļu likumdošana. Latvijā mēnešalga kā viena no laika algas formām ir visizplatītākā, bet var atzīmēt, ka šī algas forma ne vienmēr ir piemērotākā atsevišķiem darba veidiem, arī tās uzskaitē atsevišķos gadījumos var radīt neskaidrības. Mēneša amatalga bieži tiek noteikta darbiniekiem, kuri strādā maiņu darbu. Kā uzskatāmu piemēru var minēt no budžeta finansētās institūcijas, kur ar likumdošanas aktiem ir paredzēta mēnešalga, noteiktām kategorijām, un, lai nerastos domstarpības, darba līgumā tiek atrunāta mēnešalga nevis stundas likme. Problēmas rodas, aprēķinot šiem darbiniekiem piemaksu par nakts stundām, virsstundām u. tml. Darba likuma 67. pants paredz, ka darbinieks, kas veic nakts darbu, saņem piemaksu ne mazāk kā 50 procentu apmērā no viņam noteiktās stundas vai dienas algas likmes, bet, ja nolīgta akorda alga, – piemaksu ne mazāk kā 50 procentu apmērā no akorddarba izcenojuma par paveiktā darba daudzumu [1]. Būtībā likums neparedz, no kādas likmes jāaprēķina piemaksa par nakts stundām vai virsstundām, ja darbiniekam ir noteikta mēneša amatalga. Grāmatvedības jautājumus un darba tiesības skaidrojošajās

publikācijās tiek piedāvāts aprēķināt šīs piemaksas, izmantojot gada vidējo stundu skaitu, līdz ar to stundas likme konkrētam darbiniekam visos mēnešos būtu vienāda viena saimnieciskā gada ietvaros. Pēc autores domām, „godīgāk” un „pareizāk” būtu šāda veida piemaksas aprēķināt, par pamatu ņemot konkrēta mēneša darba stundu skaitu konkrētam darbiniekam un nostrādāto nakts stundu skaitu.

Piemērs:

Mēnesis	Nostrādāto stundu skaits mēnesī	Amatalga (Ls)	Nostrādātās nakts stundas	Aprēķins	Piemaksa par nakts stundām (Ls)
Februāris	160	200	40	$200/160 \times 50\% \times 40$	25,00
Marts	184	200	40	$200/184 \times 50\% \times 40$	21,74

Te jāatzīmē vēl kāda Latvijai raksturīga iezīme. Lielākā daļa darba devēju saviem darbiniekiem nosaka darba laiku, vadoties pēc likumā paredzētā, tā dēvētā normālā darba laika – 40 stundas nedēļā. Pasaules praksē ir gadījumi, kad darbinieku piesaistei un lojalitātei tiek noteikts saīsināts darba laiks. Šajā gadījumā noteikti nebūtu korekti izmantot šo piemaksu aprēķināšanai gada vidējo stundu skaitu.

Jāpiezīmē, ka darba devējam un darba ņēmējam saprotamāk ir, ja ir noteikta stundas algas likme, un darba līgumā ir atrunāta normālā stundas likme, nakts stundas likme, virsstundu algas likme (piem., normālā stundas likme Ls 1,20, nakts stundas likme Ls 1,80, virsstundu likme Ls 2,40 utt.). Šāda veida darba samaksa zināmā mērā atvieglo uzskaiti finanšu grāmatvedībā un arī finanšu plānošanu. Personāla izmaksu struktūra un tās īpatnības ir jebkura uzņēmuma veiksmīgas darbības stūrakmens. Šajā pētījumā tika analizētas atsevišķas problēmas, kas noteikti prasa papildu pētījumus, jo darba samaksas jautājumi ir sevišķi aktuāli Latvijā šodien un noteikti būs aktuāli arī nākamajos gados, tikmēr, kamēr Latvijas darba tirgus un attiecības tajā kļūš pievilcīgas Latvijai iedzīvotājiem.

Pamatojoties uz darbā veikto analīzi, var izdarīt šādus secinājumus:

- Latvijas likumdošanā skaidri jādefinē darba algas un ar darba attiecībām saistīto darba devēju izdevumu jēdziens un būtība, to ietekme uz vidējo izpeļņu un darba devēja nodokļu bāzi;
- uzņēmumiem ir jāveido tāda personāla politika un personāla izdevumu struktūra, kas veicinātu darbinieku ieinteresētību un lojalitāti pret darba devēju;
- uzņēmumiem, sastādot peļņas zaudējumu aprēķinu, personāla izmaksas ir konsekventi jāsadala pa izdevumu posteņiem pēc darbinieku nodarbošanās rakstura un lomas uzņēmuma kopēja darbības procesā, lai nodrošinātu salīdzināmības principa ievērošanu;
- darba devējiem jāizvērtē atsevišķu darba samaksas formu atbilstība saimnieciskās darbības īpatnībām, lai izmantojamā algas forma nodrošinātu saikni starp personāla izmaksām un darba rezultātu;
- korektākam un precīzākam piemaksu par naktsdarbu svētku stundām un virsstundām aprēķinam ieteicams izmantot konkrēta darbinieka attiecīgā mēneša darba stundu skaitu; kā arī jāizvērtē – cik lietderīgi ir šādā režīmā nodarbinātajiem noteikt mēneša amatalgu;
- valsts likumdošanai jāveicina darba devēju ieinteresētība realizēt dažāda veida izmaksas darba attiecību ietvaros, piemēram, pabalsti, izmaksas, kas piesaistītas uzņēmuma darbības rādītājiem, sociālās papildu garantijas un tamlīdzīgi.

## LITERATŪRA

1. LR Darba likums.
2. *Ekonomikas skaidrojošā vārdnīca*. Aut. kol. R. Grēviņas vadībā. R. : Zinātne, 2000. 702 lpp.
3. *Ekonomikas un finanšu vārdnīca*. Aut. kol. R. : Norden AB, 2003.
4. *Juridisko terminu vārdnīca*. Aut. kol. R. : Nordik, 1998.
5. Kvēle, V. *Grāmatvedības jēdzienu skaidrojošā vārdnīca*. R. : Avots, 2005. 254 lpp.
6. Pieejams: [www.likumi.lv](http://www.likumi.lv).
7. Zaiceva, J. u. c. *Darba samaksa un darba algas uzskaitē*. Rīga, 2004. 184 lpp.
8. *A Dictionary of Business*. Oxford University Press, 2002. Available: [WWW.oxfordreference.com/viws/ENTRY.html?subview=Main&entry=t18.e6299](http://WWW.oxfordreference.com/viws/ENTRY.html?subview=Main&entry=t18.e6299), 02.01.2006
9. *The Concise Oxford English Dictionary*. Ed. Catherine Soanes and Angus Stevenson. Oxford University Press, 2004. Available: [WWW.oxfordreference.com/viws/ENTRY.html?subview=Main&entry=t23.e49337](http://WWW.oxfordreference.com/viws/ENTRY.html?subview=Main&entry=t23.e49337) 02.01.2006
10. *A Dictionary of Economics*. John Black. Oxford University Press, 2002. Available: [WWW.oxfordreference.com/viws/ENTRY.html?subview=Main&entry=t19.e3328](http://WWW.oxfordreference.com/viws/ENTRY.html?subview=Main&entry=t19.e3328), 02.01.2006
11. *A Dictionary of Human Resource Management*. Edmund Heery and Mike Noon. Oxford University Press, 2001. Available: [WWW.oxfordreference.com/viws/ENTRY.html?subview=Main&entry=t162.e1387](http://WWW.oxfordreference.com/viws/ENTRY.html?subview=Main&entry=t162.e1387), 02.01.2006
12. *19. SGS Darbinieku materiālie labumi*. Pieejams: [www.fm.gov.lv](http://www.fm.gov.lv).

**Summary**

In the paper there are interpreted wages terminological aspects, characterised wages forms and their exploitation, analysed particularities of wage per time forms and other aspects. As the result of Latvia's labour law and economic literature research, the author has worked out and proposed definitions of the terms "wage" and "personnel costs". Also as a result of the research there were worked out proposals for the government and employers on personnel costs' structure and its formation that encourages employees' loyalty, as well as on the breakdown of personnel costs and their reflection within the several lines in the gain – loss sheet.

**Key words:** wages, salary, wages forms, time wage, lumpsum payment.

# Vienkāršās un divkāršās ieraksta sistēmas lietošana Latvijas grāmatvedībā

## Single and Double–Entry System Application in Latvian Accounting

**Inta Millere**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un Vadības fakultāte  
Grāmatvedības institūts  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: Inta.Millere@lu.lv

Grāmatvedības uzdevums ir nodrošināt uzņēmumu, iestāžu un organizāciju, kā arī citu personu saimniecisko darbību savlaicīgu uzskaiti un kontroli, kā arī nepieciešamo aprēķinu veikšanu, lai sniegtu informāciju tās lietotājiem par uzņēmuma finansiālo stāvokli un finansiālās darbības rezultātiem. Kārtojot grāmatvedību, var izmantot vienkāršā ieraksta sistēmu vai divkāršā ieraksta sistēmu, bet to izvēles iespējas ir jāizvērtē atbilstoši likumdošanas prasībām.

**Raksta mērķis** ir pētīt un salīdzināt vienkāršās un divkāršās ieraksta sistēmas pielietojumu Latvijas grāmatvedībā 19. gadsimta beigās un 20. gadsimta sākumā, pirmās Latvijas brīvvalsts laikā no 1918. gada līdz 1940. gadam un laika posmā pēc neatkarības atgūšanas 1991. gadā līdz šim laikam.

**Pētījuma metodes.** Rakstā izmantotas loģiskās analīzes, salīdzināšanas un vispārināšanas metodes, pētot likumdošanas aktu un citu normatīvo dokumentu prasības, kā arī analizējot citus literatūras avotus.

**Atslēgvārdi:** grāmatvedība, vienkāršā ieraksta sistēma, divkāršā ieraksta sistēma, likumdošana.

Jau kopš Luka Pačoli laikiem, kad 1494. gadā Venēcijā tika izdota viņa grāmata “Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita”, kas galvenokārt bija veltīta matemātikai, bet kurā bija arī iekļauta nodaļa par divkāršo grāmatvedību [22, 286], ir zināma un grāmatvedībā tiek izmantota vienkāršā un divkāršā ieraksta sistēma.

19. un 20. gadsimta mijā krievu grāmatvedības teorētiķis S. M. Baracs uzskatīja, ka grāmatvedības sistēma nozīmē grāmatvedības grāmatu kopumu, kas papildina cita citu un kuras saista vienots princips [20, 417].

Bez vienkāršās un divkāršās grāmatvedības sistēmas 19. gadsimta beigās bija arī mēģinājumi modernizēt grāmatvedību un ieviest trīskāršo un pat četrkāršo grāmatvedības sistēmu. Trīskāršo grāmatvedības sistēmu radīja krievu grāmatvedības teorētiķis F. Jezerskis, mēģinot pilnveidot divkāršā ieraksta sistēmu un ieviešot peļņas un zaudējumu aprēķinu par katru darbību, nevis perioda beigās [20, 421]. Šīs trīskāršās grāmatvedības pamatdoma bija tāda, ka darbības rada ne tikai pārmaiņas

mantas stāvoklī, bet dod arī rezultātu. To dēvēja arī par krievu grāmatvedību [18, 540]. Šai sistēmai bija noteiktas trīs grāmatas: kapitāla, sistemātiskā un kolektīvā – pārskatu grāmata [19, 117]. Kā varam secināt pēc pašreizējās pieredzes, trīskāršā un četrkāršā grāmatvedība atsaucību nav guvusi, jo arī pašlaik grāmatvedībā tiek lietota tikai vienkāršā un divkāršā ieraksta sistēma.

Tā kā līdz Latvijas brīvvalsts nodibināšanai 1918. gadā Latvija bija Krievijas impērijas sastāvā (tajā Latvijas teritoriju iekļāva pēc Ziemeļu kara (1700–1721) un 1721. gada Nīstandes miera līguma, kad cars Pēteris I nodrošināja vitāli svarīgo pieeju pie Baltijas jūras) [9, 252], grāmatvedības prasības un veidi gan Latvijā, gan Krievijā bija līdzīgi, un Latvijas grāmatvedības kārtību ievērojami ietekmēja Krievijas likumdošana. Grāmatvedības kārtošānu noteica Krievijas Likumu krājuma Tirdzniecības nolikuma 11. sējums [23, 7–13], kur bija ietvertas prasības personām, kas nodarbojās ar tirdzniecību. Tirdzniecības nolikums visus tirgotājus iedalīja kategorijās un noteica, kādas grāmatvedības grāmatas katrai kategorijai jālieto.

Grāmatvedības kārtošāna pēc vienkāršās sistēmas vai tā dēvētā *vienkāršā grāmatvedība* nebija tik pilnīga kā divkāršā grāmatvedība. Vienkāršajā grāmatvedībā tika uzskaitītas tikai attiecības ar konkrētām personām [20, 418]. Saskaņā ar Krievijas likumdošanu vienkāršo grāmatvedību drīkstēja lietot tikai mazumtirgotāji un sīktirgotāji [23, IV].

Divkāršās grāmatvedības kārtošānas prasības 19. gadsimta beigās un 20. gadsimta sākumā bija līdzīgas tām grāmatvedības prasībām, kādas pašlaik tiek lietotas divkāršajā grāmatvedībā. Ierakstus grāmatvedības grāmatās, kā to norādīja daudzi tā laika autori, piemēram, S. M. Baracs [20, 32] un S. E. Pauflers [23, 13], varēja veikt, tikai pamatojoties uz attaisnojuma dokumentiem, kam noteikti bija jābūt rakstiskiem. Tie, piemēram, bija vēstules, pavadzīmes, kvītis, faktūras, vekseļi, orderi, čeki un citi dokumenti. Atšķirīgi no pašlaik lietotajiem grāmatvedības attaisnojuma dokumentiem 19. gadsimta beigās un 20. gadsimta sākumā kā attaisnojuma dokumentus varēja izmantot arī vēstules. Lietišķā sarakste jeb Komerčiālā korespondence bija ļoti būtiska, lai pareizi veiktu visus tirdzniecības darījumus [21, 1–3]. Ja arī korespondents nebija grāmatvedis, viņam tomēr vajadzēja pārzināt grāmatvedību, jo korespondences vēstules kā attaisnojoši dokumenti bija pamats grāmatvedības kārtošānai, un korespondentam bija jāzina, kurā grāmatvedības grāmatā un kādā veidā, pamatojoties uz viņa sagatavoto korespondences vēstuli, tiks ierakstīts konkrētais darījums. Korespondences vēstulei bija nepieciešama noteikta forma, tāpēc arī komerciālā korespondence Krievijā 19. gadsimta beigās tika mācīta kā atsevišķs komerczinību priekšmets. Tas ietvēra trīs priekšmetus: grāmatvedību, komerciālo aritmētiku un komerciālo korespondenci [20, 1].

19. gadsimta beigās un 20. gadsimta sākumā, lai novērstu situāciju, ka vienu dokumentu ieraksta grāmatvedības grāmatās vairākkārt, veicot ierakstus grāmatvedības grāmatās, uz attaisnojuma dokumenta bija jānorāda atzīme, ka ieraksts ir veikts [23, 14], tāpat kā tagad to nosaka Ministru kabineta Nr. 585 “Noteikumu par grāmatvedības kārtošānu un organizāciju” 8. punkts.

Vienkāršā un divkāršā ieraksta grāmatvedības kārtošānas prasības Latvijā 19. gadsimta beigās un 20. gadsimta sākumā bija samērā sīki aprakstītas tā laika grāmatvedības autoru darbos. Tā kā Latvijā kopš 13. gadsimta vācu feodāļu ierašanās (1201. gadā bīskaps Alberts izvēlējās Rīgu par savu rezidenci) plaši tika lietota vācu valoda, 19. gadsimta beigās Latvijā grāmatvedības mācību grāmatas bija

vācu vai krievu valodā. 1888. gadā Frīdrihs Pauls – grāmatvedis ar 20 gadu darba pieredzi – savas grāmatas “Vadons itāliskā grāmatu vešanā” priekšvārdā rakstīja, ka grāmatvedības vai – kā tajā laikā sacīja – “grāmatu vešanas” grāmatu latviešu valodā praktiski nav [17, 3]. Tomēr 19. gadsimta beigās un 20. gadsimta sākumā tika izdotas vairākas grāmatvedības rokasgrāmatas latviešu valodā, piemēram, jau iepriekšminētā Fr. Paula grāmata “Vadons itāliskā grāmatu vešanā”, kurā samērā sīki tika aprakstīta grāmatvedības kārtošana. Fr. Pauls rakstīja, ka grāmatvedības kārtošanas mērķis bija gan tas, lai neko nepiemirstu un par katru lietu varētu sniegt skaidru atbildi, gan arī tas, lai varētu zināt, kāda ir peļņa un kādas ir parāda saistības. Grāmatvedības kārtošanu prasīja tirgotāju grāmatas likuma 1.–21. un 239.–248. paragrāfs, un likumā bija pieļauta tikai “itāliskā grāmatu vešanas sistēma”. Uzskati, kāpēc “dubulto grāmatu vešanu”, kā toreiz dēvēja divkāršā ieraksta grāmatvedību, sauca par “dubulto”, bija atšķirīgi. Piemēram, Frīdrihs Pauls uzskatīja, ka Lukas Pačoli “itālisko grāmatu vešanu” dēvē par “dubulto grāmatu vešanu” tādēļ, ka tajā laikā “grāmatvešana” bija daudz sarežģītāka, prasīja daudz vairāk darba un viss bija “divkārtīgi jāieraksta” [17, 4]. Savukārt, Jānis Kalniņš rakstīja, ka par “dubultu” (divkāršu) grāmatu vešanu to neapzīmē vis tādēļ, ka katrs darījums būtu divreiz jāieraksta, bet gan tāpēc, ka pie “katras lietas” ir gan *saņēmējs*, gan arī *devējs* [12, 1]. Krievu grāmatvedības teorētiķis S. M. Baracs uzskatīja, ka par itāļu grāmatvedību to nosauca tās rašanās vietas dēļ, bet par divkāršo grāmatvedību to dēvēja tāpēc, ka visi darījumi, kuros vērtības pāriet no viena konta otrā, bija jāieraksta abos kontos [20, 419].

Atšķirīgi bija viedokļi, kādas grāmatas jāizmanto divkāršā ieraksta grāmatvedības kārtošanai. S. E. Pauflers norādījis, ka 19. gadsimta beigās un 20. gadsimta sākumā – tāpat kā 15. gadsimtā to bija aprakstījis Luka Pačoli – arī tika izmantotas šādas grāmatvedības grāmatas [23, 14]:

- memoriāls,
- žurnāls,
- galvenā grāmata.

Savukārt, S. M. Baracs uzskatīja, ka pietiek, ja kārto *Memoriālu*, kas arī tiek dēvēts par *Dienasgrāmatu* vai *Žurnālu* un *Galveno grāmatu* [20, 108].

19. gadsimta beigās Latvijas grāmatvedības grāmatu autori Fr. Pauls, kā arī J. Kalniņš, uzskatīja, ka, lai būtu viegli saprotama itāļu “dubultā” grāmatvedība, pamatā pietiek ar trīs šādām grāmatām [17, 7], [12, 2]:

- kases grāmata,
- memoriāls,
- virsgrāmata.

Lietoja arī reskontro grāmatu, izvilkumu grāmatu un žurnālu. Nepieciešamības gadījumā varēja lietot arī debitoru jeb aizņēmēju grāmatu, kreditoru jeb aizdevēju grāmatu, biedru, kapitāla, dividenžu, kā arī citas grāmatas [17, 151].

Latvijā 19. gadsimta beigās un 20. gadsimta sākumā īpaša uzmanība tika pievērsta ne tikai tirdzniecības grāmatvedībai, bet arī lauksaimniecības grāmatvedībai, jo kārtīga, peļņu nesoša saimniekošana laukos nebija iespējama bez lauksaimniecības grāmatvedības.

Pirms Pirmā pasaules kara tika izdotas vairākas lauksaimniecības grāmatvedības rokasgrāmatas: 1894. gadā gotu rakstā izdeva Jāņa Kalniņa grāmatu “Lauksaimniecības

dubultā grāmatu vešana latviešu lauksaimniekiem priekš pašmācīšanās”, 1911. gadā – “Mazgruntnieka grāmatvedī”, 1912. gadā – J. Klepera sastādīto “Lauksaimnieka dubulto grāmatvešanu”. Būtībā lauksaimnieku “dubultā grāmatvedība” ne ar ko īpaši neatšķīrās no, piemēram, tirgotāju vai veikalnieku “dubultās grāmatvedības”.

Var secināt, ka jau pirms pirmās brīvvalsts dibināšanas 1918. gadā Latvijā bija pazīstamas un tika lietotas gan vienkāršā ieraksta, gan divkāršā ieraksta grāmatvedības sistēmas.

Pirmās brīvvalsts laikā Latvijā bija pazīstamas šādas grāmatvedības sistēmas [10, 99]:

- vienkāršā grāmatvedības sistēma,
- divkāršā grāmatvedība (ko sauca par dubulto grāmatvedību),
- kamerālā grāmatvedība (budžeta iestāžu grāmatvedība).

Vienkāršā grāmatvedība ir pats primitīvākais grāmatvedības veids. P. Bērziņš rakstīja, ka “vajadzība redzēt savas saimniecības stāvokli spieda primātnes uzņēmumus rakstu zīmēs un skaitļos sastādīt savas saimniecības apstākļu attēlojumu” [7, 44]. Vienkāršā grāmatvedība ir atsevišķi mantu un parāda daļu aprēķins. Veicot vienkāršo grāmatvedību, reģistrēja tikai mantas sastāvdaļas un tajās radītās pārmaiņas, bet nenovērtēja tīro mantu (kapitālu) un tā pārmaiņas saimnieciskās darbības rezultātā. Bilanci sastādīja no “inventūras” datiem, un darbības rezultātu konstatēja, salīdzinot sākuma un slēguma bilances pašu kapitāla posteņus. Primitīvākajā vienkāršās grāmatvedības veidā darījumus nemaz neiegrāmatoja, bet veica “inventūru” un sastādīja bilanci. Šādu grāmatvedību arī dēvēja par grāmatvedības minimumu. Nākamo vienkāršās grāmatvedības veidu, kam nav atsevišķa nosaukuma, papildināja ar skaidrās naudas, tālāk – pakāpeniski – prasījumu un parādu, preču, materiālu, kustamas mantas, nekustamas mantas utt. aprēķiniem, līdz beidzot visus darījumus grāmatoja divkārši, izņemot pašu kapitāla un rezultātu aprēķinu [18, 541].

Atšķirīgs bija pirmās Latvijas grāmatvedības grāmatu autoru viedoklis par grāmatām, kādas bija jākārtoto vienkāršajā grāmatvedībā. P. Bērziņš, kas apskatīja lauksaimnieku grāmatvedību, norādīja, ka vienkāršajā grāmatvedībā nepieciešamās grāmatas ir [7, 46] šādas:

- inventāra,
- kases,
- kredīta darījumu grāmata,

bet savukārt P. Lapiņš savā grāmatā “Amatnieku vienkāršā grāmatvedība” rakstīja, ka vienkāršajā grāmatvedībā tika kārtotas šādas grāmatas [14,19–28]:

- *dienas grāmata* (to sauca arī par memoriālžurnālu), kurā ierakstīja visus darījumus tūlīt pēc to notikšanas; gan tos, kas bija veikti skaidrā naudā, gan arī tos, kas tika veikti uz kredīta, norādot darījuma datumu, īsu apgrozījuma aprakstu, darījuma summu, kā arī, kuras grāmatas kurā lapaspusē darījums tika ierakstīts, jo visi darījumi, kas bija uzrādīti dienas grāmatā, kas bija uzskatāma kā piezīmju grāmata, atbilstoši darījuma būtībai bija jāuzrāda arī kādā citā turpmāk minētajā grāmatā;
- *kases grāmata*, kurā atsevišķi bija jāuzrāda ieņēmumi, grupēti pēc ieņēmumu avotiem, kā arī atsevišķi bija jāuzrāda izdevumi, grupēti pēc to mērķiem. Tātad kases grāmata arī sniedza detalizētu pārskatu par ieņēmumu un izdevumu veidiem,



kas bija nepieciešams ziņu sniegšanai nodokļu inspekcijai un citām iestādēm. Ieraksti kases grāmatā bija jāveic tikai uz attaisnojošu dokumentu pamata. Kases grāmata bija jānoslēdz vienu reizi mēnesī, uzrādot kases apgrozījumu gan pa mēnesi, gan arī no gada sākuma, kā arī kases atlikumu, kas bija jāsalīdzina ar kases faktisko atlikumu;

- *inventāra grāmata*, kurā ierakstīja iegādāto un izslēgto inventāru. Katru priekšmetu šajā grāmatā ierakstīja atsevišķi, piešķirot tam inventāra numuru. Inventāra grāmatā norādīja arī ikgadējos norakstījumus no inventāra vērtības sakarā ar to nolietošanos;
- *reskontro grāmata*, kurā uzrādīja norēķinus ar debitoriem un kreditoriem, pie tam par katru klientu tika kārtota atsevišķa uzskaitē.

Ja nepieciešams, vienkāršajā grāmatvedībā kārtoja arī materiālu grāmatu, ko varēja aizvietot ar kartotēku vai ražojumu grāmatu, pēc kuras varēja noteikt, kāda ir peļņa no katra ražojuma veida; prasību vekseļu grāmatu, kurā bija ierakstāmi no klientiem saņemtie vekseli to saņemšanas kārtībā, un maksājamo vekseļu grāmatu, kurā norādīja uzņēmuma izdotos vekselus.

F. Kreņģelis norādījis, ka vienkāršā grāmatvedībā atspoguļo tikai ievērojamākās mantas un parādu izmaiņas: skaidras naudas pārmaiņas, dažādu prasību, rēķinu un vekseļu maksājumu, nereti arī preču krājumu izmaiņas [13, 9].

Lai noteiktu uzņēmuma mantas stāvokli, vienkāršajā grāmatvedībā bija jāveic inventarizācija jeb, kā agrāk mēdza teikt, – “jāuzņem inventūra”, jo vienīgi sākuma un slēguma datu salīdzinājums deva iespēju aprēķināt darbības rezultātu un konstatēt uzņēmuma mantas stāvokli. Bija jāveic kases, materiālu, ražošanas priekšmetu, ko tagad dēvējam par pamatlīdzekļiem, gatavo ražojumu un pusgatavo ražojumu (tagad – nepabeigtie ražojumi), vērtspapīru, noguldījumu, tekošo kontu, vekseļu un debitoru un kreditoru “inventūras”.

Kad bija veikta “inventūra”, sastādīja kopsavilkumu par uzņēmuma rīcībā esošajām vērtībām, kā arī par parādu un saistību summām. Atņemot no uzņēmuma mantas kopsummas uzņēmuma parādus, ieguva uzņēmuma tīro mantu, ko dēvēja par “kapitālu”; ar to saprata summu, ko uzņēmuma īpašnieks ieguldījis uzņēmumā.

Uz “inventūras” datu pamata tika sastādīta uzņēmuma bilance, kas sniedza pārskatu par uzņēmuma mantas stāvokli, parādniekiem un īpašnieka ieguldītā kapitāla lielumu.

Divkāršajā grāmatvedībā tika lietoti vairāki grāmatvedības veidi, kas bija radušies darba dalīšanas rezultātā, kā arī dēļ grāmatvedības piemērošanas dažādu uzņēmumu un iestāžu īpatnībām. Veicot grāmatvedības uzskaiti, būtībā visi darījumi tika uzskaitīti gan hronoloģiski, gan arī sistemātiski, bet atšķirība viena vai otra grāmatvedības veida lietošanā izpaudās grāmatvedības grāmatu izvēlē un kārtošānā, arī tajā, kā tika pārnesti ieraksti no vienas grāmatas otrā. Pavisam pastāvēja kādi 15 “dubultās grāmatvedības” veidi [7, 52].

Pirmās Latvijas laikā bija pazīstama itāļu dubultā grāmatvedība, kas uzskatāma par divkāršās grāmatvedības pamatformu un kuru piemēroja, kārtojot tādas pamatgrāmatas kā memoriālu, žurnālu un virsgrāmatu. Šī itāļu grāmatvedība tika dēvēta par veco itāļu grāmatvedību. Trūkums bija tāds, ka šajā gadījumā nebija iespējama darba dalīšana, jo grāmatošanu veica iesietās grāmatās. Tāpēc vēlāk hronoloģisko žurnālu sadalīja

memoriālā un kases grāmatā, bet virsgrāmatā uzskaitīja tikai sintētiskos kontus un analītiskajai uzskaitē atvēra vairākas palīggrāmatas. Šādu grāmatvedības veidu dēvēja par jauno itāļu grāmatvedību [10, 100] vai arī par paplašināto itāļu grāmatvedību [18, 538]. Bija zināma arī vācu, franču, angļu, krievu un amerikāņu grāmatvedība, no kurām plašāk 20. gadsimta sākumā tika lietota amerikāņu dubultā grāmatvedība, ko 1804. gadā izgudroja francūzis Degranžs. Amerikāņu dubultā grāmatvedība bija tāda, ka žurnālu, galveno grāmatu un pārbaudes bilanci kārtoja uz vienas lapas – žurnālā – virsgrāmatā. Tā kā tika lietota viena pamatgrāmata, bija jāveic mazāk ierakstu, jo, noslēdzot katru lapu, jau varēja iegūt bilanci, bet trūkums bija ierobežoto kontu skaits. Bulduru dārzsaimniecības vadītājs P. Dindons uzskatīja, ka itāļu dubultā grāmatvedība lauksaimniekiem ir pārāk sarežģīta, un 1925. gadā izdeva grāmatu ar nosaukumu “Amerikāniskā grāmatvedība pēc amerikāņu parauga un pamatnoteikumi pie ienesīgas lauksaimniecības ierīkošanas un vadīšanas”. Šajā grāmatā bija samērā sīki aprakstīta amerikāņu grāmatvedība un tās lietošana lauksaimniecībā, kā arī sniegti padomi ienesīgas lauksaimniecības ierīkošanai un vadīšanai. P. Dindons savā grāmatā nodala *pamatkapitālu* – ar to saprotot pamatlīdzekļus – zemi ar ēkām un meliorāciju – no *apgrozības* un *tekošā kapitāla*. Kā apgrozības kapitāls tiek uzskatīts gan dzīvais, gan nedzīvais inventārs, bet tekošo kapitālu veido nauda, uzturlīdzekļi, materiāli [8, 13]. Amerikāņu dubultās grāmatvedības veids tika izmantots arī kopmoderniecībā (piensaimniecībā) [13, 1].

Pirmais Latvijas brīvvalsts grāmatvedības likums – 1939. gada 18. janvāra likums “Par tirdzniecības grāmatvedību” noteica, ka ikvienam tirgotājam jākārtot tirdzniecības grāmatas pēc divkāršās grāmatvedības principiem, bet finanšu ministrs varēja noteikt uzņēmumu grupas, kurām atļauts kārtot grāmatvedību pēc vienkāršās grāmatvedības principiem [3, 124]. Uzņēmumi, kuri izpirka tirdzniecības vai rūpniecības zīmes, zemākas par II kategoriju (II kategorijas tirdzniecības zīmes izpirka uzņēmumi, kuriem gada apgrozījums bija Ls 100 000 – 200 000, bet rūpniecības zīmes – uzņēmumi, kam gada apgrozījums bija Ls 250 000 – 500 000) vai arī šīs zīmes neizpirka, bet kuru gada apgrozījums nepārsniedza Ls 100 000, nesniedza atklātu pārskatu par savu darbību un grāmatvedību varēja kārtot pēc vienkāršā ieraksta sistēmas. Šie uzņēmumi maksāja pamatnodokli, kas bija šī tirdzniecības–rūpniecības zīme un kas bija jāizpērk līdz nākamā gada 1. janvārim, kā arī maksāja procentuālo peļņas nodokli [11, 89].

20. gadsimta 30. gados, salīdzinādams vienkāršā ieraksta grāmatvedības sistēmu ar divkāršā ieraksta grāmatvedības sistēmu, P. Lapiņš secināja [14, 16–17]:

- vienkāršajā grāmatvedībā darījumus reģistrē atsevišķās grāmatās, bet divkāršajā grāmatvedībā visus darījumus reģistrē hronoloģiskos un sistemātiskos žurnālos, kā arī palīggrāmatās. Vienkāršajā grāmatvedībā hronoloģisko žurnālu zināmā mērā aizstāj dienas grāmata, kurā reģistrē visus darījumus. Vienkāršajā grāmatvedībā tiek kārtotas tikai tās grāmatas, ko divkāršajā grāmatvedībā sauc par palīggrāmatām, piemēram, kases grāmata, materiālu, ražojumu, inventāra, reskontro grāmata;
- vienkāršajā grāmatvedībā darbības rezultātus var noteikt pēc “inventūras uzņemšanas”, uz kuras pamata sastāda bilanci un aprēķina kapitālu, ko īpašnieks ieguldījis uzņēmumā. Ja kapitāla summa jaunajai bilancei ir lielāka nekā iepriekšējai, tad uzņēmums ir darbojies ar peļņu, bet, ja mazāka, tad – ar zaudējumiem. Savukārt, divkāršajā grāmatvedībā darbības rezultātus var noteikt pēc virsgrāmatas, slēdzot attiecīgos kontus.

P. Lapiņš atzina, ka vienkāršā ieraksta grāmatvedībai salīdzinājumā ar divkāršā ieraksta grāmatvedību ir vairāki trūkumi [14, 18]:

- 1) nevar precīzi noteikt, kā rezultātā ir radusies peļņa vai zaudējumi – vai saimnieciskās darbības rezultātā vai ne, jo, ja uzņēmējs gada laikā ir ieguldījis papildu kapitālu vai izņēmis naudu vai mantu no uzņēmuma, tad kapitāla lielums arī ir mainījies;
- 2) vienkāršajā grāmatvedībā nepastāv kontrole pār visu darījumu uzskaiti, jo netiek lietots divkāršā ieraksta princips un tādēļ grūtāk atklāt kļūdas. Divkāršās grāmatvedības priekšrocības ir tās, ka iespējams viegli sastādīt bilanci, aprēķināt darbības rezultātu, kā arī veikt uzskaites kontroli.

Ja uzņēmumam bija nepieciešams, pirmās brīvvalsts laikā no vienkāršās grāmatvedības jebkurā laikā varēja pāriet uz divkāršā ieraksta grāmatvedību. Pirms tam bija “jāuzņem inventūra” un jā sastāda bilance.

Kamerālā grāmatvedība bija budžeta uzskaitē pieskaņota vienkāršā grāmatvedība, kurā atsevišķi tika kārtota mantas un parādu uzskaitē pēc vienkāršās grāmatvedības principiem; pie tam vēl atsevišķi kārtoja ieņēmumu un izdevumu uzskaiti. Kamerālā grāmatvedībā tika kārtota inventāra, balances, dienas un virsgrāmata, kā arī palīggrāmatas [18, 541].

Kamerālā grāmatvedība bija Vācijas un Austrijas valsts un pašvaldību iestāžu grāmatvedība, kas izveidojās no vienkāršās grāmatvedības, to piemērojot sabiedrisko iestāžu vajadzībām. Latvijas valsts iestāžu grāmatvedība tika izveidota pēc vienkāršās grāmatvedības principiem, taču, kā tika noteikts finanšu ministra A. Petrevisa 1929. gada 8. marta apstiprinātajos “Noteikumos par grāmatvedību un norēķiniem valsts iestādēs”, kas stājās spēkā ar 1929. gada 1. aprīli, divkāršā grāmatvedības sistēma bija jālieto tām iestādēm, kuru rīcībā ir operatīvi kapitāli. Tādā gadījumā iepriekšminētajām iestādēm to virsgrāmatu kontus un obligāti kārtojamās grāmatas nosaka finanšu ministrs [6].

Novērtējot grāmatvedības uzskaites sistēmas Latvijas brīvvalsts laikā, var secināt, ka grāmatvedības uzskaitē, tāpat kā tagad, lietoja vienkāršā un divkāršā ieraksta sistēmas, bet budžeta iestāžu grāmatvedības jeb kamerālās grāmatvedības prasības bija noteiktas atsevišķi.

Pēc Latvijas Republikas konstitucionālā likuma “Par Latvijas Republikas valstisko statusu” pieņemšanas 1991. gada 21. augustā un likumu “Par grāmatvedību” un “Par uzņēmumu gada pārskatiem” stāšanās spēkā 1993. gada 1. janvārī tika sākota Latvijas grāmatvedības sistēmas reforma. Tagad Latvijas grāmatvedību regulē likums “Par grāmatvedību”, kas attiecas uz komercreģistrā ierakstītajām komercsabiedrībām un ārvalstu komersantu filiālēm, Uzņēmumu reģistrā reģistrētiem uzņēmumiem (uzņēmējsabiedrībām), arī bezpeļņas organizācijas veidā nodibinātiem uzņēmumiem (uzņēmējsabiedrībām), Uzņēmumu reģistrā reģistrētām ārvalstu uzņēmumu (uzņēmējsabiedrību) pastāvīgajām pārstāvniecībām (filiālēm, nodaļām) Latvijā, uz iestādēm un organizācijām, arī tām, kuras tiek finansētas no valsts budžeta vai pašvaldību budžetiem, uz valsts vai pašvaldību aģentūrām, sabiedriskajām organizācijām, to apvienībām, reliģiskajām organizācijām un arodbiedrībām, uz individuālajiem komersantiem un citām fiziskajām personām, kas veic saimniecisko darbību [1, 1. p.]. Likums “Par grāmatvedību” nosaka prasības par divkāršā ieraksta

sistēmas lietošanu grāmatvedībā. Likuma "Par grāmatvedību" 9. pantā noteikts, ka grāmatvedības reģistri kārtojami divkāršā ieraksta sistēmā, bet šā panta noteikumi neattiecas uz:

- 1) individuālajiem komersantiem, individuālajiem (ģimenes) uzņēmumiem, zemnieku un zvejnieku saimniecībām, kuru ieņēmumi no saimnieciskajiem darījumiem iepriekšējā pārskata gadā nepārsniedz 45 000 latu, citām fiziskajām personām, kas veic saimniecisko darbību. Tie var kārtot grāmatvedību vienkāršā ieraksta sistēmā;
- 2) sabiedriskajām organizācijām, to apvienībām, reliģiskajām organizācijām un arodbiedrībām, kuru ieņēmumi no saimnieciskajiem darījumiem pārskata gadā nepārsniedz 25 000 latu. Tās var kārtot grāmatvedību vienkāršā ieraksta sistēmā.

Atšķirīgas prasības ir arī iestādēm un organizācijām, kuras tiek finansētas no valsts budžeta vai pašvaldību budžetiem, valsts vai pašvaldību aģentūrām, kurām arī saskaņā ar likuma "Par grāmatvedību" 9. panta prasībām grāmatvedības kārtšanas formu (grāmatvedības reģistru veidu, saturu, skaitu un sagatavošanas veidu) atbilstoši "Likumā par budžetu un finanšu vadību", likumā "Par pašvaldību budžetiem" un Publisko aģentūru likumā paredzētajai kārtībai nosaka finanšu ministrs.

Salīdzinot no likuma "Par grāmatvedību" izrietošās prasības ar pirmās brīvvalsts laikā noteiktajām prasībām par vienkāršā ieraksta grāmatvedības kārtšanu, redzam, ka pašreizējā laika posmā ir atļauts kārtot vienkāršā ieraksta grāmatvedību likumā "Par grāmatvedību" noteiktiem uzņēmumiem, kuru gada apgrozījums nepārsniedz Ls 45 000, – tas ir vairākas reizes mazāks, kā bija noteikts pirmās brīvvalsts laikā, jo tad vienkāršā ieraksta grāmatvedību drīkstēja lietot uzņēmumi, kuri izpirka tirdzniecības vai rūpniecības zīmes un kuru gada apgrozījums tirdzniecības uzņēmumiem bija – Ls 100 000 līdz 200 000, bet rūpniecības uzņēmumiem – Ls 250 000 līdz 500 000 vai uzņēmumiem, kuri neizpirka tirdzniecības vai rūpniecības zīmes, bet kuru gada apgrozījums nepārsniedza Ls 100 000. Turklāt pašreiz likums "Par grāmatvedību" nosaka, ka kapitālsabiedrībām (sabiedrībām ar ierobežotu atbildību un akciju sabiedrībām) grāmatvedība obligāti jākārtoti tikai divkāršā ieraksta sistēmā, neatkarīgi no to gada apgrozījuma. Situāciju varētu mainīt Finanšu ministrijas sagatavotie grozījumi likumā "Par grāmatvedību", kurus 2006. gada 24. janvāra sēdē akceptējis Ministru kabinets. Grozījumi paredz mainīt kritēriju individuālo komersantu gada apgrozījumam no Ls 45 000 uz Ls 200 000 [24]. Līdz ar to divkāršā ieraksta grāmatvedība būs obligāti jālieto tikai tiem uzņēmumiem, kuru gada apgrozījums pārsniedz Ls 200 000.

Aplūkojot vienkāršā un divkāršā ieraksta sistēmas lietošanu pašreizējā Latvijas grāmatvedībā, autore pievērsusi lielāku uzmanību vienkāršā ieraksta grāmatvedības kārtšanas prasībām, jo divkāršā ieraksta sistēmas lietojums ir plašāk noteikts gan normatīvajos aktos, gan arī izdotajos literatūras avotos.

LLU Grāmatvedības un finanšu katedras lektore Inguna Leibus, kura pēc neatkarības atjaunošanas praktiski vienīgā ir sarakstījusi vairākas grāmatas par vienkāršā ieraksta grāmatvedības sistēmas lietošanu, uzskata, ka vienkāršajai grāmatvedībai ir divas būtiskas atšķirības salīdzinājumā ar divkāršā ieraksta grāmatvedību [15, 7–8]:

- saimnieciskās darbības uzskaitē, neizmantojot grāmatvedības kontus un divkāršo ierakstu;

- ieņēmumu un izdevumu uzskaitē atbilstoši kases principam jeb naudas plūsmai.

Kases princips paredz uzskaitīt ieņēmumus tad, kad saņemta samaksa par veiktajiem darījumiem, bet izdevumus – tad, kad tie ir apmaksāti [15, 8]. Turpretī saskaņā ar uzkrāšanas principu darījumus un notikumus atzīst periodā, kad tie notiek, – neatkarīgi no tā, kad veikti norēķini [2, 21. p.].

Ministru kabineta noteikumu Nr. 585 “Noteikumi par grāmatvedības kārtošānu un organizāciju” 22. punkts nosaka: kārtojot grāmatvedību vienkāršā ieraksta sistēmā, uzņēmuma grāmatvedības reģistros atspoguļo naudas plūsmu, tās veidošanās avotus un izlietojumu, kā arī jebkuras uzņēmuma mantas stāvokļa izmaiņas, kas radušās naudas ieņēmumu vai izdevumu rezultātā [4, 22. p.]. Saskaņā ar šiem noteikumiem, kārtojot vienkāršā ieraksta grāmatvedību, jākārtō saimnieciskās darbības ieņēmumu un izdevumu uzskaites žurnāls saskaņā ar Ministru kabineta 2001. gada 31. jūlija noteikumiem Nr. 338 “Kārtība, kādā veicama ieņēmumu un izdevumu uzskaitē iedzīvotāju ienākuma nodokļa aprēķināšanas vajadzībām”, kas pašlaik ir sintētiskais pamatreģistrs vienkāršā ieraksta grāmatvedībā. Bez šī reģistra var iekārtot arī citus analītiskos reģistrus, piemēram, pamatlīdzekļu, krājumu vai norēķinu uzskaitē. Katra mēneša beigās reģistros aprēķina saimniecisko darījumu kopsummas. Ja salīdzina šīs prasības ar iepriekšējo periodu prasībām, var secināt, ka tikai pašreizējā laika posmā atbilstoši MK noteikumu Nr. 585 prasībām vienkāršā ieraksta grāmatvedībā obligāti jākārtō noteiktas formas reģistrs, kas nebija noteikts iepriekšējos pētāmajos periodos.

Ministru kabineta noteikumu Nr. 584 “Kases operāciju uzskaites noteikumi” 2. punkts nosaka: ja individuālie komersanti, individuālie (ģimenes) uzņēmumi, zemnieku un zvejnieku saimniecības, kuru ieņēmumi no saimnieciskajiem darījumiem iepriekšējā pārskata gadā nepārsniedz 45 000 latu, un citas fiziskās personas, kuras veic saimniecisko darbību, grāmatvedību kārtō vienkāršā ieraksta sistēmā un ir reģistrētas Valsts ieņēmumu dienestā kā iedzīvotāju ienākuma nodokļa maksātāji, tās nekārtō kases grāmatu. Šajā punktā minētie uzņēmumi kases operācijas reģistrē saimnieciskās darbības ieņēmumu un izdevumu uzskaites žurnālā saskaņā ar Ministru kabineta 2001. gada 31. jūlija noteikumiem Nr. 338 “Kārtība, kādā veicama ieņēmumu un izdevumu uzskaitē iedzīvotāju ienākuma nodokļa aprēķināšanas vajadzībām”. Kases operāciju reģistrēšanai saimnieciskās darbības ieņēmumu un izdevumu uzskaites žurnālā šie uzņēmumi drīkst izmantot saimnieciskajā darījumā tieši iesaistītās personas (darījuma partnera) izsniegtu kases čekū, kvīti, biļeti, kases ieņēmumu vai izdevumu ordera kopiju, norakstu, kvīti vai citu ārēju attaisnojuma dokumentu, kā arī pašu sagatavotu kases ieņēmumu vai izdevumu orderi [5, 2. p.].

Ja sabiedriskā organizācija, sabiedrisko organizāciju apvienība, reliģiskā organizācija vai arodbiedrība, kuras ieņēmumi no saimnieciskajiem darījumiem pārskata gadā nepārsniedz 25 000 latu, kārtō grāmatvedību vienkāršā ieraksta sistēmā, tā iekārtō naudas plūsmas uzskaites žurnālu, kurā reģistrē skaidrās un bezskaidrās naudas ieņēmumus un izdevumus, vai divus atsevišķus žurnālus – kases grāmatu un kredītiestāžu kontu grāmatu. Kases grāmatā veic skaidrās naudas ieņēmumu un izdevumu uzskaitē, bet kredītiestāžu kontu grāmatā – uzņēmuma norēķinu un noguldījumu kontos kredītiestādēs esošās bezskaidrās naudas ieņēmumu un izdevumu uzskaitē. Lai fiksētu nodokļu aprēķināšanai nepieciešamos datus, kā arī veiktu

uzņēmuma mantas un norēķinu kontroli, papildus iekārto arī analītiskās uzskaites reģistrus [4, 23. p.].

Kārtojot grāmatvedību vienkāršā ieraksta sistēmā, balance nav jā sastāda obligāti, bet, lai iegūtu patiesu bilanci, pirms tās sastādīšanas veic saimnieciskās darbības līdzekļu inventarizāciju, kā arī salīdzina norēķinus ar debitoriem un kreditoriem. Vienkāršā ieraksta grāmatvedībā pašu kapitāla apjomu neuzskaita, to aprēķina, no saimnieciskās darbības līdzekļiem atņemot saistības jeb kreditoru parādu summas [15, 93].

Vienkāršā ieraksta grāmatvedību, kā to nosaka likuma "Par grāmatvedību" 3. pants, individuālā (ģimenes) uzņēmumā, zemnieku vai zvejnieku saimniecības īpašnieks, kā arī individuālais komersants, var kārtot pats. Šis noteikums attiecas arī uz citām fiziskajām personām, kas veic saimniecisko darbību. Vienkāršā ieraksta grāmatvedība ir vienkāršota saimnieciskās darbības uzskaitē, kuru uzņēmējs var veikt bez profesionālām grāmatvedības zināšanām. Tās sagatavotā informācija galvenokārt paredzēta nodokļu aprēķināšanai un nodokļu deklarāciju sastādīšanai. Šī sistēma nenodrošina grāmatvedības datu lietotājus ar visu nepieciešamo informāciju lēmumu pieņemšanai [16, 24].

Salīdzinot vienkāršā un divkāršā ieraksta grāmatvedību, var atzīmēt atsevišķus pozitīvos un negatīvos aspektus. Pozitīvi vienkāršās ieraksta sistēmas grāmatvedības lietošanā minams:

- uzskaitē ir vienkāršāka, kā lietojot divkāršā ieraksta sistēmu, nav nepieciešams apgūt grāmatvedību, it sevišķi divkāršā ieraksta principus;
- uzņēmumiem vai fiziskajām personām, kam atļauts grāmatvedību kārtot vienkāršā ieraksta sistēmā, to var darīt pats uzņēmuma īpašnieks vai fiziskā persona, līdz ar to nav nepieciešams algot grāmatvedi vai maksāt par grāmatvedības kārtošanu.

Negatīvi vienkāršā ieraksta grāmatvedībai salīdzinājumā ar divkāršā ieraksta grāmatvedību minams tas, ka:

- nav iespējams uzreiz noteikt uzņēmuma peļņu vai zaudējumus, jo, kārtojot vienkāršā ieraksta grāmatvedību, balance nav obligāti jā sastāda un pēc reģistros uzskaitītās informācijas to arī bez papildu aprēķiniem nemaz nav iespējams uzreiz noteikt;
- vienkāršā ieraksta grāmatvedības prasības salīdzinājumā ar divkāršā ieraksta grāmatvedības sistēmu nav pietiekami noteiktas normatīvajos aktos, kā arī atspoguļotas citā literatūrā.

Ir paredzēts, ka, lai veicinātu neliela apjoma saimniecisko darbību, tiks pieņemti iepriekšminētie grozījumi likumā "Par grāmatvedību", kā arī ir paredzēts sagatavot MK noteikumus par kārtību, kādā kārtojama grāmatvedība vienkāršā ieraksta sistēmā, kā arī jauni MK noteikumi par biedrību, nodibinājumu un arodbiedrību gada pārskatiem un noteikumi par reliģisko organizāciju gada pārskatiem [24].

## SECINĀJUMI

Pētot un salīdzinot vienkāršās un divkāršās ieraksta sistēmas lietošanu Latvijas grāmatvedībā 19. gadsimta beigās un 20. gadsimta sākumā, pirmās Latvijas brīvvalsts laikā no 1918. gada līdz 1940. gadam un laika posmā pēc neatkarības atjaunošanas 1991. gadā līdz šim laikam, var secināt, ka:

- vienkāršā un divkāršā ieraksta grāmatvedības sistēma tika lietota Latvijā visos pētītajos laika posmos;
- vienkāršā un divkāršā ieraksta grāmatvedības sistēmas lietošanu pētītajos trijos laika posmos noteica normatīvo aktu prasības;
- viena no atšķirībām starp vienkāršā un divkāršā ieraksta grāmatvedības sistēmu ir tā, kādas grāmatvedības grāmatas (ierakstu reģistrus) kārtot vienkāršā un divkāršā ieraksta sistēmā;
- divkāršā ieraksta grāmatvedībā atšķirībā no vienkāršā ieraksta grāmatvedības izmanto divkāršo ierakstu, kas nodrošina kontroli pār darījumu uzskaiti;
- Latvijas grāmatvedībā 19. gadsimta beigās un 20. gadsimta sākumā kā attaisnojuma dokumentus gan vienkāršā, gan divkāršā ieraksta sistēmā lietoja korespondences vēstules;
- salīdzinot Latvijas brīvvalsts laika un pašreizējā laika posma prasības par vienkāršā ieraksta un divkāršā ieraksta grāmatvedības sistēmas lietošanu, redzam, ka pašreizējā laika posmā ir atļauts kārtot vienkāršo grāmatvedību likumā "Par grāmatvedību" noteiktiem uzņēmumiem, kuru gada apgrozījums nepārsniedz Ls 45 000, kas ir vairākas reizes mazāks, kā bija noteikts pirmās brīvvalsts laikā, jo tad vienkāršā ieraksta grāmatvedību drīkstēja kārtot uzņēmumi, kuri izpirka tirdzniecības vai rūpniecības zīmes un kuru gada apgrozījums tirdzniecības uzņēmumiem bija Ls 100 000 līdz 200 000, bet rūpniecības uzņēmumiem – Ls 250 000 līdz 500 000, kā arī uzņēmumi, kuri neizpirka tirdzniecības vai rūpniecības zīmes, bet kuru gada apgrozījums nepārsniedza Ls 100 000. Turklāt pašlaik likums "Par grāmatvedību" nosaka, ka kapitālsabiedrībām (sabiedrībām ar ierobežotu atbildību un akciju sabiedrībām) obligāti grāmatvedība ir jākārtot tikai divkāršā ieraksta sistēmā – neatkarīgi no to gada apgrozījuma;
- pašreizējā laika posmā atbilstoši MK noteikumu Nr. 585 prasībām vienkāršā ieraksta grāmatvedībā obligāti ir jākārtot noteiktas formas reģistrs – saimnieciskās darbības ieņēmumu un izdevumu uzskaites žurnāls, bet iepriekšējos periodos nebija noteikti obligāti lietojamie reģistri vienkāršā ieraksta grāmatvedībā;
- iepazīstoties ar literatūru par vienkāršā un divkāršā ieraksta grāmatvedības sistēmām, var secināt, ka pirmās brīvvalsts laikā bija daudz grāmatu par grāmatvedību, kurās detalizēti aprakstītas grāmatvedības kārtošanas prasības, it sevišķi tas sakāms par vienkāršā ieraksta grāmatvedību, ko diemžēl nevar secināt, runājot par pašreizējo laika posmu, jo vienkāršās grāmatvedības kārtošanas prasību izpildei nav pietiekami daudz literatūras avotu;
- salīdzinot vienkāršā ieraksta grāmatvedības sistēmu ar divkāršo, jāatzīmē šāds pozitīvs aspekts: tā kā vienkāršā ieraksta grāmatvedība ir salīdzinoši vienkāršāka, tās kārtošanai nav nepieciešamas īpašas priekšzināšanas un to var kārtot vai nu uzņēmuma īpašnieks pats, vai fiziskā persona un nav nepieciešams algot grāmatvedi vai maksāt par grāmatvedības kārtošanu; negatīvi ir tas, ka nav iespējams uzreiz noteikt uzņēmuma peļņu vai zaudējumus un vienkāršā ieraksta

grāmatvedības prasības salīdzinājumā ar divkāršā ieraksta grāmatvedības sistēmu nav pietiekami noteiktas normatīvajos aktos, kā arī atspoguļotas izzinošā literatūrā.

## LITERATŪRA

1. LR likums "Par grāmatvedību". *Ziņotājs*, Nr. 44, 1992. g. 12. nov. (ar turpmākiem grozījumiem ieskaitot 2004. g. 26. febr. grozījumus).
2. Latvijas grāmatvedības standarts Nr. 1 "Finanšu pārskata sagatavošanas pamatnostādnes" 21. p. *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 23, 2004. g. 12. febr.
3. Likumu un Ministru Kabineta noteikumu krājums. Rīga : Tieslietu ministrijas kodifikācijas departaments, Valsts tipogrāfija, 1939, 124. lpp.
4. Ministru kabineta noteikumu Nr. 585 "Noteikumi par grāmatvedības kārtošanu un organizāciju". *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 151, 2003. g. 29. okt.
5. Ministru kabineta noteikumu Nr. 584 "Kases operāciju uzskaites noteikumi", *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 150, 2003. g. 28. okt.
6. Noteikumi par grāmatvedību un norēķiniem valsts iestādēs Rīga : *Valdības Vēstnesis*, Nr. 29, 1929.
7. Bērziņš, P. *Lauksaimnieka vienkāršā un dubultā grāmatvedība*. Rīga : Zemnieka Doma, 1929, 43.–52. lpp.
8. Dindons, P. *Amerikāniska grāmatvedība pēc amerikāņu parauga un pamatnoteikumi pie ienesīgas lauksaimniecības ierīkošanas un vadīšanas*. Jelgava : 1925, 13. lpp.
9. *Feodālā Rīga*. Rīga : Zinātne, 1978, 252. lpp.
10. *Grāmatvežu kalendārs 1938. gadam*. Rīga : Rota III spiestuve, 1938, 99., 100. lpp.
11. *Grāmatvežu kalendārs 1940. gadam*. Rīga : Rota III spiestuve, 1939, 89. lpp.
12. Kalniņš, J. *Lauksaimniecības dubultā grāmatu vešana latviešu lauksaimniekiem priekš pašmācīšanās*. Jelgava, 1894, 1.–2. lpp.
13. Krenģelis, F. *Kopmoderniecību grāmatvedība*. Rīga : Centrālā Savienība Konzums, 1923, 1., 9. lpp.
14. Lapiņš, P. *Amatnieku vienkāršā grāmatvedība*. Rīga : Latvju Grāmata, 1942, 16.–28. lpp.
15. Leibus, I. *Vienkāršā ieraksta grāmatvedība iedzīvotāju ienākuma nodokļa maksātājiem*. Rīga : Izglītības solī, 2005, 7.–8., 93.–94. lpp.
16. Leibus, I. *Individuālā uzņēmēja grāmatvedība un nodokļi*. Rīga : Lietišķās informācijas dienests, 2006, 24. lpp.
17. Pauls, Fr. *Vadons itāliskā grāmatu vešanā*. Rīga : Pūcīšu Ģēderta apgādībā, 1888, 3.–4., 7., 151. lpp.
18. *Tautsaimniecības vārdnīca*. IV daļa, Rīga : Saimniecības literatūras apgāds, 1944, 538., 540., 541. lpp.
19. Zembergs, J. Grāmatvedības sistēmas un formas. *Latvijas grāmatvedis un eksperts*, Nr. 5/6, 1935, 117. lpp.
20. Бараць, С. М. *Курсь двойной бухгалтерии*. С. Петербург : Типография М. М. Стасюлевича, 1900, с. 32., 108., 417, 418, 419, 421.
21. Бараць, С. М. *Полный курсь коммерческой корреспонденции*. С. Петербург : Типография М. М. Стасюлевича, 1885, с. 1–3.
22. Пачоли, Л. *Трактат о счетах и записях*. Под ред. проф. Я. В. Соколова. Москва : Финансы и статистика, 1982. 286 с.



23. Пауфлерь, С. Е. *Руководство по изучению двойной бухгалтерии*. Москва : Издание т-ва И. Д. Сытина, 1906, IV, с. 7.–14.
24. Latvijas Republikas Finanšu ministrija. Pieejams: //http://www.fm.gov.lv/.

## Summary

The article provides information about single and double entry Latvian accounting systems in three periods:

- The end of the 19<sup>th</sup> century and beginning of the 20<sup>th</sup> century,
- During the time of the first Latvian independence from 1918 till 1940,
- After regaining independence in 1991.

The author of the present article provides information about legal regulations of single and double-entry accounting system in the three periods. The article deals with accounting books which have to be used in single or double entry accounting systems.

In the conclusion the author shows the comparison between Latvian single and double entry accounting systems and indicates positive and negative aspects of their application.

**Key words:** accounting, single-entry accounting system, double-entry accounting system, legislation.

**Имитационные модели безопасности  
налогооблагаемого бизнеса в условиях  
неблагоприятных воздействий**  
**Imitating Models of Safety of Tax Business  
in Conditions of Adverse Influences**  
**Ar nodokļiem apliekamas uzņēmējdarbības drošības  
imitācijas modeļi nelabvēlīgos apstākļos**

**А .Ф. Мусаев**

Член-корреспондент Академии наук Азербайджанской Республики  
доктор экономических наук, профессор  
начальник главного управления Министерства налогов  
Азербайджанской Республики  
г. Баку, ул. Ландау, 16.  
A.Musayev@taxes.gov.az.

**Ф.Ф. Гараев**

Аспирант Института кибернетики Академии наук  
Азербайджанской Республики  
г. Баку, Низаминский район, ул. Рустамова, 76/4  
F.Qarayev@hotmail.com

Рассматриваются возможности имитационного подхода к моделированию поведения налогооблагаемого бизнеса в условиях неблагоприятного воздействия отдельных фискальных элементов. С использованием современных математико-статистических методов исследуется поведение бизнеса в условиях высоких и сверхвысоких ставок налогов и банковского кредита. Разработанная имитационная модель безопасности предпринимательства сформулирована как объективно существующий экономический закон, который может рассматриваться в качестве концептуальной основы налогообложения. Обосновывается целесообразность обеспечения согласованности максимального объема налоговых поступлений с максимальной эффективностью бизнеса. При этом принцип нормальной компенсации налогов рассматривается в качестве теоретической основы согласования поставленных целей.

**Ключевые слова:** имитационная модель, инструменты налогового администрирования, безопасность налогооблагаемого бизнеса, эффективность фискальных элементов.

**Введение.** Решение текущих и стратегических задач налоговых органов требует совершенствования существующей системы налогообложения, финансово-кредитной системы [1, с. 492], разработки нового научно-методического подхода к прогнозированию налоговой базы, количественной и структурной оценке налогового потенциала в разрезе регионов, отраслей,

отдельных налогоплательщиков, заблаговременной оценки возможных последствий планируемых к принятию решений по вопросам государственной налоговой, бюджетной и экономической политики, изменений экономических условий на макро- и микроуровне. Развитие экономической ситуации подвержено влиянию множества переменных факторов, которые порой не поддаются количественному измерению. Математическая модель позволяет имитировать ситуацию при разных значениях входных компонентов, что помогает принимать оптимальные управленческие решения [2, с. 374].

В некоторых работах отмечается, что многие системы чрезвычайно сложны, они практически полностью исключают возможность аналитического решения. В этом случае модель следует изучать с помощью имитационного моделирования, то есть многократного испытания модели с нужными входными данными, чтобы определить их влияние на выходные критерии оценки работы системы [3, с. 24].

В социально-экономических исследованиях довольно широко распространен метод прогнозирования слабо структурированных проблем, причинно-следственные связи которых недостаточно изучены для построения удовлетворительной теории. В таком случае используется метод имитационного моделирования [4, с. 144].

Налоговые ставки существенно влияют на барьерный выпуск продукции (барьерным выпуском называется такой объем производства, при котором доход от реализации продукции равен полным издержкам), так как увеличивают полные затраты за счет налоговых отчислений [5, с. 139-142]. Поэтому важнейшими инструментами налогового администрирования при этом должны стать анализ и прогнозирование налоговых поступлений с использованием современных математико-статистических методов. Результаты прогнозирования позволят более обоснованно формировать планы мобилизации налогов, а также уточнять их по мере изменения экономической ситуации – в целом по стране, отдельным регионам или отраслям экономики. Методы, которые используются при построении прогнозов поступлений в бюджеты, также могут быть использованы для анализа возможных последствий внесения изменений в налоговое законодательство и обоснования мер налогового регулирования. Важным достоинством методов имитационного моделирования является возможность сравнительной оценки ожидаемых налоговых поступлений при различных вариантах управляющих воздействий со стороны государства, а также при различных сценариях микро- и макроэкономических условий безопасности налогоплательщиков в различных критических режимах и исполнения бюджетов.

**Постановка задачи.** Ставки налогообложения являются основным инструментом регулирования налоговой ситуации. Поэтому они должны быть тесно взаимосвязаны с целями и приоритетами бюджетно-налоговой политики, направленной на реализацию ее основных функций. При этом важно иметь в виду, что системный подход к налогообложению позволяет сделать следующие важные выводы:

- а) повышение или понижение ставок налогообложения ведет к свертыванию или развитию тех или иных видов и сфер деятельности (каких именно, должно быть определено целями и приоритетами общей экономической политики);

- б) необоснованное завышение или занижение ставок ведет к сокращению налогооблагаемой базы и налоговых поступлений в бюджет (в соответствии с кривой Лаффера);
- в) структурные сдвиги в системе налогов в сторону увеличения косвенного налогового бремени ведут за собой раскручивание инфляции за счет роста цен и увеличения инфляционной нагрузки на все население страны и особенно на лиц с фиксированными денежными доходами;
- с) избыточное налоговое бремя косвенных налогов (особенно акцизов) в условиях рыночной экономики ведет к сокращению производства и потребления облагаемых налогами товаров и услуг;
- д) на распределение налогового бремени между производителями и конечными потребителями сильное влияние оказывает такой фактор как эластичность спроса и предложения: чем менее эластичен спрос на товар (напр., продовольствие), тем большее налоговое бремя ложится на плечи потребителя; и наоборот, чем более эластичен спрос на товар (напр., ювелирные изделия), тем большая налоговая нагрузка ложится на производителя.

Все это следует учитывать при установлении налоговых ставок по тому или иному объекту налогообложения.

Поиск оптимальных режимов налогообложения связан с проблемой математического моделирования поведения бизнеса в условиях высоких ставок налогов, банковского кредита и инфляции. Сложность детального моделирования приводит к необходимости применения имитационных моделей налогообложения. В основу этих имитационных моделей целесообразно положить интегральные свойства, отражающие системный характер взаимодействия всех участников процесса формирования налогов. В качестве такового предлагается использовать системное свойство “безопасности”, которое определяется как способность систем выполнять свои функции при неблагоприятных воздействиях. Имитационная модель безопасности предпринимательства сформулирована как объективно существующий экономический закон, который может рассматриваться в качестве концептуальной основы налогообложения. Значения показателей безопасности наглядно показывают, что высокие ставки налогов и банковского кредита привели к образованию кризисной ситуации, выход из которой связан с поиском оптимального режима безопасности.

**Методы решения.** Определим “безопасность бизнеса” как способность бизнес элементов (БЭ) накапливать ресурсы с эффективностью  $\Gamma_B$  при наличии неблагоприятных воздействий. К неблагоприятным относятся воздействия фискальных элементов (ФЭ), отбирающих с эффективностью  $\Gamma_F$  у БЭ часть ресурсов в виде налогов. БЭ считаются уязвимыми, если воздействия могут привести к уничтожению БЭ, т.е.  $\Gamma_B < 0$ . Безопасность уязвимых БЭ обеспечивается за счет защитных элементов (ЗЭ), в качестве которых рассматриваются кредитные ресурсы, предоставляемые кредитными элементами (КЭ) с собственной эффективностью  $\Gamma_C$ . Математическое обеспечение безопасности БЭ в среде с эффективностью инфляции ресурсов  $\Gamma_I$  задано следующей системой уравнений

$$\Gamma_B = 1 - \Gamma_F - k_R \Gamma_R + k_P \Gamma_P \quad (1.1)$$

$$\Gamma_P = 1 - \Gamma_F - \Gamma_C \quad (1.2)$$

$$\Gamma_R = 1 - \Gamma_F - \Gamma_P \quad (1.3)$$

где  $\Gamma_P$  – показатель эффективности ЗЭ;  $k_p$  – относительное количество кредитных ресурсов, используемых для защиты;  $\Gamma_R$  – показатель эффективности резервов;  $k_R$  – относительное количество резервов. При допущении  $k_R \approx 0$  система уравнений (1.1 – 1.3) упрощается

$$\Gamma_B = 1 - \Gamma_F + k_p \Gamma_P \quad (2.1)$$

$$\Gamma_P = 1 - \Gamma_F - \Gamma_C \quad (2.2)$$

Уравнения (1.1 – 1.3) и (2.1 – 2.2) отражают закон безопасности (живучести) бизнеса, который сформулирован в следующем виде: «Эффективность уязвимых бизнес элементов и эффективность фискальных элементов пропорциональны эффективности кредитных ресурсов, используемых в качестве уязвимых защитных элементов». Уравнения (1.1 – 1.3) и (2.1 – 2.2) дают представление о двух важных режимах безопасности бизнеса.

1. Режим нормальной безопасности бизнеса. Необходимым условием безопасности БЕ является положительная эффективность защиты ЗЭ. Показатели эффективности БЭ и ФЭ в равной степени зависимы от безопасности ЗЭ, которую можно рассматривать в качестве общей цели поведения БЭ и ФЭ. Теоретической основой согласования целей является принцип нормальной компенсации налогов, выполнение которого соответствует разложению уравнения (2.2) на два уравнения:

- а) уравнение нормальной компенсации налогов:

$$\Gamma_B = k_p \Gamma_P \quad (3)$$

- в) уравнение нормальной эффективности:

$$BE - \Gamma_B = 1. \quad (4)$$

Режим нормальной живучести бизнеса характерен для экономик развитых стран.

2. Режим нулевой безопасности бизнеса. Элементы ФЭ и КЭ, пользуясь приоритетом и назначая высокую собственную эффективность  $\Gamma_C + \Gamma_F \approx 1$ , практически не оставляют места для эффективности уязвимой защиты, т.е.  $\Gamma_{BC} \approx 0$ . Следствием этого является недоступность эффекта компенсации налогов и нецелесообразность использования кредитов, т.е.  $k_p \approx 0$ , которые в этих условиях приводят к нулевой эффективности БЭ –  $GB \approx 0$ . Продолжительное состояние нулевой безопасности обрекает БЭ на вымирание. Стремление к выживаемости выталкивает БЕ в зону «тени налогообложения», что, в свою очередь, «закрывает» для ФЭ источник существования.

Имитационная модель безопасности позволяет создать информационные системы моделирования налогообложения с учетом влияния неблагоприятных воздействий фискальных элементов. В этих условиях ведется разработка информационной системы (ИС) для имитационного моделирования поведения бизнеса в условиях высоких и сверхвысоких ставок налогов и банковского кредита. Основная цель ИС – определение оптимальных режимов, при которых можно обеспечить согласование таких противоречивых целей как максимальный объем налогов при максимальной эффективности бизнеса.

Важным инструментом экономической системы являются финансовые органы, такие как банки, различные паевые фонды и другие подобные организации, аккумулирующие свободные финансовые средства. Вопрос о привлечении средств предприятием под свое развитие или под другие цели возникает на основе анализа прогнозируемой финансовой ситуации, являющейся внешней для предприятия. Его реализация в модели приводит к возникновению двойственности прогноза, а именно, с привлечением кредита и без него. Сроки привлечения и суммы привлекаемых кредитов подвергаются оптимизации с целью достижения максимальной эффективности использования заемных средств. Этот процесс оптимизации должен рассматриваться только вместе с процессом анализа возможностей развития производства для его согласования с планируемыми внешними условиями.

**Выводы.** Выбор стратегии представляет собой выбор цели, к которой стремится предприятие. Как правило, под стратегией понимается достижение определенного состояния параметров. Под тактикой понимаются различные способы достижения поставленной цели. Другим фактором, который должна учитывать модель, является стратегия и тактика поведения предприятия в сложившихся экономических условиях. Модель предприятия, максимально приближенная к действительности, должна опираться на большое множество параметров, многие из которых недоступны для внешних организаций. При построении модели надо опираться на реально имеющиеся данные, а оставшиеся факторы необходимо исключить из рассмотрения.

Решение текущих и стратегических задач налоговых органов требует разработки научно-методического подхода к прогнозированию налоговой базы, количественной и структурной оценке налогового потенциала в разрезе регионов, отраслей, отдельных налогоплательщиков, заблаговременной оценке возможных последствий планируемых к принятию на федеральном и региональном уровнях решений по вопросам государственной налоговой, бюджетной и экономической политики, изменений экономических условий на макро- и микроуровне. Важнейшими инструментами налогового администрирования при этом должны стать анализ и прогнозирование налоговых поступлений с использованием современных математико-статистических методов. Результаты прогнозирования позволят более обоснованно формировать планы мобилизации налогов, а также уточнять их по мере изменения экономической ситуации. Методы, которые используются при построении прогнозов поступлений в бюджеты, также могут быть использованы для анализа возможных последствий внесения изменений в налоговое законодательство и обоснования мер налогового регулирования.

Важным достоинством методов имитационного моделирования является возможность сравнительной оценки ожидаемых налоговых поступлений при различных вариантах управляющих воздействий со стороны государства, а также при различных сценариях микро- и макроэкономических условий деятельности налогоплательщиков и исполнения бюджетов. Результаты расчетов могут быть наглядно сопоставлены между собой с использованием деловой графики. Применение имитационных подходов наиболее целесообразно при разработке и оценке обоснованности проектов доходных частей бюджетов, заданий по обеспечению согласованности экономических интересов участников

налоговых правоотношений, т.е. максимизация объема налоговых поступлений при максимальной эффективности функционирования предпринимателей.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Мусаев, А. Ф. *Экономические проблемы налоговой политики*. Баку : Елм, 2004.
2. Черник, Д. Г. *Налоги в рыночной экономике*. Москва : Финансы, 1997
3. Аверилл М. Лоу, В. Девид Кельтон. *Имитационное моделирование*. Москва; С.-Петербург : Питер, 2004.
4. Парсаданов, Г. А. Егоров, В. В. *Прогнозирование национальной экономики*. Москва : Высшая школа, 2002.
5. Чернышев, С. Л. *Моделирование экономических систем и прогнозирование их развития*. Москва : Изд-во МГТУ имени Н. Э. Баумана, 2003.

## **Imitating models of safety of tax business in conditions of adverse influences**

### **Summary**

Opportunities of the imitating approach to modelling behaviour of taxable business in conditions of adverse influence of separate fiscal elements are considered. With use of modern mathematical-statistical methods, the behaviour of business in conditions of high and ultrahigh rates of taxes and bank credit is investigated. The developed imitating model of safety of business is formulated as objectively existing economic law, which can be considered as a conceptual basis of the taxation. The expediency of maintenance of a coordination of the maximal volume of tax revenues with peak efficiency of business is proved. Thus the principle of normal indemnification of taxes is considered as a theoretical basis of the coordination of objects in view.

**Key words:** imitating model, tools of tax administration, safety of taxable business, efficiency of fiscal elements.

## **Ar nodokļiem aplikamas uzņēmējdarbības drošības imitācijas modeļi nelabvēlīgos apstākļos**

### **Kopsavilkums**

Izskatītas nodokļu aplikšanas biznesa imitēšanas modelēšanas iespējas atsevišķu fiskālo elementu nelabvēlīgas ietekmes apstākļos. Izmantojot mūsdienu matemātiski statistiskās metodes, pētītas biznesa izmaiņas augstu un ļoti augstu banku kredītu un nodokļu likmju apstākļos. Izstrādātais uzņēmējdarbības drošības imitācijas modelis formulēts kā objektīvi pastāvošs ekonomikas likums, kas var tikt uzskatīts par nodokļu aplikšanas koncepcijas pamatu. Pamatota maksimāla nodokļu ieņēmumu apjoma saskaņošanas lietderība ar maksimālu biznesa efektivitāti. Nodokļu kompensācijas princips uzskatīts kā izvirzīto mērķu saskaņošanas teorētiskais pamats.

**Atslēgvārdi:** imitācijas modelis, nodokļu administrēšanas instrumenti, uzņēmējdarbības drošība, fiskālo elementu efektivitāte.

## Ekonomisko un politisko tirgu mijšakarība un nosacītība Interrelation and Interconditionality Economic and Political Markets

**Grigorijs Oļevskis**

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: grigol@lanet.lv

Valsts un uzņēmēju ekonomiskās intereses ne vienmēr sakrīt. Uzņēmēju interesēm ir noteikts mērķis – tās ir virzītas uz izmaksu atmaksāšanos un pēc iespējas lielākas peļņas iegūšanu. Valsts intereses realizē konkrēti cilvēki – valsts ierēdņi. Var rasties situācijas, kad sabiedrības intereses viņi var interpretēt atbilstoši savām interesēm. Valsts kā politiskais tirgus šajā gadījumā ir vide to cilvēku konkurencei, kas pārstāv konkrētas ekonomiskās intereses, pieņemot lēmumus par ierobežoto resursu sadali.

**Atslēgvārdi:** ekonomiskās intereses, konkurence, korupcija, tirgus, valsts.

XXI gadsimta sākumā Latvija kļuva par pilntiesīgu Eiropas Savienības (ES) dalībvalsti, kas ir unikāla reģionāla politiski ekonomiska apvienība ar 25 valstīm un vairākiem simtiem miljonu cilvēku. Mūsdienu Eiropas integrācijas raksturīga iezīme ir tās virsnacionālais raksturs, bet tas nepavisam nenozīmē, ka valstis, kuras iestājušās ES, ir zaudējušas savas nacionālās intereses, deleģējot ievērojamu daļu savu suverēno tiesību „Briseles birokrātijai”. Gluži otrādi, Eiropas integrācijas misija ir veicināt nacionālo interešu paplašināšanas iespējas. Tas ir svarīgi, jo saglabājas XXI gadsimtā uzņemto valstu ekonomiskās integrācijas aktualitāte.

*De facto* mūsdienu ES vairāk atgādina konglomerātu (latīņu valodā *conglomeratus* – savākts, sadrūzmēties) – atsevišķu daļu mehānisku apvienošanu kopumā. ES varas institūcijas šodien ir spiestas rūpēties pirmām kārtām par virsnacionālo interešu prioritātēm, turpretī jauno ES valsts interešu institūcijas akcentē savu uzmanību nacionālo institūciju adaptācijas procesam, ko nosaka ekonomiskā integrācija.

Eiropas ekonomiskās integrācijas „mugurkaula” lomu pilda vienotais iekšējais tirgus. Vairāku desmitu gadu laikā valsts pārvaldes profesionāļi ar rūpīgu darbu bija pamatā juridiski noformējuši ekonomiski politisko telpu, kurā nav ekonomisko robežu un pastāv kustības brīvība:

- precēm;
- pakalpojumiem;
- kapitālam;
- fiziskām personām.

Precizēsīm šajā sakarā jēdzienu „tirgus”. Amerikāņu profesoru vidū tirgus traktēts diezgan plaši. D. Haimans (*D. Human*), piemēram, uzskata, ka tirgus ir



pārdevēju un pircēju tikšanās, lai tirgotu preces un pakalpojumus [5, 7]. To atkārtoti K. Makkonells (*C. McConnell*) un S. Brijs (*S. Brue*), kuri apgalvo, ka tirgus ir tikai mehānisms vai instruments, kas veido kontaktu starp pārdevējiem un pircējiem vai pieprasījuma iesniedzējiem un preču vai pakalpojumu piegādātājiem [4, 53]. Visbeidzot, E. Dolans (*E. Dolan*) un D. Lindsejs (*D. Lindsey*) uzskata, ka „tirgus ir jebkura mijiedarbība, kurā cilvēki iesaistās, lai tirgotos savā starpā” [3, 19]. Visas šīs minētās tirgus definīcijas raksturo viena principiāla iezīme – tās ir praktiskas, jo var tikt izmantotas, lai aprakstītu jebkura veida procesus, kas vienā vai otrā veidā nodrošina apmaksu starp subjektiem (latīņu valodā *subjectum* – tiesību un pienākumu nesējs).

Līdz pat XX gadsimta vidum tirgus eksistenci saistīja tikai ar saimniecisko subjektu, t. i., preču (pakalpojumu) un naudas īpašumiem. Preču tirgus sāka veidoties jau XVIII gs. beigās un XIX gs. sākumā, saglabājot savas principiālās iezīmes līdz mūsu dienām. Paralēli preču tirgum veidojās darba, zemes, kapitāla un citu ražošanas faktoru tirgi. Praktiski vienlaikus ar preču tirgu radās naudas tirgus. Sākuma periodā tas orientējās uz preču pirkšanas–pārdošanas darījumu apkalpošanu, bet samērā ātri naudas tirgus pārstāja būt par preču tirgus „ēnu” un pati nauda kļuva par pilnvērtīgu preci. „Kēdes reakcija” noteica arī vērtspapīru tirgus parādīšanos. Zinātnes un tehnikas attīstība, bet galvenokārt, informāciju tehnoloģija strauji veicināja pakalpojumu tirgus izaugsmi.

Saimnieciskie subjekti tirgū ir spiesti pieņemt lēmumus, balstoties uz diviem kritērijiem, kas reizēm runā viens otram pretī. Tie ir šādi: pirmkārt, jābalstās uz situācijas analīzi, kas veidojas konkrētajā tirgū dotajā laika periodā; otrkārt, jāatceras, ka tirgi ir savstarpēji saistīti.

Tieši tirgū veidojas konkurence, tas ir, cīņa par priekšrocību iegūšanu (latīņu vārda *concurrentia* interpretācijā), un atbilstoši brīvās uzņēmējdarbības teorijas postulātiem notiek „uzņēmēju dabiskā atlase”. Tiesneša loma tirgū ir valstij, kas nosaka konkurences noteikumus un seko to ievērošanai. Valsts vienmēr ir ietekmējusi sabiedrības sociāli ekonomisko attīstību. Feodālās iekārtas likumi aizsargāja zemes īpašnieku intereses, nosakot zemnieku un viduslaiku amatnieku pienākumus, kā arī regulējot savstarpējās attiecības ar monarhiju. Uzņēmējdarbības veidošanās perioda likumi reglamentēja fabrikantu un banķieru, fermeru un tirgoņu darbību.

Kopš Lielās depresijas, proti, krīzes laikiem (1929–1933), kas satricināja praktiski visas attīstītās pasaules valstis, arī sociālās problēmas bija jārisina valstij. Izvirzījās problēmas:

- kā palīdzēt nabadzīgajiem un invalīdiem;
- kas jādara, lai saglabātu sociālo harmoniju un stabilitāti valstī;
- kā izvēlēties valsts budžeta līdzekļu ieguldīšanas prioritātes, lai kļūtu par konkurētspējīgu valsti.

Mūsdienu komplicētajā ekonomikā, t. i., tautsaimniecībā, kas balstās uz tirgus konkurences un makroekonomikas regulēšanu, valstij tiek atvēlēta stingri noteikta vieta. Arī tirgus, kaut tam ir pozitīva loma, nav ideāls mehānisms. Tam piemīt gan pozitīvas, gan negatīvas īpašības. Bez citiem līdzīgiem nosacījumiem pircējiem un pārdevējiem tirgū ir vienādas starta pozīcijas. Taču saimnieciskie subjekti visai būtiski atšķiras cits no cita pēc ieņēmumu lieluma. Valstij jāizstrādā un jārealizē praksē

instrumenti, kas nodrošinātu visiem sabiedrības locekļiem normālu dzīves līmeni. Konkurence neizslēdz pārdevēju centienus kontrolēt vai monopolizēt tirgu. Taču valsts aizsargā konkurenci, saglabājot visiem tirgus subjektiem identiskus „tirgus spēles” nosacījumus.

Valsts un uzņēmēju ekonomisko interešu vektori jau kopš Ā. Smita (*A. Smith*) laikiem ne vienmēr sakrīta, jo uzņēmēju intereses ir virzītas uz ātrāku izmaksu atgūšanu un pēc iespējas lielākas peļņas iegūšanu. Valsts intereses nav tik konkrēti izteiktas. Ā. Smits uzskatīja, ka valsts pienākums ir aizsargāt cilvēku dzīvību, brīvību un īpašumu. Līdz ar to valsts intereses tiek koncentrētas uz to sabiedrisko institūciju veidošanu un uzturēšanu, kas spēj izpildīt šādas pamatfunkcijas:

- nodrošināt valsts ārējo aizsardzību;
- nodrošināt pilsoņu un to īpašuma aizsardzību;
- nodrošināt veselības aizsardzību;
- nodrošināt izglītības pakalpojumus;
- veicināt sociālās nevienlīdzības samazināšanu.

Pēc būtības cildenas un humānas valsts intereses realizē konkrēti cilvēki, valsts ierēdņi, bet tas var radīt situāciju, kad valsts intereses valsts ierēdņi var interpretēt atbilstoši savām interesēm. Atbilstoši publiskās (sabiedriskās) izvēles teorijas (*public choice theory*) pamatidejām valsts ir īpaša veida tirgus. Šī teorija kļuva populāra XX gadsimta otrajā pusē. Vēlētāji kā saimnieciskie subjekti ievēlē savus pārstāvjus – deputātus valsts pārvaldes institūcijās. Deputāti, savukārt, pieņem likumus, kuru ievērošanas izpildei ir pieaicināti valsts ierēdņi. Katras minētās grupas pārstāvji ir konkrēto ekonomisko interešu nesēji. Valsts kā politiskais tirgus šajā situācijā veido konkurences telpu starp cilvēkiem, kuri pārstāv konkrētas ekonomiskas intereses, pieņemot lēmumus par ierobežoto resursu sadali.

Tirgus atribūtu piešķiršana valstij nozīmē valsts politikas identificēšanu ar maiņas procesiem, kas ir analogi preču apmaiņai. Viens no publiskās izvēles teorijas pamatlicējiem Nobela prēmijas laureāts Dž. Bjukenans (*J. Buchanan*) uzskata, ka politika ir sarežģīta apmaiņas sistēma starp indivīdiem. Pie tam, pēc Dž. Bjukenana domām, indivīdi kolektīvi cenšas sasniegt savus privātos mērķus, jo tos nevar realizēt parastā tirgus apmaiņas ceļā. „Tirgū cilvēki maina ābolus pret apelsīniem, bet politikā piekrīt maksāt nodokļus maiņā pret labumiem, kas nepieciešami visiem un katram, – no vietējiem ugunsdzēsēju pakalpojumiem līdz tiesai” [2, 23].

Publiskās izvēles teorētiķi politiskā tirgus funkcionēšanu pēta caur apvienotu grupu sāncensības prizmu, ko vieno grupu indivīdu intereses. Cilvēki var apvienoties grupās pēc reliģijas vai partijas piederības, sociālām vai īpašuma pazīmēm. Apvienošanas kritērijiem konkurencei politiskā tirgū nav principiālas nozīmes. Noteicošo lomu iegūst cilvēka uzvedības raksturs. Cilvēks – vēlētājs vai politiķis, darba ņēmējs vai devējs, cenšas darboties racionāli, t. i., pieņemot tādus lēmumus, kas dod iespēju sasniegt maksimālus rezultātus ar doto resursu patēriņu vai minimizējot izlietos resursus, lai sasniegtu nosprausto mērķi.

Uzvedības racionalitāte tādējādi raksturīga gan politiķim, gan arī valsts labā strādājošam ierēdnim. Ar pilnu pārliecību var pieņemt, ka lielākā daļa šo cilvēku ir apmierināti ar materiālo atalgojumu un savu sociālo stāvokli. Tomēr ir situācijas, kad politiķiem un valsts kalpotājiem ir daudz tiesību, bet maz atbildības. Līdz ar to

veidojas pamats korupcijai (*corruptio* latīņu valodā), t. i., amatpersonu un politiķu uzpirkšana. Korupcija ir parādība, kas liecina par problēmām starp valsts un privātā sektora interesēm. Politiskais tirgus, kur darbojas konkurences mehānisms un saduras ekonomiskās intereses, organiski iekļauj arī konkurences nosacījumus.

Pasaules Bankas (*World Bank*) speciālisti uzskata, ka korupcija var sasniegt ievērojamus apjomus, ja pieķeršanas un soda sekas salīdzinājumā ar iegūtajiem labumiem nav bargas. Valsts ierēdņi bieži sadala labumus un izmaksu elementus, kuru vērtība daudzkārt pārsniedz to darba algu. Korupcijas varbūtība palielinās, ja valsts amatos darba algas lielums ir būtiski mazāks un nav salīdzināms ar darba samaksu privātā sektorā. Ja darba algas ir ļoti zemas, ierēdņi, vēloties dzīvot vidējā slāņa līmenī, var mēģināt iegūt trūkstošos līdzekļus, papildinot savu darba samaksu ar nelikumīgi iegūtiem līdzekļiem. Risks tikt atlaistam no maz atmaksāta valsts darba par korupciju nav tik liels drauds, ja privātā sektorā var iegūt amatu, saņemot lielāku algu uz likumīga pamata. Var secināt, ka korupcija parādās tad, kad ir starpība darba samaksā valsts un privātajā sektorā [1, 103–104].

Korupcija ir viens no šķēršļiem uzņēmējdarbības attīstībai. Par to, starp citu, liecina Latvijas uzņēmēju aptaujas rezultāti, ko 2003. gada nogalē un 2004. gada sākumā veica Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra (LIAA) sadarbībā ar Pasaules Banku un socioloģisko pētījumu uzņēmumu „Latvijas Fakti”. Aptaujā tika aptaujāti 500 Latvijas uzņēmumi un uzņēmējdarbības, un tā ietvēra jautājumus par administratīvajām izmaksām un pavadīto laiku, pildot uzraudzības institūciju prasības, veicot ikdienas uzņēmējdarbību gan uzsākšanas, gan vietas izvēles, gan darbības fāzēs. Aptaujas rezultātu analīze par korupcijas izplatību dažādās administratīvajās procedūrās atklāja, ka dominējošajā daļā kukuļu/dāvanu došanas gadījumā, lai panāktu uzņēmumam pozitīva lēmuma pieņemšanu no dažādām valsts vai pašvaldību institūcijām, nesasniedz 5% robežu. Salīdzinoši visretāk korupcijas gadījumi vērojami saistībā ar inspekcijām un darba aizsardzības prasību ievērošanu uzņēmumos. Salīdzinoši biežāk korupcijas gadījumi konstatējami procedūrās, kas skar dažādu atļauju, licenču, sertifikātu iegūšanu, kā arī administratīvajās procedūrās pirms galveno telpu nodošanas ekspluatācijā. Aptaujas rezultāti liecina, ka salīdzinoši visbiežāk kukuļu/dāvanas valsts vai pašvaldību institūcijām ir doti, nododot ekspluatācijā ēkas, saņemot arhitektūras un plānošanas uzdevumus, būvniecības gaitā tehniskos noteikumus, atļaujas sakarā ar vides piesārņojumu, vides novērtējumu, kā arī iegūstot licences pasažieru pārvadāšanai [6].

Nereti uzņēmējdarbības sfērā var dzirdēt, ka korupcija veicina biznesa stabilitāti. „Kukuļa” lielums, ko var paredzēt un ko nepieciešams ieplānot kā izmaksu elementu, dod iespēju paaugstināt uzņēmējdarbības varbūtību. Korupcija tādā veidā samazina uzņēmējdarbības risku, bet, no otras puses, paaugstina risku sevi pakļaut kriminālatbildībai: uzņēmējam, kas dod kukuli, draud sods tāpat kā valsts ierēdnim, ko pieķer korupcijā. Tāda veida uzņēmēju un valsts ierēdņu „sadarbība” var radīt jūtamus zaudējumus sabiedrībai, tāpēc korupcijas izplatības līmenis ir būtiski saistīts ar tiesu sistēmas funkcionēšanas efektivitāti, ar izveidojušām tradīcijām, sabiedrības politiskās kultūras līmeni.

Valstīs ar attīstītu demokrātiju politiskā tirgus konkurences mehānisms ir korumpēts drīzāk kā uzņēmums. Par mūsdienu politiskās cīņas principu kļuvis lobisms (angļu valodā *lobby* – kuluāri). Tie ir paņēmieni likumdevēju ietekmēšanai,

lai pieņemtu lēmumus, kas vēlami konkrētai politiskai grupai. Uzņēmēji, it īpaši transnacionālo korporāciju īpašnieki un menedžeri, jau sen apguvuši lobēšanas paņēmienus un itin veiksmīgi tos izmanto. Politiku ekonomiskās intereses, kas aktīvi lobē uzņēmējiem izdevīgus lēmumus, parādās pietiekami skaidri. Lobisms dod iespēju atrast priekšvēlēšanu finansēšanas avotus, arī novērtēt politisko darbību kopumā.

Ekonomiskā un politiskā tirgus mijiedarbību rūpnieciski attīstītās ES valstīs var raksturot principā kā harmonisku. Tomēr nevajadzētu aizmirst, ka mūsdienu Eiropas uzņēmēju un valsts elites relatīvo ekonomisko interešu harmonija ir veidota vairākos desmitos gadu. Latvijas politiķi un uzņēmēji ES politiskajā un ekonomiskajā tirgus realitātē iekļuvuši tikai nesen. Tieši tāpēc pašlaik noteicoša nozīme ir veco ES valstu pieredzes radošai izmantošanai atbilstoši Latvijas vēsturiskajām, sociālajām, kultūras un ekonomiskajām tradīcijām. Vispirms būtu jādomā par politisko, tiesisko un finanšu atbalstu Latvijas uzņēmējiem, lai mīkstinātu un amortizētu konkurenci ES vienotajā iekšējā tirgū.

## LITERATŪRA

1. The State in a Changing World. World Development Report. Published for the World Bank, 1997.
2. Бьюкенен, Дж. *Сочинения*. Перевод с английского языка. Москва, 1997, с. 23.
3. Долан, Э., Линдсей, Э. *Рынок: микроэкономическая модель*. Перевод с английского языка. Санкт-Петербург, 2000.
4. Макконнелл, К., Брю, С. *Экономика: принципы, проблемы и политика*. Перевод с английского языка. Москва, 2004.
5. Хайман, Д. *Современная микроэкономика: анализ и применение*. Том I. Перевод с английского языка. Москва, 2003.
6. Pieejams: [http://www.liaa.gov.lv/lat/Par\\_LIAA/Uznamejdarbibas\\_vides\\_uzlabosana/LIAA\\_WBank](http://www.liaa.gov.lv/lat/Par_LIAA/Uznamejdarbibas_vides_uzlabosana/LIAA_WBank)

## Summary

The economic interests of the state and of entrepreneurs do not always coincide. An enterprise's interest has a definite goal – to recover expenses and maximize profit. A state's interests are realized by concrete people – civil servants. Situations can arise in which they interpret society's interests as their own personal interests. In this case the state as a political market is an environment of competition between people representing concrete economic interests and making decisions concerning the distribution of limited resources.

**Key words:** competition, corruption, economic interests, government, market.

## Latvijas transporta nozares attīstība loģistikas sistēmā The Development Latvia's Transport Sector in the Logistics System

**Dainis Ozoliņš**

SIA „Unilīzings”

Līzingsa menedžeris

Krasta iela 105a, Rīga, LV-1019

E-pasts: dainis.ozolins@seb.lv

**Kārlis Krūzs**

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: tautinst@lanet.lv

Pētījums satur atziņas un informāciju par Latvijas kā Eiropas Savienības (ES) dalībvalsts transporta nozares pašreizējo stāvokli un attīstības perspektīvām gan vietējā, gan ES mērogā. Par pamatu transporta nozares attīstības analīzei izmantots ES izstrādātais Transporta politikas manifests, kas paredz transporta nozares ilgtermiņa attīstības stratēģiju ES līdz 2010. gadam. Autori aplūko problēmas, kas saistītas ar transporta nozares darbību, attīstību un konkurētspēju nākotnē. Pētījumā izmantoti arī 2005. gada 1. decembrī Briselē notikušās konferences materiāli saistībā ar Transporta politikas manifesta principu īstenošanu praksē kopš tā pieņemšanas 2001. gadā. Konference pulcēja visas lielākās ES transporta nozari pārstāvošās organizācijas. Pētījuma rezultātā autori nonāk pie atziņas, ka sekmīgas transporta nozares attīstības pamatā ir pieturēšanās pie tirgus principiem, pieļaujot konkurenci starp dažādiem transporta veidiem, neizceļot kādu no transporta veidiem, vienlaikus attīstot infrastruktūru un atvieglojot transporta darbu, lai nodrošinātu transporta nozares konkurētspēju starptautiskā mērogā.

**Atslēgvārdi:** transports, loģistika, attīstība, vadīšana.

Latvijas transporta nozares attīstības perspektīvas lielā mērā ir atkarīgas no Eiropas Savienības (ES) transporta politikas nostādņēm, kuras tiks apskatītas šajā pētījumā, jo ES ir makroloģistikā sistēma, kurā darbojas Latvijas transporta nozare un kuras transporta sistēmai tai ir jāpiemērojas. Latvijas transporta nozarei iekļaujoties ES kopējā transporta sistēmā, pavērās jaunas iespējas, taču radās arī pastiprināta konkurence liberalizēta transporta tirgus apstākļos, ko īpaši asi izjuta autopārvadātāji.

Transporta nozare ir svarīga komponente ekonomiskās konkurētspējas veidošanā, kas palīdz komerciālajā, ekonomiskajā un kultūras apmaiņā. Šī tautsaimniecības nozare ES veido apmēram 1000 miljardu eiro jeb vairāk nekā 10% no ES iekšzemes kopprodukta, kā arī nodarbina 10 miljonus cilvēku [1, 3]. Transports arī palīdz veidot ciešākas saites starp ES pilsoņiem, un vienotā transporta politika ir viens no Eiropas

Savienības stūrakmeņiem. Tomēr novērojamas acīmredzamas trauksmes pazīmes. Satiksmes sastrēgumi, kas nodara kaitējumu videi, kā arī rada negadījumus, kļūst aizvien aktuālāki un ierobežo gan indivīdu dzīvi, gan tautsaimniecības attīstību. Ja nekas netiks darīts, satiksmes sastrēgumu cena veidos turpat 1% no ES iekšzemes kopprodukta 2010. gadā, bet – paradoksālā kārtā – nomaļākie reģioni joprojām būs vāji savienoti ar centrālajiem tirgiem.

Eiropas Savienībai ir jāievieš reālas izmaiņas vienotajā transporta politikā, un ir pienācis laiks nospraust jaunus mērķus – atjaunot līdzsvara stāvokli starp dažādiem transporta veidiem, attīstīt intermodelitāti jeb transporta veidu kombinēšanu, cīnīties ar satiksmes sastrēgumiem. Tā visa pamatā izvirzīt pakalpojumu drošību un kvalitāti, vienlaikus saglabājot mobilitātes tiesības. Viens no galvenajiem izaicinājumiem – definēt vienotus principus taisnīgai nodokļu politikai pret dažādiem transporta veidiem. Nodokļu politikas pamatnostādnei būtu jāveicina ekoloģiski tīrāku transporta veidu un mazāk noslogotu transporta tīklu ekspluatācija un jāsagatavo ceļš jauniem infrastruktūras veidiem.

ES transporta politika visstraujāk attīstījās tikai 20. gs. 80. gadu beigās. Par pagrieziena punktu transporta politikas jomā uzskatāma vienotā tirgus izveide 1993. gadā. Kopš tā laika darbojas kopējais ES transporta tirgus, kurā transporta uzņēmumi var neierobežoti sniegt savus pakalpojumus.

Dalībvalstis savu transporta politiku veidoja saskaņā ar individuālām nacionālajām interesēm. Šādas politikas pamatā bija vietējo transporta uzņēmumu aizsardzība pret aizvien pieaugošo starptautisko konkurenci. Valstis noteica dažādus ierobežojumus ārvalstu uzņēmumu dalībai vietējā tirgū, darbojās robežkontroles, individuāli noteiktas cenas un pārvadāšanas noteikumi. Tādējādi katra valsts aizsargāja savu vietējo tirgu, bet starptautiskajā satiksmē tika noslēgti liela skaita divpusējie un daudzpusējie sadarbības līgumi.

Šāda situācija nepārprotami sarežģīja un sadārdzināja transporta kustību un kopumā apgrūtināja ES ekonomisko integrāciju. Tādēļ tika uzsākta transporta tirgus liberalizācija, kas izpaudās kā noteikto cenu un pārvadājuma kvotu likvidācija visās transporta nozarēs. Lai nodrošinātu vienlīdzīgus konkurences apstākļus ES transporta tirgū, pakāpeniski tika harmonizēti arī drošības noteikumi, tehniskie standarti, licencēšanas sistēma, darba ņēmēju sociālās aizsardzības principi, transporta tīklu attīstības politika u. c. Tika apzināts, ka transporta sistēmas efektīvai darbībai svarīga ir ne tikai brīva konkurence, bet arī uzņēmumu sadarbība un kopēju transporta tīklu veidošana.

Vienotas transporta politikas veidošana bija paredzēta jau 1957. gada Eiropas Ekonomiskās Kopienas (EEK) dibināšanas Romas līgumā. Saskaņā ar spēkā esošā Eiropas Kopienas dibināšanas līguma (ar grozījumiem, kas izdarīti Māstrihtas līgumā) 3. pantu kopējā transporta politika ir viens no Eiropas Kopienas un tās vienotā tirgus pamatelementiem. Savukārt, EK līguma IV sadaļa (74. līdz 84. jeb 70.–80. pants Amsterdamas līguma redakcijā) nosaka šīs politikas ieviešanas struktūru, bet 129. b. līdz 129. d. pants (154., 156. pants Amsterdamas līguma redakcijā) – Eiropas komunikāciju tīklu (ietverot transporta tīklus) sistēmas izveidošanas mērķus, līdzekļus un darbības metodes.

2001. gadā Eiropas Komisija prezentēja Transporta politikas manifestu, kurā tika noteikti plānotie pasākumi ES transporta politikā līdz 2010. gadam. Dokumenta

galvenā ideja paredz sabalansēt dažādu transporta veidu izmantošanu, atslogojot autoceļus, kā arī samazināt piesārņojuma līmeni, sastrēgumus un cilvēku upurus katram transporta veidam.

Politikas mērķis ir izveidot integrētu Eiropas transporta tirgu saskaņā ar šādiem principiem [1, 6]:

- visi transporta uzņēmumi darbojas brīvas konkurences apstākļos;
- katrs patērētājs brīvi izvēlas transporta uzņēmumu;
- valsts neiejaucas kvotu noteikšanā un cenu politikas veidošanā;
- pastāv vienādi noteikumi valsts atbalstam un sabiedriskā transporta pakalpojumu sniedzējam;
- Savienības līmenī tiek izstrādāti pasākumi transporta drošības uzlabošanai;
- tiek veikti pasākumi integrēta Eiropas transporta tīkla izveidei un transporta sistēmas infrastruktūras uzlabošanai.

ES transporta uzdevumi ir [1, 6]:

- izveidot modernu un efektīvu transporta sistēmu, kas veicina konkurenci un nodrošina stabilitāti ekonomiskā, sociālā un vides aizsardzības aspektā;
- veicināt dzelzceļa transporta liberalizāciju;
- harmonizēt likumdošanu saistībā ar transporta un transporta infrastruktūras drošību;
- pārliecināties, ka transporta infrastruktūra un transporta pakalpojumi tiek sniegti, vadīti un izmantoti tādējādi, ka pasargā cilvēkus no nāves un miesas bojājumiem;
- samazināt transporta negatīvo ietekmi uz vidi, nosakot izmešu normas un trokšņu līmeņa normas;
- veicināt jaunu un efektīvu autoceļu izveidi starp ES un tās kaimiņvalstīm.

Transporta politikas instrumenti ir vairāki – ES var sasniegt tās politikas mērķus ar likumdošanas, regulēšanas, ekonomiskā atbalsta, informācijas apmaiņas un tehniskās ekspertīzes palīdzību. Likumdošana direktīvu un regulu formā tiek ieviesta no Transporta Ministru padomes puses. Eiropas Investīciju banka un Eiropas Investīciju fonds ir iesaistīti Transeiropas tīkla (TENs) finansēšanā; paredzams, ka attīstīs transporta infrastruktūru ES un ievirzīs efektīva un konkurētspējīga transporta sektora attīstību ES.

1992. gada Transporta politikas manifesta galvenais mērķis bija atvērt transporta tirgu. Šis mērķis pašreiz ir kopumā sasniegts un ir radījis zemākas cenas un pieaugošu pieprasījumu pēc autoceļu transporta. Pašreiz ir sasniegts stāvoklis, kad sastrēgumi ietekmē gan pilsētas, gan Transeiropas tīklu, to skaitā 10% no autoceļu tīkla jeb 75000 km, 20% no dzelzceļa tīkla jeb 16000 km, pie tam 30% no lidojumiem lielajās lidostās kavējas par vairāk nekā 15 minūtēm, tādēļ rodas risks zaudēt konkurētspēju [1, 10]. Pašlaik ceļu uzturēšanas izmaksas vidēji ES veido 0,5% no IKP, bet līdz 2010. gadam tās būs jau 1%. ES kopumā 44% preču tiek pārvadātas ar autotransportu, 41% ar jūras transportu, 8% ar dzelzceļa transportu un 4% ar iekšējo ūdeņu transportu. Salīdzinājumam: Latvijā šie skaitļi 2004. gadā ir bijuši 56% dzelzceļa transportam, 44% autotransportam un 0,01% gaisa transportam, neņemot vērā ūdens transportu, par kuru precīzi statistikas dati nav pieejami, jo

Latvijas kuģi kuģo zem svešu valstu karogiem. Turpretim 79% no pasažieriem ES pārvietojas ar autotransportu, 6% ar dzelzceļa transportu un 5% ar gaisa transportu, savukārt Latvijā pasažieri, kas pārvietojas ar sabiedrisko transportu, pēc 2004. gada datiem, iedalās šādi: ar regulārās satiksmes autobusiem pārvietojas 49% pasažieru, ar trolejbusiem, tramvajiem – 22%, dzelzceļu – 6% un aviāciju – 0,2%. Pēdējā laikā ir novērots būtisks vieglo automašīnu skaita pieaugums: pēdējo 30 gadu laikā vieglo automašīnu skaits ir trīskāršojies, un jaunajās dalībvalstīs, arī Latvijā, tas strauji palielinās. Autopārvadājumi ir samazinājuši preču izmaksas un uzlabojuši kvalitāti, kā arī devuši ieguldījumu bezkrājumu ekonomikā. Prognozes paredz, ka līdz 2010. gadam ekonomiskais pieaugums sekmēs arī transporta plūsmu pieaugumu, proti, 38% preču un 24% pasažieru pārvadājumiem, kā arī, ja nekas netiks darīts, smagsvaru pārvadājumi pieaugs par 50%. Transports patērē enerģiju, un 28% no ogļskābās gāzes izmešiem rada transports. Transports par 98% ir atkarīgs no naftas, no kuras 70% tiek importēta. Pēc Eiropas Komisijas (EK) ierosinājuma paredzēti šādi risinājumi: iekasēt nodevas no transporta, kā arī atbalstīt alternatīvās transporta nozares. EK ierosinājumi problēmas risināšanā ir šādi: sabalansēt dažādu transporta veidu izmantošanu, samazināt „šauru” vietu skaitu, ļaut lietotājiem ietekmēt transporta politiku un vadīt transporta globalizāciju. Diversificēt enerģijas lietošana transporta nozarē paredz līdz 2020. gadam izmantot 6% biodegvielas tagadējo 2% vietā, kā arī samazināt nodokļus biodegvielām. Var secināt, ka, lai ES ieviestu transporta politiku, kas sekmētu stabilu attīstību, nepieciešams [1, 12]:

- pieņemt politisku lēmumu ieviest 60 pasākumu programmu, kas minēta Transporta politikas manifestā;
- ieviest jaunu pieeju pilsētas transporta sistēmas organizēšanā un racionalizēt vieglo automašīnu izmantošanu;
- pieaugošās pārvietošanās izmaksas kompensēt ar uzlabojumiem pakalpojumu kvalitātē;
- atrast avotus infrastruktūras finansēšanai saistībā ar transporta sistēmas „šaurajām” vietām;
- pakārtot transporta politiku ekonomiskajai politikai, zemes izmantošanas politikai, budžeta politikai, fiskālajai politikai un sociālajai politikai.

Somu rallijbraucējs un Eiroparlamenta deputāts Āri Vatanens raksturo pašreizējo ES transporta politiku kā „ārkārtīgi dārgu un neefektīvu utopisku idealizējumu” [21]. Viņš atsaucas uz pāris mītiem ES transporta politikā, kas minēti Eiropas Komisijas 2001. gada ziņojumā [21]:

- dārgi projekti, piemēram, 15 miljardu eiro vērtais Lionas–Turīnas tunelis zem Alpu kalniem, kas nav pamatots ar starpvalstu satiksmes intensitāti, jo esošā ceļu un dzelzceļa sistēma varētu vienkārši nodrošināt trīsreiz lielāku kravu plūsmu;
- vairumā gadījumu autoceļu transportu nevar aizvietot ar citiem transporta veidiem, jo tas ir vienīgais veids, kā piegādāt preces „no durvīm līdz durvīm” ātri un bez pārkraušanas. Autoceļu transports ir padarījis iespējamās piegādes „tieši laikā”, būtiski samazinot izmaksas ražošanā un tirdzniecībā; 95% pasažieru un kravu plūsmas pa sauszemi notiek ar autoceļu starpniecību, tādēļ tās nav tik viegli novirzāmas uz citiem transporta tīkliem;
- sabiedrības uzskati, ka vieglās automašīnas būtiski ietekmē piesārņojuma līmeni, ir novecojis. Pat pieaugot transporta plūsmām un līdz ar to arī toksiskiem



izmešiem, jāpiezīmē, ka toksisko izmešu līmenis strauji samazinās un Eiropā ir būtiski uzlabojusies gaisa kvalitāte. Ogļskābās gāzes izmeši no vieglajām un kravas automašīnām Eiropā veido tikai 2% no pasaules siltumnīcas efektu radošo gāzu izmešiem;

- vieglās automašīnas ir būtisks mūsu laika sociālas nozīmes transports, kas ļauj pilsoņiem iesaistīties vairākās aktivitātēs vienas dienas ietvaros (arī darbā) un tādēļ uzlabo dzīves kvalitāti;
- subsīdijas dzelzceļa un sabiedriskajam transportam ir liela sabiedrisko līdzekļu izšķērdība. Salīdzinājumam: autoceļu izmantotāji ES valdībām dod apmēram 330 miljardus eiro nodokļos katru gadu.

Būtībā pašreizējo ES transporta politiku, pēc autoru domām, varētu raksturot kā pompozu un ekonomiski nepamatotu; faktiski rodas pamats domāt par dzelzceļa nozares lobēšanu, ko uzsver autopārvadātāji.

Pēdējā laikā par strīdu objektu bijusi arī t. s. *Eurovignette* (vinjete [fr. *vignette*] – neliels grafisks rotājums grāmatā vai manuskriptā [20, 831]), proti, maksas ceļu ieviešana kravas automašīnām, lai finansētu alternatīvos transporta veidus un samazinātu sastrēgumus. Šis priekšlikums ir radījis asas diskusijas jau kopš 2003. gada jūlija, kad tas tika nodots apspriešanai dalībvalstīs, kas atrodas salīdzinoši perifērajās zonās (Portugāle, Igaunija, Malta), un dalībvalstīs, kuru tranzīta plūsmas ir lielas (Austrija, Francija, Vācija).

2005. gada 1. decembrī notikušajā starptautiskajā konferencē, kas skāra jautājumus saistībā ar Transporta politikas manifestu un problēmām tā īstenošanā, piedalījās šādu organizāciju pārstāvji [2]:

- Gaisa transports:
  - o *Airports Council International Europe (ACI)* – Starptautiskā Eiropas lidostu padome;
  - o *Association of European Airlines (AEA)* – Eiropas Avioliņiju asociācija;
  - o *Airport Regions Conference (ARC)* – Reģionālo lidostu kolokvijs;
  - o *Civil Air Navigation Services Organisation (CANSO)* – Civilo Gaisa navigācijas pakalpojumu sniedzēju organizācija;
  - o *European Low Fare Airlines Association (ELFAA)* – Eiropas Zemo cenu avioliņiju asociācija;
  - o *International Air Transport Association (IATA)* – Starptautiskā Gaisa transporta asociācija.
- Jūras un iekšējo ūdeņu transports:
  - o *Alliance of Maritime Regional Interests in Europe (AMRIE)* – Jūras Reģionālo interešu alianse Eiropā;
  - o *European Community Shipowners' Association (ECSA)* – Eiropas Kopienas Kuģu īpašnieku asociācija;
  - o *European Shippers' Council (ESC)* – Eiropas Kuģniecības uzņēmumu padome;
  - o *European Sea Ports Organisation (ESPO)* – Eiropas Jūras ostu organizācija;
  - o *Federation of European Private Port Operators (FEPORT)* – Eiropas Privāto ostu operatoru federācija;
  - o *International Maritime Organisation (IMO)* – Starptautiskā Jūras organizācija;
  - o *Inland Navigation Europe (INE)* – Eiropas Iekšzemes navigācija.

- Autoceļu transports:
  - o *Association européenne des Compagnies d'Autoroutes à péage (ASECAP)* – Eiropas Autoceļu pārvadātāju asociācija;
  - o *European Cyclist Federation (ECF)* – Eiropas Riteņbraucēju federācija;
  - o *European Car Transport Group (ECG)* – Eiropas Vieglo automašīnu transporta grupa;
  - o *European Union Road Federation (ERF)* – Eiropas Savienības Ceļu federācija;
  - o *European Transport Safety Council (ETSC)* – Eiropas Transporta drošības padome;
  - o *Federation of European Motorcyclists Associations (FEMA)* – Eiropas Motobraucēju asociāciju federācija;
  - o *International Road Federation (IRF)* – Starptautiskā Ceļu federācija;
  - o *Road Haulage Association (RHA)* – Autoceļu pārvadājumu asociācija.
- Dzelzceļa transports:
  - o *Community of European Railways and Infrastructure Companies (CER)* – Eiropas Dzelzceļa un infrastruktūras uzņēmumu kopiena;
  - o *European Rail Infrastructure Managers (EIM)* – Eiropas Dzelzceļa infrastruktūras vadība;
  - o *European Rail Freight Association (ERFA)* – Eiropas Dzelzceļa kravu asociācija;
  - o *International Union of Railways (UIC)* – Starptautiskā Dzelzceļu savienība;
  - o *International Union of Private Wagon Owners (UIP)* – Starptautiskā Privāto vagonu īpašnieku savienība;
  - o *European Rail Supply Industry (UNIFE)* – Eiropas Dzelzceļa apgādes industrija.
- Loģistika un intermodalitāte:
  - o *European Association for Forwarders, Transport, Logistic and Customs Services (CLECAT)* – Eiropas Ekspeditoru, transporta, loģistikas un muitas pakalpojumu sniedzēju asociācija;
  - o *European Intermodal Association (EIA)* – Eiropas Intermodālā asociācija;
  - o *European Logistics Association (ELA)* – Eiropas Loģistikas asociācija;
  - o *Freight Transport Association (FTA)* – Kravu transporta asociācija;
  - o *International Union of Combined Road-Rail Transport Companies (UIRR)* – Starptautiskā kombinētā autoceļu-dzelzceļa transporta uzņēmumu savienība.

Konferencē tika dots ES Transporta politikas manifesta īstenošanas pārskats uz 2005. gada 1. decembri, proti, pārskats par četrus gadu periodu kopš manifesta pieņemšanas un tā īstenošanas sākuma. Konferencē piedalījās lielākās transporta nozari pārstāvošās organizācijas, kas pauda savu viedokli saistībā ar pašreizējo situāciju transporta nozarē ES kopumā, kas aplūkota tālāk.

**Gaisa transports.** Civilo Gaisa navigācijas pakalpojumu sniedzēju organizācija (CGNPSO), kas ir atbildīga par gaisa transporta kontroles ieviešanu un veikšanu, atzīmē, ka lielākā daļa Eiropas navigācijas pakalpojumu sniedzēju ir CGNPSO biedri, kas sniedz vairāk nekā 90% lidojumu Eiropas gaisa telpā un nodarbina ap 45 tūkstošiem kvalificētu darbinieku. CGNPSO uzskata, ka 2001. gadā pieņemtais

Transporta politikas manifestes par zemu novērtē gaisa transporta un tā infrastruktūras nozīmīgumu Eiropas sabiedrībai un ekonomikai. 2001. gadā, kad manifestes runāja par pārsātināto gaisa telpu, tas patiešām atbilda īstenībai, taču pašreiz CGNPSO vairs neierobežo gaisa telpas kontrole un pašreizējie pakalpojumu sniegšanas apjomi ir rekordlieli, kuriem, bez šaubām, ir augsta drošības pakāpe. Gaisa navigācijas pakalpojumu sniedzēji individuāli un kopā ņemot ir pielāgojuši savus pakalpojumus patērētāju prasībām [12].

Eiropas Gaisa navigācijas drošības organizācija, salīdzinot situāciju 2001. gadā ar pašreizējo, atzīmē, ka drošības līmenis ir paaugstinājies, proti, negadījumu skaits samazinājies par 35%. Turklāt novērsti lidojumu sistemātiski kavējumi, vairāk ieviesti tiešie reisi, kas padara lidojumus efektīvākus, samazinātas kopējās izmaksas par 13% pie nosacījuma, ka kopējā gaisa satiksme palielinājās par 15%. Turpretim ir faktori, kas nav ņemti vērā, proti, drošības līmenis terorisma draudu izpratnē, degvielas cenas, ierobežojumi lidostās, pandēmijas jeb plaši izplatītas slimības, kā arī bezpilotu lidmašīnas. Tādēļ nepieciešama kopīga darbība Eiropas ietvaros, ieviešot vienotu regulējošo bāzi, kas paredzētu vienotus gaisa telpas ekspluatācijas noteikumus. Ņemot vērā, ka gaisa satiksme Eiropā līdz 2020. gadam būs dubultojusies, jāievieš jauna gaisa telpas vadības sistēma, kas vienotu Eiropas valstis [6].

Starptautiskā Gaisa transporta asociācija (SGTA) atzīmē, ka Transporta politikas manifestes jāredīgē. Tas tika pieņemts 2001. gada 12. septembrī, dienu pēc tam, kad teroristu grupa būtiski izmainīja globālo aviācijas industriju. Gaisa transports kopš tās dienas izgājis cauri visgrūtākajiem laikiem tā pastāvēšanas vēsturē, tādēļ industrija būtiski mainījies un būtu jāmainās arī regulējošajai bāzei. SGTA uzskata, ka pašreiz ir piemērots laiks, lai to īstenotu. SGTA atbalsta divus attīstības virzienus, kas pieminēti Manifestā, proti, infrastruktūras attīstību un liberalizāciju, pie tam neiejaucoties tirgus mehānismos un ļaujot patērētājiem pašiem izvēlēties pakalpojuma veidu [10].

Latvijas pašreizējais stāvoklis gaisa transportā ir salīdzinoši labs, kaut arī degviela ir sadārdzinājusies un kopējās izmaksas palielinājušās, kā arī saasinājusies konkurence. Tomēr vērojams pastāvīgs ar gaisa transportu pārvadājamo pasažieru skaita pieaugums – pēc starptautiskās lidostas “Rīga” datiem 2005. gadā tika apkalpoti turpat 1,9 miljoni pasažieru, tas ir par 77,1% vairāk, par 81,6% palielinājies arī kravu apjoms, sasniedzot 15 896 tonnas. Uzmanību saista tas, ka populārākais lidojumu virziens ir Īrijas galvaspilsēta Dublina, kur daudzi Latvijas iedzīvotāji dodas labākas dzīves meklējumos. Ar gaisa transportu pārvadājamo kravu apjomi salīdzinājumā ar citiem transporta veidiem ir ļoti simboliski, kas izskaidrojams ar relatīvo dārdzību, taču jāsecina, ka lielas izaugsmes iespējas ir gan pasažieru, gan kravu pārvadājumos ar gaisa transportu, palielinoties apkalpojamo pasažieru skaitam un kravu apjomiem. Nākotnē kā alternatīva tradicionālajiem vietējiem pasažieru un kravu pārvadājumiem varētu attīstīties vietējie pasažieru un kravu pārvadājumi ar gaisa transportu uz attālākiem valsts nostūriem, piedāvājot ātrāk nokļūt konkrētā Latvijas vietā par salīdzinoši lielāku samaksu. Tas varētu būt interesanti biznesa klases pasažieriem, kuriem laika vērtība ir salīdzinoši augsta. Vispārējā izmaksu samazināšanas tendence gaisa transportā, kas aizvien vairāk liek aviosabiedrībām atteikties no lieka servisa sniegšanas lidojumu laikā, piespiedīs aviosabiedrības aizvien vairāk racionalizēt izmaksu posteņus, no kuriem veidosies gala cena par pakalpojumu, kas ir viens no galvenajiem konkurētspējas faktoriem gaisa pārvadājumos. Par svarīgu faktoru

kļūs arī atbilstošu un rentablu lidmašīnu izvēle, kas ļaus samazināt vidējās kopējās izmaksas uz pasažieri un līdz ar to arī saglabāt konkurētspēju.

**Jūras un iekšējo ūdeņu transports.** Eiropas Kuģniecības uzņēmumu padome (EKUP), kas pārstāv kravu īpašniekus kā kravas transporta pakalpojumu izmantotājus, kā piemēru Eiropas transporta neefektivitātei min to, ka pārvest konteineru ar precēm no Ķīnas uz Hamburgu maksā tikpat, cik no Hamburgas līdz Milānai; tas pierāda, ka transporta izmaksas Eiropā ir pārāk augstas. Tas savukārt norāda uz to, ka ES transporta pakalpojumu sadārdzināšana padarīs aizjūru ražošanas iespējas pievilcīgākas un graus ES konkurētspēju. EKUP uzskata, ka jāīsteno tikai tāda transporta politika, kas samazina transporta izmaksas un uzlabo pakalpojumu kvalitāti, proti, uzlabojot transporta kvalitāti, liberalizējot un deregulējot transporta tirgu, pievēršoties rentablai nodokļu un nodevu lietošanai un pievēršoties efektīvām apgādes ķēdēm, nevis kādam noteiktam transporta veidam. EKUP arī uzskata, ka pašreizējā ES transporta politika nav pastāvīga, jo transporta pieauguma nošķiršana no ekonomiskās izaugsmes ir nereāla un dārga, mākslīga kravu plūsmu novirzīšana draud izgāzties dārdzības dēļ, dzelzceļa transporta pārmērīga izvīrīšana padara to nepievilcīgu, kā arī transporta infrastruktūras finansēšana ir problemātiska. EKUP nākotnē piedāvā pievērsties Lisabonas līgumam, kas paredz Eiropas konkurētspējas paaugstināšanu. Nākotnē Vienotās transporta politikas mērķim būtu jāatbilst kravu pārvadājumu pakalpojumu lietotāju vajadzībām. Nepieciešamas ir investīcijas infrastruktūrā, samazinot šauro vietu skaitu. Intermodālajai pieejai būtu jāpāraug uz tirgu balstītu intermodālās loģistikas pieeju. Savukārt, transporta tirgi jāliberalizē un jāatsakās no regulācijas. Dzelzceļa kravu pārvadājumiem jāklūst efektīvākiem un uzticamākiem, ļaujot tirgum ieviest nepieciešamās korekcijas, jo pašreizējo situāciju varētu raksturot kā pārmērīgu transporta nozares regulēšanu. Nākotnē būtu arī jāharmonizē politikas ieviešanas pasākumi, kā arī jāveido uzticami Transeiropas transporta tīkli un jāattīsta Eiropas Modulārā Sistēma (EMS) [16].

Eiropas Jūras ostu organizācija (EJOO) norāda, ka, runājot par konkurenci starp ostām, runa nav vairs par konkurenci starp ostām, bet gan par konkurenci starp loģistikas ķēdēm. Ostu izvēle ir kļuvusi par funkciju no transporta tīkla izmaksām. Jūras ostām ir vēl lielāka nozīme starptautiskajā sadalē, kas nozīmē unikālas iespējas pievienotās vērtības loģistikas attīstībai. Jūras ostas attīstās no pārsūtīšanas centriem par loģistikas sistēmas būtisku sastāvdaļu, kas tiek tālāk papildināts ar pieaugošo saikni starp jūras ostām un iekšzemes transporta mezgliem – iekšzemes ostām un intermodālajiem termināliem. Taču jāņem arī vērā, ka loģistikas integrācija transporta industrijā nozīmē arī varas koncentrāciju ostu pieprasījuma pusē. Eiropas ostām aizvien biežāk jāaskaras ar lieliem ostu klientiem, kuriem ir lielas kaulēšanās iespējas. Vairākas ostas Eiropā ir atkarīgas no lielu intermodālu pārvadātāju labvēlības un ir pastāvīgi spiestas saskarties ar risku pazaudēt šos klientus nevis tādēļ, ka ostām būtu kādi trūkumi infrastruktūrā vai terminālu darbībā, bet gan tādēļ, ka klients varētu būt izlēmis mainīt savus pakalpojumu tīklus vai arī nodibinājis jaunu sadarbību ar citiem pārvadātājiem. No ostu vadības redzes viedokļa, ostas ir ne tikai jūtīgas pret lielu intermodālu pārvadātāju kaprīzēm, bet arī aizvien atkarīgākas no globālajiem terminālu operatoriem. Ir nozīmīgs fakts, ka sešas vadošās konteineru terminālu operatoru kompānijas pašreiz apstrādā vairāk nekā 70% no kopējās Eiropas konteineru kravu plūsmas. Cits svarīgs izaicinājums ostu vadībai ir atbilstošas ostu kapacitātes nodrošināšana, jo satiksme Eiropas jūras ostās pieaug apmēram par 4% ik gadus un

tuvākajā nākotnē paredzēts ikgadējs 7–15% liels konteineru kravu plūsmas pieaugums sakarā ar Āzijas tirgus „bumu”. Ja netiks ieguldītas adekvātas investīcijas, lai absorbētu minēto satiksmes pieaugumu, Eiropas tirdzniecības iespējas tiks ierobežotas, jo kravām ir jākustas, tādēļ nepieciešami atbilstoši infrastruktūras kanāli gan jūrasceļu pieejamības ziņā, gan arī piemērotu iekšzemes ceļu efektivitātes ziņā, lai preces plūstoši pārvietotos un nerastos sastrēgumi. Viena no svarīgākajām šaurajām vietām ir fakts, ka potenciālās infrastruktūras attīstība ir būtiski ierobežota, jo ES vides normas un pamatā to vietējā vai nacionālā interpretācija rada ierobežojumus vitāliem ostu attīstības plāniem, tādēļ EJOO uzskata, ka minētā situācija ir steidzami jārisina [9].

Eiropas Iekšzemes navigācijas organizācija (EINO) atzīmē, ka Eiropā ir 39 tūkstoši kilometru kanālu un upju ceļu, kas savieno simtiem nozīmīgu pilsētu, kā arī rūpnieciski svarīgos reģionus. Deviņdesmitajos gados iekšējo ūdeņu transports ir būtiski attīstījies virknē valstu salīdzinājumā ar iepriekšējo dekādi, kad iekšējo ūdeņu transports piedzīvoja lejupslīdi. Iekšējo ūdeņu transporta sektors lielākoties sastāv no nelieliem uzņēmumiem, no kuriem daudzi ir ģimenes uzņēmumi, kuri labprāt vēlētos rast inovatīvus risinājumus, taču zem smagā banku aizdevumu un regulējošās bāzes sloga ir spiesti samazināt investīciju apjomus. Diemžēl tā ir realitāte, kaut arī iekšējo ūdeņu transports ir ar optimālām izmaksām, ir videi draudzīgs un drošs, kā arī nodrošina darbavietas un ļauj uzlabot kravu plūsmu efektivitāti [14].

Latvijā jūras un iekšējo ūdeņu transports zināmā mērā piedzīvo krīzi, jo pašreizējā nodokļu politika spiež Latvijas jūras kuģu īpašniekus kuģot zem citu valstu karogiem. Tas neļauj Latvijas budžetā ienākt tam pienākošajiem līdzekļiem. Būtībā no kādreiz varenās Latvijas jūras flotes nekas daudz vairs palicis. Runājot par iekšējo ūdeņu transportu, ar to saprotot kuģošanu pa upēm un kanāliem, jāatzīst, ka minētais transporta veids Latvijā nav attīstīts, lai arī tā izveidei ir potenciālas iespējas. Diskutējams ir jautājums par Daugavas kā kuģojamas upes izveidi, kas ļautu kuģiem no Rīgas jūras līča sasniegt Melno jūru, savienojot Daugavu ar Melnā jūrā ietekošo Dņepru, jo tādā gadījumā ciestu Latvijas ekoloģija un arī kultūrvēsturiskais mantojums, kas saistīts ar Daugavu kā latviešu likteņupi. Autori pieļauj iespēju, ka lielākajai iedzīvotāju daļai šīs kultūrvēsturiskās vērtības ir vērtīgākas par ekonomiskajām interesēm, kas rastos, izveidojot šādu ūdens ceļu. No pragmatiskā viedokļa minētā ūdensceļa izveide sniegtu Latvijai salīdzinoši lētu ilgtermiņa transporta saikni ar Dienvideiropu. Krahu ir piedzīvojusi arī vienīgā Latvijas prāmju līnija Rīga–Stokholma, kas jau sākotnēji tika nolemta bojāejai tās nerentabilitātes dēļ. Pašreiz jau zināms, ka minēto līniju apkalpos Igaunijas uzņēmums *Tallink*, kas jau iekarojis zināmu uzticību Skandināvijas pasažieru pārvadājumu tirgū.

**Autoceļu transports.** Eiropas Autoceļu pārvadātāju asociācija (EAPA) savā ziņojumā pauž nostāju, ka pašreizējai vienotajai transporta politikai nevajadzētu radīt mākslīgu kravu plūsmu pārstrukturēšanu, par zemu novērtēt ekonomiskos indikatorus, ignorēt brīvā tirgus principus un jaunās ES attīstības virzību un ignorēt moderno transporta vadību un informācijas tehnoloģijas transporta darbā. EAPA uzskata, ka transports ir kompleksa matrica, kā arī sociāli orientēta koncepcija. Savukārt, infrastruktūra ir Eiropas transporta politikas mugurkauls, kuras veidošana nav tikai līniju un koridoru iezīmēšana kartēs, bet gan sistēmas attīstīšana, finansēšana un galvenokārt vadīšana, kas būtu spējīga piedāvāt pilnu transporta pakalpojumu paleti ES pilsoņiem. Šiem pakalpojumiem jāpiemīt kvalitātei, kuru raksturotu ceļu

drošības standarti, sastrēgumu neesamība, laba satiksmes vadība, vides aizsardzības normu ievērošana, kā arī ceļotāju informācijas pakalpojumi. No otras puses, šiem pakalpojumiem jāpiemīt izmaksām, kuras tiktu segtas no sabiedrības un lietotāju līdzekļiem, īstenojot to aplikšanu ar nodevām un nodokļiem, īstenojot „piesārņotājs maksā” principu, *Eurovignette*, kā arī Eiropas transporta kopienas savstarpēju sadarbību [13].

Starptautiskā ceļu federācija (SCF) norāda, ka, atskatoties uz paveikto, var secināt par ceļu drošības uzlabošanu, dzelzceļa reformas veiksmīgu attīstību, kas sekmē dzelzceļa sektora efektivitāti, taču neveiksmīga ir bijusi intermodalitātes ieviešana. Pašreizējā transporta politikas pieeja ignorē transporta sistēmas realitāti, jo tā izvērta mērķus vides un drošības aspektā, taču tie neatbilst transporta sektora darbības realitātei. Politika arī paredz, ka jāļauj lietotājiem pašiem piedalīties transporta politikas veidošanā, taču vienlaikus centralizēti plānotā transporta politika pārkāpj lietotāju tiesības izvēlēties transporta veidu. Intermodalitātes ieviešanai izmantotās kvotas transporta veidiem ir nesavietojamas ar brīvā tirgus ekonomikas principiem un neļauj lietotājiem izvēlēties vispiemērotāko pārvietošanās veidu. Autoceļi ir visizplatītākā izvēle gan kravas, gan pasažieru pārvadājumiem, kas tieši atspoguļo to pievilcību, spēju atbilst pilsoņu mobilitātes un uzņēmējdarbības vajadzībām, pie tam cena nav vienīgais pieprasījumu noteicošais faktors. Transporta politikai būtu jāciena lietotāju transporta veida izvēle, kā arī jāveicina efektivitātes paaugstināšana visiem transporta veidiem. Runājot par infrastruktūras izmantošanu, SCF atbalsta principu „lietotājs maksā”, taču jāatceras, ka iekasētā nauda ir samaksa par pakalpojumu, proti, infrastruktūras izmantošanu, tādēļ lietotājiem ir tiesības uz augstas kvalitātes, labi uzturētu un drošu ceļu tīklu. Papildu maksājumi būtu jākompensē ar citu nodokļu un nodevu samazināšanu, tādējādi nepalielinot nodokļu slogu autoceļu lietotājiem. Neapšaubāmi, ir nepieciešamas investīcijas ceļu infrastruktūrā, lai nodrošinātu kvalitatīvu pakalpojumu maksājošajiem lietotājiem [18].

Eiropas Transporta drošības padome (ETDP) norāda, ka drošības jautājumu risināšanā nav pieļaujama bezrūpība, jo bojāgājušo īpatsvars uz autoceļiem ir 97% no visiem bojāgājušajiem transporta satiksmes negadījumos. Piemēram, 2004. gadā ES 25 valstīs gāja bojā 43 700 cilvēki, tas ir par 13% mazāk salīdzinājumā ar 2001. gadu, tātad, visticamāk, tiks sasniegts nevis par 50%, bet gan par 40% mazāks negadījumu skaits līdz 2010. gadam. Līdz ar jaunu dalībvalstu iestāšanos ir palielinājusies arī satiksmes drošības nevienlīdzība dalībvalstu vidū, tomēr jāatzīmē, ka ES pilsoņiem ir tiesības būt vienādi drošos apstākļos visā ES teritorijā, tādēļ nepieciešama tā dēvētā riska kohēzija. ETDP uzskata, ka pašreizējā posmā būtu jārada jauna satiksmes drošības vīzija, kurā liela nozīme tiktu piešķirta infrastruktūras attīstībai, pastiprināti pievērst uzmanību pilsētu satiksmes vadīšanai, ātruma pārkāpšanas nepieļaušanai, kā arī ieviešot „drošības auditu” satiksmes drošības problēmu risināšanai. Par automašīnu drošību ETDP atzīmē, ka būtu nepieciešams, cik iespējams ātrāk, ieviest drošības jostu atgādinātājus, ierīces, kas nepieļautu automašīnu vadīt alkohola reibumā, kā arī apgūt tā saucamo inteliģento ātruma adaptācijas sistēmu [11].

Latvijas autotransports pēc iestājas ES piedzīvoja smagu pārbauzījumu, jo līdz ar iestāju ES un nestabilo situāciju naftas tirgū strauji pieauga degvielas cenas, kas ir viens no svarīgākajiem izmaksu posteņiem autopārvadājumos, taču ienākumu daļa, proti, fraktis, samazinājās, ņemot vērā lielo konkurenci ES pārvadātāju vidū, it sevišķi no

Lietuvas un Polijas pārvadātāju puses. Rezultātā būtiski samazinājās autopārvadātāju peļņa, kas neļāva autopārvadātājiem atbilstoši attīstīties. Tomēr autopārvadātāji 2005. gadā pēc biedrības "Autopārvadātāju Asociācija "Latvijas Auto"" datiem ir kāpinājuši pārvadājumu apjomus, proti, pārvedot 51,5 miljonus tonnu kravu, – par 16,4% vairāk nekā 2004. gadā. Lielākā daļa (46,6 miljoni tonnu jeb 90,5%) no kopējā pārvadāto kravu apjoma transportēja iekšzemē. 2005. gadā palielinājās arī starptautiskie kravu pārvadājumi ar autotransportu, proti, starptautiskajā satiksmē ar autotransportu pārvadāti 4,9 miljoni tonnu kravu, – par 36,2% vairāk nekā 2004. gadā. Ņemot vērā augstās degvielas cenas, par īpaši svarīgu rādītāju ir kļuvis kravas automašīnu vidējais degvielas patēriņš. Jaunām automašīnām tas svārstās aptuveni no 28 līdz 33 litriem uz 100 kilometriem, turpretim vecākām mašīnām – no 35 līdz pat 40 un vairāk litriem uz 100 kilometriem, kas pašreizējā situācijā nav saimnieciski izdevīgi. Pie tam jaunas mašīnas iegāde ir saistīta arī ar zināmām pārdevēja garantijām, kas nozīmē salīdzinoši nelielus izdevumus jaunas automašīnas apkopē, turpretim vecākām automašīnām pie lielāka degvielas patēriņa klāt vēl nāk augstāki vidējie izdevumi remontam nekā jaunām automašīnām, kas padara vecu automašīnu ekspluatāciju vēl nerentablāku. Viena no būtiskām pašreizējām problēmām autotransportā ir kvalificēta darbspēka trūkums, kas izskaidrojams ar jaunās paaudzes nevēlēšanos strādāt par kravas automašīnas vadītāju, pakāpenisku „vecā kaluma” autovadītāju aiziešanu pensijā un zināmas daļas autovadītāju emigrēšanu labākas dzīves meklējumos. Būtbūvē Latvijā nav mācību iestādes, kas gatavotu tālbraucējus autovadītājus. Jāatzīst, ka arī jaunā paaudze ir vairāk ieinteresēta profesijās ar augstāku intelektuālo ieguldījumu, kas nākotnē varētu radīt vēl lielāku autovadītāju trūkumu un vajadzību, iespējams, tos importēt no ārvalstīm.

**Dzelzceļa transports.** Eiropas Dzelzceļa apgādes industrija (EDAI) uzskata, ka nākotnē būtu jāinvestē dzelzceļa infrastruktūrā, ritošajā sastāvā un telekomunikāciju attīstībā. Turklāt dzelzceļa sistēmas attīstībai un vadībai būtu jāiesaista privātie uzņēmumi. Jāisteno arī Eiropas fragmentētās dzelzceļa sistēmas darbības harmonizēšana [17].

Eiropas Dzelzceļa infrastruktūras vadība (EDIV) ideālu situāciju Eiropas transporta sistēmā redz tādējādi, ka Eiropas kravu pārvadājumu tirgus būtu pilnībā atvērts, transporta nodokļu un nodevu sistēma būtu taisnīga, tiktu palielināts kravu apgrozījums dzelzceļa transportā un celta pārvadājumu kvalitāte, esošā infrastruktūra tiktu efektīvāk izmantota, kā arī tiktu nodrošināta dzelzceļa tīkla uzturēšana un attīstība. Turpretim patiesā situācija ir tāda, ka transporta politikas izvirzītie mērķi juridiski un praktiski vēl nav sasniegti, jo praktiskā politikas īstenošana bieži vien tiek veikta ar nobīdi laikā. Reālā situācija arī norāda uz dzelzceļa pārvadājumu tirgus daļas samazināšanos, tomēr atsevišķos gadījumos, piemēram, Lielbritānijā un Zviedrijā, kur pastāv godīga konkurence starp transporta veidiem, dzelzceļa pārvadājumu intensitāte ir augusi un tirgus daļa – palielinājusies. Tāpat EDIV norāda, ka infrastruktūras finansēšana ar retiem uzņēmumiem nav stabila, nodokļu politika kravu pārvadājumu jomā mainās vidēji reizi divos gados, turklāt viena no galvenajām problēmām ir dzelzceļa izmaksu samazināšana. EDIV atzīmē, ka vadošajiem publiskā dzelzceļa operatoriem ir jāklūst uzņēmējdarbību tendētiem, lai uzlabotu savu konkurētspēju, pie tam it visur esošo infrastruktūru varētu izmantot labāk [7].

Eiropas Dzelzceļa un infrastruktūras uzņēmumu kopiena (EDIUK) norāda uz trim pīlāriem, kas nepieciešami kravu pārvadājumu struktūras izmaiņām par labu

dzelzceļam, proti, tirgus (konkurences) atvēršana, konkurence starp transporta veidiem un moderna dzelzceļa infrastruktūra. EDIUK arī uzsver, ka īpaša uzmanība jāpievērš dzelzceļam jaunajās dalībvalstīs [15].

Dzelzceļa transportam Latvijā pašreiz ir salīdzinoši ērtas pozīcijas, kas ļauj tam īstenot nosacītu monopolstāvokli kravām, kas tiek vestas uz Ventspils ostu, lai tālāk ar jūras transportu pārvietotos uz galamērķi. Būtībā dzelzceļš Latvijā pilda kravu tranzīta funkciju, kuras veikšana lielā mērā atkarīga no nosūtītājiem, kas izvēlas piemērotākos ceļus transportēšanai. 2005. gadā valsts a/s "Latvijas Dzelzceļš", pēc Satiksmes ministrijas datiem, pārvadāja rekordlielu kravu apjomu – 54,9 miljonus tonnu. Ja salīdzina 2005. gada un 2001. gada rādītājus, redzam, ka pārvadātais apjoms pieaudzis par 16,8 miljoniem tonnu jeb par 45%, bet salīdzinājumā ar 2004. gada rādītājiem tie pārsniegti par 7%. Salīdzinājumam: 2005. gadā Lietuvas dzelzceļš pārvadāja aptuveni 48,5 miljonus tonnu, bet Igaunijas dzelzceļš – 44 miljonus tonnu. Tranzītā caur jūras ostām pārvadāto kravu īpatsvars pārvadājumiem pa Latvijas dzelzceļu ir 40,6 miljoni tonnu jeb 74% no 54,9 miljoniem tonnu. Neviennozīmīgi vērtējama subsīdiju piešķiršana dzelzceļa pasažieru pārvadājumiem, kas būtībā kropļo konkurenci. Jāatzīst, ka jebkurš transporta veids ir cieši saistīts ar politiku, turklāt ne vienmēr transporta veida un ceļa izvēlē noteicošie ir ekonomiskie apsvērumi, tādēļ svarīgi būtu saglabāt pietiekami draudzīgas attiecības ar tuvējām kaimiņvalstīm, lai neatkārtotos bēdīgi slavenais naftas cauruļvada uz Ventspili liktenis. Ieskatoties 2006. gada perspektīvā, jāatzīmē izmaiņas Krievijas tarifu politikā, kas paredz tarifu unifikācijas uzsākšanu no 2006. gada 1. janvāra, proti, kravu pārvadājumu tarifu izlīdzināšanu uz sauszemes robežpārejām un Krievijas ostām. 2006. gadā paredzēts pacelt tarifus par 12,8% attiecībā uz Krievijas ostām, tas dod cerības *Latvijas Dzelzceļam* nākotnē atgūt iepriekš zaudētās kravas un palielināt pārvadājumu apjomus no Krievijas. Autori uzskata, ka *Latvijas Dzelzceļam* būtu jācenšas racionalizēt dzelzceļa pārvadājumus, ne tikai sakārtojot infrastruktūru atbilstoši ES standartiem, bet arī modernizējot ritošo sastāvu. Kā Latvijai svarīgs un noteikti atbalstāms projekts būtu dzelzceļa infrastruktūras unificēšana ES austrumos, proti, jaunajās dalībvalstīs atbilstoši ES standartiem, lai Latvijas dzelzceļa satiksmei pavērtos arī Rietumeiropa un otrādi. Faktiski tas būtu stratēģiski svarīgs lēmums, kas ļautu Latvijai lielākā mērā kļūt par savienotājposmu starp Austrumeiropu un Rietumeiropu.

**Loģistika un intermodalitāte.** Eiropas Ekspeditoru, transporta, loģistikas un muitas pakalpojumu sniedzēju asociācija (EETLMPSA), kuras paspārnē ir 20 tūkstoši ekspeditoru, transporta, loģistikas un muitas pakalpojumu sniedzēju uzņēmumi un 29 nacionālās federācijas, atzīmēja, ka loģistikas tirgus Eiropā veido 600 miljardus eiro un dod 7% no ES nacionālā kopprodukta ar vidējo pieauguma tempu 5%, tādēļ kravu ekspeditori un loģistikas pakalpojumu sniedzēji nav tikai transporta operatori kā līgumpārvadātāji, bet piedāvā daudzveidīgas pakalpojumu kombinācijas, kas ļauj sasniegt augstāku efektivitāti salīdzinājumā ar pārvadājumiem ar vienu transporta veidu. Tas, ko vēlētos sasniegt EETLMPSA, ir Eiropas attīstība kā vadošai platformai loģistikā starptautiskajā konkurencē, tādēļ loģistikai būtu jāpievērš īpaša uzmanība. EETLMPSA arī apliecina un piekrīt, ka būtu jāsamazina kaitējums videi, ko rada industriālā aktivitāte, taču transports ir kā rezultāts pieaugošajām kravu plūsmām un nav uzskatāms kā neatkarīgs iemesls vides kaitējumam. Sastrēgumu līmenis uz autoceļiem ir jāsamazina, taču EETLMPSA uzskata, ka sastrēgumus pamatā rada



privātā transporta plūsmas, tādēļ tās arī būtu jāierobežo. Intermodālais jeb kombinētais transports varētu dot ieguldījumu spiediena samazināšanā kādā noteiktā transporta veidā, uzlabojot pieeju citiem transporta veidiem, kas būtībā ir viens otru papildinoši. Savukārt, politikai būtu jākoncentrējas uz diviem galvenajiem šķēršļiem, ar kuru transporta nozare sastopas cīņā par efektivitāti, proti, nepieejama vai nepietiekama infrastruktūra, kropļojumi, kurus rada monopolstāvokļi un konkurenci kropļojošas darbības. 90% no CO<sub>2</sub> izmešiem rada privātais autotransports, turpretim tas ir izslēgts no *Eurovignette* direktīvas, lai gan rada būtiskus sastrēgumus [3].

Eiropas Intermodālā asociācija (EIA) atzīmē, ka dzelzceļu attīstība kopumā uzlabojas, izņemot vienu nozīmīgu izņēmumu, proti, Franciju. To veicinājusi transporta politika, kas sekmējusi brīvā tirgus principu ieviešanu. Autoceļu transports turpretim pēc 12 gadu brīvā tirgus attīstības kopš 1993. gada izjūt būtisku pārvadājumu tarifu spiedienu no ražošanas sektora; to pasliktina degvielas sadārdzināšanās un stingrāka autotransporta vadītāju darba režīma kontrole. Autotransports saglabās savu vadošo lomu, lai arī par augstāku cenu. EIA kā izņēmumu min Austrumeiropas pārvadātājus ar to zemajiem transporta tarifiem, kas jūtami konkurē ar ES 15 veco dalībvalstu pārvadātājiem [5].

**Citas ar transporta nozari saistītas organizācijas.** Eiropas Ķīmijas industrijas padome (EĶIP) pārstāv 29 tūkstošus ķīmijas nozares uzņēmumu, kas saražo turpat 30% no pasaules ķīmijas izstrādājumu un nodarbina vairāk nekā 2 miljonus cilvēku. Ik gadu pa Eiropu tiek pārvadāti 1,5 miljardi tonnu ķīmijas izstrādājumu. Loģistikas izmaksas ķīmijas industrijas uzņēmumiem veido vidēji 8–10% no kopējā apgrozījuma. Lai gan ES ir dominējošais ķīmijas izstrādājumu ražošanas reģions, būtiski ir pieaugusi konkurence no Āzijas valstīm. Eiropas ķīmijas industrijas panākumi ir lielā mērā atkarīgi no starptautiskās tirdzniecības, kas balstās uz konkurētspējīgu, efektīvu izmaksu, uzticamu un pastāvīgu loģistiku. Tieši tādēļ loģistika ir viens no vadošajiem faktoriem, kas noteiks Eiropas ķīmijas nozares panākumus. Lai nodrošinātu nozares ilgtermiņa konkurētspēju, nepieciešama steidzama nozares un institūciju rīcība, proti, Eiropas Transporta politikai būtu jāfokusējas uz vispārēju loģistikas attīstību un transporta efektivitātes paaugstināšanu, nevis izvīzīt priekšplānā atsevišķus transporta veidus un mērķīgi pārstrukturētu kravu plūsmas. EĶIP uzskata, ka katram transporta veidam ir sava loma un ka būtu jāatbalsta intermodalitāte konkurētspējīgas transporta sistēmas izveidei. Turklāt būtu jāatver kravu pārvadājumu tirgus, kas uzskatāms par nepieciešamu nosacījumu. Kravu pārvadājumu struktūra mainīsies no autoceļiem par labu dzelzceļam tikai tad, ja Eiropas dzelzceļš kļūs konkurētspējīgāks. EĶIP uzskata, ka dzelzceļa pārvadājumu tirgus liberalizācija vēl nav pilnībā īstenota, tādēļ, lai iegūtu visus liberalizācijas ieguvumus, nepieciešama lielāka starptautiska koordinēšana un iekšējā operativitāte. Nepieciešama arī harmonizācija un standartizācija, lai ieviestu efektīvāku apgādes ķēdi. Piemēram, autoceļu transportā nepieciešams steidzami harmonizēt Eiropas līmenī maksimālo pieļaujamo pilno autosastāva masu 44 tonnu apmērā vai lielāku un vienādot prasības pret svāriem uz asīm, kā arī jāstandartizē elektroniskās nodevu iekasēšanas sistēmas saistībā ar maksas ceļiem Eiropā. Kā pēdējo, bet ne mazsvarīgāko EĶIP min transporta drošību, kas ir prioritāte ķīmijas industrijā [4].

Eiropas Invalīdu forums (EIF) atzīmē, ka svarīgākie faktori Eiropas Transporta politikā, viņuprāt, ir transporta un infrastruktūras pieejamība cilvēkiem ar īpašām

vajadzībām, informācijas pieejamība, transporta apkalpes apmācības darbā ar cilvēkiem ar īpašām vajadzībām, drošība un apsardze, kā arī caurspīdīgums atlaižu sistēmām cilvēkiem ar īpašām vajadzībām [8].

Eiropas Transporta ministru konference (ETMK) uzskata, ka Transporta politikas manifestā izvirzītie mērķi jāpārformulē, lai labāk atainotu komplekso saikni starp transportu, ekonomiku un apkārtējo vidi, jo kravu transporta struktūras mākslīgas izmaiņas ir vienkāršota pieeja ilgtermiņa attīstības nodrošināšanai; tā vietā uzmanība būtu jāpievērš dzelzceļa produktivitātei un rentabilitātei [19].

Autori secina, ka kopumā Latvijas un arī ES transporta nozarē novērojama būtiska valsts iejaukšanās, kas kropļo kopējo transporta tirgu un neļauj dažādiem transporta veidiem līdzvērtīgi konkurēt, kas būtībā paredzēts ES Transporta politikas manifestā saistībā ar kravu un pasažieru plūsmu pārstrukturēšanu. Tomēr pozitīvi vērtējami infrastruktūras uzlabojumi visos transporta veidos ne tikai efektivitātes, bet arī satiksmes drošības paaugstināšanas aspektā.

## LITERATŪRA

1. White paper – European transport policy for 2010: time to decide. Luxembourg : Office for official publications of the European Communities, 2001. 119 p.
2. List of invited organisations. Conference – Mid-term review of the White Paper on European transport policy, Jeudi, 1st December 2005. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.
3. Boes, M. *CLECAT President*. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.
4. *CEFIC*. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/), 2005. g. 15. janv.
5. Ebeling, K. *EIA Secretary General*. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.
6. *EUROCONTROL Director General*. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.
7. Falchi, M. *EIM Secretary General*. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.
8. Foots, M. *EDF*. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.
9. Gallanti, G. *Chairman of ESPO*. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.
10. *IATA*. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.
11. Jost, G. *ETSC Liaison Officer*. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.
12. Kaden, D. *CANSO*. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.
13. Kallistratos, D. *ASECAP Secretary General*. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.
14. Koning, A. *INE*. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.

15. Dr. Ludewig, J. *CER Executive Director*. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.
16. Van der Jagt, N. *ESC*. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.
17. Nieuwenhuis, D. *UNIFE Gener Director*. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.
18. Pearce, A. *IRF Director General*. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.
19. Short, J. *ECMT-CEMT* [Elektroniskais resurss]. Conference materials. Available: [www.eu.int/comm/transport/white\\_paper/](http://www.eu.int/comm/transport/white_paper/). 2005. g. 15. janv.
20. *Svešvārdu vārdnīca*. Dr. philol. Jura Baldunčika redakcijā. R. : Jumava, 1999. 879 lpp.
21. Vatanen, A. *Slams "Utopian" EU Transport Policy*. Available: [www.euractive.com](http://www.euractive.com). 2005. g. 18. janv.

## Summary

The paper provides information and insight into Latvia's as an EU member country's transport sector current situation and perspectives of development both in local and EU perspective. The White paper concerning the EU's transport policy until 2010 is used as a basis for analysis of transport sector development in Latvia. The author's focus is on problems concerning the transport sector's work, development and competitiveness in the future. Materials from an international conference which took place in Brussel in december 2005 on Mid-term review of the White Paper on European transport policy are also used in the paper. As result the authors conclude that a successful transport sector's development must be based on taking market principles of the transport market into account, allowing competition between different transport modes and not emphasising any of them, together with improving infrastructure and relieving the transport sector's work aiming at higher competitiveness of the transport sector in an international perspective.

**Key words:** transport, logistics, system, market, development, perspectives, management.

# Ģimenes atbalsta politika un dzimstība Latvijā pēc 2000. gada

## Family Policy and Fertility in Latvia since the Year 2000

Iveta Pavlina

Latvijas Universitāte  
Statistikas un demogrāfijas katedra  
E-pasts: ivalina@inbox.lv

Otrā gadu tūkstoša sākumā Latvijā dzimstības rādītāji pakāpeniski pieauguši, tomēr uzlabojums nav stabili augšupejošs. Ir pieaudzis pirmo bērnu īpatsvars. Pēc 2000. gada atsevišķos pabalstos ģimenēm ar bērniem ieviestas būtiskas izmaiņas. Vai pabalsti ir atbilstoši ģimeņu vēlmēm, un kā tie ietekmē reālo rīcību? Rakstā aplūkotas dzimstības rādītāju kvantitatīvās un strukturālās izmaiņas, analizēti atsevišķi ģimenes atbalsta politikas pasākumi un iedzīvotāju reālā rīcība to izmantošanā atbilstoši likumdošanai. Izmantojot Valsts Sociālās apdrošināšanas aģentūras (VSAA) datus, aplūkota paternitātes un bērna kopšanas pabalstu izmantošana 2004.–2005. gadā. Aprēķināta dzimušo skaita prognoze 2013. un 2018. gadā. Prognozes nav optimistiskas, tomēr dzimušo skaita pieaugums ir sagaidāms. Taču nepieciešams valsts atbalsts ģimenēm ar bērniem – ne tikai pabalstu veidā, bet arī uzlabojot bērnu pirmsskolas iestāžu tīklu.

**Atslēgvārdi:** dzimstība, tēva līdzdalība, paternitātes pabalsts, bērna kopšanas pabalsts, prognozes, ģimenes atbalsta politikas pasākumi.

Latvijā 21. gadsimtā vērojama neliela dzimstības rādītāju uzlabošanās, mainījušās to strukturālās izpausmes. Pēdējos gados īstenotas vairākas izmaiņas ģimenes atbalsta politikas pasākumos, pabalstu piešķiršanā, lielumā un izmaksu noteikumos. Cik lielā mērā ģimenes, it īpaši tēvi, izmanto likumā noteiktās iespējas un atvieglojumus? Vai dzimstības rādītāju izmaiņām ir saistība ar ģimenes atbalsta politikas pasākumiem?

Raksta mērķis – raksturot atsevišķu ģimenes atbalsta politikas pasākumu saistību ar dzimstības rādītāju izmaiņām Latvijā pēc 2000. gada.

Uzdevumi: raksturot dzimstības rādītāju izmaiņas; analizēt ģimenes atbalsta politiku no dzimumu līdztiesības viedokļa abu dzimumu aspektā; raksturot iedzīvotāju reālo rīcību atbilstoši likumdošanā noteiktajām iespējām; analizēt ģimenes atbalsta politikas pasākumu un dzimstības rādītāju izmaiņu savstarpējo saistību; prognozēt dzimušo skaita iespējamās izmaiņas.

Datu un informācijas avoti: LR Centrālās statistikas pārvaldes, VSAA statistiskie dati, Valsts sociālo pabalstu likums (2003), atbilstošie MK noteikumi, Darba likums (2002).

**Dzimstības rādītāji un to izmaiņas.** Dzimstības raksturojums ir nozīmīga demogrāfiskās analīzes sastāvdaļa, jo dzimušo skaits vistiešāk ietekmē paaudžu nomainīšanas rādītājus, kā arī raksturo ģimenes atbalsta politikas rezultativitāti. Dzimstības analīzei plašākā vai šaurākā aspektā pievērsušies daudzi pētnieki gan Latvijā, gan

citās valstīs. Autore rakstā aplūko dzimstības rādītāju dinamiku saistībā ar izmaiņām ģimenes atbalsta politikas pasākumos, kā arī prognozē iespējamo dzimušo skaita pieaugumu. Tomēr, lai dzimstības rādītāji uzlabotos faktiski, jāsteno izmaiņas ne tikai pabalstos, bet nepieciešams atbalsts kā kompleksa programma, proti, efektīva ģimenes atbalsta politika, kas īstenojama iespējami drīzāk.

2005. gadā Latvijā piedzima 21,5 tūkstoši bērnu. Tas ir lielākais dzimušo skaits pēdējo 10 gadu laikā, tikai nedaudz mazāks par 1995. gadā dzimušo skaitu (21 595 dzimušie). Salīdzinājumā ar 2004. gadu tā pieaugums ir 6,0%, bet ar 1998. gadu, kad piedzima vismazāk bērnu, – 17,1% vairāk. [3, 74.]. Reāli vērtējot, tomēr nav pamata optimismam. Dzimstības rādītāji Latvijā joprojām ir vieni no zemākajiem Eiropas valstu vidū, un paaudžu nomaīna īstenojas vien 60% apmērā. Turklāt pēdējos piecos gados dzimušo skaita izmaiņām nav bijusi stabili izteikta augšupejoša tendence. Summārais dzimstības koeficients ES valstīs 2004. gadā vidēji bija 1,46, savukārt Latvijā – tikai 1,24. Mazāks kā Latvijā tas bija vien Čehijā – 1,18, Polijā – 1,22, Slovēnijā un Slovākijā – 1,20 (2003. g.). Pat Krievijā summārais dzimstības rādītājs ir lielāks – 1,32 (2003. g.) [3, 149., 150].

1. tabula

**Dzimstību raksturojošie rādītāji Latvijā 2000.–2004. gadā**  
*The Main Variables of Fertility in Latvia 2000–2004*

	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.
<b>Dzimušie uz 1000 iedzīvotājiem</b> <i>Births per 1000 of population</i>	8,5	8,3	8,6	9,0	8,8
<b>Dzimušie uz 1000 sievietēm 15–49 g. vecumā/ Fertility rate</b> <i>per 1000 of women 15–49 of age</i>	34,20	33,29	33,90	35,46	34,33
Dzimušie pēc secības %*					
Live births by order					
pirmais/ <i>first</i>	49,6	50,6	50,2	51,4	52,6
otrais/ <i>second</i>	32,0	31,6	32,3	31,4	31,0
trešais/ <i>third</i>	10,9	10,9	10,9	10,7	10,1
ceturtais/ <i>fourth</i>	3,9	3,8	3,5	3,5	3,3
piektais/ <i>fifth+</i>	3,5	3,1	3,1	3,0	3,0
Mātes vidējais vecums Average age of mother	27,3	27,4	27,6	27,6	27,7
piedzimstot pirmajam/ <i>at births of 1<sup>st</sup></i>	24,4	24,6	24,8	24,9	25,0
piedzimstot otrajam/ <i>at births of 2<sup>st</sup></i>	28,7	28,9	29,1	29,3	29,6
trešajam un tālākajiem/ <i>of 3<sup>st</sup> +</i>	32,5	32,8	32,7	32,7	33,1
Dzimuši sievietēm, kas nesatāv laulībā%*	40,3	42,1	43,1	44,2	45,3
Extramarital births, % of total					
pilsētās/ <i>cities and towns</i>	36,9	38,3	38,9	39,8	41,5
laukos/ <i>rural area</i>	46,2	48,8	50,6	52,9	53,3

\*procentos no kopskaita (% of total)

Avots: [3, 43., 75., 76., 77., 81.]

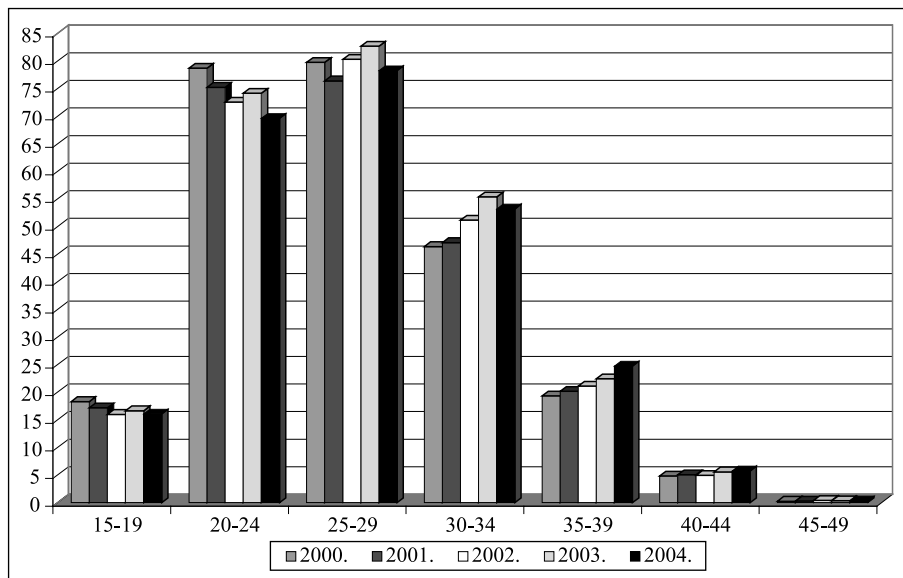
Dzimušo skaits ir vien orientējošs rādītājs. Situāciju precīzāk raksturo relatīvie rādītāji un izmaiņas dzimušo sadalījumā pēc dažādām pazīmēm. Laikā pēc 2000. gada dzimstības rādītāji bijuši visai mainīgi. Krasi pieaudzis pirmo bērnu īpatsvars dzimušo kopskaitā, 2004. gadā sasniedzot 52,6% (1. tab.). Tik augsts pirmdzimto īpatsvars bija 60. gadu otrajā pusē un 70. gadu beigās, taču tobrīd bija

salīdzinoši augstāks (32–34%) arī otro bērnu īpatsvars [3, 74.]. Pirmo bērnu īpatsvara pieaugums vērtējams pozitīvi vien tad, ja tam seko otro un trešo bērnu dzimstības palielināšanās. Stabila tendence ir mātes vidējā vecuma pieaugumam, tomēr Latvijā, tāpat kā Lietuvā un Igaunijā, joprojām ir vienas no jaunākajām māmiņām Eiropā. Jaundzimušo mātes vidējais vecums ES valstīs bija 29,2 gadi 2004. gadā [3, 149].

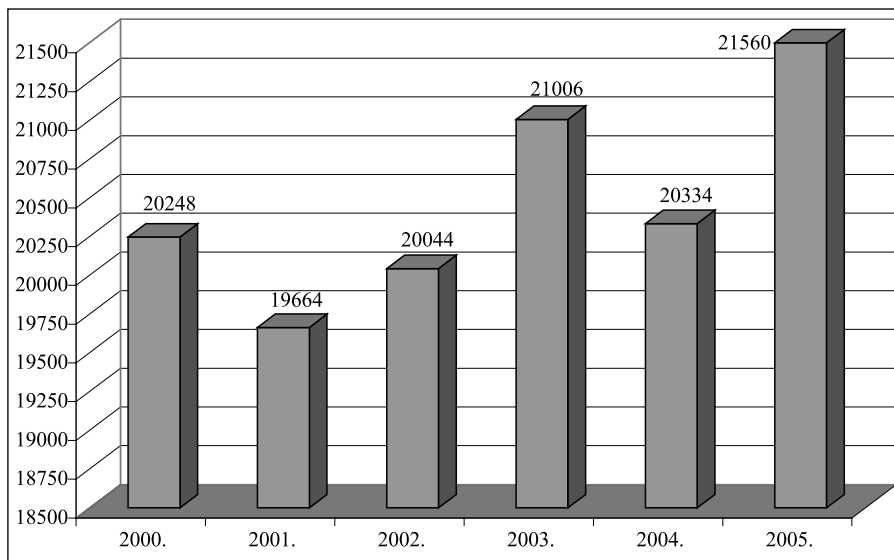
Latvijas laukos kopš 2002. gada vairāk nekā puse no visiem bērniem piedzimuši sievietēm, kuras nav reģistrētā laulībā (1. tab.). Pilsētās šis īpatsvars ir mazāks. Laulībā nesastāvošām sievietēm dzimušo bērnu daļai ir stabila pieauguma tendence. Eiropas Savienības valstīs lielākā daļa bērnu dzimst laulībā (vidēji 71,0% 2004. gadā). Vien Igaunijā (56,3%) un Zviedrijā (56,0% 2004. gadā) vairāk nekā puse bērnu piedzima sievietēm, kas laulību nebija reģistrējušas. Latvija aiz šīm valstīm atrodas 3. vietā 25 ES valstu vidū [3, 149].

2000. gadā mainījās vecumgrupas, kurām raksturīgi augstākie dzimstības rādītāji, rēķinot uz 1000 attiecīgā vecuma sievietēm. Līdz 1999. gadam lielākais dzimušo skaits bija sievietēm 20–24 gadu vecumā, bet kopš 2000. gada – sievietēm 25–29 gadu vecumā. 1999. gadā 20–24 gadu vecumā uz 1000 sievietēm bija 79,98 dzimušie, bet uz 1000 sievietēm 25–29 gados – 75,54 dzimušie [3, 77]. Toties 2000. gadā attiecīgi ir 78,68 un 79,75 dzimušie, un starpība turpina augt (1. att.). Laika posmā no 2000. gada turpināja samazināties dzimušo skaits ne tikai sievietēm 15–19 gadu vecumā, bet arī 20–24 gadu vecumā. Krasākais pieaugums bija sievietēm 35–39 gadu vecumgrupā – 19,31 bērns uz 1000 sievietēm 2000. gadā un 24,72 – 2004. gadā [3, 77].

Tomēr dzimušo kopējam skaitam ir raksturīgas svārstības, nevis izteikta pieauguma tendence (2. att.). 2001.–2003. gadā dzimušo skaits pieauga visai stabili: 2003. gadā piedzima par 4,8% vairāk bērnu nekā 2002. gadā. Taču 2004. gadā dzimstība samazinājās par 3,2%, proti, piedzima par 672 bērnu mazāk nekā pirms gada.



1. att. Dzimstības vecumkoeficienti (uz 1000 sievietēm attiecīgajā vecumā)  
Age-specific Fertility Rates (per 1000 Women of Corresponding Age)



Avots: [3, 73; 5]

## 2. att. Dzimušo skaits Latvijā 2000.–2005. gadā

### *Births in Latvia 2000–2005*

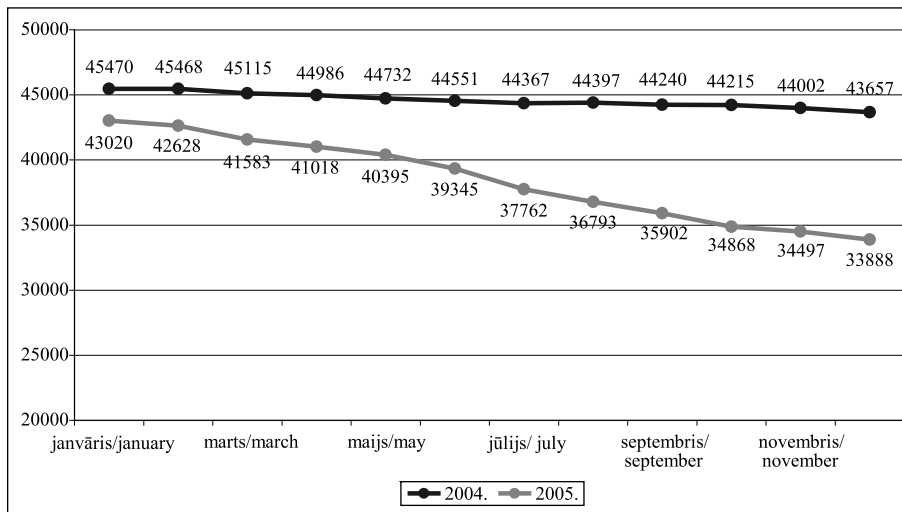
**Izmaiņas ģimenes atbalsta politikas pasākumos.** Iespējams, iedzīvotāju reālo rīcību ietekmēja tieši plānotās, bet novilcinātās pārmaiņas atsevišķos ģimenes atbalsta politikas pasākumos. Proti, Labklājības ministrijas izveidotā darba grupa gandrīz visu 2004. gadu meklēja, izstrādāja iespējamus variantus bērna kopšanas pabalsta piesaistei veiktajām sociālās apdrošināšanas iemaksām, kā arī bērna piedzimšanas pabalsta paaugstināšanai. Cerot uz jauninājumu īstenošanu, daļa, iespējams, nogaidīja, līdz tika pieņemti atbilstošie Ministru kabineta noteikumi. Piedzimšanas pabalstu visiem vienādā lielumā – Ls 296 ieviesa no 2004. gada 1. oktobra. Jaunus principus bērna kopšanas pabalsta maksāšanā un apmērā ieviesa no 2005. gada 1. janvāra. Par bērna aprūpi līdz gada vecumam pabalsta lielums sociāli apdrošinātam vecākam ir 70% no personas mēneša vidējās apdrošināšanas iemaksu algas, bet ne mazāk kā Ls 56 un ne vairāk kā Ls 392 mēnesī, līdz tam nenodarbinātiem – Ls 50 mēnesī. Pabalstu maksā tikai tad, ja aprūpētājs nestrādā algotu darbu. Par bērniem 1–2 gadu vecumā pabalsta apmērs visiem ir vienāds – Ls 30 mēnesī [8]. Jaunie noteikumi, iespējams, daļēji ietekmēja dzimušo skaita pieaugumu 2005. gadā. Tomēr, visticamāk, izmaiņas bērna kopšanas pabalsta izmaksas principos un lielumā nav vienīgais un noteicošais iemesls. Par konkrēto izmaiņu ietekmi varēs spriest ne ātrāk kā pēc gada. Plānojot bērnu, līdz tā piedzimšanai jāgaida vismaz 9 mēneši. Pie tam bremzējošs faktors varētu būt prasība nestrādāt, lai varētu saņemt bērna kopšanas pabalstu.

Valsts sociālo pabalstu likumā (spēkā no 01.01.2003.) noteikts, ka personai (tas var būt arī tēvs), kura kopj bērnu līdz 2 gadu vecumam, maksā bērna kopšanas pabalstu, ja tiek ievēroti ierobežojumi par nodarbinātību. Šie ierobežojumi laika gaitā ir mainījušies. Līdz 2004. gada beigām pabalstu varēja saņemt arī nepilnu darba laiku (noteiktu stundu skaitu nedēļā, atkarībā no bērna vecuma) nodarbināts bērns

aprūpētājs. Taču kopš 2005. gada 1. janvāra pabalstu maksāja vien tad, ja bērns aprūpētājs nestrādāja (līdz bērns sasniedz gada vecumu). Personas, kas kopa bērnu vecumā no gada līdz diviem, saņēma pabalstu arī tad, ja bija nodarbinātas nepilnu darba laiku (ne vairāk kā 20 stundas nedēļā). Saskaņā ar Satversmes tiesas lēmumu šis ierobežojums kopš 2006. gada 1. marta ir atcelts. Saeimā steidzamības kārtā ir pieņemti grozījumi Valsts sociālo pabalstu likumā (02.03.2006.). Tie nosaka, ka arī strādājoši vecāki var saņemt bērna kopšanas pabalstu 50% apmērā, taču ne mazāk kā Ls 56 [11].

Nodarbinātības un bērnu aprūpes savienošana neatbalstīšana, ierobežojot pabalstu izmaksu, var veicināt neoficiālu vienošanos ar darba devēju, lai saglabātu iespēju saņemt pabalstu. Gadījumā, ja tas nav iespējams, mazinās ģimenes ienākumi un palielinās nepieciešamība pēc sociālās palīdzības pabalstiem. Nosakot, ka pabalstu līdz bērna gada vecumam var saņemt tikai nenodarbināti vecāki (tā bija no 01.01.2005. līdz 01.03.2006.), tiek ierobežotas vecāku tiesības izvēlēties. Atvaļinājumu bērna kopšanai galvenokārt izmanto tieši sievietes. Daļa no tām darba specifikas dēļ nevar, daļa – negrib ilgstoši pārtraukt profesionālo darbību. Daļai, pat gadu atrodoties ārpus darba tirgus, izteikti mazinās konkurētspēja un zūd profesionālās iemaņas, līdz ar to iespējas saņemt labu atalgojumu. Savukārt, ja sieviete izvēlas saglabāt profesionālās iemaņas, strādājot algotu darbu nepilnu laiku, viņa tiek sodīta, proti, pabalstu nemaksā. Bet, strādājot nepilnu slodzi, ir mazāki ienākumi; tas pazemina materiālās nodrošinātības līmeni ģimenei kopumā, jo papildus mazākai algai vēl ir nepieciešami arī izdevumi bērna aprūpētājam. Ja sieviete izvēlas iespējami ilgāku laiku pavadīt mājās kopā ar bērnu, īpaši, aprūpējot vairākus bērnus, pēc tam bieži vien nepieciešami speciāli apmācības kursi, lai varētu atgriezties darba tirgū. Tie ir papildu izdevumi ģimenes vai valsts budžetā.

2004. gadā izteikti samazinājās bērna kopšanas pabalsta saņēmēju skaits (3. att.).



Avots: [9].

3. att. Bērna kopšanas pabalsta saņēmēju skaits 2004. un 2005. gadā (pa mēnešiem)  
*Number of Beneficiaries Receiving Child Care Allowances by Months in 2004 and 2005*



Gads ir pārāk īss laika periods, lai izvērtētu attiecīgo MK noteikumu (Nr. 1003) efektivitāti. Tomēr pabalsta saņēmēju skaita samazināšanās rosina pārdomas par pieņemtā lēmuma atbilstību ģimeņu vēlmēm un faktiskajai situācijai materiālā nodrošinājuma aspektā. Dzimušo skaits pieaug lēnām. 2004. gadā pabalstu ik mēnesi saņēma 43,6–45,5 tūkstoši, bet 2005. gada decembrī saņēmēju skaits bija par 9 tūkstošiem jeb 21,2% mazāks nekā janvārī. Gada garumā pabalsta vidējais lielums pieaudzis divas reizes – no Ls 33,05 janvārī līdz Ls 66,93 decembrī [10]. Minētie VSAA dati varētu nozīmēt, ka tie bērna aprūpētāji, kuri saņem mazāku pabalstu, izvēlas strādāt, jo pastāv iespēja nopelnīt vairāk. Pamatoti secinājumi pēc viena gada statistikas datiem vien nav izdarāmi.

Ierobežojumi, kaut arī pamatoti mērķu vārdā “dot iespēju vecākiem būt kopā ar bērnu viņa pirmajā dzīves gadā”, ne vienmēr dod vēlamu rezultātu. Rezultatīvāk ir radīt izvēles iespēju atkarībā no konkrētiem apstākļiem un individuālām vēlmēm [1].

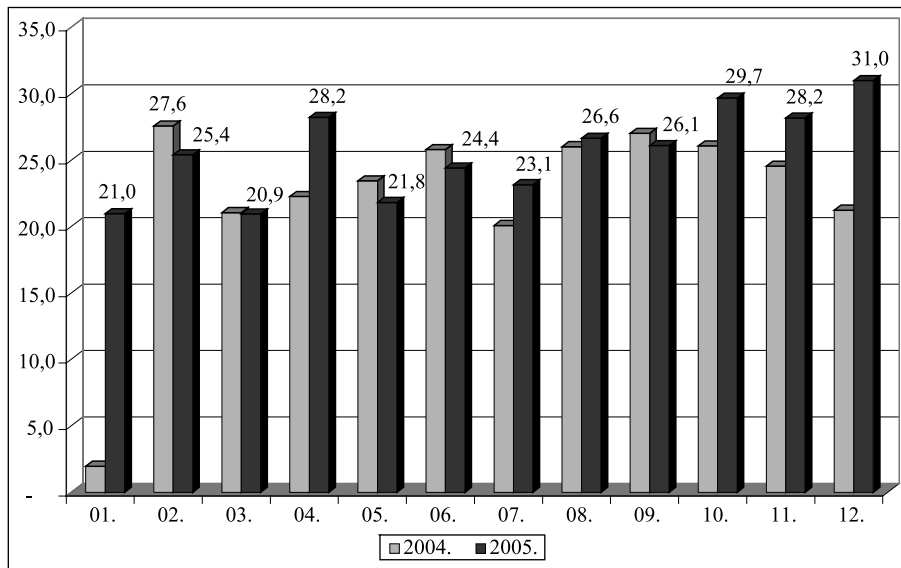
Kaut arī pieaug dzimušo īpatsvars sievietēm, kuras nesastāv reģistrētā laulībā (1. tab.), tomēr tas drīzāk liecina par neregistrēto partnerattiecību izplatību, nevis izteiktu dzimstības pieaugumu vientuļām sievietēm. Pēc statistikas, ap 70% reģistrētā laulībā nesastāvošām sievietēm dzimušiem bērniem tiek uzrādīti dati par tēvu [4, 102]. Bērnu audzināšana ir investīcijas nākotnei, un būtiska loma tajā ir abiem vecākiem – ne tikai mātei, bet arī tēvam. Paplašinot tēvu iespēju iesaistīties bērna aprūpē, iegūst gan sievietes, gan vīrieši, gan bērni, gan sabiedrība kopumā. Būtiski, ja tas ir noteikts juridiski atbilstošajos likumos un MK noteikumos.

Valsts sociālo pabalstu likums nosaka, ka izmantot atvaļinājumu un saņemt pabalstu bērna kopšanai var arī bērna tēvs. Paternitātes atvaļinājuma izmantošanas iespējamība tika ierakstīta likumā “Par maternitātes un slimību pabalstiem” jau 2001. gadā, bet reāla pabalstu maksāšana uzsākta kopš 2004. gada 1. janvāra. Minētais likums paredzēja, ka tēvi var izmantot 10 dienu ilgu paternitātes atvaļinājumu, saņemot arī jaunu sociālās apdrošināšanas pabalstu – paternitātes pabalstu 80% apmērā no vidējās apdrošināšanas iemaksu algas. Tomēr līdzekļu trūkuma dēļ “līdz laikam, kamēr sociālās apdrošināšanas speciālā budžeta izdevumi pārsniedz ieņēmumus un nav pilnībā atmaksāta valsts pamatbudžeta aizdevuma summa”, nestājas spēkā likuma jaunā norma par paternitātes pabalsta izmaksu [6].

Pirmajā izmaksu mēnesī – 2004. gada janvārī – šo iespēju izmantoja tikai 32 tēvi, nākamajos – vidēji 377 tēvi mēnesī. Pakāpeniski paternitātes pabalstu saņēmēšo tēvu skaits pieaug. 2005. gadā vidēji mēnesī pabalstu saņēma 458 tēvi. 2004. gadā pabalstu saņēma pavisam 4521 tēvs, bet nākamajā gadā jau 5495 [9]. 2004. gadā tas vidēji bija vien 22–25% no jaundzimušo kopskaita katrā mēnesī, bet 2005. gada decembrī paternitātes pabalstu saņēmēšo īpatsvars sasniedz 31% no dzimušo kopskaita. Izteikta tendence pieaugt saņēmēju īpatsvaram bijusi gada pēdējos mēnešos (4. att.). Tas nozīmē, ka pieaug reālā līdzdalība, jo arvien vairāk tēvu izmanto savas likumā noteiktās tiesības.

**Dzimušo skaita iespējamo izmaiņu prognoze.** Pamatojoties uz noteiktiem pieņēmumiem, iespējams prognozēt bērnu skaitu tuvākajā nākotnē. Prognozējot kāda demogrāfiska procesa iespējamo attīstību, svarīgi zināt gan tagadnes situāciju, gan iedzīvotāju (ģimeņu) vēlmes, gan bērnu skaitu ietekmējošo faktoru nozīmību un to iespējamās izmaiņas. Bērnu skaitu ģimenē un dzimstību vispār ietekmē daudzi un dažādi faktori – gan valstiskā mērogā, gan individuāli katrai ģimenei. Pārlicība par

ilgtspējīgu valsts sociālekonomisko attīstību, materiālā stabilitāte, drošība par nākotni, aktīva demogrāfiskā un ģimeņu atbalsta politika, dažādas sociālās garantijas un atvieglojumi, vēlme pēc bērniem, sabiedrības attieksme, reproduktīvās un vispārējās veselības stāvoklis – tie ir tikai daži no faktoriem, kas ietekmē situācijas maiņu vēlamā virzienā, atbilstošu gan ģimenes, gan visas sabiedrības interesēm.



Avots: [9].

#### 4. att. Paternitātes pabalstu saņēmušie procentos no dzimušo skaita 2004., 2005. gadā (pa mēnešiem)

##### *Proportion of Persons Received Paternity Benefit, % of Births by Month in 2004 and 2005*

Viens no faktoriem, kas ietekmē bērnu skaitu un kuru iespējams raksturot kvantitatīvi, ir potenciālo māmiņu, proti, reproduktīvā vecuma sievietes skaits un tā izmaiņas, kā arī sadalījums pa konkrētiem vecumiem, jo dzimstība dažādos vecumos ir atšķirīga. Izmantojot vecuma pārbīdes metodi un par pamatu ņemot statistikas datus par sievietes vidējo skaitu 2003. gadā un mirstības vecumkoeficientus atsevišķās vecumgrupās, autore aprēķināja reproduktīvā vecuma sievietes skaitu pēc 5, 10 un 15 gadiem (sk. 2. tabulu). 2003. gads izvēlēts tādēļ, ka tajā dzimstība bija augstāka, bet dati par 2005. gadu vēl nav publicēti.

Pieņemot, ka mirstība atsevišķās vecumgrupās saglabājas 2003. gada līmenī un abstrahējoties no migrācijas ietekmes, sievietes kopējais skaits reproduktīvā vecumā 2013. gadā salīdzinājumā ar 2003. gadu būs samazinājies par 8,2%, 2018. gadā – par 13,8%. Atsevišķās vecumgrupās izmaiņas būs atšķirīgas: 2003. gadā sievietes skaits atsevišķās vecumgrupās sadalījās salīdzinoši vienmērīgi (13,3–15,5% katrā), bet jau 2013. gadā krasi saruks sievietes īpatsvars līdz 20 gadiem, un 2018. gadā 15–19 gadu veco dzemdētāju būs par 48% mazāk nekā 2003. gadā. Pēc 8 gadiem, proti, 2013. gadā, lielākais īpatsvars būs sievietēm 25–29 gadu vecumā. Tā kā pēdējos gados augstākie dzimstības rādītāji ir tieši šī vecuma sievietēm, saglabājoties šai tendencei, ir gaidāms dzimušo skaita pieaugums, ko aktīvs atbalsts ģimenēm varētu

vien veicināt. Proti, ja tuvākajā laikā tiek ieviesta efektīva, iedzīvotāju interesēm atbilstoša ģimenes atbalsta politika, uzlabojums paaudžu nomaiņas rādītājos ir reāli iespējams, kaut arī pēc tam sagaidāms būtisks kritums.

2. tabula

**Sievietes 15–49 gadu vecumā 2003.–2018. gadā Latvijā**  
**Women 15–49 Years of Age 2003–2018 in Latvia**

Vecumgrupas Age groups	Sievietes katrā vecumgrupā % Women of every age group %				Izmaiņas* 2018. g. salīdzinājumā ar 2003. g. (%) Changes of number 2018/2003 (%)
	2003.	2008.	2013.	2018.	
15–19	15,5	13,6	9,2	9,4	52,2
20–24	13,9	15,6	14,7	9,8	61,1
25–29	13,3	14,0	16,8	15,6	101,0
30–34	13,7	13,5	15,1	17,9	113,0
35–39	13,6	13,8	14,5	16,1	101,5
40–44	15,5	13,8	14,9	15,4	86,0
45–49	14,5	15,6	14,8	15,8	93,7
<b>15–49</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	86,2
skaitis 15–49 number	592448	585778	544112	510887	–

Avots: [4, 36., 118.].

\* pieauguma temps, %

Aprēķinot iespējamo reproduktīvā vecuma sieviešu skaitu, var prognozēt paredzamo bērnu skaitu. Ikviens attīstības paredzējums balstās uz noteiktām hipotēzēm par konkrētā procesa attīstību. Lielākais dzimušo skaits Latvijā bija astoņdesmito gadu vidū, mazākais – 1998. gadā, pēc tam dzimušo skaits ir stabilizējies ar lēnu pakāpeniska pieauguma tendenci. Atbilstoši šīm izmaiņām autore izvēlējās trīs dažādus variantus par iespējamo dzimstības rādītāju lielumu 2013. un 2018. gadā (neņemot vērā migrācijas ietekmi):

- aktīvais jeb optimistiskais variants, pieņemot, ka dzimstība pieaug, 2013. gadā sasniedzot līmeni, kāds bija astoņdesmito gadu vidū (dzimstības vecumkoeficienti vidēji 1985.–1989. gadā);
- inerces variants, pieņemot, ka dzimstība saglabājas vidējā 1999.–2003. gada līmenī;
- nosacīti reālais variants, pieņemot, ka turpmākajos gados dažādu vecumu sievietēm dzimstības rādītāju attīstības tendences ir līdzīgas kā 2003. gadā salīdzinājumā ar 1998. gadu.

Nosacīti reālajā variantā tika aprēķinātas dzimstības vecumkoeficientu relatīvās izmaiņas (pieauguma temps 2003. gadā pret 1998. gadu) un atbilstoši šīm izmaiņām koriģēti 1999.–2003. gada vidējie rādītāji, bet ne augstāki par sasniegto līmeni astoņdesmitajos gados, tādējādi iegūstot nosacīti reālu iespējamo dzimušo skaitu uz 1000 sievietēm katrā vecumgrupā. Proti, šajā variantā tiek paredzēts dzimušo skaita pieaugums sievietēm visos vecumos pēc 25 gadiem, bet 20–24 gadus vecajām sievietēm plānots neliels dzimstības samazinājums (sk. 3. tabulu).

Dzimstība samazinājums paredzēts arī sievietēm līdz 20 gadiem, kas līdz ar prognozēto šī vecuma dzemdētāju skaita samazinājumu nozīmē ievērojami mazāku

dzimušo skaitu, nekā saglabājoties 1999.–2003. gada dzimstības līmenim. Vērtējot dzimstības rādītāju izmaiņu tendences, dzimušo skaita tālāks samazinājums sievietēm līdz 20 gadiem ir reāli sagaidāms.

3. tabula

**Dzimstības vecumkoeficienti dzimušo skaita prognozei**  
**Ratio of Age-Specific Birthrate for Prognosis of Births**

Vecumgrupas Age groups	Dzimušie uz 1000 sievietēm Fertility rate per 1000 women			Faktiski 2003. gadā In fact in 2003
	aktīvais variants active variant	inerces variants inertia variant	nosacīti reālais conditionally real	
15–19	44,15	17,41	14,58	16,63
20–24	171,93	76,12	68,81	74,15
25–29	117,49	78,94	100,80	82,70
30–34	62,34	48,04	65,80	55,37
35–39	26,13	19,98	28,40	22,42
40–44	5,68	4,87	6,50	5,56
45–49	0,24	0,29	0,50	0,33

Avots: [4, 98].

Ja 2013. gadā dzimstība sievietēm dažādos vecumos sasniegs līmeni, tuvu faktiskajam astoņdesmito gadu vidū, dzimušo skaits salīdzinājumā ar 2003. gadu pieaugs par 64% un var sasniegt vienkāršai paaudžu nomaīnai nepieciešamo līmeni (sk. 4. tabulu). Ja dzimstība saglabājas 1999.–2003. gada līmenī, dzimušo skaits paliks aptuveni pašreizējā līmenī – ap 20 tūkstošiem dzimušo gadā; tas izskaidrojams ar kopējā reproduktīvā vecuma sieviešu skaita mazināšanos (lielāks tas būs vien 25–34 gadus veco sieviešu vidū). Nosacīti reālajā variantā dzimušo skaits būs par 2–3 tūkstošiem lielāks, un paaudžu nomaīna varētu īstenoties 66–68% apmērā (sk. 4. tabulu).

Praktiski visi prognozes varianti liecina, ka aktīvas ģimeņu politikas nepieciešamība ir ļoti aktuāla, jo pretējā gadījumā būtiski uzlabojumi dzimstības jomā nav gaidāmi (inerces variants). Ja valsts īsteno efektīvu ģimenes politiku, dzimstības rādītāji var iekļauties starp reālo un aktīvo variantu. Aktīvā varianta realizācija ir praktiski nereāla, – tas ir vien teorētisks aprēķins.

Atstājot rūpes par bērnu audzināšanu tikai pašu ģimeņu ziņā, vairums ģimeņu ierobežos bērnu skaitu līdz vienam vai vispār atteiksies no bērnu radīšanas. Tas nozīmē arī tālāku pirmdzimto īpatsvara pārsvara saglabāšanos vai pat palielinājumu un ģimeņu, kuras audzina tikai vienu bērnu, īpatsvara pieaugumu. Vienam bērnam iespējams nodrošināt salīdzinoši labvēlīgākus audzināšanas apstākļus, taču netiek nodrošināta dažādu sociālo lomu apguve. Vienīgajam bērnam var rasties problēmas tālākajā dzīvē savstarpējā saskarsmē. Samierinoties tikai ar viena bērna radīšanu, netiek īstenotas reproduktīvās vēlmes un sabiedrības vajadzības pēc paaudžu nomaīnas.

Ja atbalsta politika tuvāko gadu laikā netiek aktivizēta, gaidāms arvien straujāks iedzīvotāju kopējā skaita samazinājums, vecu cilvēku īpatsvara pieaugums, iedzīvotāju novecošanās, – ar visām tālākajām sekām. Pieaugs vienas personas mājsaimniecību īpatsvars, lielāks būs pāru bez bērniem skaits, jo esošie bērni izaugs, bet jaunajās ģimenēs bērnu dzimšana tiks atlikta vai vispār netiks plānota, samazināsies ģimenes

vidējais lielums. Šo situāciju, visticamāk, neuzlabos arī migrācija, drīzāk otrādi, jo netiek plānots, ka Latvija būs pievilcīga reprodūktīvā vecuma migrantiem, arī atbalsta politikas trūkums neveicinās iespējamiem migrantiem vēlmi radīt bērnus.

4. tabula

**Dzimstības rādītāju iespējamās izmaiņas saskaņā ar prognozi**  
**Possible Changes in Conformity with Prognosis of Fertility Rates**

	Faktiski 2003. g. <i>In fact in 2003</i>	Prognoze 2013. g. <i>Prognosis 2013</i>			Prognoze 2018. g. <i>Prognosis 2018</i>		
		aktīvais variants <i>active variant</i>	inerces variants <i>inertia variant</i>	nosacīti reālais <i>conditionally real</i>	aktīvais variants <i>active variant</i>	inerces variants <i>inertia variant</i>	nosacīti reālais <i>conditionally real</i>
Dzimušo skaits <i>Births</i>	21006	34371	20124	23672	28442	17401	21105
% pret 2003. g. <i>% to 2003</i>	100,0	163,6	95,8	112,7	135,4	82,8	100,5
Dzimuši uz 1000 sievietēm 15.–49. g. <i>Fertility rate per 1000 women 15–49 of age</i>	35,46	63,17	36,99	43,51	55,67	34,06	41,31
% pret 2003. g. <i>% to 2003</i>	100,0	178,1	104,3	122,7	157,0	96,05	116,5
Summārais dzimstības koeficients <i>Total fertility rate</i>	1,286	2,140	1,228	1,427	2,140	1,228	1,427

Avots: [4, 98. un autore aprēķini].

Demogrāfiskā politika var būt iedarbīga – to rāda astoņdesmito gadu pieredze. Tomēr nevajadzētu haotiski eksperimentēt, bieži vien, lai celtu kādas partijas reitingu, bet konkrētu atbalsta pasākumu ieviešanai jābūt pamatotai un vispusīgi izvērtētai, lai iegūtais rezultāts nebūtu pretējs gaidītajam. Atbalsts ģimenēm nepieciešams pēc iespējas drīzāk, jo tuvākajos gados reprodūktīvā vecumā lielākais īpatsvars būs vecumiem, kuriem raksturīgi augstākie dzimstības rādītāji, – tas vien jau ir veicinošs faktors. Garantiju un atvieglojumu sistēmai jābūt pietiekami elastīgai, paredzētai ilgstošai darbībai, jo bērnu radīšana un audzināšana laika ziņā ir ilgs process. Nepietiek tikai ar vienu atbalsta pasākumu, nepieciešams komplekss atbalsts.

Pēdējos gados iesākie uzlabojumi par ģimenes pabalstiem tuvākajā nākotnē, visticamāk, veicinās dzimušo skaita pieaugumu, kas kopā ar reprodūktīvā vecuma sieviešu skaita relatīvu stabilizāciju tuvākajos gados var būt veicinošs faktors. Bērnu kopšanas pabalsta palielināšana arī nenodarbinātām sievietēm var radīt dzimušo skaita pieaugumu sociāli nelabvēlīgās ģimenēs; lai tā nenotiktu, jāaktivizē sociālo darbinieku nozīme darbā ar šādām ģimenēm. Lai iecerētais dzimstības pieaugums neapstātos, nepieciešams aktīvi attīstīt bērnu pirmsskolas iestāžu tīklu, īpaši bērniem pēc gada vecuma, kad vecāku alga vairs netiks maksāta. Pirms bērna dzimšanas saņemtajai algai pielīdzinātais bērnu kopšanas pabalsts uzlabos situāciju tikai bērna pirmajā dzīves gadā, bet, ja netiks attīstīts pirmsskolas iestāžu tīkls, radīsies problēmas bērnu uzraudzības nodrošināšanā tālākajā periodā, kad pabalsta lielums būs Ls 30 mēnesī. Ģimenēm nepieciešams valsts atbalsts arī tālākā bērna audzināšanas procesā, citādi netiks realizēts vēlamais bērnu skaits, kā arī var palielināties sociāli nelabvēlīgās

parādības un bērnu pamešana novārtā. Tādā gadījumā plāns pakāpeniskai bērnu ārpusģimenes iestāžu likvidācijai var izrādīties pārsteidzīgs.

Bērnu pirmsskolas iestāžu tālāka attīstīšana ir veicinošs faktors nodarbinātības un bērnu audzināšanas savienošanai. Ja vecāki spēs minētās divas jomas apvienot, iespējams, ģimenē tiks audzināts vairāk nekā viens bērns, proti, paaudžu nomaīņai nepieciešamie divi un trīs bērni pietiekami lielā skaitā ģimeņu.

Ilgspējības kontekstā tālāka attīstības vīzija par dzimstības rādītāju izmaiņām šobrīd ir samērā pesimistiska, tomēr Latvijai ir cerības tuvākajā nākotnē pietuvināties Eiropas valstu vidējam līmenim. Paliek nosacījums, ka tiek realizēti ģimenes atbalsta politikas pasākumi, kas virzīti ne tikai uz dzimstības veicināšanu, bet arī tālāku atbalstu ģimenēm bērnu audzināšanas procesā. Turpinot iesākto, pārņemot pozitīvo no citu valstu pieredzes, veicinot profesionālās dzīves savienošanu ar bērnu audzināšanu, iespējamas pozitīvas iezīmes turpmākajā attīstībā.

## LITERATŪRA

1. Arī strādājošie vecāki varēs saņemt valsts atbalstu bērna kopšanai. Pieejams: <http://www.lm.gov.lv/print?id=1891>.
2. Darba likums (spēkā no 01.06.2002.). *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 105, 2001. g. 7. jūn.
3. *Demogrāfija 2005*. LR CSP. Rīga, 2005. 164 lpp.
4. *Demogrāfija 2004*. LR CSP. Rīga, 2004. 200 lpp.
5. Dzimušo skaits. Pieejams: <http://www.csb.lv/Satr/rad/C1b.cfm?kurs3=C1b>.
6. Grozījumi likumā "Par maternitātes un slimību pabalstiem". *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 448/449, 2000.
7. Kārtība, kādā piešķir un izmaksā bērna kopšanas pabalstu un piemaksu pie bērna kopšanas pabalsta par dvīņiem vai vairākiem vienās dzemdībās dzimušiem bērniem. MK noteikumi Nr. 1003 (pieņemti 07.12.2004.; spēkā no 01.01.2005.) Pieejams: <http://www.likumi.lv>.
8. Noteikumi par bērna kopšanas pabalsta apmēru, tā pārskatīšanas kārtību un pabalsta piešķiršanas un izmaksu kārtību. MK noteikumi Nr. 349 (pieņemti 01.07.2003; spēkā no 05.07.2003.). *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 100, 2003. g. 4. jūl.
9. Pensiju (pabalstu) skaits pa mēnešiem (valsts sociālie pabalsti; sociālā apdrošināšana) 2004., 2005. g. Pieejams: <http://www.vsaa.lv>.
10. Pensiju (pabalstu) vidējais apmērs pa mēnešiem (valsts sociālie pabalsti; sociālā apdrošināšana) 2004., 2005. g. Pieejams: <http://www.vsaa.lv>.
11. Strādājošie vecāki saņems bērna kopšanas pabalstu. Pieejams: <http://www.lm.gov.lv/print.php?id=2141>.
12. Valsts sociālo pabalstu likums (spēkā no 01.01.2003). Pieejams: <http://www.likumi.lv>.

## **Summary**

The paper deals with recent dynamics of fertility variables and the state's means of support to families. The latter were analysed in connection with gender equality and fathers' participation in child care. As the main source of information statistical data were used, including those on receivers of child care allowance and also paternity allowance.

Since the beginning of the XXI<sup>th</sup> century the number of births in Latvia tends to increase, though there have been some fluctuations. Rather stable is the rise in share of 1<sup>st</sup> births. Since 2000 there were several changes in entitlement to some allowances for families. The problem is whether they meet the needs of families and how they affect the behavior of them.

The paper also offers a prognosis of the births up to the years 2013 and 2018. They are not optimistic at all, though some increase in births is expectable. To make this prognosis true it ought be enough to increase the allowances. There is also a need for day care facilities etc.

**Key words:** birth rate, participation of father, paternity benefit, child care allowance, forecasts, family support means.

## Revidenta profesija un sabiedrība: pārrāvums gaidās The Auditing Profession and Society: the Gap in Expectations

**Andrejs Ponomarjovs**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Grāmatvedības institūts  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: lean@balticom.lv

*Pārrāvums gaidās* ir revīzijas jomai raksturīga parādība, kas radusies, pastāvot uzskatu atšķirībai starp to, ko sabiedrība gaida no revidenta, un to, ko revidents reāli var nodrošināt.

*Pārrāvums gaidās* aptver plašu jautājumu loku – revidenta atbildību par krāpšanas novēršanu un noteikšanu, uzņēmuma darbības turpināšanas noteikšanu, grāmatvedības ierakstu pareizību, kā arī nepieciešamo procedūru izvēli.

Šī pētījuma mērķis ir izanalizēt tādas parādības kā *pārrāvums gaidās* cēloņus, sekas, ietekmi uz revīzijas regulējošo prasību attīstību, kā arī sniegt priekšlikumus šī pārrāvuma samazināšanai. Autors analizē situāciju, kura izveidojas sakarā ar *pārrāvumu gaidās* ārvalstīs, kā arī Latvijā.

Pētījuma gaitā autors norāda uz *pārrāvuma gaidās* rašanās cēloņiem. Šim nolūkam tiek analizēta revīzijas metodoloģijas attīstības vēsture, kā arī ar revīziju saistīto jēdzienu izpratnes problēmas. Tiek izvērtētas *pārrāvuma gaidās* pastāvēšanas sekas un sniegti priekšlikumi šīs parādības samazināšanai arī Latvijā. Pētījumā autors izmantojis ārvalstu pētnieku literatūru, sniedzot savus vērtējumus tajā ietvertajām atziņām par *pārrāvumu gaidās*.

**Atslēgvārdi:** būtiskums, krāpšana un kļūdas, pārrāvums gaidās, revidenta ziņojums, revīzija, uzņēmuma darbības turpināšana.

Gan sabiedrībā, gan revidentu profesionālajās aprindās diezgan bieži izraisās diskusija par to, kādos nolūkos ir veicama finanšu pārskatu revīzija, kāda ir neatkarīgas revīzijas loma krāpšanas un kļūdu, kā arī uzņēmumu darbības turpināšanas noteikšanā.

Finanšu pārskatu lietotāji bieži vien uzskata, ka revidentu ziņojums ir uzņēmuma “finanssiālās veselības” apliecinājums. Līdz ar to lietotāju cerības ir ievērojami lielākas, nekā tām vajadzētu būt. *Pārrāvums gaidās* parādās tad, kad pastāv atšķirības starp to, ko sabiedrība gaida no revidenta, un to, ko revidents reāli var nodrošināt.

Šī pētījuma mērķis ir izanalizēt tādas parādības kā *pārrāvums gaidās* cēloņus, sekas, ietekmi uz revīzijas regulējošo prasību attīstību, kā arī sniegt priekšlikumus šī pārrāvuma samazināšanai. Autors analizē situāciju, kura izveidojas sakarā ar *pārrāvumu gaidās* ārvalstīs, kā arī Latvijā.

Jēdziens “pārrāvums gaidās revīzijā” (*audit expectation gap*) parādījās XX gs. 70. gados ASV. Amerikas Sertificēto profesionālo grāmatvežu institūts (*American*



*Institute of Certified Public Accountants, AICPA*) 1974. gadā izveidoja komisiju, kuras mērķis bija noteikt, vai pastāv pārrāvums starp sabiedrības prasībām un to, ko no revidentiem var sagaidīt. 1978. gadā komisija apliecināja, ka šis pārrāvums pastāv. Turpmāk veiktie pētījumi dažādās pasaules valstīs apstiprināja šīs komisijas secinājumus. Starp šādiem pētījumiem var minēt M. Pauera (*M. Power*) [4], L. Hojskova (*L. Højskov*) [2], A. Hana (*A. Han*) [1] pētījumus.

*Pārrāvums gaidās* aptver plašu jautājumu loku – revidenta atbildību par krāpšanas novēršanu un noteikšanu, uzņēmuma darbības turpināšanas noteikšanu, grāmatvedības ierakstu pareizību, kā arī nepieciešamo procedūru izvēli.

Šī parādība ir raksturīga vairāku valstu revidenta profesijai, piemēram, Austrālijas, ASV, Dānijas, Lielbritānijas revidentu profesijai, uz to norāda šajās valstīs veiktie pētījumi [1, 4]. Arī Latvijā sabiedrība dažreiz sagaida no revidentiem to, kas viņiem nav jādara. Bieži vien revidents tiek jaukts ar nodokļu inspektoru, kam pirmām kārtām jāpārbauda nodokļu aprēķināšanas un uzskaites pareizība. Nodokļu uzskaitē ir tikai viens un dažkārt ne pats svarīgākais komersanta saimnieciskās un finansiālās darbības aspekts. No revidenta arī tiek gaidīts, ka gada pārskata revīzijas rezultātā sniegtajam atzinumam jāatklāj krāpšanas fakti.

Ko tieši sabiedrība var gaidīt no neatkarīgas revīzijas, kurai ir jāaizsargā dalībnieku, akcionāru, kreditoru, darbinieku un vispār sabiedrības intereses? Kā norādīts Eiropas Komisijas pētījumā [5, 10], revidenta atzinuma lietotāji parasti gaida no revidenta apliecinājumu par:

- 1) finanšu pārskata precizitāti;
- 2) uzņēmuma turpmākas darbības turpināšanu (*going concern*) un uzņēmuma maksātspēju;
- 3) krāpšanas esamību/neesamību;
- 4) to, vai uzņēmums pilda savas tiesiskās saistības;
- 5) uzņēmuma spēju uzņemties atbildību vides un sabiedrības lietās.

Kā savā pētījumā norādījis T. Lī (*Lee*) [3], revidenta atzinuma lietotāji dažādi uztver atsevišķus ar revīziju saistītus jēdzienus. Tas ir saistīts ar to, ka šie jēdzieni ir diezgan nenoteikti, divdomīgi. Līdz ar to lietotāji ar dažādu izglītību un pieredzi piepilda šos jēdzienus ar dažādu jēgu. Tā, piemēram, saskaņā ar Starptautiskajiem revīzijas standartiem (SRS) finanšu pārskatu revīzijas mērķis ir dot revidentam iespēju izteikt atzinumu, vai finanšu pārskati visos *būtiskos aspektos* ir sagatavoti saskaņā ar identificētajām finanšu pārskatu sniegšanas pamatnostādnēm. Revidents savu atzinumu izteic ar vārdiem “sniedz patiesu un skaidru priekšstatu” vai “visos *būtiskos aspektos* patiesi atspoguļo”, kas, pēc SRS uzskata, ir identiski termini [3, 116]. Tomēr, kas attiecas uz būtiskumu, jāatzīmē, ka starp revīzijā iesaistītām pusēm var pastāvēt un bieži vien arī pastāv atšķirīgi kritēriji būtiskuma noteikšanai.

Šajā sakarā jāmin dāņu autora L. Hojskova [2] veiktais pētījums par *pārrāvumu gaidās* starp lietotājiem un revidentiem par būtiskuma noteikšanu. Šajā pētījumā L. Hojskovs nonāca pie secinājuma, ka dažāda veida lietotāji (piem., finanšu analītiķi, bankieri) un revidenti uztver būtiskumu subjektīvi, t. i., kā individuālo, nosacīto un specifiski noteicamo lielumu. Atšķirīgs būtiskuma novērtējums var ietekmēt revidentu un lietotāju attiecības tikai tādā gadījumā, ja atšķirības dod pamatu dažādi novērtēt finanšu pārskata pareizību, tādējādi veicinot *pārrāvuma gaidās* pastāvēšanu. Risinot

šo jautājumu, L. Hojskovs piedāvā revidentam un primāriem lietotājiem (par tādiem Hojskovs uzskata uzņēmuma vadību un dalībniekus) revīzijas uzdevuma vēstulē vienoties par būtiskuma iespējamo lielumu. Tomēr, pēc šī pētījuma autora domām, vienošanās par būtiskumu starp primāriem lietotājiem un revidentu nav pietiekama, jo arī tā dēvētie sekundārie lietotāji (kreditori u. c.) var nepieņemt revīzijas uzdevuma vēstules dalībnieku izvēlētajam būtiskuma līmenim. Bet saskaņot būtiskuma lielumu ar visiem iespējamajiem revidenta atzinuma lietotājiem reāli nav iespējams. Pie tam, kā nosaka 320.SRS “Revīzijas būtiskums”, pastāv apgriezta proporcija starp būtiskumu un revīzijas riska līmeni, tas ir, jo augstāks būtiskuma līmenis, jo zemāks revīzijas risks – un otrādi. Tas, savukārt, ietekmē arī revidenta sastādīto revīzijas plānu: jo augstāks būtiskums, jo detalizētākas būs revīzijas procedūras, garākā laikposmā un lielākā apjomā, kas var sadārdzināt revīziju.

Šobrīd būtiskuma līmeņa noteikšana ir pilnībā atstāta revidentu subjektīvajai izvēlei. 320.SRS sniedz tikai vispārējus norādījumus par jēdzienu “būtiskums” un tā saistību ar revīzijas risku. Līdz ar to revidenta izvēlēta metodoloģija ir atkarīga no konkrēta revidenta izglītības un praktiskās pieredzes. Kaut Hojskova piedāvātā vienošanās starp primāriem lietotājiem un revidentu par būtiskumu var pastāvēt, tomēr tas nav pietiekami. Lai samazinātu *pārrāvumu gaidās* par būtiskuma noteikšanu, ieteicams revidenta ziņojumā iekļaut informāciju par būtiskuma līmeni, kas tiek pieņemts konkrētam uzņēmumam. Pie tam ziņojumā jāiekļauj pamatojums, kādēļ revidents ir pieņēmis to vai citu būtiskuma līmeni. Tādējādi gan primārie, gan sekundārie lietotāji tiks informēti par revidenta pieņemto būtiskuma līmeni un, pieņemot attiecīgus lēmumus, rēķināsies ar iespējamo risku.

Revidenta ziņojums būtībā ir līdzeklis, ar kura palīdzību revidents informē dalībniekus, akcionārus, kreditorus, darbiniekus un sabiedrību kopumā. Ziņojums ir revīzijas procesa rezultāts. Pastāv prakse, ka katras valsts profesionālas organizācijas nosaka revidenta ziņojuma standarta formu, savukārt, attiecīgi likumi nosaka, kādas ziņas iekļaujamas revidenta ziņojumā. 700.SRS “Revidenta ziņojums par finanšu pārskatiem” sniedz detalizētas norādes par revidenta ziņojuma formu. Arī likums “Par zvērinātiem revidentiem” nosaka, ka revidenta ziņojumam jāsaturs šādas ziņas:

- a) ievads, kurā identificēti revidētie finanšu pārskati un ieļautas ziņas par klienta un zvērināta revidenta atbildību;
- b) veiktā revīzijas darba apjoma apraksts un atsauce uz revīzijā ievērotajiem revīzijas standartiem (SRS);
- c) zvērināta revidenta atzinums vai atteikums sniegt atzinumu;
- d) norādījums uz visiem apstākļiem, kuriem zvērināts revidents vēlas pievērst uzmanību;
- e) zvērināta revidenta viedoklis par to, vai vadības ziņojums atbilst finanšu pārskatiem, bet attiecīgos gadījumos – vai konsolidētais ziņojums atbilst konsolidētajiem finanšu pārskatiem.

Eiropas Komisija norādījusi, ka, lai gan vairums ES dalībvalstu pilnībā pārņem Starptautiskās Grāmatvežu federācijas izstrādātu revidenta ziņojuma formu, tomēr katrai valstij jāņem vērā arī sava specifika, kas šo konkrēto valsti atšķir no starptautiskās vides [5]. Tas ir jā dara, lai samazinātu *pārrāvumu gaidās* (sabiedrisko parādību). Revidenta ziņojumam jāsaturs lielāka informācija par to, ko tieši revidents ir darījis, kādus standartus lietojis un vai finanšu pārskats sagatavots saskaņā ar

normatīvo tiesību aktu prasībām. Līdz ar to arī informācija par būtiskuma līmeni palīdzēs samazināt pārrāvumu gaidās, kas rodas no būtiskuma dažādas uztveres. Nepieciešamība norādīt būtiskumu un to pamatot stimulēs arī revidentus pievērst šim jautājumam lielāku uzmanību.

Revidenta profesijas raksturīga iezīme ir atbildības uzņemšanās attiecībās ar sabiedrību. No revidenta profesijas viedokļa sabiedrība ir klienti, kredītētāji, valsts institūcijas, darba devēji, darbinieki, ieguldītāji, darījumu un finanšu aprindas un citas ieinteresētas personas, kas paļaujas uz profesionālo revidentu godprātību un objektivitāti, tā nodrošinot sakārtotu komercijas vidi.

Atbilstoši 1. Latvijas grāmatvedības standarta “Finanšu pārskatu sagatavošanas pamatnostādnes” IV iedaļai un likuma “Par uzņēmumu gada pārskatiem” 25. pantam viens no finanšu pārskatu sagatavošanas pamatpieņēmumiem ir uzņēmuma *darbības turpināšanas pieņēmums*. Finanšu pārskata posteņi tiek novērtēti, pieņemot, ka uzņēmums darbosies vismaz tuvākajā nākotnē – vienu gadu pēc bilances datuma. Sagatavojot finanšu pārskatu, vadība novērtē uzņēmuma spēju turpināt darbību. Savukārt, veicot uzņēmumu gada pārskatu revīziju, *revidentam jāpārlicinās, ka darbības turpināšanas princips ir pietiekami pamatots*.

Prakse rāda: ja uzņēmums, par kuru ir saņemts pozitīvs revidenta atzinums, pēkšņi pārtraucis savu darbību, piemēram, bankrotēšanas dēļ, tad – neatkarīgi no bankrota iemesliem – sabiedrības negatīvā reakcija bieži vien fokusējas uz revidentu, un viņu bieži vien uzskata par vienu no vainīgajiem šī uzņēmuma neveiksmē. Savukārt, paši revidenti pamatoti uzskata, ka kompānijas sabrukšana pati par sevi nenozīmē to, ka veiktās revīzijas kvalitāte ir apšaubāma, un revidenti aizstāvoties bieži vien izvēlas tieši šo formulējumu.

Iepriekšminētie principi tika iestrādāti revīzijas tehniskajos norādījumos. Kā noteikts 570.SRS “Uzņēmuma darbības turpināšanas pieņēmums” sākotnējā redakcijā, “revidenta ziņojums palīdz veidot uzticēšanos finanšu pārskatiem; tomēr revidenta ziņojums nav garantija uzņēmuma dzīvotspējai nākotnē”.

M. Pauers [4, 27] norāda, ka diezgan grūti noteikt, vai uzņēmuma panākumi vai neveiksme ir saistīti ar revidenta darbu, jo atbildē uz šo jautājumu veidojas noteikta asimetrija: uzņēmuma bankrots bieži vien ir pamats viedokļa izteikšanai par revīzijas neveiksmi. No otras puses, uzņēmuma panākumus parasti nesaista ar revidenta darbu, bet, piemēram, uzsver efektīvas iekšējās kontroles nozīmi uzņēmumā – “radīt pievienoto vērtību”. Tomēr autors uzskata, ka revīzijas iznākums ir revidenta izteikts viedoklis, kurš paaugstina sabiedrības uzticību revidētajam uzņēmumam, jo tā finanšu pārskati kļūst uzticamāki (tie “sniedz patiesu un skaidru priekšstatu”), tādējādi radot “pievienoto vērtību” šim uzņēmumam.

Kā norādīts Eiropas Komisijas pētījumā, revidenta ziņojuma lietotāji gaida, ka revidents viennozīmīgi un skaidri formulēs savu viedokli par uzņēmuma maksātspēju, pamatojoties uz uzņēmuma darbības turpināšanas koncepciju. Tomēr gan 700.SRS “Revidenta ziņojums par finanšu pārskatiem”, gan likums “Par zvērinātiem revidentiem” nenosaka, ka šāds revidenta slēdziens obligāti būtu iekļaujams ziņojumā. Līdz ar to, nerodot atbildi uz interesējošo jautājumu, ziņojuma lietotāji var justies vīlušies. Viņu cerības, gaidas nav attaisnojušās, un revidenta ziņojums nesniedz interesējošo informāciju. Līdz ar to konstatējams *pārrāvums gaidās*. Rodas jautājums: vai revidentam ir jāsniedz slēdziens par uzņēmuma maksātspēju?

Reaģējot uz sabiedrības kritiku, revidenti cenšas pārvarēt problēmu ar *pārrāvumu gaidās*, pievēršot uzmanību tādām “mīglainām” jautājumam kā revidējamā uzņēmuma darbības turpināšana, par ko liecina veiktie pētījumi audita jomā. Pēc fundamentālām diskusijām tika attiecīgi pārstrādāts 570.SRS “Uzņēmuma darbības turpināšana”, kurš stājās spēkā 2000. gada decembrī (tālāk – pārstrādātais standarts).

Pēc autora domām, pārstrādātais standarts arī ierobežo revidenta atbildību sakarā ar uzņēmuma spēju turpināt savu darbu: “Revidents nevar paredzēt nākotnes notikumus vai apstākļus, kuru dēļ uzņēmums vairs nevarētu turpināt savu darbu. Šī iemesla dēļ fakts, ka revidenta slēdzienā nav nekādu norāžu par neskaidrībām attiecībā uz uzņēmuma darbības turpināšanas pieņemumu, nav uzskatāms par garantiju, ka uzņēmums spēs turpināt darbību.” Tomēr šis standarts liek revidentam veikt šādus pienākumus: “.. revidenta pienākums ir izvērtēt, vai vadības pieņemums par uzņēmuma darbības turpināšanu, ko tā izmantojusi, sagatavojot finanšu pārskatus, ir pamatots un vai pastāv būtiskas neskaidrības par uzņēmuma spēju turpināt savu darbību, kuras būtu jāatklāj finanšu pārskatos.”

Šis standarts prasa uzņēmuma vadībai veikt uzņēmuma darbības turpināšanas pieņemuma izvērtējumu un izdarīt spriedumu par neskaidru notikumu vai apstākļu pavērsienu nākotnē.

Pārstrādātajā standartā paplašināts notikumu vai apstākļu saraksts, kas atsevišķi vai kopā var radīt nopietnas šaubas par uzņēmuma darbības turpināšanas pieņemumu. Faktori, kuri var būt par draudiem uzņēmuma spējai turpināt savu darbību, iedalīti trīs grupās.

- 1) **Finanses** – neto saistību vai neto īstermiņa saistību situācija, nespēja dzēst vai pārstrukturēt kredītu, pārmērīga paļaušanās uz īstermiņa aizņēmumiem ilgtermiņa aktīvu finansēšanai, negatīvas pamatdarbības naudas plūsmas, nelabvēlīgi galvenie finanšu rādītāji, ievērojami pamatdarbības zaudējumi, dividendu izmaksas pārtraukšana, nespēja nokārtot maksājumus kreditoriem paredzētajos datumos, nespēja izpildīt kredītlīgumu nosacījumus, nespēja nodrošināt finansējumu svarīgas jaunas produkcijas apgūšanai vai citām svarīgām investīcijām.
- 2) **Darbība** – augstākā līmeņa vadības zaudējums un nespēja atrast aizstājējus, svarīga tirgus, komerciāluma, licences vai galvenā piegādātāja zaudējums, grūtības ar darbaspēku vai svarīgu piegāžu trūkums.
- 3) **Citi faktori** – neizpildītas prasības attiecībā uz kapitālu vai citas likumdošanā noteiktas prasības, nepabeigti tiesas procesi vai regulējošo institūciju darbība pret uzņēmumu, izmaiņas likumdošanā vai valdības politikā, kurām paredzama nelabvēlīga ietekme uz uzņēmumu.

Ja revidents konstatē pazīmes, kas liecina, ka uzņēmuma turpmākā darbība varētu tikt apdraudēta, viņš novērtē klienta vadības apstiprinātos turpmākās darbības plānus. Revidentam jāpārrunā ar vadību tādi finansiālās darbības uzlabošanas pasākumi, kā, piemēram, jaunu kredītu ņemšanas iespējas, aktīvu pārdošana, uzņēmuma pārstrukturizācija, pamatkapitāla palielināšana. Revidentam jānovērtē, vai šie plāni ir reāli, to izpildes laiks un ietekme uz uzņēmuma finansiālo situāciju.

Pamatojoties uz iegūtajiem pierādījumiem, revidentam jānosaka, vai saskaņā ar revidenta vērtējumu pastāv būtiska neskaidrība par notikumiem vai apstākļiem, kas var radīt nopietnas šaubas par uzņēmuma spēju turpināt savu darbību.

Pēc autora domām, ja pastāv būtiska neskaidrība par uzņēmuma spēju turpināt darbību, revidentam nepieciešams skaidri atklāt šīs neskaidrības raksturu un sekas

savā ziņojumā, lai finanšu pārskati nebūtu maldinoši un lietotāji tiktu informēti. Ja, apkopojot revīzijas pierādījumus, revidents konstatē, ka darbības turpināšanas pieņemums ir apšaubāms, viņam attiecīgi jāmodificē ziņojums, izklāstot apstākļus, kas izraisa šaubas par uzņēmuma spēju turpināt savu darbību.

Visvairāk *pārrāvumu gaidās* ietekmē tas, ka tradicionāli revīzija tika asociēta ar krāpšanas noteikšanu. Diskusijai par revidenta pienākumiem krāpšanas noteikšanā un novēršanā ir vēsturiskas saknes. XVIII gs. Lielbritānijā sakarā ar pieaugošo kompāniju ļaunprātīgo bankrotu skaitu krāpšanas faktu noteikšana kļuva par svarīgu primāro jautājumu finanšu pārskatu revīzijā. M. Pauers atzīmē, ka finanšu audita process agrajās formās iekļāva sevī katra grāmatojuma pārbaudi, pirmkārt, ar mērķi noteikt, vai nav izlaisti kādi komercsabiedrības aktīvi (krāpšana), un, otrkārt, formulēt viedokli par vadības sniegto informāciju par šo aktīvu izmantošanu [4, 21]. Šī pieceja finanšu pārskatu auditā palika nemainīga līdz 1940. gadam, kad tika noteikts, ka krāpšanas noteikšana ir audita sekundārais mērķis, bet par audita galveno, primāro mērķi kļuva atzinuma izteikšana par finanšu pārskatiem. Līdz ar to pat šodien cilvēki tiecas identificēt revīzijas procesu ar krāpšanas faktu meklēšanu. Faktam, ka revidents nav atklājis krāpšanu revidējamā uzņēmumā, vienmēr pievēršama īpaša uzmanība, un tas var būt par pamatu spriedumam par revidenta darbu un profesijas neveiksmi. Tieši šīs “nesaprātīgās cerības”, kas vijas ap revidentu atbildību, noved pie *pārrāvuma gaidās*.

Vēl nesēn paši auditori skaidroja šo situāciju ar to, ka sabiedrība neizprot auditoru darba būtību, un norādīja, ka tehnisku un finansiālo apsvērumu dēļ primārā atbildība par krāpšanas noteikšanu un novēršanu gulstas uz uzņēmuma vadību un tās izveidoto kontroles sistēmu. Šis viedoklis tika iestrādāts arī oficiālajos auditorpakalpojumu sniegšanas norādījumos. Piemēram, 240.SRS sākotnējā redakcijā noteica, ka “vadība ir atbildīga par to, lai netiktu pieļauta un tiktu atklāta krāpšana vai kļūda; šo uzdevumu var veikt, ieviešot un nepārtraukti izmantojot atbilstīgas grāmatvedības un iekšējās kontroles sistēmas. (..) Revidents nav atbildīgs un nevar tikt saukts pie atbildības par krāpšanas vai kļūdas nenovēršanu. (..) Tāpēc, ka pastāv revīzijai raksturīgie ierobežojumi, pastāv arī nenovēršams risks, ka var nebūt iespējams atklāt būtiskās neatbilstības finanšu pārskatos krāpšanas dēļ”.

Jebkurā gadījumā, ja revidents ir konstatējis kļūdu rezultātā radušos neatbilstību, saskaņā ar 240.SRS revidentam par šo neatbilstību laikus jāinformē atbilstīga līmeņa vadība. Kapitālsabiedrības gadījumā tā varētu būt valde un padome. Savukārt, ja revidents ir konstatējis krāpšanu vai ieguvis pierādījumus, ka varētu būt notikusi krāpšana, tad neatkarīgi no tā, vai tās rezultātā finanšu pārskatos ir vai nav radušās būtiskas neatbilstības, revidentam par šiem jautājumiem jāinformē atbilstīga līmeņa vadība, pretējā gadījumā revidents ir atbildīgs par zaudējumiem, kas var rasties neziņošanas dēļ.

Tomēr pasaulē notikušie skandāli XX gs. 90. gados ir atstājuši nozīmīgu iespaidu uz audita nozari. Auditoru vārdi un nosaukumi bieži vien tika pieminēti, runājot un rakstot par gadījumiem, kad uzņēmumu finanšu informācija krāpšanas nolūkos tika sagrozīta. Līdz ar to atkal tika uzsāktas debates par neatkarīgās revīzijas lomu, kā arī pētījumi, lai atrisinātu situāciju, kas izveidojās sakarā ar *pārrāvumu gaidās*. Rezultātā tika izvēlēta sekojoša pieceja – sniegt revidentiem tehniskus norādījumus, lai palīdzētu viņiem konstatēt krāpšanas faktus uzņēmumā. Šajā nolūkā tika pieņemts jauns 240.SRS “Revidenta atbildība par krāpšanas un kļūdu iespējamības izvērtēšanu finanšu pārskatu revīzijas ietvaros”.

Autors uzskata, ka jaunajā standartā tika saglabāta vadības atbildība par krāpšanas noteikšanu, jo saskaņā ar šo standartu “galvenā atbildība par krāpšanas un kļūdu novēršanu un atklāšanu gulstas uz personām, kam uzticēta pārvalde, un vadību (...)”, kā arī uzsvērtā vadības loma efektīvās iekšējās kontroles sistēmas izveidošanā: “uzņēmuma vadības pienākums (...) ietver arī pienākumu ieviest grāmatvedības un iekšējās kontroles sistēmas, kuru uzdevums ir novērst un atklāt krāpšanas un kļūdas, un nodrošināt to nepārtraukto darbību”. Tomēr atšķirībā no iepriekšējā standarta tika atzīts, ka revidentam nepieciešams plānot savu darbu tā, lai iegūtu *pietiekamu pārlicību*, ka finanšu pārskati nesatur krāpšanas izraisītās neatbilstības: “Revīzija, kas veikta saskaņā ar SRS, ir jāveic tā, lai tā nodrošinātu pietiekamu pārlicību, ka finanšu pārskati, kopumā ņemot, nesatur ne krāpšanas, ne kļūdu izraisītās būtiskas neatbilstības”. Arī tika noteikts, ka revīzija var būt faktors, kas kavē izdarīt krāpšanu un kļūdas, taču revidents neuzņemas un no revidenta nevar prasīt atbildību par krāpšanas un kļūdu novēršanu. Savukārt, ar jēdzienu *krāpšana* tika apzīmēta “apzināta darbība, kuru veic viena vai vairākas personas no vadības, darbinieku vai trešo personu vidus un kuras dēļ finanšu pārskatos tiek uzrādīti nepatiesi fakti”.

Pamatojoties uz veikto analīzi, autors uzskata, ka Latvijā pašākumi *pārrāvuma gaidās* samazināšanai ir īstenojami vairākos virzienos.

**Pirmkārt**, Latvijas normatīvajos tiesību aktos nepieciešams *skaidri un saprotami noteikt* neatkarīgās revīzijas nepieciešamību un kārtību, kā arī revidentu *atbildību*. Tā, piemēram, Pasaules Bankas darba grupas ziņojumā “Standartu un kodu ievērošana Latvijā” ir konstatēts, ka Latvijas Zvērinātu revidentu asociācijas uzdevumos nav skaidri norādīts, ka tās uzdevums ir kalpot sabiedrības interesēm. Likumā “Par zvērinātiem revidentiem” formulētais asociācijas uzdevums – pārstāvēt savu biedru intereses un aizstāvēt tos – ir par šauru un neatbilst to saturam. Līdz ar to pat formāli asociācijas un sabiedrības sadarbība netiek veicināta, kaut tas ir nozīmīgi tieši *pārrāvuma gaidās* pārvarēšanā.

**Otrkārt**, jāpievērš uzmanība revidenta sniegto pakalpojumu “*caurspīdīgumam*”, ka *atalgojums* ir samērīgs ar sniedzamo pakalpojumu apjomu, sarežģītības pakāpi, revidenta kvalifikācijas līmeni, pastāvošo risku.

**Treškārt**, nepieciešams analizēt revidentu darba rezultātu lietotāju vajadzības, arī reaģējot uz izmaiņām sabiedrības pieprasījumā pēc jauniem revidentu pakalpojumu veidiem un mainot šajā sakarā revīzijas regulējošās prasības un standartus.

**Ceturtkārt**, ir nepieciešams arī informēt finanšu pārskatu lietotājus par revidenta darbu un viņa sagatavotā atzinuma jēgu, kā arī par revīzijas apjomu un darba raksturu. Revidenta atzinums uzlabo finanšu pārskatu ticamību, sniedzot augstas pakāpes, taču ne absolūtu pārlicību. Absolūtu pārlicību revīzijā nevar iegūt, jo tā ir ierobežota ar izlases metožu lietošanu. Līdz ar to vienmēr pastāv zināms risks, ka revīzijas gaitā revidents nevarēs konstatēt būtiskās neprecizitātes finanšu pārskatos.

Kā norādīts Pasaules Bankas darba grupas ziņojumā “Standartu un kodu ievērošana Latvijā” [6], sabiedrībā pastāv viedoklis par revidentu kvalifikācijas neviendabību. Rezultātā “Latvijas revidentu zināšanu un kompetences atšķirīgie līmeņi ir cēlonis ļoti atšķirīgajai veikto revīziju kvalitātei”. Kaut gan šim apgalvojumam trūkst pietiekama pamatojuma, tomēr dažādu apstākļu dēļ šāds viedoklis sabiedrībā izveidojies. Šāda neuzticības izteikšana veicina *pārrāvuma gaidās* pastāvēšanu. Jāatzīmē, ka revidentu kompetences jautājumi sniedzas pāri “*pārrāvuma gaidās*” parādībai un veido citu

parādību “pārrāvums revīzijas veikšanā”. Uz to, kā atsevišķu parādību norādīts Starptautiskās Grāmatvežu federācijas Stratēģiskajā plānā 2005.–2008. gadam [7]. Parādības būtība ir šāda: revidenta nepietiekama kompetence liedz revidentam veikt revīziju kvalitatīvi. Revidents nespēj organizēt savu darbu atbilstoši konkrēta uzņēmuma specifikai: izvēlēties atbilstošās procedūras, pareizi novērtēt iegūtos pierādījumus utt. Līdz ar to lietotāji var saņemt revidenta ziņojumu, kas neatbilst īstenībai, t. i., nav patiess revidenta kompetences trūkuma dēļ. Lietotājiem, kas pieņems lēmumus, balstoties uz šo ziņojumu, var rasties zaudējumi. Tādējādi rodas arī neuzticība revidenta profesionalitātei.

*Pārrāvuma gaidās* samazināšanā ir svarīgi, lai lietotāji izprastu, ka revidents ir atbildīgs par savā ziņojumā sniegto atzinumu par uzņēmuma finanšu pārskatu ticamību. Tomēr, kā secinājis autors, Latvijā sabiedrība bieži vien neizprot, ka tā var paļauties uz revidenta ziņojumā sniegto atzinumu, pieņemot attiecīgus lēmumus, un, ja šīs paļaušanās rezultātā ir nodarīti zaudējumi, ir iespējams, ka revidents ir vainīgs (revīzijas laikā tika pieļauta nevērība, netika ievēroti likumi vai pārkāpts revīzijas pakalpojumu līgums) nepatiesā, kļūdainā atzinuma sniegšanā. Par to liecina arī fakts, ka pret revidentiem netika ierosināta neviena civillieta.

Tomēr, veicot nepieciešamos pasākumus, lai samazinātu *pārrāvumu gaidās* un informētu sabiedrību par revidentu darbības saturu un sekām, situācija var mainīties.

## LITERATŪRA

1. Han, A. *The Existence of Expectation Gap and the Usefulness of Auditors' Report*. Available: <http://www.alvinhan.com/thesis/intro/htm>.
2. Højskov, L. *The Expectation Gap between Users' and Auditors' Materiality Judgements in Denmark*.
3. Lee, T. Financial Reporting Quality Labels – The Social Construction of the Audit Profession and the Expectation Gap, Accounting. *Auditing & Accountability Journal*, Vol. 7, No. 2, p. 30–49.
4. Power, M. *The Audit Society: Rituals of Verification*. New York : Oxford University Press, 1999.
5. Green Paper. The Role, the Position and the Liability of the Statutory Auditors within the European Union. Presented by the Commission of the European Communities. Available: [http://aei.pitt.edu/archive/00001223/01/statutory\\_auditors\\_gp\\_COM\\_96\\_338.pdf](http://aei.pitt.edu/archive/00001223/01/statutory_auditors_gp_COM_96_338.pdf).
6. Reports on the Observance of Standards and Codes in Latvia. Accounting and Auditing: Research of the World Bank Group, Riga, 2005.
7. Strategic Plan of the International Federation of Accountants for the Years 2005–2008, November 2004. Available: [www.ifac.org/Downloads/Strategic\\_Plan\\_2005-2008.pdf](http://www.ifac.org/Downloads/Strategic_Plan_2005-2008.pdf).
8. 2005 Handbook of International Auditing, Assurance, and Ethics Pronouncements (include final ISAs, IAPSS, ISREs and ISRSs as of December 31, 2004.). February 2005. Available: [www.ifac.org/IAASB/](http://www.ifac.org/IAASB/).

## Summary

In many countries a gap continues to exist between what regulators, politicians and investors expect to receive as the result of the assurance process and what auditors believe can be realistically provided by assurance services, especially audits. As well in Latvia, there are considerable differences between what the public expects from an audit and what the auditing profession believes that the auditor should do.

This article deals with the aspects of the analysis of such an undesirable phenomenon as an expectation gap, its roots and effects, as well offered undertaking to overcome this gap.

In this connection the author also has investigated such dimensions of auditing, that have come into public view and where there is the inclination and support of the public in making the proper changes: evaluation of possibility of fraud, going concern issues.

The author stresses that the expectation gap resulting from this is a major problem for auditors, since the greater the gap in expectation, the lower is the credibility and prestige associated with their work. It is an issue for the public at large, because the proper functioning of a market economy depends heavily on confidence in audited financial statements.

The profession has a role to educate those parties as to what the realistic expectations of an assurance engagement should be. Care needs to be taken, however, to distinguish this from instances of audit performance failure.

**Key words:** audit, auditor's report, expectation gap, fraud and errors, going concern, materiality.



## Tiešās mārketinga komunikācijas ar pircējiem Direct-Response Marketing Communication

**Valērijs Praude**

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: praude@lanet.lv

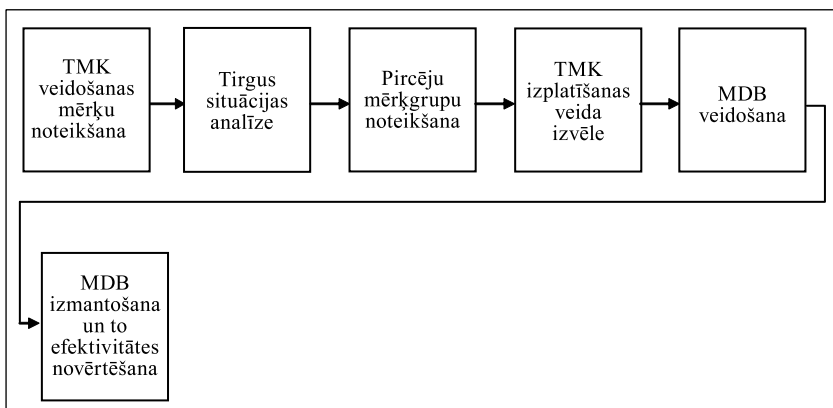
Pētījums tiek veikts, lai noteiktu tiešo mārketinga komunikāciju būtību un to veicināšanas posmus uzņēmumos. Mārketinga datu bāzes veidošanas procesā autors piedāvā izmantot matricu „klientu pievilcības pakāpe – klientu apkalpošanas iespējamības pakāpe” un patērētāju vērtības koncepciju, t. sk. pircēju aktivitāšu vērtējumu. Tiek pievērsta uzmanība pircēju lojalitātes veidošanas un pircēju attiecību vadīšanas (CRM) programmām. Autors piedāvā izmantot noteiktus pircēju attiecību vadīšanas posmus un kritērijus. Pētījums balstās uz teorētiskiem darbiem un praktiskiem mārketinga komunikāciju veidošanas piemēriem Latvijas tirgū.

**Atslēgvārdi:** tiešās mārketinga komunikācijas, mārketinga datu bāze, pircēju lojalitātes veidošana, pircēju attiecību vadīšana.

### Tiešo mārketinga komunikāciju būtība un veidošanas posmi

**Tiešās mārketinga komunikācijas (TMK)** ir informācijas izplatīšana un patērētāju datu bāzes veidošana, tajā iekļaujot arī pamatdatus un rīcības tirgū raksturojumus, lai izmantotu šo informāciju pircēju saglabāšanai un/vai to rīcību aktivizēšanai.

TMK organizācijas rezultātā veidojas **mārketinga datu bāze (MDB)**, kuru uzņēmumi izmanto, lai sasniegtu komunikācijas mērķus. TMK un MDB veidošanas posmi uzņēmumā parādīti 1. attēlā.



1. att. Tiešo mārketinga komunikāciju veidošanas posmi uzņēmumā  
*Direct-Response Marketing Communicatons Developing Steps*

Par **TMK veidošanas mērķiem** pēc būtības var pieņemt jebkuru mārketinga komunikāciju mērķi [1]. Tomēr visbiežāk TMK veidotāji par galveno mērķi izvirza **produktu pirkumu veicināšanu**. Šajā gadījumā jānosaka uzņēmumam pieņemams **patērētāju atsauksmes līmenis**. Piemēram, noteiktai produktu kategorijai tas varētu būt līdz 5% no klientu skaita MDB, citai – 5–10% utt. Pēc autora domām, TMK var būt arī citi mērķi: potenciālu patērētāju informētība un to uzmanības piesaistīšana uzņēmuma produkta markām, patērētāju pozitīvas attieksmes veidošana pret uzņēmuma produkta markām.

**Tirgus situācijas analīze** nepieciešama, lai novērtētu TMK un MDB veidošanas lietderību, jo tās prasa lielas izmaksas, tādēļ autors iesaka pievērst uzmanību divām pircēju grupām.

Pirmkārt, ja uzņēmums nodarbojas ar pirmo pircēju grupu (sk. 2. att.), jābūt samērā lielam esošo un potenciālo pircēju skaitam, no kuriem daļa varētu kļūt par lojāliem pircējiem. Šādiem pircējiem var piedāvāt dāvanas, piedalīšanos patērētāju klubos un īpašos pasākumos.

Otrkārt, ja uzņēmums nodarbojas ar otro pircēju grupu (sk. 2. att.), arī jābūt samērā lielam esošo un potenciālo pircēju skaitam, kuru aktivitāti, proti – produktu pirkumu skaitu – var palielināt. Šādiem pircējiem var piedāvāt katalogus, klientu kartes, dāvanas u. c.

Pircēju grupas	Produktu raksturojums	Pircēju rīcība	
		Lojalitātes pakāpe	Pirkumu biežuma pakāpe
1. grupa	Patēriņa ilgstošs cikls Ekskluzīvā un selektīvā izplatīšana	Vidēja	Zema
2. grupa	Patēriņa īss cikls Interaktīva izplatīšana	Vāja	Augsta

## 2. att. Mārketinga datu bāzes pircēju grupas *Data Base Customer Groups*

Treškārt, jāizpēta pircēju „pārslēgšana no vienas produkta markas pie citas” un pirkumu samazināšanas varbūtības pakāpe. Piemēram, bankai, kura nodarbojas ar hipotekāro kredītu un tādēļ veic MDB, šī varbūtības pakāpe ir ļoti zema. Vai ir vērts bankai veikt speciālus pasākumus saviem klientiem, kuri tāpat saglabās lojalitāti bankai? Acīmredzot tādas nepieciešamības nav. Ja viņi tomēr aizies pie konkurenta, tas notiks nevis mārketinga pasākumu trūkuma dēļ, bet gan dēļ zemākām procentu likmēm, dzīves vietas maiņas un tamlīdzīgi.

Ceturtkārt, jāanalizē MDB veidošanas efektivitāte. Pirms lēmumu pieņemšanas par MDB veidošanu jāveic iepriekšēji aprēķini un jāpārliciecinās, vai resursu koncentrēšana lojālu pircēju loka komplektēšanai būs efektīvāka par citu mārketinga stratēģiju (piemēram, jauno patērētāju piesaistīšanu).

Daudzi mārketinga speciālisti apgalvo, ka jauno pircēju piesaistīšana firmai maksās 5–10 reizes dārgāk par esošo pircēju saglabāšanu. Šis secinājums ir pilnīgi pareizs uzņēmumu tirgus produktiem, ilgstoša patēriņa cikla produktiem, bet diez vai attiecas uz fasētiem patēriņa produktiem. Stratēģija šo produktu virzīšanai tirgū galvenokārt saistīta ar plašo iekļūšanu tirgū un tikai pēc tam – ar atkārtoto pirkumu līmeņa palielināšanu [2].

Piektkārt, jāizstrādā tādas MDB izmantošanas programmas, kuras nevarētu izmantot konkurenti. Tā, piemēram, ir zināmi aviokompāniju neveiksmīgi mēģinājumi izmantot TMK ar saviem klientiem, lai palielinātu lidojumu skaitu, jo konkurenti, orientējoties praktiski uz to pašu MDB, piedāvāja tādas pašas TMK programmas. Tāpēc jebkuras TMK jāorientē tikai uz tādiem pircējiem (klientiem), kurus ar tiem pašiem līdzekļiem nevar ietekmēt konkurenti.

Pēc rūpīgas situācijas analīzes pieņemot lēmumu par TMK un MDB veidošanu, obligāti jānosaka **pircēju mērķgrupas** (sk. 1. att. 3. posmu). Lielākoties, veidojot TMK, mārketinga speciālisti izmanto formulu „Senums–biežums–naudas summa” (*remoteness–frequency–monetary amount*). Tas nozīmē: uzņēmums ņem vērā, cik liels laiks pagājis kopš pircēja pēdējā pirkuma brīža, cik bieži pircējs izdarījis pirkumus un cik daudz vidēji iztērējis naudu. Katram pircējam tiek piešķirts noteikts reitings, kas atbilst uzņēmuma pievilcības līmenim pircēju acīs [3].

Nav jācenšas iegūt un noturēt jebkuru pircēju (klientu), jo uzņēmumam lietderīgi attīstīt sadarbību tikai ar perspektīviem pircējiem (klientiem). Kā vērtēt pircēju (klientu) vērtību no uzņēmuma viedokļa? Mārketinga speciālisti piedāvā dažādus risinājumus šajā jomā [3; 4; 5; 6]. Pozitīvi vērtējot priekšlikumus par pircēju (klientu) vērtību, raksta autors tomēr uzskata, ka šajos viedokļos ir zināmas nepilnības: neatšķir pircējus (klientus) patēriņa tirgū un uzņēmumu tirgū, nav kvantitatīvu vērtējumu, neņem vērā tirgus situāciju dažādību. Autors piedāvā savu pircēju (klientu) vērtības noteikšanas koncepciju, kura izmantojama uzņēmumu tirgū un tiek atspoguļota **matricā „klientu pievilcības pakāpe – klientu apkalpošanas iespējamības pakāpe”** (sk. 3. att.).

Klientu pievilcības pakāpe	Augsta (5–4)	1. Ciešu attiecību veidošana	2. Tēmēt attīstībai	5. Uzlabot attieksmi pret produkta marķu un tās atpazīstamību	6. IZanalizēt mārketinga budžeta palielināšanas iespējas un pieņemt lēmumu par stratēģiju
	Vidēja (3,9–3)	3. Aizsargāt no konkurentiem	4. Selektīvi attīstīt	7. Aizsargāt no konkurentiem ar minimālām izmaksām	8. IZanalizēt mārketinga budžeta palielināšanas iespējas un pieņemt lēmumu par stratēģiju
	Zema (2,9–2)	9. Noturēšanas stratēģija	10. Apkalpot minimālā līmenī	13. Atkāpties	14. Atkāpties
	Ļoti zema (1,9–1)	11. Noturēt ar minimālām izmaksām	12. Apkalpot minimālā līmenī	15. Atkāpties	16. Atkāpties
		Augsta (5–4)	Vidēja (3,9–3)	Zema (2,9–2)	Ļoti zema (1,9–1)

Klientu apkalpošanas iespējamības pakāpe

### 3. att. Klientu pievilcības un apkalpošanas iespējamības matrica

#### *Customer Profitability and Service Matrix*

Minētās koncepcijas pamatā ir divi faktori:

- klientu pievilcības pakāpe;
- klientu apkalpošanas iespējamības pakāpe.

**Klientu pievilcības pakāpes noteikšanai** var izmantot šādus kritērijus:

- pašreizējais un nākotnes pirkšanas potenciāls;
- pašreizējais un nākotnes peļņas potenciāls;
- klienta tēls (imidžs) un reputācija;

- finansiālais nodrošinājums un risku vērtējums;
- attieksme pret uzņēmumu un tā produktiem, produkta markām;
- līgumu izpildes vērtējums (maksājumu ātrums u. c.) no klientu viedokļa.

Uzņēmumi var izvēlēties arī citus vērtēšanas kritērijus, bet jebkurā gadījumā, lai kvantitatīvi novērtētu klientu pievilcības pakāpi, lietderīgi veikt ekspertīzi. Rezultātā visus klientus var apvienot četrās grupās attiecīgi ar ļoti zemu, zemu, vidēju un augstu pievilcības pakāpi (sk. 3. att.).

**Klientu apkalpošanas iespējamības pakāpes noteikšanai** var izmantot šādus kritērijus:

- uzņēmuma produktu konkurētspēja pēc attiecības „cena–kvalitāte”;
- uzņēmuma iespēja nodrošināt nepieciešamu apkalpošanas kvalitāti;
- pašreizējās un prognozējamās uzņēmuma attiecības ar klientu (vēsas, lietišķas, draudzīgas u. c.);
- līgumu izpildes vērtējums no uzņēmuma viedokļa;
- uzņēmuma iespējas nākotnē nodrošināt klientam produktu un apkalpošanas kvalitāti.

Uzņēmumi var izvēlēties arī citus vērtēšanas kritērijus, bet, tāpat kā klientu pievilcības pakāpes novērtēšanai, arī te nepieciešami ekspertu vērtējumi. Rezultātā visus klientus var apvienot četrās grupās ar ļoti zemu, zemu, vidēju un augstu apkalpošanas iespējamības pakāpi (sk. 3. att.).

Pēc autora domām, visas klientu grupas var apvienot četros segmentos un diferencēt no tiešo komunikāciju veidošanas perspektīvas viedokļa (sk. 3. att.).

1. segmentā koncentrējas **„perspektīvie klienti”**. Tie ir ar augstu un vidēju pievilcības pakāpi un augstu un vidēju apkalpošanas iespējamības pakāpi. Ar šiem klientiem lietderīgi jau tūlīt veikt tiešās TMK. Konkrēti stratēģijas veidi parādīti 3. attēla 1., 2., 3. un 4. kvadrantā, bet būtībā ar visiem šiem klientiem var plānot un veidot speciālas TMK attīstības programmas.

2. segmentā koncentrējas **„kandidāti perspektīviem klientiem”**. Tie ir ar augstu un vidēju pievilcības pakāpi, bet ar zemu un ļoti zemu apkalpošanas iespējamības pakāpi. Ar šiem klientiem ir vērts veikt TMK, bet viss ir atkarīgs no uzņēmuma iespējām perspektīvā apmierināt to vajadzības. Konkrēti stratēģijas veidi parādīti 3. attēla 5., 6., 7. un 8. kvadrantā; ar bultiņām parādīti attīstības virzieni – vai nu uz TMK veidošanas segmentu, vai uz atkāpšanās segmentu.

3. segmentā atrodas **„neperspektīvie klienti”** TMK veidošanai. Tie ir ar zemu un ļoti zemu pievilcības pakāpi, bet ar augstu un vidēju apkalpošanas iespējamības pakāpi. Šī segmenta klientus jāturpina apkalpot, izmantojot citas mārketinga komunikācijas, nevis TMK. Konkrēti stratēģijas veidi parādīti 3. attēla 9., 10., 11. un 12. kvadrantā; ar bultiņām parādīti attīstības virzieni – noturēsies šajā segmentā vai pāries uz atkāpšanās segmentu.

4. segmentā ir **„nevajadzīgie klienti”** ne tikai TMK veidošanai, bet vispār uzņēmuma biznesam (sk. 3. attēla 13., 14., 15. un 16. kvadrantu).

Protams, situācija var mainīties, un tāpēc vēlams vismaz reizi gadā atkārtot klientu vērtēšanu.

Pēc TMK veidošanas mērķu noteikšanas, tirgus situācijas analīzes un patērētāju mērķgrupu noteikšanas jānosaka **TMK izplatīšanas veidi**. Parasti izmanto šādus veidus:

- personīgie kontakti;
- komunikācijas ziņojuma izsūtīšana pa pastu;
- katalogu izsūtīšana pa pastu;
- telemārketinga izmantošana;
- elektroniskā komercija.

Katram TMK izplatīšanas veidam ir savas priekšrocības un trūkumi, kurus jāanalizē pirms lēmumu pieņemšanas par izvēli [7].

TMK veidošanas posms – **MDB veidošana** – praktiski tiek plānots un īstenots kopā ar iepriekšējo posmu – TMK izplatīšanas veida izvēli. Jāpiebilst, ka MDB attīstību būtiski ietekmē divi pretēji faktori. Pirmkārt, informācijas apstrādes jaunās tehnoloģijas veicina izmaksu samazināšanos un TMK attīstību. Otrkārt, palielinās gadījumu skaits, kad ļaunprātīgi un negodīgi tiek izmantotas ziņas par klientiem un līdz ar to – bažas par MDB attīstības lietderību sabiedrībā. Acīmredzot MDB attīstība uzņēmumos ir neizbēgama, jo dod iespēju labāk un ātrāk apmierināt klientu vajadzības, bet tajā pašā laikā jāattīsta arī patērētāju tiesību aizsardzības tehniskās un tiesiskās iespējas [2].

Svarīga ir ne tikai MDB veidošana, bet arī tās **efektīva izmantošana**. Lai noteiktu MDB izmantošanas efektivitāti, lietderīgi izmantot **patērētāja vērtības koncepciju** [4; 2].

**Patērētāju vērtība** – tie ir faktiskie vai/un gaidāmie ienākumi no visiem esošiem un nākamiem pirkumiem, atskaitot nepieciešamās patērētāja piesaistīšanas un patērēšanas izmaksas noteiktajā laika periodā.

No definīcijas izriet, ka tikai vienreizējs pirkums, piemēram, pēc kataloga, vēl nedod iespēju noteikt pilnīgo patērētāju vērtību. Jāņem vērā klienta atkārtotie pirkumi visā noteiktajā laika periodā.

Patērētāja vērtību var noteikt kvantitatīvi, bet obligāti jānodala produkti ar ilgstošu pirkuma ciklu – no bieži pērkamiem un bieži lietotiem produktiem.

Ilgstošās lietošanas produktiem var izmantot šādu formulu:

$$P = (TR - TC) \cdot i \cdot c - C \quad (1)$$

kur:

P – MDB lietošanas peļņa;

TR – vidējie ienākumi no viena klienta gadā;

TC – vidējie izdevumi uz vienu klientu gadā;

i – klientu apkalpošanas vidējais periods (gadu skaits);

c – klientu skaits;

C – klientu piesaistīšanas izdevumi.

MDB analīzes rezultātā var izpētīt produktu atpakaļdošanas iemeslus – piegādes problēmas, produkta defekti, transportēšanas bojājumi, nepareiza pasūtījuma noformēšana u. c. Informācijas analīze palīdzēs izpētīt kritiskās situācijas, kad klienta aiziešana ir visvarbūtīgākā. Tā, piemēram, apdrošināšanas un līzings nozarē,

biznesa sfērā kritiskā situācija iestājas pirms iespējamā līguma pagarināšanas. Citās sfērās – autoserviss, bankas pakalpojumi – klienti var aiziet pie konkurenta jebkurā brīdī. Būtu vēlams pirms tādiem „kritiskiem datiem” nosūtīt pa pastu dāvanas, zvanīt pa telefonu, piedāvājot jaunus pakalpojumus un tamlīdzīgi.

Bieži pērkamiem produktiem var izmantot šādu formulu:

$$P = (F_m \cdot V_m - TC) \cdot i \cdot c - C, \quad (2)$$

kur:

P – MDB lietošanas peļņa;

$F_m$  – vidējais pirkumu biežums vienam pircējam gadā;

$V_m$  – vidējā pirkumu vērtība vienam pircējam gadā;

TC – pastāvīgie un mainīgie izdevumi uz vienu pircēju gadā;

C – klientu piesaistīšanas izdevumi;

c- pircēju skaits;

i – pircēju apkalpošanas vidējais periods (gadu skaits).

Formulu var lietot, piemēram, aprēķinot efektivitāti pirkumiem pēc katalogiem un pēc pasta pasūtījumiem. Tiesa gan, šī formula iekļauj tikai pirkumu biežumu noteiktajā laika periodā, bet neņem vērā pirkumu sadalījumu šajā periodā. Pēc zinātnieku viedokļa, tieši šis rādītājs – pirkumu sadalījums noteiktajā laika periodā – ietekmē pircēju lojalitāti un prognozi par to aktivitātēm nākotnē. Pircēju aktivitāšu varbūtības prognozi var veikt pēc šādas formulas [8]:

$$p(\text{Active}) = t^n \quad (3)$$

p (Active) – varbūtība, ka klients atkārtos pirkumu un paliks potenciālo klientu lokā;

t – laika intervāls starp perioda sākumu un pēdējo pirkumu (izteikts decimāldaļskaitļos);

n – pirkumu skaits periodā;

i – klientu apkalpošanas vidējais periods (gads u. c.)

Balstoties uz minētajiem aprēķiniem, MDB klientus var iedalīt noteiktās kategorijās pēc svarīguma pakāpes uzņēmumam. Piemēram, zinātnieki piedāvā izdalīt 6 klientu grupas (sk. 1. tab.) [9].

1. tabula

### Mārketinga datu bāzes Marketing Data Base Customer Value

Nr. P. k.	Klientu grupas nosaukums	Klientu grupas raksturojums
1.	Iespējamie klienti	Nav atbildes reakcijas uz tiešām komunikācijām
2.	Potenciālie klienti	Interesējas par uzņēmuma produktiem
3.	Izmēģinātāji	Nesen tika izdarīts viens pirkums
4.	Atkārtotie klienti	Neilga laika periodā tika izdarīti atkārtotie pirkumi
5.	Pastāvīgie klienti	Periodiski izdara pirkumus
6.	Atbalstītāji	Periodiski izdara pirkumus un piesaista jaunus klientus

\* Bultiņa norāda uzņēmuma mērķus par klientu pārvietošanu

1. grupu veido **iespējamie klienti**, kuri pagaidām nereaģē uz ziņojumu sūtījumiem pa pastu, zvaniem, bet ir ieviesti MDB.

2. grupu veido **potenciālie klienti**, kuri pagaidām vēl nav izdarījuši pirkumus, bet interesējas par uzņēmuma produktiem.

3. grupu veido tā dēvētie „**izmēģinātāji**”, kuri vismaz vienu reizi izdarījuši pirkumu.

4. grupu veido „**atkārtotie klienti**”, kuri samērā nelielā laika periodā izdarījuši ne tikai izmēģinājuma, bet arī atkārtotus pirkumus.

5. grupu veido **pastāvīgie (lojālie) klienti**, kuri periodiski izdara pirkumus uzņēmumā, arī pēdējā laikā.

6. grupu veido „**atbalsītāji**”, kuri ne tikai paši pērk produktus, bet arī piesaista jaunus pircējus uzņēmuma produktiem.

Uzņēmuma mērķis ir „pārvietot” pircējus no 1. grupas uz 2. grupu utt. (sk. bultiņas virzienu 1. tab.). Izdevīgākie uzņēmumam, protams, ir 4.–6. grupas klienti, tieši tāpēc viņi prasa īpašas TMK. Tajā pašā laikā darbs ar 1.–3. grupu var ierobežoties ar parastām metodēm.

Katru gadu jāveic saraksta „audits”, proti – izslēgt no saraksta, piemēram, „iespējamos” klientus, ieviest sarakstā jaunus klientus, pārvietot klientus no vienas grupas uz citu grupu. Katrai klientu grupai jāplāno noteiktas TMK.

## Pircēju lojalitātes veidošanas programmas

Atbilstoši pirkšanas lēmumu pieņemšanas procesam var noteikt šādas stadijas pircēju lojalitātei produktam vai/un produkta markai [10]:

- izzināšanas lojalitāte;
- emocionālā lojalitāte;
- uzvedības nodomu lojalitāte;
- rīcības lojalitāte.

**Izzināšanas lojalitāte** veidojas pirkšanas lēmuma pieņemšanas procesa sākumā, kad patērētājam pieejamā informācija signalizē par iespējamām produktu (produkta markām) priekšrocībām salīdzinājumā ar zināmajām alternatīvām. Citiem vārdiem – notiek objekta izziņa. Tāpēc izzināšanas lojalitāte balstīta galvenokārt uz patērētāju pieņēmumiem par produktu un (vai) produkta marku.

**Emocionālā lojalitāte** balstās uz patērētāja apmierinātību, kas saistīta ar produkta izmantošanu; attīstās attieksme pret produktu (produkta marku).

**Uzvedības nodomu lojalitāte** veidojas, uzkrājoties pozitīvai reakcijai saskarsmē ar produkta marku. Uzvedības nodomu lojalitātes stadija raksturo dziļi sakņotu un noturīgu patērētāja apņemšanos pirkt noteiktus produktus (produkta markas). Tomēr jāņem vērā: lai gan patērētājs ir iecerējis pirkt konkrētu produktu, šis nodoms, tāpat kā daudzi „labi nodomi” cilvēka dzīvē, ne vienmēr tiek realizēts.

Rīcība, kas izriet no šī procesa (kurā iesaistīti gan nodomi rīkoties, gan nodomi pārvarēt sagaidāmos šķēršļus), tiek uzskatīta par **rīcības lojalitāti**. Atkārtojoties un uzkrājoties šādiem gadījumiem (nodomu realizēšanās rīcībā), attīstās rīcības inerce, veicinot noteiktu produktu (produkta marku) atkārtotu iegādāšanos.

Tādējādi izzināšanas lojalitāte attiecas uz produkta (produkta markas) snieguma rādītājiem (tā atribūtu vērtējumam jābūt augstākam par konkurentu vērtējumu), emocionālā lojalitāte vērsta uz pozitīvu attieksmi pret produktu (produkta marku), uzvedības nodomu lojalitāte tiek sasniegta, ja patērētājs vēlas atkārtoti pirkt noteiktus produktus, un rīcības lojalitāte ir noteikta produkta (produkta markas) atkārtotu pirkumu izdarīšana.

Plānojot savu darbību pircēju lojalitātes veidošanas jomā, jāreķinās ne tikai ar to, ka pircējiem jāiziet visām lojalitātes stadijām, bet arī ar to, ka tajās iedarbojas:

- virzītājspēki;
- uzturētājspēki;
- draudi.

Balstoties uz literatūras avotiem [10; 11], autors apkopojis minētos elementus un apvienojis tos vienā tabulā.

2. tabula

**Pircēju lojalitātes stadijas un tās virzītājspēki, uzturētājspēki un draudi**  
*Customer Loyalty Steps, Strengths, and Threats*

Pircēju lojalitātes situācijas	Virzītājspēki	Uzturētājspēki	Draudi
Izzināšanas	Informācijas pieejamība Uzticamība Saistības ar pircēju mērķauditorijām Skaidrība	Produkta cena Produkta kvalitāte Produkta labumi, Ieguvumi	Citu produktu (produktu marku) zemākas cenas, kvalitāte, labumi un ieguvumi
Emocionālā	Ieradumi Emocijas Noskaņojums Apmierinātība	Apmierinātība Iesaistība Emocionālā konsistence	Neapmierinātība pēc produkta lietošanas Pārlicības trūkums Citu produktu (produkta marku) izmēģinājumi
Uzvedības nodomu	Pieslēgšanās uz citu produktu (produkta marku) risks Neatgūstamās izmaksas	Pieķeršanās Emocionālā konsistence Izmēģinājumi	
Rīcības	Inerces spēks Neatgūstamās izmaksas	Pārlicība Produkta lietošanas pieredze	

Veidojot TMK ar pircējiem, jāizmanto visi virzītājspēki un uzturētājspēki, lai panāktu vēlamo pircēju lojalitātes pakāpi, un pēc iespējas jānovēro visi pircēju pārslēgšanās un citu produktu (produkta marku) draudi. Pieredze liecina, ka šo mērķi nevar sasniegt ar parastu TMK, bet jāizstrādā speciālas programmas.

**Pircēju lojalitātes veidošana** ir tiešo mārketinga komunikāciju izstrāde un izplatīšana, lai sasniegtu vēlamo atkārtoto pirkumu līmeni ilgtermiņa periodā.

Lietderīgi plānot un īstenot speciālas **pircēju lojalitātes veidošanas programmas** (PLP), kuras atšķiras no citiem IMK veidiem.

**Pirmkārt**, atšķirībā no atkārtoto pirkumu stimulēšanas pasākumiem šī programma tiek orientēta uz perspektīvu, nevis uz kārtējiem pirkumiem. **Otrkārt**, tādas programmas lielākoties tiek orientētas uz produktu kvalitāti (arī produktu īpašības, nozīmīgas iezīmes, labumi), nevis cenu atlaidēm.

Pirms PLP plānošanas jāizpēta pārdevēja un pircēju attiecības pēc diviem kritērijiem: laika periods un izdevīgumus. Te lietderīgi sastādīt matricu un parādīt četras situācijas, kad savstarpēji kontaktējas pārdevējs un pircēji (sk. 4. att.).



		Laiks	
		Īstermiņa	Ilgtermiņa
Izdevīgums	Personisks izdevīgums	Konkurentu mijiedarbība	Komandējošā mijiedarbība
	Abpusējs izdevīgums	Kopējā mijiedarbība	Saskaņotā mijiedarbība

4. att. Pārdevēja un pircēja mijiedarbību klasifikācija  
*Customers and Sellers Relationship Classification*

**Konkurentu mijiedarbība** veidojas, katrai pusei savstarpēji konkurējot un cenšoties maksimizēt izdevīgumu īsā laika periodā. Šī situācija veidojas, piemēram, lielveikalos. Nedz pārdevējs, nedz pircējs pēc būtības nevar vienlaikus sasniegt visizdevīgākās cenas produktiem, tāpēc šī situācija nav labvēlīga PLP veidošanai.

**Kopējā mijiedarbība** īstermiņa laika periodā un abpusēja izdevīguma situācijā ir iespējama ļoti reti. Tas nozīmē, ka abas puses cenšas maksimizēt kopējo izdevīgumu. Kaut kas līdzīgs notiek budžeta partijā. Tirgū tāda situācija veidojas, piemēram, nekustamā īpašuma pārdošanas procesā. Tomēr šī situācija arī nav labvēlīga PLP veidošanai, jo praktiski visiem darījumiem ir raksturīgs īstermiņa laika periods.

**Komandējošā mijiedarbība** tiek realizēta ilgtermiņa laika periodā, kad abas puses cenšas maksimizēt savu personisko izdevīgumu. Šādas situācijas veidojas gadījumos, kad pircēju „pārslēgšana” uz citu firmu, produkta marku, speciālistiem utt. ir saistīta ar lielām izmaksām. Raksturīgi piemēri šajā ziņā ir bankas, apdrošināšanas sabiedrības, ārsti, konsultanti. Parasti savu „pieķeršanos” pircēji maina tikai tad, kad produkta kvalitāte pasliktinās un būtiski atšķiras no gaidāmās. Tieši tāpēc piedāvājumam šajā situācijā ir it kā komandējošais stāvoklis.

**Saskaņotā mijiedarbība** būtu vēlama ilgtermiņa laika periodā, kad abas puses cenšas maksimizēt abpusējo izdevīgumu, bet šo koncepciju ļoti grūti realizēt, veidojot PLP. Lai to realizētu, speciālisti iesaka personisko kontaktu atbalstu un MDB nepārtrauktu evolūciju.

**Personisko kontaktu atbalsts** nozīmē uzņēmuma darbinieku speciālu stimulēšanu par spējām saglabāt ilgtermiņa attiecības ar klientiem. Tāda pieeja ir populāra reklāmas aģentūrās, apdrošināšanas sabiedrībās u. c., kur ļoti svarīgi saglabāt klientus.

**MDB nepārtraukta evolūcija** ir izmantojama tādās sfērās, kur pircēju vajadzības būtiski mainās attiecīgos dzīves cikla posmos. Firmas pēc MDB datiem var prognozēt tādas izmaiņas un piedāvāt saviem klientiem atbilstošus jaunus produktus.

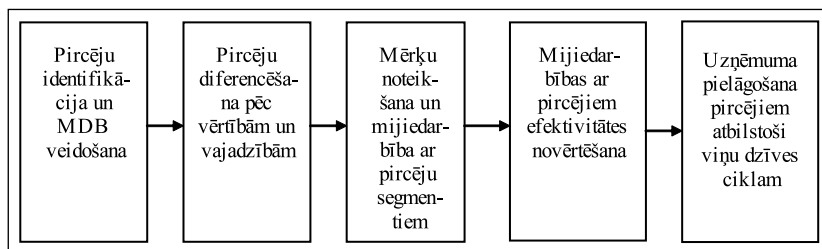
## Pircēju attiecību vadīšana

PLP būtībā ir mārketinga darbība, kuru uzņēmuma vadība var plaši izmantot savā darbībā, bet var arī tai nepievērst īpašu uzmanību. Mārketingā pircēju lojalitātes

veidošanas posmā šī mārketinga darbība jāsaista ar visu uzņēmuma darbību. Tāda kvalitatīvi jauna pieeja uzņēmumu un pircēju attiecību organizēšanā pasaules biznesā pazīstama ar nosaukumu *Customer Relationship Management* (CRM), ko latviski var apzīmēt ar terminu „**pircēju attiecību vadīšana**”(PAV).

**Pircēju attiecību vadīšana** ir uz pircēju orientēta uzņēmuma darbības stratēģija, lai piesaistītu, apkalpotu un noturētu pircējus, padarot tos par ilgtermiņa vērtību un attīstot ilgtermiņa sadarbību, izprotot un apmierinot pircēju vajadzības.

PAV veidošana ietver piecus posmus (sk. 5. att.)



5. att. **Pircēju attiecību vadīšanas sistēmas veidošanas posmi uzņēmumā**  
*Customer Relationship Management System Developing Steps*

**Pircēju identifikācijas un MDB veidošanas problēmas** var iedalīt četrās grupās:

- pamatdati par pircējiem;
- pircēju patēriņa vēsture;
- demogrāfiskie, sociālie un ekonomiskie dati par pircējiem;
- personiskie dati par patērētāju vērtībām.

**Pamatdati** par pircējiem ietver informāciju, kas nepieciešama, lai uzsāktu attiecības: vārds, uzvārds, adrese, tālrunis un citi klienta dati. Pakalpojumu sniedzējiem šī informācija noteikti būs, ražotājiem, lai uzsāktu attiecības ar saviem pircējiem, jāizveido attiecību programma vai, piemēram, pircēju klubs, kurā, lai iestātos, nepieciešama vismaz šī pamatinformācija, lai varētu notikt abpusēja komunikācija.

**Patēriņa vēsture** ietver informāciju, cik konkrēta persona ir izmantojusi uzņēmuma produktus. Pakalpojumu gadījumā šī informācija arī visdrīzāk būs uzņēmuma MDB. Nākamais solis būtu to padarīt pieejamu PAV vajadzībām. Ražotāji šo informāciju var iegūt arī no uzstādītās attiecību programmas, pieprasot šo informāciju no paša pircēja, pretī sniedzot kādu konkrētu labumu.

**Demogrāfiskos u. c. datus** (vecums, dzimums, ģimenes statuss, ienākumi, izglītība, nodarbošanās utt.) iegūst aptauju veidā tieši no pircējiem. Ja starp uzņēmumu un pircējiem jau sāk veidoties attiecības, tas labprāt sniedz šo informāciju. Bieži vien šīs informācijas sniegšana ir priekšnoteikums, iestājoties attiecību programmā vai klubā.

**Pircēju vērtības** jau ir dziļāka informācija, kas norāda uz pircēju rīcību tirgū. To iegūst divējādi: padziļinātās aptaujās (atkal – pārsvarā pircējs šo informāciju labprāt sniedz, ja tas jūt, ka pašam no tā būs kāds labums, piemēram, labāks serviss vai kaut kas konkrēts), kā arī analizējot demogrāfiskos datus un patēriņa vēsturi.

**Pircēju diferencēšana pēc vērtības un vajadzībām** – otrais PAV veidošanas posms – balstās uz MDP datiem par pircējiem. Lai to diferencētu, parasti izmanto tā dēvēto „**attiecību mārketinga piramīdu**”, kur vissvarīgākie uzņēmumam ir „top klienti”, aktīvie no uzņēmuma viedokļa ir arī lielle, vidējie un mazie klienti, bet neaktīvie, potenciālie un „aizdomās turamie” pagaidām ir neaktīvie, bet principā vēlamie uzņēmuma klienti. Pie „pārējās pasaules” attiecas klienti, kuri pašreiz uzņēmumu neinteresē un paši nav izraisījuši interesi par uzņēmuma darbību.

Protams, diferencējot savus pircējus (klientus) pēc minētās metodikas, uzņēmumiem jāizveido sava specifika. Piemēram, *SLA Lattelekom* izceļ trīs pamatsegmentus: privātie klienti, biznesa klienti un korporatīvie klienti. Balstoties uz MDB datiem, piemēram, privātie klienti tiek dalīti pēc to aktivitātes, ģeogrāfiskā kritērija utt.

**Mērķu noteikšana un mijiedarbība ar klientu segmentiem** – trešais PAV veidošanas posms balstās uz izveidotiem pircēju (klientu) segmentiem 2. posmā. Mijiedarbībai ar „top klientiem” un lielajiem klientiem mērķis ir **saglabāt** un noturēt klientus. Mijiedarbībai ar vidējiem un maziem klientiem mērķis ir **attīstīt** mazāk aktīvos klientus, virzot tos uz augšu piramīdā (sk. 5. att.) un padarot par aktīvākiem. Mijiedarbībai ar neaktīviem, potenciāliem un „aizdomās turamiem” klientiem mērķis ir **panākt**, lai viņi ar laiku kļūtu par uzņēmuma lojāliem klientiem. Diezin vai lietderīgi izvirzīt speciālus mērķus „pārējās pasaules” klientiem.

Nākamais PAV veidošanas posms ir **novērtēt efektivitāti mijiedarbībai ar pircējiem**. Šī darbība ir nepieciešama, lai labāk izprastu pircēju vajadzības un precīzāk novērtētu to vērtību.

Ir būtiski, lai visa MDB informācija būtu sakārtota un pieejama, lai atbildētu uz šādiem jautājumiem:

- kuri pircēji varētu „pārslēgties” pie konkurentiem un kāpēc?
- kuri pircēji ir potenciāli visvērtīgākie un kāpēc?
- kuri pircēji varētu kļūt vēl izdevīgāki?
- kuri pircēji būtu visatvērtākie konkrētiem pakalpojumiem, kādas ir to vajadzības?

Vērtējot PAV efektivitāti, jāuzlabo:

- komunikācija starp uzņēmuma darbiniekiem un pircējiem;
- kontakti ar pircējiem, kas dod iespēju labāk tos apkalpot;
- produktivitāte – rutīnas darbu automatizācija;
- lēmumu pieņemšanas process, lai labāk novērtētu pircēju vajadzības un veidotu personalizētus piedāvājumus.

PAV programmprodukti atbalsta un koordinē uzņēmuma pārdošanas un apkalpošanas procesus, ļaujot efektīvi sadarboties pircējiem un darījumu partneriem. Veiksmīga PAV sistēmas ieviešana ļauj apkopot vienuviet un analizēt visu informāciju par pircējiem, cieši saistīt to apkalpošanas kanālus (*Web*, e-pasts, zvanu centrs, tiešā pārdošana, partneri), nodrošināt darbiniekiem, partneriem un pircējiem piekļuvi uzņēmuma produktu un informācijas katalogam, nodrošināt darbiniekiem informāciju, lai viņi efektīvāk veiktu pārdošanas un apkalpošanas aktivitātes.

Lai pircēju pieredze, sadarbojoties ar uzņēmumu, būtu maksimāli pozitīva, uzņēmumam jācenšas **pieskaņot savas PAV sistēmas pircēju (klienta) dzīves ciklam**.

Šī procesa pamatideja ir šāda. Vispirms pircējs (klients) **izjūt kādu vajadzību**, apzinās produktu, kas šo vajadzību var apmierināt, izvērtē, cik daudz viņš iegūs no šī produkta lietošanas un ko zaudēs. Tad pēc piedāvājuma izpētes viņš izvēlas un **iegādājas produktu**, sāk to izmantot, tādējādi apmierinot savas vajadzības. Ar laiku vajadzības mainās vai arī pircējs saņem **apkalpošanu ar labākiem nosacījumiem**, un cikls sākas no jauna. Savukārt, uzņēmums cenšas veikt savas aktivitātes atbilstoši pircēja dzīves cikla stadijām – informē par jauniem produktiem, aktīvi pārdod savus produktus, nodrošina augstu apkalpošanas līmeni. Darbības, kuras veic pircējs un uzņēmums katrā cikla posmā, ir parādītas 3. tabulā.

3. tabula

**Uzņēmuma darbība pircēja „dzīves cikla” stadijās**  
*Customer Lifetime Value Developing Steps*

Pircējs		Uzņēmums	
Izjūt vajadzību un meklē informāciju	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sāk apzināties savu vajadzību</li> <li>• Izvērtē, ko varēs iegūt un ko – zaudēt</li> <li>• Meklē tirgū iespējamus risinājumus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Izstrādā jaunus un pilnveido esošus produktus</li> <li>• Aktivizē pircēju vajadzības</li> <li>• Informē par saviem produktiem un to priekšrocībām</li> <li>• Veic IMK</li> </ul>	Piedāvājumu veidošana
Izvēlas un iegādājas produktu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Izvēlas dažus piedāvājumus</li> <li>• Izvērtē katra piedāvājuma plusus un mīnus</li> <li>• Novērtē katra uzņēmuma apkalpošanas līmeni</li> <li>• Veic pasūtījumu un saņem produktu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Detalizēti iepazīstina ar piedāvāto produktu</li> <li>• Pārliecina izvēlēties savu, nevis konkurenta produktu;</li> <li>• Saņem pasūtījumu un piegādā produktu</li> <li>• Veic IMK</li> </ul>	Pārdošana
Lieto produktu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lieto produktu</li> <li>• Veic norēķinus</li> <li>• Uzdod jautājumu par produkta lietošanu</li> <li>• Piesaka problēmas, kas saistītas ar produkta lietošanu</li> <li>• Piesaka pretenzijas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nodrošina pircējam produkta lietošanu</li> <li>• Veic norēķinus</li> <li>• Atbild uz pircēja jautājumiem par produktu lietošanu</li> <li>• Risina problēmas, kas saistītas ar produkta lietošanu</li> <li>• Izskata un atbild uz pretenzijām</li> <li>• Veic TMK</li> </ul>	Apkalpošana

Kā redzams, par PAV procesiem tiek uzskatīta **piedāvājumu veidošana** (piemēram, informēšana par produktiem), **pārdošana** (piemēram, pārdošanas iespēju apstrāde, pasūtījumu pieņemšana un piegāde) un **klientu apkalpošana pēc pārdošanas** (piemēram, bojājumu novēršana, iegādātā produkta apmaiņa u. c.

Tātad **ieguvumi no PAV** ir:

- nostiprināta pircēju lojalitāte;
- lielākā pircēju daļa;
- lielākā tirgus daļa;
- augstāka peļņa.

Šī koncepcija, kas balstās uz pilnīgu pārdevēja un pircēja uzticēšanos, līdzinās ģimenes ārsta praksei (tādai, kādu to saprot attīstītajās valstīs). Ģimenes ārsts jau gadiem apmeklē sev zināmus pacientus, zina visas viņu kaites un, galvenais, var prognozēt slimības saasināšanos un veikt nepieciešamo profilaksi, lai novērstu krīzi.

Arī uzņēmumos, ieviešot PAV, ideja ir ļoti līdzīga. Uzņēmuma menedžeris ne vien operatīvi izpilda visus pircēja uzdevumus, bet arī konsultē un iesaka optimālāko

risinājumu, izanalizējot iespējamus notikumu attīstības procesus. Tātad uzņēmuma menedžeris tik labi pārzina sava klienta vēlmes, ka var pamanīt potenciālo risku vai iespējas, pirms to pamanījis pats pircējs, un attiecīgi reaģēt – vai nu piedāvājot pircēja izaugsmei nepieciešamos risinājumus, vai noturot to, neļaujot aiziet pie konkurentiem. PAV pamatpostulāts ir vienkāršs: **iegūt jaunu klientu ir dārgāk nekā noturēt esošo.**

Pētījumi PAV jomā rāda, ka pasaulē to visaktīvāk izmanto uzņēmumi, kas darbojas finanšu, telekomunikācijas, tirdzniecības, apkalpojošā, auto, izklaides vai izdevējdarbības sfērā. Latvijā situācija ir līdzīga – PAV modulus plāno un reāli jau izmanto vairāki finanšu, tirdzniecības, telekomunikāciju uzņēmumi un automobiļu dīleri.

## SECINĀJUMI

Tiešās mārketinga komunikācijas ir informācijas izplatīšana un patērētāju datu bāzes veidošana, tajā iekļaujot arī pamatdatus un rīcības tirgū raksturojumus, lai izmantotu šo informāciju pircēju saglabāšanai un/vai to rīcību aktivizēšanai.

Matricas „klienta pievilcības pakāpe – klienta apkalpošanas iespējamības pakāpe” mērķis ir pircēju (klientu) vērtības noteikšana uzņēmumu tirgū un to segmentēšana no tiešo komunikāciju veidošanas perspektīvas viedokļa.

Klientu pievilcības pakāpes noteikšanai var izmantot šādus kritērijus:

- pašreizējais un nākotnes pirkšanas potenciāls;
- pašreizējais un nākotnes peļņas potenciāls;
- klienta tēls (imidžs) un reputācija;
- finansiālais nodrošinājums un risku vērtējums;
- attieksme pret uzņēmumu un tā produktiem, produkta markām;
- līgumu izpildes vērtējums (maksājumu ātrums u. c.) no klientu viedokļa.

Klientu apkalpošanas iespējamības pakāpes noteikšanai var izmantot šādus kritērijus:

- uzņēmuma produktu konkurētspēja pēc attiecības „cena–kvalitāte”;
- uzņēmuma iespēja nodrošināt vajadzīgo apkalpošanas kvalitāti;
- pašreizējās un prognozējamās uzņēmuma attiecības ar klientu (vēsas, lietišķas, draudzīgas u. c.);
- līgumu izpildes vērtējums no uzņēmuma viedokļa;
- uzņēmuma iespējas nākotnē nodrošināt klientam produktu un apkalpošanas kvalitāti.

Patērētāju vērtība ir faktiskie vai/un gaidāmie ienākumi no visiem esošiem un nākamajiem pirkumiem, atskaitot nepieciešamās patērētāja piesaistīšanas un patērēšanas izmaksas noteiktajā laika periodā.

Pircēju lojalitātes veidošana ir tiešo mārketinga komunikāciju izstrāde un izplatīšana, lai sasniegtu vēlamu atkārtoto pirkumu līmeni ilgtermiņa laika periodā.

Pircēju attiecību vadīšana (PAV) ir uz pircēju orientēta uzņēmuma darbības stratēģija, lai piesaistītu, apkalpotu un noturētu pircējus, padarot tos par ilgtermiņa vērtību un attīstot ilgtermiņa sadarbību, izprotot un apmierinot to vajadzības.

Izmantojot PAV sistēmas, uzņēmumiem, kas darbojas Latvijā, jāsystematizē un jākontrolē sadarbība ar klientiem, jāizzina klientu intereses un jāpiedāvā klientu apkalpošana pēc pārdošanas (piemēram, bojājumus novēršana, iegādātā produkta apmaiņa, pretenziju izskatīšana, kompensāciju izmaksas un pārrēķini, regulāras tehniskās apskates, tehniskā speciālista izsaukšana u. c.). Šajās darbībās ir iesaistīts gan pats klients, gan vairāki uzņēmuma darbinieki (tiešās pārdošanas speciālisti, klientu apkalpošanas centru darbinieki, operatoru centru operatori u. c.), gan sadarbības partneri (dīleri, aģenti, brokeri u. c.).

## LITERATŪRA

1. Praude, V., Šalkovska, J. *Mārketinga komunikācijas*. Rīga : Vaidelote, 2005, 229.–259. lpp.
2. Rossiter, I. R., Percy, L. *Advertising Communications & Promotion Management*. 2 nd ed. The Mc Graw Hill, 1997, p. 417–431.
3. Stone, B. *Successful Direct Marketing Methods*. 6 th ed. Lincolnwood, IL : NTC Business Books, 1996.
4. Kotler, P. *Marketing Management*. 11 th ed. Prentice Hall, 2003, p. 631–681.
5. Edward, L. *Direct Marketing: Strategy Planning, Execution*, 6 th ed. Lincolnwood, IL : NTC Business Books, 1996.
6. *Dienas Bizness*, 2005. g. 26. okt.
7. Praude, V. *Mārketings*. Rīga : Izglītības solī, 2004, 211.–230. lpp.
8. Schmittlein, D. G., Peterson, R. A. Customer Base Analysis: An Industrial Purchase Process Application. *Marketing Science*, 1994, 13(1), p. 41–67.
9. Gorkell, G. M. *Advertising that Rule Response*. London : Mc Graw Hill, 1990.
10. Oliver, R. L. Whence Consumer Loyalty? *Journal of Marketing*, 1999, No. 63, p. 33–44.
11. Disk, A. S., Basu, K. Customer Loyalty: Toward an Integrated Conceptual Framework. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 1994, No. 22, p. 99–113.

## Summary

A company's goal is not only to get customers, but even more importantly, to retain customers.

The goal of this article is to develop a tool to direct-response marketing communication and its drivers, based on the analysis of scientific literature and practical research.

This concept is founded on several theoretical statements and conceptualizes development of loyalty as development of consumer.

A measurement model of loyalty and its drivers has been developed by the author based on the customer profitability and service matrix, customer loyalty steps, strengths and threats.

Customer relationship marketing provides the key to retaining customers and involves building financial and social benefits as well as structural ties to customers. Companies must decide the level at which they want to build relationships with different market segments and individual customers, from such levels as basic, reactive, accountable, and proactive to full partnership.

**Key words:** direct-response marketing, marketing communications, customer relationship marketing, marketing data base.

## **Teritoriālā mārketinga būtība un izmantošanas iespēju analīze**

### **The Essence of Territorial Marketing and Analysis of Application Possibilities**

**Valērijs Praude**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: praude@lanet.lv

**Jekaterina Vozņuka**

Baltijas Starptautiskā akadēmija  
Dārzu iela 21/17, Rēzekne, LV-4600  
E-pasts: katja.bki@inbox.lv

Rakstā tiek analizēta mārketinga pieeja teritoriju attīstības stratēģijas izstrādāšanai. Teritoriālā mārketinga nolūks ir dažādu mērķtirgu piesaistīšana konkrētai teritorijai. Mūsdienu apstākļi nosaka šīs problemātikas aktualitāti Latvijā. Rakstā tiek piedāvāta teritoriālā mārketinga definīcija, izmantojot “4P” pieeju, izskatot teritoriju kā mārketinga objektu.

Autori analizē Latvijas teritorijā iespējamās mērķtirgu grupas. Rakstā tiek apskatīti un pamatoti pētījumu virzieni, kuri ir nepieciešami pirms teritoriālā mārketinga stratēģijas izstrādes. Pētījumu rezultāti ļauj noteikt teritorijas pozicionēšanas iespējamus virzienus, kuros ir ieinteresēti mērķtirgi, kā arī virzīšanas līdzekļus un tehnoloģijas.

**Atslēgvārdi:** teritoriālais mārketinga, reģionālā attīstība, mērķtirgi, pozicionēšana, virzīšana.

Neskatoties uz to, ka teritoriālais mārketinga attīstītajās valstīs ir izplatīts, tā koncepcija teorētiski joprojām ir diezgan šauri atspoguļota, kas savukārt apgrūtina teritoriālā mārketinga efektīvu lietošanu.

Pēc raksta autoru domām, **teritoriālais mārketinga** ir darbība, kas ietver tirgus izpēti, produktu veidošanu un to virzīšanu tirgū, lai apmierinātu cilvēku vajadzības un īstenotu teritorijas mērķus. Ar teritoriālo mārketingu tiek saprasti centieni piesaistīt atšķirīgas patērētāju kategorijas konkrētām teritorijām (valstīm, reģioniem, pilsētām) [4, 99] un atbilstošiem to produktiem.

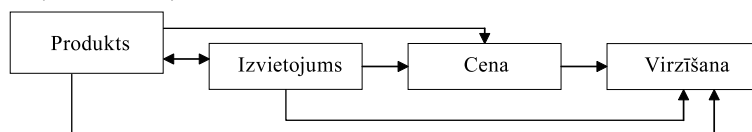
Teritoriālā mārketinga sfērā ir iesaistīti dažādi objekti: pati teritorija, valsts organizācijas, privātu uzņēmumi, sabiedrība. Attiecības veidojas starp visiem nosauktajiem objektiem, un tas rada vienu no teritoriālā mārketinga nozīmīgākajām īpatnībām. Visi minētie objekti var pozitīvi vai negatīvi ietekmēt teritorijas mārketinga attīstību (piemēram, kad masu saziņas līdzekļos liela uzmanība tiek veltīta negatīvu notikumu analīzei, tas ietekmē pilsētas vai valsts uztveri kopumā).



Teritoriālais mārketings Latvijā ir maz izstrādāts ekonomikas instruments, toties Rietumos to aktīvi izmanto praksē [3, 133]. Teritoriālā mārketinga izmantošanas problēma Latvijā savu aktualitāti iegūst dažādu iemeslu dēļ. To starpā ir jāatzīmē, *pirmkārt*, globalizācijas un kapitāla integrācijas process. *Otrkārt*, pieaugoša konkurence starp atšķirīgām teritorijām par resursiem un pircējiem [2, 58–73]. *Treškārt*, ES nosacījumi, kas sekmē brīvu kapitāla, preču un pilsoņu kustību un prasa vairāk uzmanības pievērst teritoriālā mārketinga sfērai. *Ceturtkārt*, valsts iekšējās problēmas, starp kurām var atzīmēt Latvijas reģionu nevienmērīgu attīstību, iedzīvotāju zemo lojalitāti reģioniem, migrācijas augsto līmeni un citus.

Teritoriālais mārketings Latvijas ekonomikā kļūs svarīgāks tad, kad atsevišķas pilsētas un reģioni arvien vairāk konkurēs viens ar otru par ekonomiskām priekšrocībām, darba vietu palielināšanu, tirdzniecības aktivizāciju un investīciju piesaistīšanu. Teritoriālā mārketinga ietvaros tiek pieliktas pūles, lai konkrētajam reģionam piesaistītu viesus, izveidotu un virzītu pozitīvu pilsētas, reģiona vai valsts tēlu, attīstītu teritorijā dažādus biznesa veidus.

Mārketiņgā tiek lietota pamatkomponentu “4 P” (*product, price, place, promotion*) pieeja, kuru var izmantot arī teritoriālajā mārketiņgā, ņemot vērā tā īpatnības un specifiku (sk. 1. attēlu).



1. att. Teritoriālā mārketiņga komponentu mijiedarbība  
*Mutual Interaction of Components of Territorial Marketing*

Kā redzams shēmā, teritoriālajā mārketiņgā tikai “produkts” un “izvietojums” ir relatīvi patstāvīgi komponenti. Atkarībā no mērķtirgus pieprasījuma tiek izvēlētas un virzīšanas procesā akcentētas noteiktas produkta īpatnības, to pieejamība un koncentrēšana teritorijā, kas savukārt noteiks teritorijas produkta cenas raksturojumu, kā arī virzīšanai nepieciešamās metodes un līdzekļus.

Tagad aprakstīsim teritoriālā mārketiņga komponentu īpatnības.

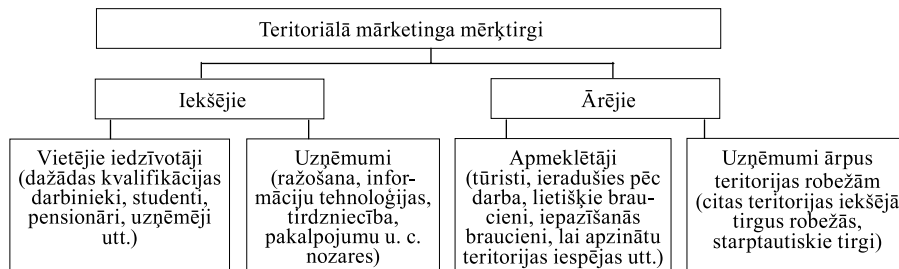
**Produktu** pārstāv teritorijas resursu un produkcijas daudzveidība, to daudzums un kvalitāte, kuros ir ieinteresēti mērķtirgi. Kā piemēru var minēt ģeogrāfisko stāvokli, dabas objektus, infrastruktūras attīstību, dzīves līmeni, lietišķo aktivitāti.

**Produkta cenas** noteikšana ir atkarīga no konkrētās teritorijas patērētāju īpatnībām. Iekšējai auditorijai (iedzīvotājiem) tā ir dzīves vērtības, ienākumu un sociālo atvieglājumu līmenis, konkrētu produktu vērtība teritorijā. Tūristiem ir svarīga infrastruktūra, ģeogrāfiskais stāvoklis, pakalpojumu cenas, kā arī servisa, kultūras un vēsturiski ievērojamo vietu esamība. Potenciālie partneri un investori izskatīs esošo resursu vērtības pievilcību, likumdošanas īpatnības, ekonomisko un politisko situāciju valstī vai reģionā u. c.

**Produkta izvietojums** ir materiālo resursu, intelektuālā un tehnoloģiskā potenciāla koncentrācija un pieejamība, organizatorisko struktūru specifika u. c. [9].

**Produkta virzīšana** – tā ir integrēto mārketiņga komunikāciju kompleksveida pieeja, kurā iekļauta informācijas veidošanas un izplatīšanas kanālu, formu, nesēju, apjomu un tās realizācijas laika robežu noteikšana.

Teritoriālā mārketinga **mērķtirgi** aptver ļoti plašu auditoriju, jo dažādas teritorijas īpatnības un dažādu sfēru objekti var piesaistīt uzmanību atkarībā no mērķiem [4, 22–33]. Starp mērķtirgiem var izcelt iekšējos un ārējos, kā tiek ilustrēts shēmā (sk. 2. attēlu).



2. att. Teritoriālā mārketinga mērķtirgi  
*Target Markets of Territorial Marketing*

Latvijā eksistē visas nosauktās teritoriālā mārketinga mērķtirgu grupas, kuru skaitu un izmaiņas tendences var ilustrēt, analizējot statistikas datus. 1. tabulā parādīts Latvijas **uzņēmumu skaits** pa gadiem (iekšējais mērķtirgus).

1. tabula

**Ekonomiski aktīvo uzņēmumu skaits uz 1000 iedzīvotājiem Latvijā [8]**  
*The Number of Economically Active Enterprises per 1000 Inhabitants in Latvia*

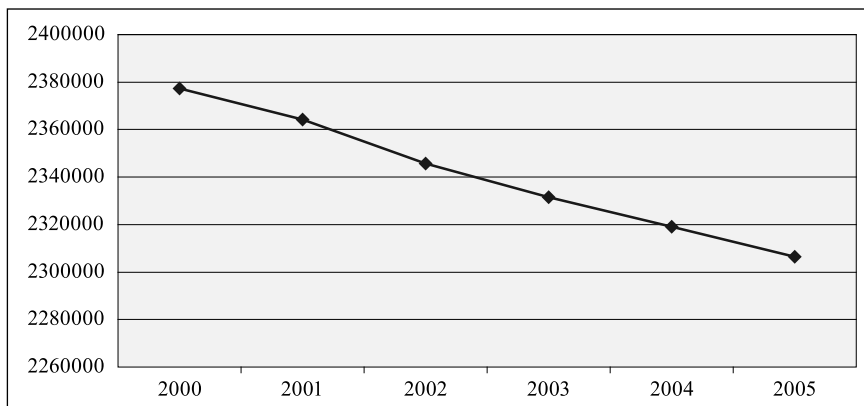
Reģions	Gads			
	2000	2001	2002	2003
Rīga	26,86	26,41	28,14	30,65
Kurzeme	13,51	12,94	13,40	19,91
Vidzeme	11,98	11,66	12,07	12,76
Zemgale	10,76	10,38	10,78	11,20
Latgale	9,62	9,09	9,52	9,83

Kā redzams tabulā, ekonomiski aktīvo uzņēmumu skaitam uz 1000 iedzīvotājiem ir tendence pieaugt visos reģionos, taču, salīdzinot pieaugumu Rīgas un Latgales reģionā, ir jāatzīmē, ka pastāv atšķirība gandrīz trīs reizes.

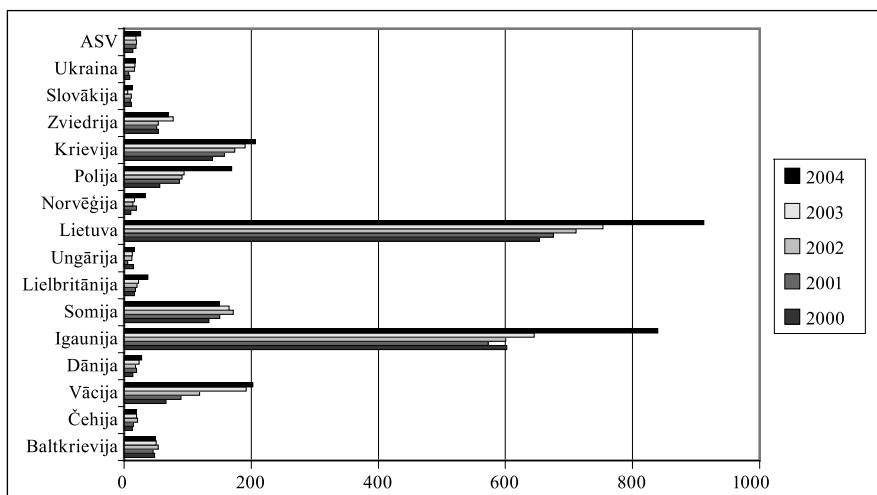
3. attēlā parādīts pastāvīgo iedzīvotāju skaits Latvijā.

Vietējo iedzīvotāju skaitam piemīt tendence samazināties, kas jāņem vērā mērķauditoriju prioritātes noteikšanā un teritoriālā mārketinga stratēģijas izstrādāšanā.

Apmeklētājus kā teritoriālā mārketinga ārējo mērķtirgu iespējams izskatīt dažādi, ņemot vērā apmeklējuma mērķi, ilgumu, vidējos izdevumus diennaktī utt. Diagrammā (sk. 4. att.) ir ilustrēts Latvijas apmeklētāju skaits sadalījumā pa valstīm, kas ļauj secināt, ka par “reāliem patērētājiem” šīs mērķauditorijas vidū var uzskatīt ceļotājus no Lietuvas un Igaunijas, bet apmeklētājus no citām valstīm – par “potenciāliem patērētājiem”.

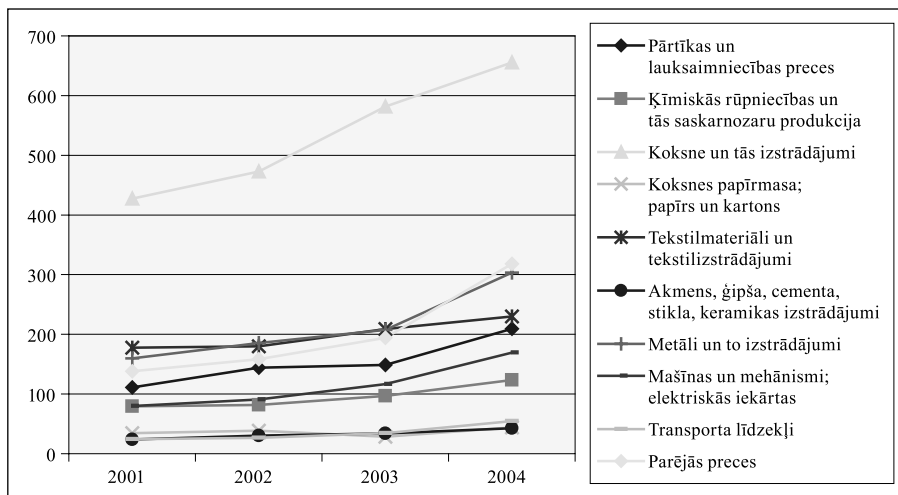


3. att. Pastāvīgo iedzīvotāju skaits 2000.–2005. gada sākumā Latvijā [8]  
*The Number of Permanent Residents in Latvia in Years 2000–2005*



4. att. Ārzemju ceļotāju skaits 2000.–2004. gadā Latvijā (tūkstošos) [8]  
*The Number Foreign Travellers (In Thousands) to Latvia in Years 2000–2004*

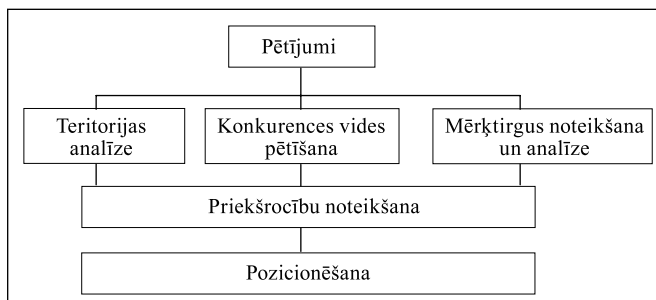
Ārzemju uzņēmumi, kas tiek izvietoti teritorijā, un vietējo uzņēmumu darbība eksporta tirgū (sk. 5. att.) pārstāv vienu no svarīgākajām mērķauditorijām teritoriālajā mārketingā, jo tie ietekmē teritorijas ienākumus un attīstību [6, 36–49].



5. att. Latvijas preču eksports 2001.–2004. gadā pa svarīgākajām preču grupām (milj. lats) [8]

*Export of Latvian Goods in Years 2001–2004 on the Most Important Groups of Goods (milj. lats)*

Katras grupas iekšienē ir iespējams un nepieciešams konkrētīzēt mērķauditorijas pārstāvju intereses un vajadzības, jo no tām ir atkarīga teritorijas mārketinga stratēģijas izstrādāšana un pozicionēšanas pamati. Bet pirms teritoriālā mārketinga stratēģijas izstrādāšanas un plānošanas jāveic apjomīgi un rūpīgi **pētījumi** dažādos virzienos (6. att.).



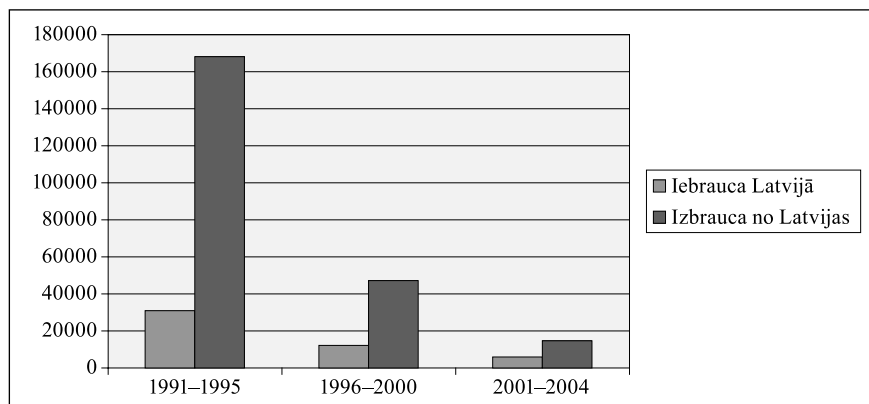
6. att. Nepieciešamie pētījumi pirms teritoriālā mārketinga stratēģijas izstrādes  
*Essential Research at the pre-Stage of Elaboration Strategy of Territorial Marketing*

Pētījuma *pirmais* virziens ir pašas teritorijas pētīšana – tās problēmas, mērķi un esošie resursi. Jebkurai valstij, reģionam vai pilsētai ir sava individualitāte un savas raksturīgās pazīmes, kuras nepieciešams noskaidrot.

*Otrais* svarīgākais pētījuma virziens ir konkurences vides noteikšana un pētīšana. Iekšējo un ārējo faktoru analīzes svarīgs instruments ir SWOT analīze, kas ļauj novērtēt stiprās puses (*strengths*) un vājās puses (*weakness*), kā arī atklāt jaunas iespējas (*opportunities*) un draudus (*threats*) [4, 83–90]. Šis virziens Latvijā iegūst īpašu nozīmi, jo ir iespēja pētīt pozitīvo un negatīvo pieredzi, kas teritoriālā mārketinga jomā ir iegūta citās valstīs [5].

*Trešais* pētījumu virziens ir mērķtirgu noteikšana, tajā skaitā noteikto grupu informētības pakāpes, teritorijas popularitātes mērījums, konkrētās auditorijas galveno interešu noteikšana u. c. Ir jāatzīmē, ka konkrētās teritorijas reālie un potenciālie patērētāji ir ieinteresēti konkurences priekšrocību efektīvai izmantošanai dzīvē, biznesā, īstermiņa uzturēšanās laikā. Uz konkurences priekšrocībām attiecas tirgus apjoms un maksātspējas līmenis, pieprasījuma lielums, infrastruktūras attīstība, teritorijas kultūra un atvēršanās potenciāls, komforts, bagāti izejvielu resursi un dažādi darbaspēka raksturojumi (piemēram, noteikta profila speciālisti, kvalifikācijas līmenis, darbaspēka lētums) u. c. Izskatot teritorijas vietējos iedzīvotājus kā mērķauditoriju, ir jāmin, ka teritoriālais mārketings ir tendēts nodrošināt iedzīvotāju lojālu attieksmi pret savu pilsētu, reģionu vai valsti.

Piemēram, diagrammā (sk. 7. att.) ilustrētie dati parāda to, ka, izskatot Latvijas iedzīvotājus kā teritoriālā mārketinga mērķauditoriju, izbraukušo skaits pārsniedz iebraukušo skaitu. Šie dati ir svarīgi pētījumu pirmajam posmam (teritorijas analīze), jo norāda uz vienu no esošajām problēmām – dzīves vietas nepievilcību.



7. att. Latvijas iedzīvotāju starpvalstu ilgtermiņa migrācija [8]  
*Long-Term International Migration of Latvian Inhabitants*

Nākamais pētījumu posms izriet no iepriekšējiem, bet arī varētu tikt īstenots paralēli tiem, un tas ir *īpaši svarīgu faktoru noteikšana*, kas tieši ietekmē teritorijas izskatīšanas iespēju kā mārketinga objektu.

Tādu faktoru starpā centrālo vietu ieņem **konkurences priekšrocību un trūkumu kopums**, kā arī investīciju teritorijas pievilcīgums. Konkurētspējai ir raksturīga atsevišķu reģionu nozaru specializācijas īpatnības, attīstīta importa un eksporta sistēma, transporta sakaru attīstība, ražošana, potenciālais intelektuālais un inovāciju stāvoklis, investīciju aktivitātes līmenis, sociālā sfēra, dzīves kvalitāte un cilvēka tiesību ievērošanas līmenis [10, 231].

Investīciju teritorijas pievilcības noteikšanai tiek izmantoti dažādi modeļi, bet vairākumā no tiem iekļauti tādi faktori kā ekonomikas augšanas līmenis, politiskā stabilitāte, tirgus izmēri, atkarība no ārvalstu palīdzības, ārējā parāda lielums, valūtas spēks un konvertējamība, infrastruktūras attīstības līmenis [11]. Tieši infrastruktūra kļūst par stabilizējošo elementu teritoriālā mārketinga ilglaicīgajā plānā.

Visu izskatīto pētījumu rezultāti nodrošina nākamo posmu – *pozicionēšanu*, kurai ir svarīga vieta teritoriālā mārketinga stratēģiskās plānošanas procesā. Tās gaitā tiek noteikta īstā teritorijas pozīcija (tai skaitā salīdzinājumā ar galvenajiem konkurentiem), kā arī vēlamais stāvoklis – tā ir pozīcija, kuru mērķtirgu izpratnē teritorija tiecas ieņemt nākotnē. Optimālākā pieeja, piemēram, valsts pozicionēšanai, pamatojas uz to, lai izdotos noteikt un izmantot teritoriālajā mārketingā mērķauditoriju pārstāvju jau esošās zināšanas un priekšrocības.

Veidojot teritorijas pozīciju, nepieciešams izvēlēties tikai tos faktus un notikumus, kuri ir atbilstoši katras atsevišķi noteiktas un sīki pētītas mērķauditorijas interesēm. Tā, piemēram, iedzīvotāju intereses ir dzīves kvalitāte (iedzīvotāju labklājības līmenis, mājokļa esamība atšķirīgām sociālām grupām, sociāli pakalpojumi, uzturlīdzekļu kvalitāte, atpūtas iespējas, izglītības un ārstēšanas pieejamība un līmenis), infrastruktūras attīstība. Līdz ar to jāievēro, ka teritorijas mārketinga komponenti daudzos gadījumos būs pieprasīti dažādām mērķauditorijām. Arī teritorijas pozīciju noteicošie faktori ievērojami variēsies ne tikai atkarībā no ārējās mērķauditorijas specifikas, bet arī tās informētības pakāpes.

Mērķauditoriju interešu un vajadzību daudzveidības apstākļos daži autori izdalīja atsevišķus mārketinga veidus: pozitīva tēla virzīšana un teritorijas pievilcības mārketinga, infrastruktūras mārketinga, iedzīvotāju mārketinga u. tml. [4, 33–40; 9]. Pēc raksta autoru domām, šī pieeja nav korekta dažu iemeslu dēļ. *Pirmkārt*, šīs stratēģijas praksē ir cieši savstarpēji saistītas, jo “produkts” ir vienas teritorijas priekšrocības. *Otrkārt*, dažādās teritorijas īpatnības, kuras pētnieki liek stratēģiju pamatā, īstenībā pārstāv teritorijas pievilcības faktoros mērķtirdzniecībai, uz kuriem tiek balstīta pozīcijas izvēle un pozicionēšanas process.

Tādējādi teritorijas pozīcija var tikt balstīta uz šādām konkurētspējas priekšrocībām:

- *Pievilcības objekti*. Tie iekļauj dabiskās (upes, ezeri, jūras, kalni utt.) un mākslīgi veidotās (piemēram, Ķīnas mūris, Tadžmahala Indijā) ievērojamās vietas, kultūrvēsturisko mantojumu (arhitektūras pieminekļi, muzeji), kā arī ievērojamas personības, speciālos pasākumus (piemēram, karnevāli) vai atpūtas objektus.
- *Attīstīta infrastruktūra*. Teritorijā jādzīvo, jāstrādā un jāattīstās ērti, bet tam ir nepieciešams attīstīt dzīvojamo rajonu infrastruktūru, rūpniecisko zonu, tirgu, kā arī infrastruktūru kopumā. Ilglaicīga interese par teritoriju no tās patērētāju puses tiek noteikta ar tādiem funkcionēšanas argumentiem kā personiskās drošības nodrošinājums un sabiedriskās kārtības apsardze; mājokļu (tai skaitā viesnīcu) fonda stāvoklis un ekspluatācija; ceļu stāvoklis, transporta pakalpojumi; ūdens, gāzes, siltuma un elektroapgāde; teritorijas uzkopšana un labiekārtošana; parku esamība, labiekārtošana; bērnu pirmsskolas izglītības iestāžu un vispārizglītojošo skolu esamība un attīstība. Biznesam tie ir nodokļu stimuli, zemes un infrastruktūras komponentu nomas un iegādes iespējas utt. Šos argumentus intereses radīšanai un uzturēšanai par noteiktu teritoriju papildina tās attīstības perspektīvas faktori. Tie ir jaunu ražotņu veidošanās un veco attīstīšanās, ražošanas dinamika un tirgus infrastruktūra, komunikācijas; aizņēmētības līmenis un tā struktūra, labklājības līmenis; investīciju dinamika; augstskolu un pēcaugstskolas izglītības iespēju attīstīšanās.
- *Vietējie iedzīvotāji*. Ņemot vērā tādas mērķauditorijas kā ārvalstu uzņēmēji ieinteresētību noteiktos darbiniekos un speciālistos, teritorijas pozīcija varētu būt

pamatota ar augsta apmācības līmeņa demonstrēšanu. Ja par mērķauditoriju tiek uzskatīti potenciālie iedzīvotāji, tad šis faktors akcentē uzmanību uz zemajiem rādītājiem likumu pārkāpšanas sfērā, sociālajām un kultūras iespējām.

Dažādi mērķtirgi lielākā vai mazākā mērā ir ieinteresēti šajos faktoros, un to sakopojums veicina teritorijas tēla veidošanos.

Teritorijas tēls veidojas no konkrētās teritorijas subjektu uzvedības un citu faktoru savstarpējās ietekmes. Tādējādi, ja objekts ir valsts vai pilsēta, tad tēlā tiek iekļauti divi galvenie aspekti: pats objekts (informācija, priekšstati un zināšanas, kas ir noteiktai mērķauditorijai par šo teritoriju) un šīs auditorijas attieksme pret objektu, kuram noteikti ir novērtējuma forma. Ja teritoriālā mārketinga ietvaros tiek veļtita uzmanība teritorijas tēla nozīmei, tad tā veidošanas process tiek cieši saistīts ar pozicionēšanu un realizēts mērķtiecīgi.

Teritorijas tēls veidojas gan teritorijas iekšienē, gan aiz tās robežām. Šajā procesā galvenā pozīcija ir teritorijas funkcionēšanas reāli eksistējošiem faktiem, izplatāmajai informācijai, atbilstošiem reitingiem un indeksiem.

Teritorijas tēla funkcijas ir pielīdzināmas gan organizācijas, gan preču un pakalpojumu tēlam. Radīšana, paturēšana vai uzskatu un uzvedības maiņa attiecībā pret valsti vai pilsētu rada sava veida ķēdes reakciju: pēc tam seko uzticība, augsts novērtējums, investīciju ieguldījuma vietas, darbavietas, laika pavadīšanas un pat dzīvošanas vietas pārlicināta izvēle. Tādējādi pozitīvais tēls sekmē teritorijas attīstībai nepieciešamo subjektu un resursu iesaistīšanu, kā arī attīsta labvēlīgas dzīves un darbības vidi, lietišķā un kulturālā potenciāla veidošanos.

Teritorijas priekšrocību **virzīšanas** programma ir analogiska komerciālas firmas produkcijas virzīšanas plānam, tikai ar to atšķirību, ka «produkts» šajā gadījumā ir valsts, reģions vai pilsēta – kopā ar sarežģīto pakalpojumu kompleksu [10, 229], bet patērētājs – ļoti daudzveidīga auditorija.

Teritorijas virzīšanas vadošie instrumenti ir komunikatīvās tehnoloģijas un līdzekļi, kurus apvieno spēcīga koncepcija un kopīgs mērķis, kas savukārt ļauj izveidot savstarpējās attiecības ar mērķauditorijām un atbalstīt vai izmainīt to attiecības. Integrēto mārketingu komunikāciju līdzekļi (galvenokārt – reklāmas un sabiedrisko attiecību tehnoloģijas), kas ir virzīti uz ārējām auditorijām, ir aicināti norādītajā rakursā demonstrēt teritoriju atvērtību kontaktiem un ļaut saņemt pilnīgu informāciju saskaņā ar dažādām mērķauditoriju interesēm, kā arī apliecināt esošo priekšrocību būtību. Darba galvenie mērķi ar iekšējo auditoriju ir uzticības paaugstināšana varai, iedzīvotāju iesaistīšana teritorijas pārvaldes procesos, objektīvas informācijas pieejamība par ekonomikas un sabiedrības attīstības stāvokli. Tādējādi, no vienas puses, iekšējā virziena darbības uzdevums ir iedzīvotāju lojalitātes, vietējā patriotisma veidošana, no otras, labvēlīgas motivācijas radīšana reģiona (valsts) iekšienē attiecībā pret citpilsētas iedzīvotājiem un struktūrām, iesaistot tos reģiona atbalstīšanā. Nelaiņība pret iebraucējiem vai uzņēmējiem no jebkuras citas teritorijas var iznīdēt visu darbu teritorijas «ārējā» tēla veidošanā.

## Secinājumi

Teritoriālais mārketings ir viens no ekonomikas instrumentiem, ar kura palīdzību iespējams sasniegt teritorijas attīstību, piesaistot tai dažādas patērētāju kategorijas.

Šis teritoriālā mārketinga izmantošanas mērķis iegūst Latvijā īpašu aktualitāti mūsdienu apstākļos, kuru vidū jāmin globalizācijas un ES nosacījumi, konkurences pieaugums starp pilsētām un valstīm, kā arī Latvijas sociālās un ekonomiskās attīstības problēmas.

Teritoriālā mārketinga būtību un specifiku atspoguļo pamatkomponentu "4P" pieeja, kur par produktu tiek uzskatīta teritorijas resursu un produkcijas daudzveidība, kas tiek uzskatīti par pievilcīgiem mērķtirgiem. No produkta koncentrācijas un izvietojuma ir atkarīga cenas noteikšana, kas ir saistīta ar mērķauditoriju vajadzībām, kas savukārt nosaka produkta virzīšanas veidus un formas, t. sk. integrēto mārketinga komunikāciju izmantošanu.

Teritoriālā mārketinga ietvaros var izdalīt ārējos un iekšējos mērķtirgus. Latvijas valsts iekšējo mērķtirgu statistiskā analīze ļauj secināt, ka vietējo iedzīvotāju skaits samazinās, un dažādos Latvijas reģionos ir lielas ekonomiski aktīvo uzņēmumu skaita atšķirības. Šos aspektus nepieciešams ņemt vērā reģionālās attīstības stratēģijas izstrādāšanā, izmantojot teritoriālā mārketinga pieeju.

Lai izstrādātu sekmīgu teritoriālā mārketinga stratēģiju, nepieciešams balstīties uz pētījumu rezultātiem. Pētījumu nolūks ir analizēt teritoriju, izpētīt konkurences vidi, noteikt un analizēt mērķtirgus. Šie virzieni nodrošina konkurētspējas priekšrocību noteikšanu pozicionēšanas procesā. Par konkurētspējas priekšrocībām var tikt izmantoti teritorijas pievilcības objekti, attīstīta infrastruktūra un vietējo iedzīvotāju īpatnības.

## LITERATŪRA

1. Boone, L. E., Kurtz, D. L. *Contemporary Marketing Wired*. 9th ed. Fort Worth: The Dryden Press, 1998. 828 p.
2. Kavaratzis, M. *From City Marketing to City Branding: Towards a Theoretical Framework for Developing City Brands*. Place Branding, Vol. 1, November 2004, p. 58–73.
3. Kearns, G., Philo, C. *Selling Places: the City as Cultural Capital, Past and Present*. Oxford : Pergamon Press, 199, 316 p.
4. Kotler, P. *Marketing Places: Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States, and Nations*. Hardcover : Free Pr, 1993, 388 p.
5. Kotler, P., Hamlin, M., Alan, R., I., Haider, D. H. *Marketing Asian Places: Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States and Nations*. ...? 2001, 350 p.
6. Papadopoulos, N. *Place Branding: Evolution, Meaning and Implications*. Place Branding, Vol. 1, November 2004, p. 36–49.
7. Praude, V. *Mārketingi: mācību grāmata*. Rīga : Latvijas Ekonomikas attīstības fonds, 2004, 665 lpp.
8. Centrālās statistikas pārvalde. Pieejams: [www.csb.lv](http://www.csb.lv).
9. Панкрухин, А. П. *Маркетинг территорий: зачем, кому и какой нужен маркетинг территорий*. Доступно на: <http://www.marketing.spb.ru/lib-special/regions/territory/1.htm>.
10. Татарина, Г. Н. *Управление общественными отношениями: учебник для вузов*. СПб : Питер, 2004. 315 с.
11. Черная, И. П., *Маркетинг имиджа как стратегическое направление территориального маркетинга*. Доступно на: <http://www.dis.ru/market/arhiv/2002/4/1.html>.



## Summary

Marketing places is one instrument of the economy which is directed to development of territory by means of bringing to it different categories of customers. The marketing places gains relevance in Latvia due to a number of reasons and the present day situation. Processes of globalization and integration should be mentioned among them; EU structure and increasing competition between countries and territories, and also domestic problems – uneven development of regions in Latvia, low level of loyalty among habitants, high level of migration etc.

The essence and specifics of the marketing places can be described using traditional approach of «4P» (product, price, place, promotion). Variety, amount and quality of territory resources that is the point of interest for target markets are considered to be a product. Concentration and availability of the product (place component) determines its price, which in its turn, is related to the demand of target markets. Features of target markets determine kinds and forms of product promotion and complex of integrated marketing communications.

Target markets are subdivided into external and internal in relation to territory. Local inhabitants and enterprises situated within this territory comprise the internal market. The external market includes visitors and enterprises located outside the territory. The results of analysis of Latvian internal market from the marketing places point of view show the tendency of diminishing of the number of local inhabitants and a great difference in the number of economically active enterprises in different regions of Latvia. These aspects must be taken into account at the working out of regional development strategy using a marketing approach.

A step up of effective strategy of territory development on the basis of the marketing places is possible when grounded on the results of research directed to the analysis of territory, study of competition environment, determination of target markets and their analysis. The results of the research provide the possibility to determine strong and weak points of the territory, that later determines the competitive advances. As competition advances the process of positioning can be built on certain factors such as attractive objects (geographical location, natural and architectural sights etc), developed infrastructure and features of local inhabitants.

**Key words:** marketing places, regional development, target markets, positioning, promotion.

## **Kvalitātes balva un tās nozīme konkurētspējas paaugstināšanā**

### **Quality Award and Its Importance in Increasing Competitiveness**

**Jānis Priede**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija  
Brīvības iela 55, Rīga, LV-1519  
E-pasts: janis.lv@inbox.lv

**Kārlis Krūzs**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: tautinst@lanet.lv

Uzņēmēji aizvien meklē iespējas kļūt konkurētspējīgākiem gan vietējā, gan starptautiskajā tirgū. Jebkura uzņēmuma konkurētspēja ir atkarīga no daudziem mikroekonomiskajiem un makroekonomiskajiem faktoriem. Taču tikai mikroekonomiskie faktori ir tie, kurus uzņēmēji var tieši ietekmēt, uzlabojot sava uzņēmuma darbības sniegumu. Šajā rakstā tiks skatīts Eiropas Kvalitātes vadības fonda (EKVF) Izcilības modelis (EFQM Business Excellence model), ar kura palīdzību uzņēmējiem ir iespēja sakārtot sava uzņēmuma darbību atbilstoši izcilai komercdarbības praksei, līdz ar to paaugstinot savu konkurētspēju. Katrs uzņēmums, veicinot savu konkurētspēju, veicina arī visas valsts konkurētspēju. Valstu konkurētspēju, savukārt, komercdarbības jomā atspoguļo Komercdarbības konkurētspējas indekss, kas balstās uz mikroekonomiskajiem, konkurenci veicinošajiem faktoriem.

**Atslēgvārdi:** kvalitāte, konkurētspēja, komercdarbības vide, ieguvumi.

**Konkurētspējas jēdziens.** Termins *konkurētspēja* tiek lietots dažādā izpratnē. Vissenāk šis termins lietots, lai aprakstītu valsts konkurētspēju makroekonomiskā līmenī, kur uzmanības centrā ir tādi mainīgie kā reālais valūtas maiņas kurss vai valsts ārējās tirdzniecības situācija. Šī pieeja koncentrējas uz faktoriem, kas ietekmē preču un pakalpojumu relatīvās cenas starptautiskajā tirgū, arī devalvācija kā instruments valsts konkurētspējas atgūšanai starptautiskajā tirgū.

Pēdējā laikā konkurētspēju uztver plašāk un pamato uz strukturālajiem faktoriem, kas ietekmē valsts ekonomisko sniegumu vidējā un ilgā laika posmā: produktivitāte, inovācijas, prasmes utt. Pasaules ekonomikas foruma ekonomisti balstās uz šo pieeju, izstrādājot Attīstības konkurētspējas indeksu un pārējos palīgindeksus [1, xvi].

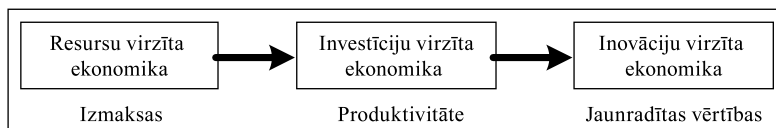
Ekonomisti uzskata, ka labklājību un dzīves līmeni nosaka ekonomikas produktivitāte, ko mēra kā saražoto produktu un pakalpojumu vērtību uz vienu resursu vienību. Produktivitāte ir atkarīga no ekonomikas spējas mobilizēt pieejamos resursus. Tātad īstā konkurētspēja ir *produktivitāte*. Produktivitāte ļauj valstij uzturēt augstas algas, stipru valūtu, augstu kapitāla atdevi – un saistībā ar tiem arī augstu dzīves līmeni. Tādā veidā produktivitāte ir patiesais mērķis, nevis eksports pats par sevi.

Stabila politiskā, juridiskā un sociālā vide un atbilstoša makroekonomiskā politika rada potenciālu labklājības izaugsmei, bet bagātība reāli tiek radīta mikroekonomikas jeb uzņēmumu līmenī saskaņā ar uzņēmumu spējām radīt vērtīgas preces un pakalpojumus, izmantojot efektīvas metodes. Saskaņā ar Pasaules Ekonomikas forumu produktivitātes mikroekonomiskais pamats ir divas savstarpēji atkarīgas jomas [1, xvi]:

- 1) kvalitāte, ar kādu atsevišķi vietējie uzņēmumi konkurē vietējā tirgū;
- 2) mikroekonomiskās komercdarbības vides kvalitāte, kādā tie darbojas.

Tādā veidā valsts produktivitāti nosaka tās uzņēmumu produktivitāte.

Atkarībā no valsts attīstības pakāpes Pasaules Ekonomikas forums tās nosacīti iedala trīs grupās (1. att.).



1. att. **Konkurētspējas attīstības posmi [2, 6]**  
*Stages of Competitive Development*

Katrā no šīm attīstības fāzēm svarīgākie faktori, kas ietekmē konkurētspējas attīstību, ir dažādi. Taču šajā rakstā tie netiks apskatīti.

**Komercdarbības konkurētspējas indekss.** Komercdarbības konkurētspējas indekss (iepriekš dēvēts par mikroekonomikas konkurētspējas indeksu) liek īpašu uzsvāru uz uzņēmumu līmeņa faktoriem, kas sekmē augstāku efektivitāti un produktivitāti mikroekonomikas līmenī: uzņēmumu darbības un stratēģiju kvalitāte jeb attīstības līmenis, mikroekonomiskās uzņēmējdarbības vides kvalitāte, kādā darbojas valsts uzņēmumi. Tas mēģina novērtēt faktorus, kas uztur augstu esošo produktivitāti un tātad ekonomisko sniegumu, mērītu ar IKP (uz vienu iedzīvotāju pēc pirktspējas paritātes standartiem) līmeni. Tas atspoguļo mikroekonomikas pamatus ar vienu apakšindeksu, kas koncentrējas uz uzņēmumu darbību un stratēģiju (UDS), un otru, kas raksturo komercdarbības vides kvalitāti (KVK) (sk. 1. tabulu).

KVK mēra valsts mikroekonomiskās vides kvalitāti un to faktoru kvalitāti, ko uzņēmumi saņem no ārpusē, savukārt UDS indikatori parāda firmu iekšējos procesus. Uzņēmumu darbība un stratēģija ietver tādas rādītājus kā pilnvaru deleģēšana, attieksme pret klientu, orientācija uz ārvalstu tirgiem un citus procesus, kas nosaka individuālu uzņēmumu iekšējo vidi un līdz ar to arī sniegumu. Uzņēmējdarbības vides kvalitāte ir mikroekonomiskā vide, ko nav iespējams ietekmēt uzņēmumam, bet kur tam jādarbojas. Tā ietver infrastruktūras un cilvēkresursu faktorus, par ko tieši atbildīga valsts valdība (ceļu, ostu, elektrības kvalitāte; tiesu sistēma; izglītība un apmācība, finanšu tirgus), pieprasījuma nosacījumu, klasteru attīstības līmeni un konkurences vidi, kur arī liela ietekme ir valdības politikai.

1. tabula

**Komercdarbības konkurētspējas indeksa komponentes [2, 28]**  
**Components of Business Competitiveness Index**

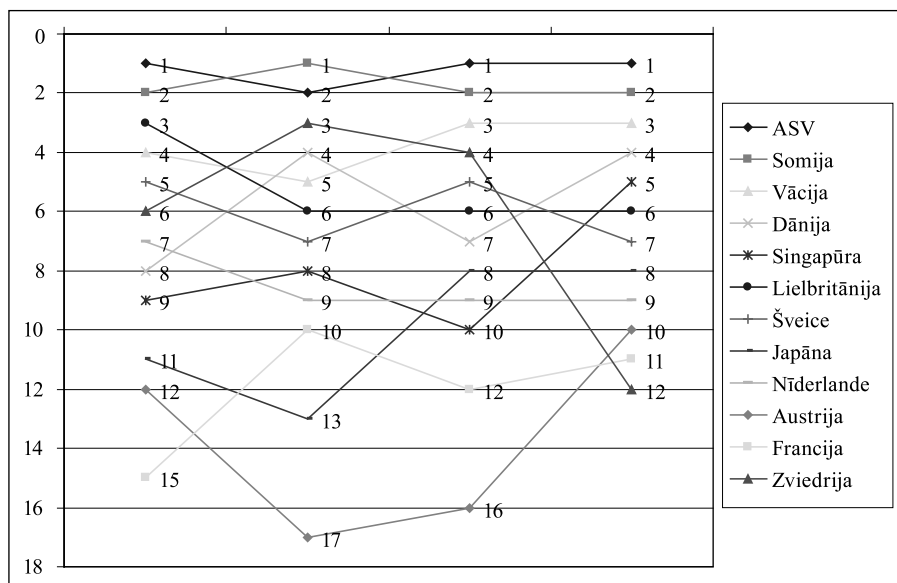
Indekss	Apakš- indekss	Apakšindeksa sastāvdaļas
1	2	3
Komercdarbības konkurētspējas indekss	Komercdarbības vides kvalitāte (70%)	Faktoriālie nosacījumi
		<i>1. Fiziskā infrastruktūra</i>
		Infrastruktūras kopējā kvalitāte Dzelzceļa infrastruktūras attīstība Ostu infrastruktūras kvalitāte Gaisa satiksmes infrastruktūras kvalitāte Elektrības padeves kvalitāte Telefonu/faksu infrastruktūras kvalitāte Mobilo telefonu daudzums Internetlietotāju skaits
		<i>2. Administratīvā infrastruktūra</i>
		Policijas uzticamība Juridiskā neatkarība Juridiskās sistēmas efektivitāte Uzņēmējdarbības uzsākšanas administratīvais sl Birokrātiskā novilcināšana
		<i>3. Cilvēkresursi</i>
		Biznesa vadības apmācības kvalitāte Vispārējo (sabiedrisko) skolu kvalitāte Izglītības sistēmas kvalitāte Matemātikas un dabaszinātņu izglītības kvalitāte
		<i>4. Tehnoloģiskā infrastruktūra</i>
		Patentu skaits Zinātnieku un inženieru pieejamība Zinātniski pētniecisko institūtu kvalitāte Universitāšu un industrijas zinātniskā sadarbība
		<i>5. Kapitāla tirgus</i>
Finanšu tirgus attīstība Riska kapitāla pieejamība Kredītu pieejamība Vietējā akciju tirgus pieejamība Pieprasījuma nosacījumi Patērētāju pieprasījums Vietējo patērētāju produktu un procesu kvalitāte Valdības augstu tehnoloģiju produktu iepirkumi Prasīgu regulēšanas standartu klātesamība Likumdošana saistībā ar ICT Vides aizsardzības noteikumu stingrība Saistītās un atbalsta industrijas Vietējā piedāvājuma kvalitāte Klasteru attīstības līmenis Tehnoloģisko iekārtu vietējā pieejamība Specializētu pētniecības un apmācības pakalpojumu vietējā pieejamība Sadarbība starp klasteriem Vietējā piedāvājuma kvantitāte Daļu un elementu vietējā pieejamība Uzņēmumu stratēģijas un konkurences vide		
<i>6. Stimuli (motivācija)</i>		
Ierēdņu subjektivitāte lēmumu pieņemšanā Darba devēju-darba ņēmēju sadarbība Investoru un darba devēju sadarbības efektivitāte Intelektuālā īpašuma aizsardzība Mazo akcionāru tiesību aizsardzība Vērtspapīru biržas aizsardzība Bankrota likumdošanas efektivitāte		

Indekss	Apakš- indekss	Apakšindeksa sastāvdaļas
1	2	3
Komercedarbības konkurētspējas indekss		Faktoriālie nosacījumi
		7. Konkurence Slēptās tirdzniecības barjeras Vietējās konkurences intensitāte Vietējās konkurences apmērs Pretmonopola politikas efektivitāte Korporatīvās darbības decentralizācija Korupcijas izmaksas Importētā aprīkojuma izmaksas Ekonomiskās politikas veidošanas centralizācija Uzņēmumu apvienošanās un pārņemšanas izplatība Ierobežojumi ārvalstu īpašumtiesībām
	Uzņēmumu darbība un stratēģija (30%)	Ražošanas procesa kvalitāte Konkurētspējas priekšrocību raksturojums Darbinieku apmācības līmenis Mārketingss Pilnvaru deleģēšana Inovāciju kapacitāte Uzņēmumu izdevumi pētniecībai un attīstībai (P&A) Produktu attīstības ķēžu esamība Starptautisko tirgu plašums Patērētāja vēlmju izziņāšanas pakāpe Starptautiskās izplatīšanas kontrole Zīmolu popularizēšana Vadības profesionālās prasmes un iemaņas Ienākumu daļa, kas atkarīga no panākumiem Reģionālais tirdzniecības apjoms Ārvalstu tehnoloģiju licencēšana

Komercedarbības konkurētspējas indekss (KKI) veidots no 71 indikatora, no kuriem 55 grupēti UDS apakšindeksā, bet 16 – KVK. Pretēji Globālajam konkurētspējas indeksam (GKI) KKI indeksa aprēķināšanas metodika, ko izstrādājis Maikls Porters, balstīta uz daudzfaktoru analīzes metodēm. KKI aprēķina, modelējot IKP atkarībā no individuālajiem indikatoriem (šeit un turpmāk šajā nodaļā: IKP uz vienu iedzīvotāju pēc pirktspējas paritātes standartiem, kas ir plašākais nacionālās produktivitātes rādītājs). Vispirms tiek aprēķināti UDS un KVK apakšindeksi, izdalot tos kā divus pirmos visvairāk noslogots faktorus, kas apkopo savā starpā visvairāk korelējošos individuālos rādītājus. Šo divu faktoru lineāra kombinācija tiek definēta kā KKI. Katra faktora jeb apakšindeksa svāri indeksā tiek noteikti no regresijas koeficientiem, modelējot IKP atkarībā no abiem indeksiem 2002. līdz 2004. gada datiem (lai novērstu īstermiņa variācijas). Šī procesa rezultātā tiek iegūti relatīvie svāri 0,7 KVK un 0,3 UDS, kas kopā izskaidro 80% no IKP izmaiņām visā valstu grupā (regresijas korelācijas koeficients  $R^2 = 0,8$ ). KKI indeksa aprēķināšanā izmantoti tikai aptauju dati, kas iegūti no uzņēmumu vadītāju aptaujām. Pasaules Ekonomikas foruma (PEF) doma izveidot divus indeksus viena vietā izraisa jautājumu par šāda lēmuma pamatotību. KKI būtu jāatspoguļo valsts spēja realizēt to potenciālu, kas piemīt esošajiem ekonomikas resursiem, bet GKI – jāparāda valsts spēja šos resursus palielināt un tātad attīstīties. Tomēr veidot divus indeksus gandrīz no tiem pašiem rādītājiem ir problemātiski. Kādā iepriekšējā publikācijā autori jau atzīmējuši, ka ir ļoti grūti nodalīt faktorus, kas nosaka pašreizējo produktivitāti, no tiem, kas nosaka tās izaugsmi, jo „daži faktori nosaka kā līmeni, tā izaugsmi, dažreiz ar dažādiem mehānismiem”.

Praksē šāds dalījums izskatās mākslīgs un nepamatots. Piemēram, tādi rādītāji kā fiziskā un tehnoloģiskā infrastruktūra, kapitāla pieejamība, klasteru attīstība un īpaši cilvēkresursi un zinātnes un tehnoloģiju rādītāji ir ietverti biznesa, nevis attīstības konkurētspējas indeksā, kaut visi šie rādītāji ietekmē valsts spēju attīstīties un augt vidējā un ilgā laika posmā. Turpretī korupcijas un tiesiskuma rādītāji ar lielu relatīvo svaru iekļauti GKI, kaut intuitīvi šie faktori vairāk ietekmē esošo biznesa vidi un uzņēmumu konkurētspēju mikrolīmenī. Šīs nekonsekvences dēļ dalījums nav īpaši izdevīgs indeksu lietotājiem.

Pēc Pasaules Ekonomikas foruma ziņojumiem varam novērtēt valstu grupu, kas pēdējos gados ir vadošās pēc komercdarbības konkurētspējas indeksa vērtējuma (sk. 2. att.).

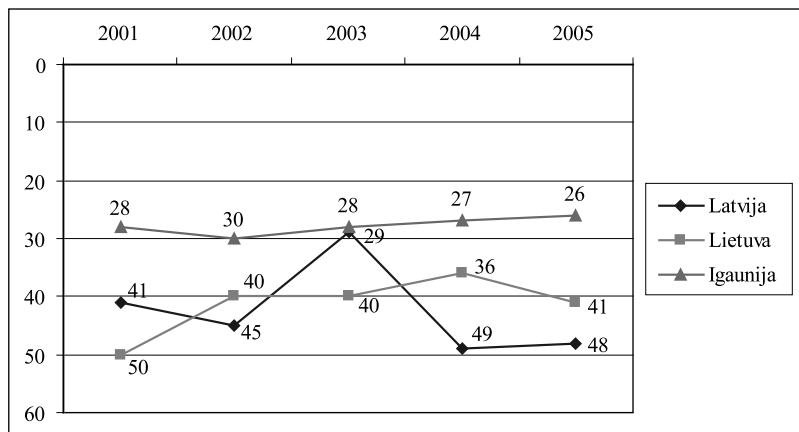


2. att. Vadošās valstis, vērtējot pēc Komercedarbības konkurētspējas indeksa [1, xxi]  
*Top Countries Ranking Based on Business Competitiveness Index*

Aplūkosim arī Baltijas valstis pēc Komercedarbības konkurētspējas indeksa vērtējuma (3. att.).

Reitingu izmaiņas laikā no 2001. gada līdz 2005. gadam norāda uz diezgan līdzīgiem rezultātiem. Igaunija pārliecinoši ir augstākā pozīcijā, bet Latvija un Lietuva savstarpēji mijas. Lietuvas un Igaunijas reitings diezgan konsekventi kāpj, bet, par pārsteigumu, Latvijas rādītājs ir ļoti nepastāvīgs – pēc straujās reitinga paaugstināšanās 2003. gadā Latvija 2004. gadā ir atkritusi līmenī, kas, spriežot pēc visa, saskan ar tās ilgtermiņa attīstības tendenci. Protams, Latvijas reitings nav atkarīgs tikai no pašas snieguma, bet arī pārējo valstu snieguma.

Tālāk šajā rakstā apskatīsim iespēju uzlabot valsts konkurētspējas līmeni pasaulē, konkrēti, uzlabot UDS rādītāju, kas dod 30% no kopējā Komercedarbības konkurētspējas indeksa. UDS komponentes atspoguļotas 1. tabulā. Visu šo komponentu rezultātus ir iespējams vadīt, savstarpēji koordinēt un nemitīgi pilnveidot, izmantojot EKVF Izcilības modeli.



3. att. Baltijas valstis pēc Komercedarbības konkurētspējas indeksa vērtējuma [1, XXI]  
*Business Competitiveness Index Ranking in Baltic States*

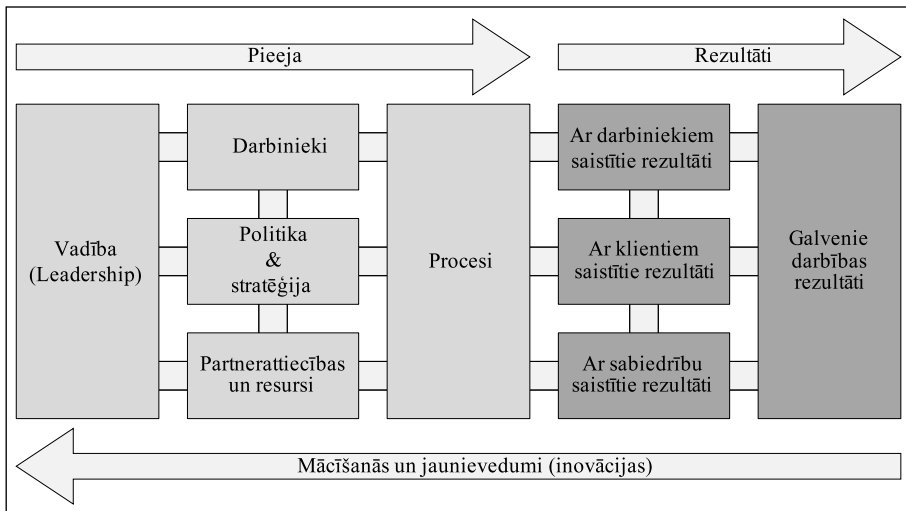
**EKVF Izcilības modelis.** EKVF Izcilības modelis ir praktisks instruments, lai palīdzētu uzņēmumiem veikt mērījumus un noteikt, vai tie ir ceļā uz izcilību; palīdzēt tiem izprast nepilnības un piedāvāt dažādus risinājumus. EKVF modeļa pilnveidošanu nodrošina daudzu tūkstošu uzņēmumu pieredzes apkopošana. Tādējādi tiek nodrošinātas, ka modelis ir dinamisks un atbilst valdošajai vadības filozofijai.

**Izcilības pamatjēdzieni.** EKVF Modelis ir brīvprātīgi ieviešama sistēma, kurā pastāv vairākas pieejas atbilstošas izcilības sasniegšanai. Šajā pieejā ir daži fundamentāli jēdzieni, kas ir šī modeļa pamatā [5].

- Orientēšanās uz rezultātiem. Izcilība ir atkarīga no visu ieinteresēto pušu vajadzību līdzsvarošanas un apmierināšanas (ieinteresētās puses ir darbinieki, klienti, piegādātāji un sabiedrība kopumā, kā arī tie, kam ir finansiāla ieinteresētība uzņēmumā).
- Klienta vajadzības. Klients ir galvenais lēmējs par produkta un pakalpojuma kvalitāti, kā arī klientu uzticība, noturēšana un tirgus daļas iegūšana vislabāk var tikt optimizēta ar skaidru fokusu uz esošo un potenciālo klientu vajadzībām.
- Vadība & nolūku nelokāmība. Uzņēmuma vadītāju uzvedība rada mērķu skaidrību un vienotību uzņēmumā, un vidi, kurā uzņēmums un tā darbinieki var izcelties.
- Procesu un faktu menedžments. Uzņēmumi darbojas efektīvāk, ja visas iekšēji saistītās aktivitātes ir izprastas un tiek sistemātiski vadītas un plānotas. To pašu var attiecināt uz lēmumu pieņemšanu par esošajām operācijām. Uzlabojumi tiek veikti, izmantojot uzticamu informāciju, kas ietver ieinteresēto pušu izpratni.
- Darbinieku iesaistīšanās un attīstība. Pilnīgu darbinieku potenciāla atraisīšanos var panākt ar kopīgām vērtībām un uzticības kultūru, kas ikvienu iedrošina iesaistīties.
- Nepārtraukta apmācība, jauninājumi un pilnveidošanās. Organizatoriskais sniegums ir maksimāls, kad tas tiek balstīts uz vadību un kopīgām zināšanām par apmācības, jauninājumu un pilnveidošanās kultūru.

- Sadarbības attīstība. Uzņēmums strādā efektīvāk, ja tam ar partneriem ir abpusēji izdevīgas attiecības, kas tiek veidotas uz uzticības pamata, daloties zināšanās un integrācijā ar saviem partneriem.
- Sabiedrības atbildība. Ilgtermiņa interesi par uzņēmumu un tā darbiniekiem vislabāk var apliecināt, adoptējot ētisku pieeju un pārspējot noteiktās likumdošanas un visas sabiedrības prasības pret uzņēmumu un tā darbību.

**Pārskats par EKVF Izcilības modeli.** EFQM izcilības modelis ir neobligāta sistēma, kas balstās uz deviņiem kritērijiem. Pieci no tiem tiek apzīmēti kā “Sekmētāji” un četri ir “Rezultāti”. “Sekmētāju” kritēriji aptver uzņēmuma darbības lauku. “Rezultātu” kritēriji ietver to, ko uzņēmums sasniedz.



4. att. EKVF Izcilības modelis [5]  
*EFQM Business Excellence Model*

Bultas 4. attēlā uzsvēr EKVF Izcilības modeļa dinamisko dabu. Tās norāda uz jaunievedumiem un apmācību, kas palīdz uzlabot sekmētājus, lai tie, savukārt, novestu līdz uzlabotiem rezultātiem.

**Modeļa satura struktūra.** Attēlā redzamās deviņas modeļa sadaļas attēlo kritērijus, pēc kuriem jānovērtē uzņēmuma progress ceļā uz izcilību. Lai kritēriji būtu pilnīgi skaidri, tos sīkāk paskaidro vairāki apakškritēriji. Kopumā modelim ir 32 apakškritēriji. Modeļa pamatā ir loģika, kas pazīstama pēc saīsinājuma RPANP (RADAR).

**RPANP** sastāv no pieciem elementiem [5]:

**Rezultāti (Results)** – ietver uzņēmuma sasniegumus;

**Pieeja (Approach)** – ietver uzņēmuma plānus un iemeslus tieši šādai rīcībai;

**Attīstība (Deployment)** – ietver to, kas uzņēmuma ir jāveic, lai īstenotu pieeju;

**Novērtēšana (Assessment)** – ietver, ka uzņēmums novērtē gan pieeju, gan pieejas attīstību;

**Pārskats (Review)** – ietver, ka uzņēmums pārskata gan pieeju, gan pieejas attīstību.



Modelis balstās uz priekšnoteikumu: Izcili rezultāti, ievērojot prasības Sniegumam, Klientiem, Darbiniekiem un Sabiedrībai, ir sasniedzami ar Sadarbību un Resursiem, un Procesiem. EKVF Modelis parādīts 4. attēlā.

Modelim, ja tas ir veiksmīgi ieviests, ir ļoti pozitīva ietekme uz uzņēmumu un tā sniegumu.

**Kvalitātes balva un tās vēsture.** 1990. gadā EKVF sadarbībā ar Eiropas Kvalitātes organizāciju (EKO) un ar Eiropas Komisijas (III Ģenerāldirektorāta) atbalstu sāka veidot Eiropas Kvalitātes balvu. To izsludināja 1991. gada oktobrī EKVF forumā Parīzē Eiropas Komisijas viceprezidents Martins Bangemans. 1992. gada oktobrī Spānijas karalis Huans Karloss I gadskārtējā EKVF forumā Madridē pirmo reizi pasniedza Eiropas Kvalitātes balvu (EKB) un godalgas. Pēc balvas pasludināšanas radās pārlicēība, ka balvas piešķiršanas process attiecas ne tikai uz lielo uzņēmumu kategoriju. 1994. gadā Eiropas Komisija aicināja EKVF un EKO kopīgi izveidot un ieviest vēl divas Balvas kategorijas: publiskajam sektoram un maziem un vidējiem uzņēmumiem (tālāk tekstā: MVU). Izveidoja specifiskus norādījumus publiskajam sektoram, un šo kategoriju izsludināja Berlīnes forumā 1995. gada septembrī. 1995.–1996. gadā tika veikti visaptveroši pētījumi MVU sektorā, un MVU kategoriju izsludināja Eiropas kvalitātes nedēļā 1996. gada novembrī.

Kopš 1992. gada visā Eiropā ir nodibinātas daudzas nacionālas un reģionālas kvalitātes balvas. Gandrīz visas tās balstītas uz Eiropas Kvalitātes balvas metodēm un principiem. Pašreiz lielākajā daļā Eiropas valstu ir savas Nacionālās Kvalitātes balvas.

Latvijas uzņēmumi un organizācijas salīdzinājumā ar Rietumeiropas un pasaules organizācijām ir grūtākā situācijā. Rietumos organizācijas gadu gaitā ir nostabilizējušās un strādā pēc visaptverošas kvalitātes pārvaldības principiem, bet Latvijā šie procesi ir tikai sākuma stadijā. Tādēļ patlaban Latvijas Kvalitātes balvai ir veicināšanas raksturs. Tās mērķis – ieinteresēt uzņēmējus sistemātiski pievērsties kvalitātes jautājumiem un tirgus ekonomikas prasībām.

Ņemot vērā 1997. gada pieredzi un EKVF 1998. gada kritērijus MVU, ir pārstrādāti arī Latvijas Kvalitātes balvas kritēriji šīm organizācijām.

#### **Latvijas Kvalitātes balvas mērķi [5]:**

- veicināt visaptverošas kvalitātes vadīšanas principu ieviešanu Latvijas organizācijās (uzņēmumos);
- ieinteresēt Latvijas organizācijas sistemātiski un nepārtraukti uzlabot savu darbību, tādējādi ceļot to konkurētspēju;
- radīt Latvijas organizācijām priekšnoteikumus savu sasniegumu izvērtēšanai, radot iespēju salīdzināt sevi ar labākajām organizācijām dažādās nozarēs;
- novērtēt organizāciju darbību atbilstoši Eiropā un pasaulē atzītam Izcilas uzņēmējdarbības modelim;
- radīt priekšnoteikumus organizāciju efektīvākai vadīšanai un peļņas palielināšanai.

**Balvas ieguvēji.** Latvijas Kvalitātes balva tiek pasniegta ik gadu. Atbilstoši balvas nolikumam tiek izdalītas divas nominācijas – Lielie uzņēmumi un Mazie un vidējie uzņēmumi. Iepriekšējo gadu uzvarētāji parādīti 2. tabulā.

2. tabula

**Latvijas Kvalitātes balvas ieguvēji [5]**  
*Winners of Latvian Quality Award*

Gads	Mazie un vidējie uzņēmumi	Lielie uzņēmumi	Publiskais sektors
2005	Latvenergo Telekomunikācijas	SIA Gādība	VSIA Latvijas Vēstnesis
2004	TNT Latvia	–	–
2003	SIA Moduls – Rīga	SIA Latvijas Mobilais Telefons	–
2002	SIA “Tehnika”	SIA Kalnozols Celtniecība	–
2001	SIA Biznesa augstskola “Turība»	SIA Latvijas Energoceļnieks	–
2000	SIA Tieto Konts Financial Systems	A/S Air Baltic Corporation	–
1999	SIA Pakenso Baltika	A/S Dati	–
1998	SIA VAE Rīga	A/S Grindex	–
1997	–	A/S Aldaris	–

**Pieteikšanās konkursam.** Lai pieteiktos Latvijas Kvalitātes balvas konkursam, ir jāizpilda un jānosūta Latvijas Kvalitātes asociācijai pieteikuma anketa. Dalības maksa konkursā: Ls 450 lielajiem un publiskā sektora uzņēmumiem, Ls 250 – mazajiem un vidējiem uzņēmumiem.

**Kritēriji lielajiem uzņēmumiem.** Lai piedalītos Latvijas Kvalitātes balvas konkursā Lielo uzņēmumu nominācijā, jāatbilst deviņiem kritērijiem šādās jomās [5]:

- vadība;
- politika un stratēģija;
- darbinieki;
- partnerattiecības un resursi;
- procesi;
- rezultāti attiecībā uz klientiem;
- rezultāti attiecībā uz darbiniekiem;
- izpildījuma rādītāji;
- rezultāti attiecībā uz sadarbību;
- galvenie izpildījuma rezultāti.

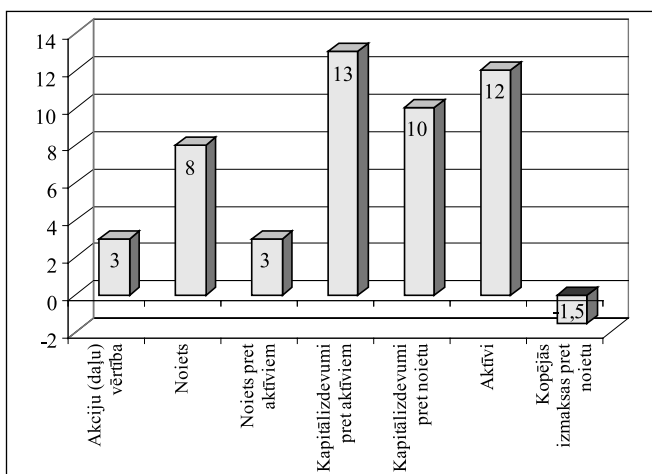
Ar kvalitātes balvu palīdzību atzinīgi novērtē organizāciju darbību, tās ceļ uzņēmuma prestižu. Tajā pašā laikā arī kritērijus, pēc kuriem pretendents tiek vērtēts, var uzskatīt par iekšējiem norādījumiem, kas jāņem vērā, lai uzlabotu kvalitāti.

Kā liecina pasaules pieredze, uzņēmumi labprāt pretendē uz balvu, jo tas dod papildu praktisku labumu – tādējādi iegūst sistemātisku un analītisku pārskatu par savu uzņēmumu, lai to tālāk pilnveidotu.

Plašāki pētījumi par Izcilības modeļa ieguvumiem Latvijā nav veikti. Taču EKVF sadarbībā ar Britu Kvalitātes fondu (BKF) veica neatkarīgu pētījumu par EKVF Izcilības modeļa priekšrocībām un ieguvumiem komercdarbībā. Pētījuma laikā tika apsekots liels skaits uzņēmumu, arī 120 uzņēmumi, kas ieguvuši Kvalitātes balvu. Tika izpētīti šo uzņēmumu finanšu rādītāji par pēdējiem 11 gadiem.

Pētījumi parādīja, ka uzņēmumi, kas bija ieguvuši Kvalitātes balvu, jau pirmajā gadā pārspēja līdzīgus uzņēmumus, kas nav ieguvuši Kvalitātes balvu šādos

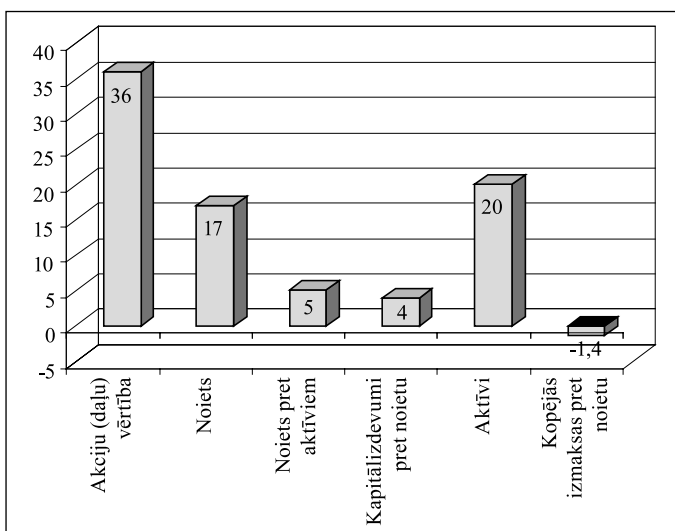
rādītājos: akciju vērtība, noiets, noiets pret aktīviem, kapitālizdevumi pret aktīviem, kapitālizdevumi pret noieta, aktīvi, kopējās izmaksas pret noieta (5. att.).



5. att. Kvalitātes balvas ieguvēju priekšrocības pirmajā gadā (vidējā atšķirība sniegtā, procentos) [3, 2]

*Award Winners: One Year Improvements in Financial Performance (Average Difference of % Change in Performance Measure)*

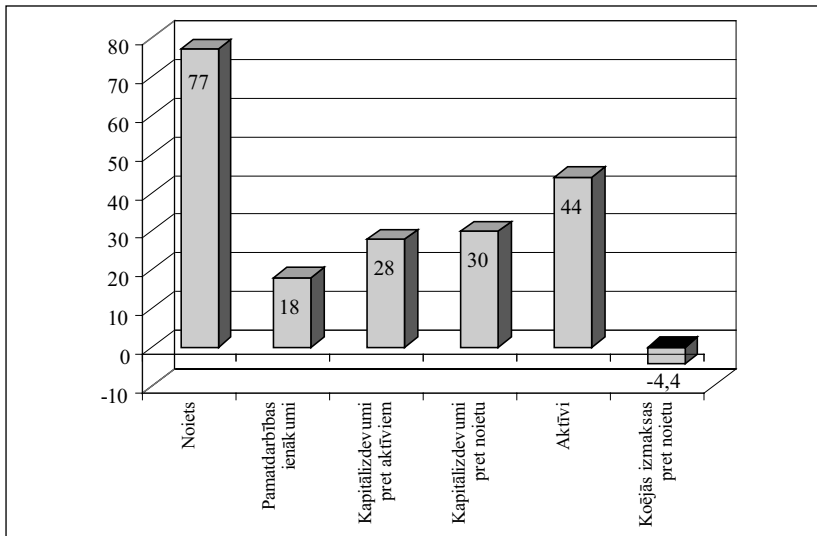
Trīs gadus pēc Kvalitātes balvas iegūšanas un Izcilības modeļa lietošanas uzņēmumi pārspēja savus konkurentus arī turpmāk (6. att.).



6. att. Kvalitātes balvas ieguvēju priekšrocības trešajā gadā (vidējā atšķirība sniegtā, procentos) [3, 2]

*Award Winners: Three Years Improvements in Financial Performance (Average Difference of % Change in Performance Measure)*

Kvalitātes balvu ieguvušie uzņēmumi pēdējos gados uzrāda aizvien labākus rezultātus savā sniegumā. Salīdzinājumā ar citiem uzņēmumiem šie uzņēmumi turpināja uzrādīt lielisku sniegumu un pārspēja citus uzņēmumus vairākos rādītājos (7. att.).



7. att. Kvalitātes balvas ieguvēju priekšrocības piektajā gadā (vidējā atšķirība sniegumā, procentos) [3, 3]

*Award Winners: Five Years Improvements in Financial Performance (Average Difference of % Change in Performance Measure)*

Šī pētījuma rezultāti pierāda, ka EKVF Izcilības modelis apliecina savu efektivitāti un nepieciešamību to lietot. Latvijas Kvalitātes asociācija veic dažādus pasākumus Latvijas Kvalitātes balvas popularizēšanai, taču ir jāveic plašākas informatīvās kampaņas, jānorāda ieguvumi, izmantojot EKVF Izcilības modeli. Manuprāt, uzņēmēju vidū trūkst izpratnes par Kvalitātes balvas nepieciešamību. Bieži vien parādās viedoklis, ka tas ir kārtējais mārketinga instruments, ko uzņēmums var iegūt savā rīcībā veiksmes gadījumā. Taču jāvairo izpratne par Kvalitātes balvas patieso nozīmi – novērtēt uzņēmuma darbību atbilstoši Izcilības modelim un identificēt uzlabojamās jomas, lai veicinātu konkurētspēju. Tad paaugstināsies gan uzņēmumu konkurētspēja Latvijas tirgū, gan arī Latvijas tautsaimniecības konkurētspēja kopumā.

## LITERATŪRA

1. Global Competitiveness Report 2005–2006. World Economic Forum. Available: /www.weforum.org/, 2005. g. 14. dec.
2. Porter, M. *Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index*. Harvard : Harvard University, 2005. 28 p.
3. *Organizational Excellence Strategies and Improved Financial Performance*. Leicester : CQE University of Leicester, 2005. 3 p.

4. The Impact of Business Excellence on Financial Performance. London : British Quality Foundation, 2003. 8 p.
5. Latvijas Kvalitātes asociācija. Pieejams: /www.lka.lv/, 2006. g. 20. janv.

## **Summary**

Companies are always looking for opportunities to be more competitive in local and global markets. Competitiveness of a company depends on many microeconomic and macroeconomic factors. Companies can affect only microeconomic factors by increasing their business performance. This report reflects how EFQM Business Excellence model can be used to improve business performance in order to become more competitive in the global market. The competitiveness of a country's business is reflected by the Business Competitiveness Index. The Business Competitiveness Index rests on the idea that microeconomic factors are critical for national competitiveness, since wealth is actually created at the level of companies operating in an economy.

**Key words:** quality, competitiveness, business environment, benefits.

# **Die Hanseprinzipien – Ein Schlüssel zu wirtschaftlichem Erfolg?**

## **Hanseatic principles – key to great economic success?**

### **Hanzas principi – ekonomisko panākumu atslēga?**

**Artur Rieger**

von Dipl. Kfm. und Dipl. Hdl.  
Direktor of EUROPTRADE Ltd  
Lindenstr.12a, D-81545, Munich

A strong dynamism linked to changes in the economic, political-social and cultural circumstances often presents enormous challenges for many enterprises. This article will show that resourceful entrepreneurs will nevertheless, be able to make use of major changes and realize great and long-term economic success. In this context the author questions the reasons for the Hanse merchants' economic success and whether a return to the Hanseatic economic principles might be a key to more economic success and social prosperity in our time.

**Keywords:** Hanse, spirit of Hanse, Hanseatic principles, trading strategy, cooperation, slim organisation

## **Einleitung**

Ausgelöst durch die Deregulierung und Liberalisierung der Märkte in dem sich wirtschaftlich vereinigenden Europa und dem Abbau wichtiger Handelsschranken im Verhältnis zu anderen Freihandelszonen oder Staaten hat sich die Wirtschaft mittlerweile globalisiert. Die Folge ist, dass sich die Wettbewerbsintensität für die Industrie-, aber auch für die Handels- und Handwerksunternehmen deutlich erhöht hat. Wollen die Unternehmen im Wettbewerb nicht unterliegen, dann zwingt sie der stärker werdende Konkurrenzdruck zur Suche nach erfolgreicherer Strategien. Die in der Vergangenheit von vielen Unternehmen eingeschlagene Strategie besteht darin, viele ihrer Produktions- und Beschaffungsaktivitäten ins kostengünstigere Ausland zu verlagern. Die Folge ist, dass die Unternehmen ihre nationale bzw. lokale Verankerung verlieren. Werden die traditionellen Liefer- und Absatzbeziehungen gelöst, dann verlieren gerade kleinere Unternehmen ihre wirtschaftliche Existenzgrundlage. Müssen die ortsansässigen Unternehmen jedoch ihre Produktion aus Kostengründen aufgeben, dann geht das zumeist mit dem Verlust von Arbeitsplätzen einher.

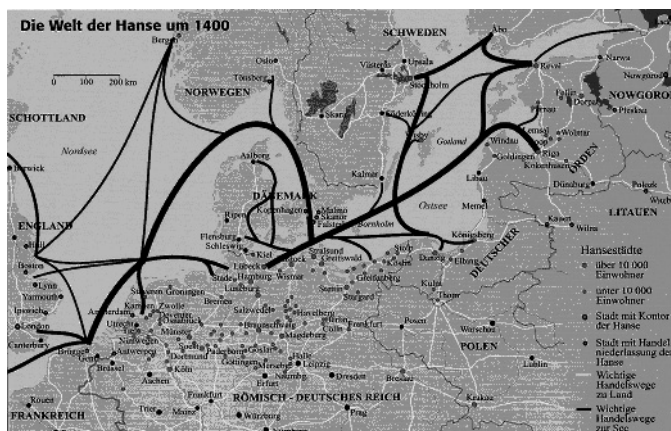
Ein weiteres, die Wirtschaft seit der jüngeren Vergangenheit nachhaltig beeinflussendes Ereignis stellt der Niedergang der Zentralverwaltungswirtschaften insbesondere in den osteuropäischen Nachbarstaaten dar. So eröffnet die Beseitigung des „Eisernen Vorhangs“ den Unternehmen aus allen Ländern nicht nur den Zugang zu neuen Absatz- und Beschaffungsmärkten. Für die Unternehmen aus einigen wenigen Volkswirtschaften bietet sich darüber hinaus auch die Möglichkeit, traditionelle und historisch gewachsene Wirtschaftsbeziehungen wieder aufleben zu lassen.

Dieser Artikel widmet sich der Frage, ob der hansische Gedanke bzw. die hansischen Prinzipien einen Beitrag zur Lösung der neuzeitlichen Wirtschaftsprobleme leisten könnte. Zu diesem Zweck wird zunächst die wirtschaftliche Bedeutung der Hanse<sup>1</sup> bzw. des hansischen Handelssystems überblicksartig beschrieben. Danach wird auf die Erfolgsfaktoren sowie die Ursachen des Niedergangs der Hanse eingegangen. Abschließend werden dann die Möglichkeiten der Übertragung der hansischen Prinzipien in die heutige Zeit diskutiert.

## 1. Wirtschaftliche Bedeutung des hansischen Handelssystems

### 1.1. Räumliche Ausdehnung

Während seiner Blütezeit bildeten die Länder an den Küsten der Nord- und Ostsee den Kern des hansischen Handelsgebietes [vgl. 8, S. 33]. Ausgehend von Nordfrankreich, Flandern und den Gebieten entlang der Maas und des Rheins, in welchen sich aufgrund der weit fortgeschrittenen und spezialisierten Produktionsmethoden bereits seit längerem eine Exportwirtschaft etabliert hatte, wurden immer weitere Städte als Warenumschlagsplätze in das bestehende Handelssystem integriert. Mit der Landnahme östlich der Elbe und der nachfolgenden Ostkolonisation seit der Mitte des 12. Jahrhunderts begannen die Hansekaufleute allmählich auch den Ostseeraum wirtschaftlich für sich zu erschließen, indem sie den Städtegründungen folgten und die sich dort niederlassende Bevölkerung mit lebensnotwendigen und lebensverschönernden Waren versorgte [vgl. 9, S. 15ff.]. Im Zuge des Vorstoßes nach Osten sowie nach Norden entstanden zahlreiche Hansestädte, von denen einige aufgrund ihres Rohstoffreichtums, wie z. B. Visby auf Gotland wegen seiner großen Heringsvorkommen, als Vorposten eines wirtschaftlich wenig erschlossenen Hinterlandes wie z. B. Nowgorod oder Riga oder wegen ihrer ausgeprägten Verkehrsgunst, wie z. B. Lübeck, Riga oder Reval zu einer großen Bedeutung als Markt- oder Umschlagplätzen kamen. So galt das im Jahre 1201 von Bischof Albert gegründete Riga bereits damals als wichtiger Stützpunkt für den Ausbau des Handels mit Russland [vgl. 7, S. 39].



Quelle: [4, S. 20.]

Insgesamt existierten zwischen der Zuidersee und der Maas und dem finnischen Meerbusen nördlich der Linie Köln-Erfurt-Halle-Frankfurt/Oder und Thorn rund 200 Hansestädte, von denen etwa 70 Städte als aktive Städte, d. h. zu den Hansetagen geladene und damit vollberechtigte Städte und rund 130 kleinere Beistädte, d. h. nicht-vollberechtigte, sondern nur die Hanse-Privilegien genießende Städte einzustufen sind [vgl. 2, S. 27f.]. Zu beachten ist allerdings, dass nicht alle aktiven und passiven Städte von Beginn an und bis zum Ende im Jahre 1669 zur Hanse gehörten.

Bezieht man den sich im 15. Jahrhundert bis nach Spanien und Italien erstreckenden Getreidehandel mit ein [7, S. 11], so beherrschte die Hanse den größten Teil der europäischen Wirtschaft. Angesichts dieser räumlichen Ausdehnung und dem Umfang der ausgetauschten Waren kann die Hanse ohne Übertreibung als das mittelalterliche Welthandelssystem bezeichnet werden [12, S. 1].

## 1.2. Handelsströme und Handelswaren

In den allermeisten Fällen füllten die Hansekaufleute kein kommerzielles Vakuum oder stießen in ein wirtschaftliches Niemandsland vor, sondern sie bewegten sich zumeist auf Handelswegen, die vorher bereits von skandinavischen, slawischen oder friesischen Händlern gebahnt worden waren [vgl. 8, S. 64]. So wurden die im Landesinneren gelegenen Städten, sofern sie nicht an Flussläufen lagen, mit den zur damaligen Zeit wenig leistungsfähigen, weil von Tieren gezogenen Fuhrwerken versorgt. Die Fluss- und Küstenschifffahrt war hingegen deutlich leistungsfähiger und übernahm deshalb die Versorgung der an einen Wasserweg angeschlossenen Städte. Die großen Handelsströme bildeten sich hingegen zu und von den klassischen Zielgebieten der Hansekaufleute heraus, welche z. B. in Flandern, England, Schonen bzw. Gotland, Nowgorod und dem Baltikum (Riga, Reval) lagen [vgl. 1, S. 19].

Einen wichtigen Hinweis auf die Handelsströme und Handelswaren der damaligen Zeit liefert auch der althansische Merkspruch, der, wenngleich er sicherlich keine erschöpfende Aufzählung darstellt, doch die herausragenden Handelsspezialitäten und die sehr bedeutsamen Hansestädte aufzählt: Krakau ist ein Kupferhaus, Visby ein Pech- und Teerhaus, Reval ein Wachs- und Flachshaus, Riga ein Hanf- und Butterhaus, Rostock ein Malzhaus, Danzig ein Kornhaus, Stettin ein Fischhaus, Halberstadt ein Frauenhaus, Hamburg ein Brauhaus, Lübeck ein Kaufhaus, Braunschweig ein Zeughaus, Magdeburg ein Backhaus, Köln ein Weinhaus und Lüneburg ein Salzhaus“ [vgl. 13, S. 282; 7, S.111]. Aufgrund ihrer Spezialisierung wurden diese Städte dann natürlich von den Kaufleuten regelmäßig auch für die Beschaffung der entsprechenden Waren angesteuert, so dass sich das Spezialisierungsmuster nicht nur festigen konnte, sondern auch dazu führte, dass diese Waren in allen Hansestädten jederzeit verfügbar waren. Auf diese Weise wurde eine umfassende Versorgung der ansässigen Bevölkerung gewährleistet.

Entgegen dem traditionellen Verhalten der Fernhandelskaufleute, den Warenaustausch nahezu ausschließlich auf die Beschaffung bzw. den Absatz von seltenen und hochwertigen Gütern zu beschränken, widmeten sich die Hansekaufleute vor allem auch dem Austausch von Massengütern. Deshalb zählten einerseits Naturprodukte wie Korn, Fisch, Honig, Salz als Konservierungsmittel und Bier genauso zu den von ihnen gehandelten Waren wie Flachs, Wolle, Hanf, Holz, Erze, Edelfelle und Bernstein, welche als Grunderzeugnisse für die gewerbliche



Produktion vonnöten waren. Andererseits handelten sie aber auch mit den von den Handwerksbetrieben produzierten Fertigprodukten, wie Tuch und andere Gewebe, Blech, Eisenwaren, Glas, Keramik oder Leder [vgl. 1, S. 25]. Die Hansekaufleute erkundeten an ihren Handelsplätzen die vorhandenen Bedürfnisse und glichen als Arbitrageure die regional unterschiedlichen Mangel- und Überschuss-Situationen aus. So benötigte der Westen die dichten und wärmenden Felle aus den russischen Wäldern, während im Osten dringend Salz und Fertigwaren benötigt wurden. Der Süden benötigte Salzheringe und Stockfisch zur Ernährung der stark wachsenden Bevölkerung, während es im Norden an Getreide und Bier mangelte [vgl. 13, S. 285; 7, S. 110ff.; 2, S. 33ff.]. Die ausgeprägte regionale Spezialisierung bzw. die sehr unterschiedlichen Güterverfügbarkeiten beinhalteten allerdings ein Problem: die Unausgewogenheit im Gütertausch. So war beispielsweise der von Osten in Richtung Westen gehende Warenstrom sowohl nach seinem Gewicht als auch nach seinem Wert größer, als der in umgekehrter Richtung verlaufende Warenstrom. Zwar konnte das Frachten- und Transportkostenproblem durch die Zusammenlegung der Ladungen mehrerer Kaufleute sowie durch die unterschiedlichen Wert/Gewichtsrelationen der Transportgüter gemildert werden. Wirklich befriedigend lösen konnten die Hansekaufleute das Frachtenproblem jedoch nie [2, S. 34].

### 1.3. Handelsvolumen

Die derzeitige Datenlage lässt es nicht zu, verlässliche Angaben über das hansische Handelsvolumen zu machen, so dass in diesem Bereich noch ein erheblicher Forschungsbedarf besteht. So ist es gegenwärtig weder möglich, für eine einzelne Periode der Hansegeschichte genaue Angaben über das Gesamtvolumen des Handels zu machen, noch ist es möglich, Angaben über die gesamten Handelsmengen für ein bestimmtes Produkt oder die Handelsmengen einzelner Kaufleute zu machen [vgl. 13, S. 284]. Während über den Landverkehr praktisch überhaupt keine Angaben vorliegen, lassen zumindest einzelne Aufzeichnungen über den Seeverkehr gewisse Schätzungen zu. Eine wichtige Quelle bildet hier die so genannte Pfundzoll-Liste, in welcher die im Kriegsfall in den Häfen der Hansestädte beim Ein- und Auslaufen der Schiffe erhobenen Abgaben verzeichnet wurden. Da die Kriegssituation allerdings eine außerordentliche Situation darstellt, dürften diese Zahlenangaben dann aber ein verzerrtes Bild des hansischen Handelsalltags widerspiegeln. Einer Pfundzoll-Liste aus dem Jahre 1368 ist beispielsweise zu entnehmen, dass in diesem Jahr von insgesamt 846 aus dem Lübecker Hafen auslaufenden Schiffen 51 Schiffe den Hafen in Richtung Livland verlassen haben, 14 Schiffe fuhren nach Riga, 15 nach Perna, 21 nach Reval und eines fuhr nach Lemsal. Üblicherweise war zu dieser Zeit jedes Schiff im Durchschnitt mit rund 80 Last, d. h. etwa 160 Tonnen beladen, so dass auf der wichtigsten ostbaltischen Schiffsroute in diesem Jahr schätzungsweise 8.000-10.000 Tonnen an Waren transportiert worden sein dürften. Gemessen an den heutigen Transportmengen ist dies zwar eine fast zu vernachlässigende Größenordnung. Gemessen an der damals zur Verfügung stehenden Verkehrstechnik war das jedoch ein enormes Transportaufkommen. Auf das Anführen weiterer vereinzelt vorhandener Angaben über das Handelsvolumen soll hier verzichtet werden, zumal statistisches Vergleichsmaterial zur richtigen Einordnung der Größenangaben fehlt (zu einer etwas umfassenderen Übersicht über verschiedene Mengenangaben [vgl. 7, S. 118ff.]. Da die Hanseflotte relativ sicheren Erkenntnissen nach größer und durch die Verwendung

der Kogge auch deutlich leistungsfähiger, als die Flotten aller anderen europäischen Staaten war, kann als Beleg für die Dominanz der Hansekaufleute im europäischen Warenaustausch gewertet werden.

## **2. Erfolgsfaktoren der Hanse**

### **2.1. Fähigkeiten der Hansekaufleute**

Die Hanse bildete für mehr als ein halbes Jahrtausend die absolut dominierende Wirtschaftsmacht in Zentraleuropa. Angesichts dieses relativ langen Zeitraums und des Umstandes, dass zur damaligen Zeit weder einheitliche Maße noch eine einheitliche Währung existierte, Bedingungen also, die heute als unabdingbare Voraussetzungen für einen reibungslosen und gedeihlichen Warenaustausch vor allem zwischen den verschiedenen Ländern angesehen werden, stellt sich sofort die Frage nach den Ursachen für den kontinuierlichen wirtschaftlichen Erfolg dieser Gruppe von Kaufleuten. Die Frage nach den Erfolgsursachen drängt sich darüber hinaus auch deshalb auf, weil es sich bei der Hanse um eine recht lose Gemeinschaft von Fernhandelskaufleuten handelte. Es gab also weder eine Zwangsgliedschaft in der Hanse noch war diese Gemeinschaft zu irgendeiner Zeit ein selbstständiges Rechtssubjekt gewesen. Es gab keine Verfassung, keine Satzung, kein Gesetzgebungsorgan, keine Exekutive, kein Präsidium und keinen Vorstand der irgendeine Anweisung zu einem gleich gerichteten Handeln hätte geben können [vgl. 1, S. 58f.]. Deshalb muss die wirtschaftliche Überlegenheit der Hansekaufleute gegenüber anderen Kaufleuten oder Kaufmannsgruppen auf einer spezifischen geistig-moralischen Grundhaltung basiert haben, die von Generation zu Generation weiter vermittelt wurde und welche mit der Herausbildung überlegener Fähigkeiten bzw. Tätigkeiten verbunden war. Diese, mehrere Jahrhunderte prägende geistig-moralische Grundhaltung wird vielfach mit „Hansegeist“ oder „hanseatischer Geist“ bezeichnet [vgl. 1, S. 75f.]. Dahinter verbergen sich Eigenschaften wie etwa ein ausgeprägter Unternehmertum, eine hohe Risikobereitschaft, der Drang zur Erkundung und Eroberung neuer Märkte, die Einhaltung eines strengen Ehrenkodexes bei der Abwicklung der Handelsgeschäfte und ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein gegenüber dem eigenen wirtschaftlichen Umfeld.

Eine ganz entscheidende Ursache für den wirtschaftlichen Erfolg der Hansekaufleute stellte zunächst ihre Fähigkeit zum Aufspüren neuer Marktgelegenheiten dar. Sie ermittelten die vorhandenen Bedürfnisse der Bevölkerung und der Gewerbebetriebe und suchten nach Möglichkeiten, diese Bedürfnisse zu decken. Außerdem kauften sie in der Ferne Waren, um damit bei der Bevölkerung völlig neue Bedürfnisse zu wecken. Dadurch, dass die Hansekaufleute mit Waren aus den unterschiedlichsten Produktionsbereichen handelten und zudem gleichzeitig das Ex- und Importgeschäft betrieben, mussten sie nicht nur über ein gutes Geschick verfügen, mit fremden Menschen und deren Kulturbedingungen umzugehen, sondern sie mussten aufgrund der Warenvielfalt auch ein hohes Maß an Materialkenntnis besitzen [vgl. 1, S. 66f.]. Dieser letztgenannte Punkt ist auch deshalb von Bedeutung, weil die Hansekaufleute großen Wert auf die hohe Qualität der von ihnen gehandelten Waren legten. Folglich entwickelten sie ein System der Warenkontrolle, damit ihre Waren bestimmten Mindestqualitätsstandards genügten [vgl. 7, 126ff.].

Ein weiterer ganz entscheidender Grund für den wirtschaftlichen Erfolg der Hansekaufleute ist darin zu sehen, dass sie sich ausschließlich auf den besonders gewinnträchtigen Zwischenhandel beschränkten. So kauften sie beispielsweise die Überschussproduktion der ortsansässigen Gewerbe- und Handwerksbetriebe auf eigene Rechnung auf und verkauften sie an den Orten, an denen Nachfrage nach diesen Produkten herrschte. Da es die Hansekaufleute verstanden, ihre nicht-hansischen Konkurrenten den Zugang sowohl zu ihren Lieferanten als auch zu ihren Endkunden zu versperren, waren sie im Besitz eines voll durchgebildeten und damit besonders lukrativen Zwischenhandelsmonopols [vgl. 7, S. 110]. Diese herausragende Position konnte aber nur dadurch erlangen und auch verteidigen, weil die Hansekaufleute nicht nur über die entsprechende Kapitalkraft zu Finanzierung ihrer Vorhaben verfügten, sondern weil sie auch die überragende Bedeutung des Transportproblems erkannten und sich mit der Verwendung der Kogge einer Verkehrstechnik bedienten, die ihnen einen deutlichen Vorsprung vor ihrer Konkurrenz sicherte [vgl. 1, S. 67].

Abgesehen von ihrem ausgeprägten Geschäftssinn (Marktorientierung, permanente Suche nach Arbitragemöglichkeiten), ihrem Organisationstalent (Beseitigung bzw. Handhabung transaktionshemmender Bedingungen, Einführung der Schriftlichkeit des Handelsverkehrs) und ihrer gewinnmaximierenden Handelsstrategie (Zwischenhandel) lag eine ganz entscheidende Erfolgsdeterminante in der Kooperationsfähigkeit der Hansekaufleute. Der Satz „Risiken verteilen, gemeinsam handeln“ war mehr als nur ein Schlagwort [vgl. 10, S. 34]. Zunächst beruhte die Kooperation der Fernhandelskaufleute auf einem reinen Sicherheitsstreben, weil man sich selbst und die Handelswaren dadurch, dass man die Durchführung von Fernreisen zeitlich abstimmte und gemeinsam mit anderen Kaufleuten unternahm, besser gegen Raubritter und Seeräuber schützen konnte. Später kooperierte man, um sich besser gegenüber Konkurrenten durchsetzen zu können: beispielsweise wurden die Auslandskontore in Nowgorod und London gemeinschaftlich aufgebaut und betrieben, neue Schiffe wurden gemeinsam finanziert [vgl. 13, S. 203] und der auf Hanseschiffen zur Verfügung stehende Frachtraum wurde zunächst den Hansekaufleuten zur Verfügung gestellt bevor er Nicht-Hansen angeboten wurde [vgl. 7, S. 126ff.]. *Und last but not least* haben die Hansekaufleute relativ früh erkannt, dass ein langfristig angelegter wirtschaftlicher Erfolg nur auf der Grundlage einer ausgewogenen Kooperation zwischen Geschäftspartnern zustande kommen kann. Nur wenn der eine die Geschäftsinteressen des anderen respektiert und dessen Rechtsposition anerkennt, kann es zu einer gedeihlichen und beiden Vertragsparteien dauerhaft nützenden Zusammenarbeit kommen [vgl. 1, S. 67]. Übervorteilungen und einseitige, zu Lasten des Vertragspartners gehende Margenausweitungen zählten zumindest unter Hansekaufleuten zu den inakzeptablen Geschäftspraktiken.

Die oben beschriebenen Fähigkeiten begründeten bereits einen derart überragenden Leistungsstand der hansischen Kaufmannschaft im Vergleich zu ihren Konkurrenten, dass Sie allein schon durch diesen Wettbewerbsvorsprung zum dominierenden Wirtschaftsfaktor geworden wären. Es darf allerdings nicht übersehen werden, dass die Hansekaufleute auch alle Möglichkeiten ausgeschöpft haben, um über eine politische Einflussnahme ihr Handelsmonopol auch von staatlicher Seite abzusichern.

## 2.2. Generierung und Ausnutzung von Exklusivitätsrechten

Die politische Situation zu Beginn der Hanseepoche war in Deutschland durch den Zerfall der Zentralgewalt (staufige Kaisermacht), dem Entstehen einer Vielzahl von Kleinstaaten und einem sich daraus entwickelnden überragenden Machtanspruch der weltlichen und kirchlichen Fürsten geprägt. Der Gültigkeitsbereich des jeweiligen Rechts endete an den Stadtgrenzen. Niemand war vor der Willkür der Territorialherren geschützt, was gerade die Fernhandelskaufleute vor große Probleme stellte. Hauptprofiteur der Handelsaktivitäten auf den örtlichen Marktplätzen war der Territorialherr. Er erließ das Marktrecht, übernahm die Sicherung des Marktfriedens und ließ die das durch Abgaben honorieren. Die Markttorte waren jedoch regelmäßig diejenigen Orte, an denen die Bevölkerung zu besonderem Wohlstand und Reichtum kam, so dass der Territorialherr ein ausgesprochenes großes wirtschaftliches Interesse daran haben musste, dass die Händler dort auch weiterhin ihre Waren anboten bzw. das örtliche Gewerbe mittels ihres Wareneinkaufs förderte. Diese Situation und der Umstand, dass die Landesfürsten aufgrund ihrer andauernden Fehden permanent in Geldnöten waren, machten sich die Hansekaufleute zunutze und kauften den Territorialherren in gemeinsamer Anstrengung wichtige Privilegien ab [vgl. 8, S. 32; 1, S. 18]. Diese Privilegien reichten von der Befreiung von Zöllen, Schutzgebühren und sonstigen Abgaben, dem Exklusivrecht für den Handel mit einem ganz bestimmten Gut bis zur Einrichtung von andere Kaufleute benachteiligende Stapel- und Niederlagerechten. Auch für ihre Niederlassungen im Ausland, die Auslandskontore konnten die Hansekaufleute den Landesfürsten oder Stadtherren Vergünstigungen nicht nur im Bereich der Zölle und Abgaben etc. abringen. Durch die Einflussnahme auf die politischen Entscheidungsträger gelang es den Hansekaufleuten in England, Flandern, Norwegen, Dänemark, Schweden, Livland, Polen und Russland nicht nur, dass sie vor den übrigen ausländischen Kaufleuten bevorzugt oder sogar allein privilegiert wurden, sondern auch, dass die häufig genug auch den Einheimischen gleich gestellt wurden, was faktisch meist einer Besserstellung gleichkam und somit ein Wettbewerbsvorsprung bedeutete. Bis ins 16. und 17. Jahrhundert hinein galt diese wirtschaftliche Vorrangstellung der Hansekaufleute in den Hansestädten der herrschenden Auffassung nach als der natürliche und der richtige Zustand [vgl. 9, S. 31].

Über ihre wirtschaftliche Macht sind die Hansekaufleute auch zu einer wichtigen politischen Gestaltungskraft geworden. Sie traten als politisch handelnde Akteure in Erscheinung, verschafften sich wichtige administrative Befugnisse und arbeiteten relativ früh ein wirtschaftsfreundliches Stadtrecht aus. So wurde das lübische Stadtrecht, das seinerseits auf dem älteren Soester Stadtrecht basierte, zum Vorbild für mehr 100 Ostseestädte [vgl. 7, S. 16; 11, S. 24]. Als Vertreter der gesellschaftlichen Führungsschicht bekleideten die Hansekaufleute in der nachfolgenden Zeit viele Stadtratspositionen und sorgten auf diese Weise dafür, dass die Städte eine dem Hansegeist entsprechende Entwicklung nehmen konnten. Gelegentlich wird sogar der politische Hintergrund als „die“ Ursache für den großen Zusammenhalt der Hansekaufleute genannt. Ohne die überragenden Machtansprüche der Territorialherren hätten die Hansekaufleute ihre, quasi den Überlebensnotwendigkeiten entspringende, strategische Gegenposition niemals aufbauen müssen und hätten damit auch niemals ihre (regional)politische Bedeutung erlangen können [vgl. 1, S. 65] .

### **3. Ursachen des Niedergangs der Hanse**

Bemerkenswerterweise fiel der Niedergang der Hanse in eine Zeit des allgemeinen Wirtschaftsbooms. Die Ursachen für den Niedergang der Hanse sind dabei sehr unterschiedlicher Natur. Einige Landesherren verboten ihren Städten einfach, weiterhin Mitglied der Hanse zu sein. Außerdem waren die den Hansekaufleuten eingeräumten Privilegien immer auf die Lebenszeit des jeweiligen Landesfürsten beschränkt. Starb ein Landesfürst, mussten sie mit dessen Nachfolger erneut ausgehandelt werden. Viele Landesfürsten waren seit etwa dem 15. Jahrhundert zur Verlängerung der Privilegien nicht mehr bereit, weil die Hansekaufleute zunehmend Konkurrenz bekamen. Zwischenzeitlich hatte sich die Leistungsfähigkeit der englischen und holländischen Händler sowie der süddeutschen Fugger derart erhöht, dass man zur Versorgung der Bevölkerung und der Förderung der ortsansässigen Gewerbebetriebe nicht mehr unbedingt auf die Hansekaufleute angewiesen war. Darüber hinaus forderten die ausländischen Handelspartner aus England und Holland regelmäßig keine besonderen Privilegien, so dass man bald merkte, dass sich Wohlstand auch ohne eine besondere Protektion der Hanse realisieren ließ und dass die üblichen Boykottandrohungen der Hanse aufgrund der Substitutionsmöglichkeiten nun viel von ihrem Schrecken verloren hatten [5, S. 14].

Ein weiterer Grund für den Niedergang der Hanse ist sicherlich darin zu sehen, dass sie, wegen ihrer auf strengen Sitten basierenden Handelsprinzipien und/oder wegen ihrer relativ gut abgesicherten Monopolstellungen, ihre Innovationsfähigkeit einbüßten. So war es mittlerweile Usus geworden, Handelsgeschäfte auch über Kredite zu finanzieren. Hansekaufleute war der Kredithandel mit Nicht-Hansen verboten, so Warenübergabe und Bezahlung gleichzeitig erfolgen musste. Zweck und Ziel dieses Kredithandelsverbots war zum einen, den Kreditmissbrauch zu verhindern. Zum anderen sollten die geschäftlichen Verbindungen auf den unmittelbaren Kaufvorgang beschränkt bleiben, um die Hansekaufleute gegenüber Fremden in ihrer Sonderstellung zu halten. Die Hansekaufleute erkannten zu spät, dass diese veraltete Geschäftspraxis nicht auf Dauer durchzuhalten war [7, S. 130]. Und schließlich hatten es die Hansekaufleute versäumt, ihre bislang konkurrenzlos leistungsfähige Verkehrstechnik weiter zu entwickeln. Die Kogge war ab dem 17. Jahrhundert nicht mehr das beste Schiff.

### **4. Diskussion hansischer Prinzipien als Schlüssel zu wirtschaftlichem Erfolg in der Gegenwart für Unternehmen**

Sicherlich ist es nicht möglich und in vielerlei Hinsicht vermutlich auch gar nicht erwünscht und durchsetzbar, die mittelalterliche Institution der Hanse mit all ihren Vor- und Nachteilen in die heutige Wirtschaftsepoche zu kopieren. Dennoch soll an dieser Stelle diskutiert werden, ob nicht die Anwendung zumindest einzelner herausragender hansischer Prinzipien den Unternehmen auch in diesen Tagen zu größerem wirtschaftlichen Erfolg verhelfen könnten. Aus dem globalen Wettbewerb heraus ergeben sich gerade für die Unternehmen aus den hochentwickelten und an der Schwelle zur Dienstleistungsgesellschaft stehenden Industrienationen enorme Herausforderungen. Kostensenkungsmaßnahmen, Qualitätssteigerungsprogramme und Global Sourcing reichen zumeist nicht aus, um auf den Märkten dauerhaft gegen die

Konkurrenz aus den Niedriglohnländern bestehen zu können. Gelegentlich hat es den Anschein, als hätten die Entscheidungsträger in den Unternehmen ihre Orientierung verloren. Wo dies der Fall ist, könnte die Rückbesinnung auf typische hansische Prinzipien bzw. auf die sprichwörtlichen persönlichen Eigenschaftsmerkmale der Hansekaufleute wie Unternehmergeist, Risikobereitschaft, gemeinsame Gefahrenabsicherung, Zuverlässigkeit und Fairness im Geschäftsleben etc. einen Ausweg aufzeigen [1, S. 67, S. 121]. Besonders erfolgsträchtig dürfte die Anwendung dieser hansischen Prinzipien bzw. Eigenschaften sein, wenn sie, wie das bei den Hansekaufleuten früher der Fall war, gepaart mit einem ausgeprägten ökonomischen und technischen Sachverstand, einem angeborenen oder antrainierten Spürsinn für gewinnträchtige Geschäfte und der Anwendung bewährter Geschäftspraktiken auftreten. Die Rückbesinnung auf diese Prinzipien lässt sich natürlich nicht verordnen. Deshalb sind hier die verbliebenen traditionsreichen Unternehmen genauso wie der Staat gefordert, für eine Vermittlung und Verbreitung der klassischen hansischen Werte zu sorgen. Außerdem sollte ein wirtschaftsfreundliches Klima geschaffen werden, damit möglichst vielen sich daraus entwickelnden Unternehmerinitiativen zum Erfolg verholfen werden kann.

Darüber hinaus stellt auch heute der Zwischenhandel ein überaus lukratives Geschäftsmodell dar. Der Zwischenhandel stellt eine strategisch wichtige Position zwischen Produzenten einerseits und Abnehmern andererseits dar. Auf der Grundlage der vorhandenen Nachfrage nach den verschiedenen Produkten kann sich ein Händler heute im weltweiten Maßstab auf die Suche nach entsprechenden Angeboten machen, wobei sich die Suchkosten aufgrund der modernen Informations- und Kommunikationsmittel besonders stark reduzieren lassen. Aufgrund der großen Produktivitäts- und Preisunterschiede zwischen den einzelnen Ländern sowie der relativ schnellen und leistungsfähigen Verkehrsmittel dürfte der Zwischenhandel heute gerade auf nachfragestarken Märkten sogar gewinnträchtiger sein als in der Hansezeit. Allerdings kann nicht jedes Unternehmen Zwischenhandel betreiben, so dass dieser Erfolg versprechende Option nur einer relativ kleinen Anzahl an Unternehmen offen stehen dürfte.

In engem Zusammenhang mit dem Zwischenhandel steht das hansische Prinzip der Kooperation, d. h. der aufeinander abgestimmten Vorgehensweise zur Realisierung eines gemeinsamen Zieles. Verständigen sich zwei oder mehr Unternehmen auf eine gemeinsame Vorgehensweise, dann ist dies zumindest mit einer partiellen Aufgabe der unternehmerischen Eigenständigkeit verbunden und bedeutet, dass die Interessenlage des jeweiligen Kooperationspartners angemessen berücksichtigt werden muss. Opportunistisches Verhalten eines Partners führt meist zu sofortiger Aufgabe des gemeinsamen Projekts. Dabei gibt es unterschiedliche Formen der Kooperation: Bei einer horizontalen Kooperation schließen sich Unternehmen ein und derselben Branche zusammen; bei einer vertikalen Kooperation schließen sich hingegen Unternehmen einer vor- bzw. nachgelagerten Produktionsstufe zusammen und das Eingehen einer konglomeraten Kooperation bedeutet, dass Unternehmen verschiedener Branchen zielorientiert zusammenarbeiten. Der ökonomische Grund für eine Kooperation ist damals wie heute darin zu sehen, dass es durch die gemeinsame Zielverfolgung zu so genannten Win-Win-Situationen kommt. Derartige Win-Win-Situationen, deren Existenz sich auch leicht spieltheoretisch nachweisen lässt, sind dadurch charakterisiert, dass sich jeder Kooperationspartner durch das gemeinschaftliche Zusammenwirken

besser stellt, als wenn er alleine agieren würde. Demzufolge stellen Kooperationen, gerade für die mittelständischen Unternehmen einen wichtigen Schlüssel zu einem größeren wirtschaftlichen Erfolg dar, weil eigene Ressourcen geschont und die Wettbewerbstellung verbessert bzw. der Gewinn trotzdem gleichzeitig erhöht werden kann. Gerade im Zuge der Neuregelung der Eigenkapitalanforderungen für Kreditinstitute, welche in der öffentlichen Diskussion kurz als Basel II-Abkommen bezeichnet wird, haben sich die Bedingungen für die Fremdfinanzierung von Investitionsvorhaben deutlich verschlechtert. Insofern dürfte gerade die Möglichkeit der Nutzung der finanziellen Ressourcen eines Kooperationspartners in Zukunft stark an Bedeutung gewinnen.

Ein erheblicher Teil des hansischen Wirtschaftserfolges basierte auf dem Prinzip, sich bei den Territorialherren eine wirtschaftliche Vorzugsstellung zu verschaffen und diese dauerhaft abzusichern. Territorialherren und Hansekaufleute trafen sich damals gleichsam auf einem Markt für Exklusivitätsrechte, wobei der Territorialherr als Inhaber der staatlichen Monopolgewalt Exklusivitätsrechte gegen finanzielle Mittel oder eine anderweitige Unterstützung anbot und die Hansekaufleute als Nachfrager auftraten. Der Effekt dieser Tauschhandlung war eine offene Diskriminierung der Konkurrenten der Hansekaufleute. In der heutigen Zeit dürfte die Generierung und Absicherung von Exklusivitätsrechten aus mehreren Gründen kaum mehr praktikabel sein. Zum einen würde die Ausstattung einer bestimmten Gruppe von Unternehmen mit Exklusivitätsrechten durch ein Land oder einer wirtschaftlichen Vereinigung (EU, EFTA, ASEAN etc.) sofort mit Retorsionsmaßnahmen der anderen Länder oder Wirtschaftsvereinigungen beantwortet werden, so dass es durch diese Maßnahme kaum zu wirtschaftlichen Vorteilen kommen dürfte. Außerdem ist die Diskriminierung von Konkurrenten über die Wettbewerbs- und Kartellgesetzgebung (in Deutschland beispielsweise das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb) untersagt. Und schließlich würde eine derartige Einflussnahme auf die politischen Entscheidungsträger heute den strafrechtlich relevanten Tatbestand der Bestechung erfüllen und gerichtlich sanktioniert werden. Der Möglichkeit der Einflussnahme der Unternehmen auf die politischen Entscheidungen kommt aber in anderer Hinsicht große Bedeutung zu. So ist die Gruppe der Unternehmer in den politischen Entscheidungsgremien eindeutig unterrepräsentiert. Bereits im Mittelalter haben die Hansekaufleute die Notwendigkeit zur politischen Betätigung erkannt und mittels ihrer Ratsmandate über die Geschicke ihrer Heimatstadt mitentschieden. Würden die Unternehmerpersönlichkeiten auch heute ihren ökonomischen Sachverstand und ihre Interessen stärker in die Stadtparlamente und die überregionalen Parlamente einbringen, so würden daraus sicherlich wirtschaftsfreundlichere Rahmenbedingungen resultieren.

Und schließlich bestand ein weiteres Prinzip der Hansekaufleute aus den verschiedenen Städten, das weiter oben nicht angesprochen wurde, darin, sich in einer Dachorganisation mit einer äußerst flachen und deshalb besonders flexiblen und wirkungsvollen Hierarchie zusammenzuschließen. Diese Dachorganisation bildeten die Hansetage, die bei Bedarf einberufen wurden und auf denen die unterschiedlichsten hansespezifische Problemlagen diskutiert sowie die entsprechenden aufeinander abgestimmten Maßnahmen beschlossen wurden. Auch heutzutage könnten Hansetage für die Unternehmen nicht nur ein geeignetes Forum zum Meinungs- und Gedankenaustausch bilden. Sie könnten auch als Medium für konzertierte

Aktionen zur Lösung wirtschaftlicher Problemlagen genutzt werden, was mit dem positiven Nebeneffekt verbunden wäre, dass ihnen, gerade wegen der institutionellen Absicherung, eine größere öffentliche Aufmerksamkeit zuteil würde. Vielleicht bestünde eine Möglichkeit darin, diese Hansetage der Unternehmen im Rahmen der im Jahre 1980 von Städtevertretern wieder ins Leben gerufenen und seitdem in jeweils einer anderen ehemaligen Hansestadt stattfindenden „Neuen Hansetage“ abzuhalten (vgl. zu den Neuen Hansetagen als Netzwerk ehemaliger Hansestädte [6, S. 1f.]).

Viele der Voraussetzungen, die für das Entstehen eines aufstrebenden Unternehmertums erforderlich sind, dürften im Baltikum gegeben sein. Die neuen wirtschaftlichen Möglichkeiten seit der Beseitigung des Eisernen Vorhangs, der inzwischen erfolgte Beitritt zur Europäischen Union, die historischen Verbindungen nach Westen und Osten, die gut ausgebildete, leistungsorientierte und weltoffene Bevölkerung, die Innovationsfreudigkeit sowie die überaus günstigen Standortbedingungen können als Beleg hierfür angeführt werden. Das Baltikum könnte für die gesamte Europäische Union eine Vorbildfunktion übernehmen. Vielleicht entwickelt sich aus den genannten Bedingungen auch der Geist einer neuen Hanseepoche.

## LITERATUR

1. Buck, F. *Deutschlands Aufgabe im Osten – Die Hanse als Vorbild wirtschaftlicher Zusammenarbeit*: Veröffentlichungen der Stiftung Kulturkreis 2000. Reihe Forum Band 14, Tübingen/Zürich/Paris, 1992.
2. Dollinger, Ph. Die Hanse. In: *Kölnisches Stadtmuseum* (Hrsg.): Die Hanse in Europa, Brücke zwischen den Märkten, 12.-17. Jahrhundert. Köln, 1973. S. 17-38.
3. Hanse, spirit of Hanse, Hanseatic principles, trading strategy, cooperation, slim organisation Müller, M.: Pfeffersäcke unter sich. In: *G/Geschichte*. Ausgabe 3/2004, S. 30-33.
4. ohne Verfasser: *Die Hanse*. In: *G/Geschichte*. Ausgabe 3/2004. S. 20-21.
5. ohne Verfasser: *Die Hanse*, online im Internet unter: <http://www.kkref.krefeld.schulen.net/referate/geschichte/r0590t00.htm> [Abrufzeit 2005-03-13].
6. ohne Verfasser: *Die Hanse heute*, online im Internet unter: <http://www.hanse.org/hanse.php?lg=de> [Abrufzeit 2005-03-20].
7. Pagel, K. *Die Hanse*. Braunschweig, 1983.
8. Schildhauer, J.; Fritze, K.; Stark, W. *Die Hanse*. Berlin, 1974.
9. Brandt, A. von. Die Hanse als mittelalterliche Wirtschaftsorganisation – Entstehung, Daseinsformern, Aufgaben. Aus: Brandt, A. von/Johansen, P./Werveke, Hans van/Kellenbenz, H.: *Die Deutsche Hanse als Mittler zwischen Ost und West*. In: Wissenschaftliche Abhandlungen der Arbeitsgemeinschaft für Forschung des Landes Nordrhein-Westfalen. Band 27. Köln/Opladen, 1963. S. 9-37.
10. Peschke, H.-P. von. Von Ahnen und Ehen. In: *G/Geschichte*. Ausgabe 3/2004. S. 34-35.
11. Vasold, M. Aufbruch an der Trave. In: *G/Geschichte*. Ausgabe 3/2004. S. 22-24.
12. Walker, K. *Das Geld in der Geschichte*. Nürnberg, 1959. online im Internet unter: <http://userpage.fu-berlin.de/~roehrigw/walker/ka9walk.htm> [Abrufzeit 2005-03-13].
13. Ziegler, U. *Die Hanse*. 1. Auflage. Bern/München/Wien, 1994.



## **Hanseatic principles – key to great economic success?**

### **Summary**

For more than half a millennium the Hanse merchants were the dominant economic force in Europe. This economic dominance was not a coincidence but rather the result of numerous personal features and principles promoting performance. Although the medieval Hanse with all its special structures and cultural conditions cannot be revived, some of the economic principles can be applied with the necessary adaptations in the present time. They can be the key to greater economic success for many enterprises in our present and modern times.

**Key words:** Hanse, spirit of Hanse, Hanseatic principles, trading system, cooperation, slim organisation

## **Hanzas principi – ekonomisko panākumu atslēga?**

### **Kopsavilkums**

Vairāk nekā piecsimt gadus Hanzas lieltirgotāji bija dominējošais spēks Eiropā. Šis ekonomiskais spēks nebija nejaušu apstākļu sakritība, bet liela skaita personu mērķtiecības un darbības principu uzlabošanas rezultāts. Lai gan viduslaiku Hanza ar savu specifisko struktūru un kultūras nosacījumiem nevar tikt atdzīvināta, tomēr daži tās ekonomiskie principi, veicot nepieciešamo adaptāciju pašreizējiem apstākļiem, var tikt izmantoti. Tie var kļūt par pamatu straujākai ekonomiskai izaugsmei daudzos uzņēmumos pašreizējā situācijā un nākotnē.

**Atslēgvārdi:** Hanza, Hanzas gars, Hanzas principi, tirdzniecības sistēma, sadarbība, specifiskā struktūra

### FOOTNOTES

<sup>1</sup> Das Wort „hansa“ stammt aus dem althochdeutschen und bedeutet soviel wie „(Kriegs) Schar“, in der sich die Genossen zu einer Fahrtgemeinschaft zusammenschlossen um gemeinsam in der Ferne Waren zu kaufen und zu verkaufen. Darüber hinaus bedeutet das Wort „Hanse“ das Recht zu einer gemeinsam ausgeführten Handelstätigkeit vgl. [3, S. 33].

## **Bāzeles kapitāla jaunā vienošanās kredītu pieejamības kontekstā**

### **Basel New Capital Accord in Credit Availability Context**

**Andris Rigerts**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: andris.rigerts@lu.lv

**Viesturs Brālis**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: time@one.lv

Banku sfēra pakāpeniski sāk pielāgot savu darbību jaunajiem banku kapitāla likumiem jeb Bāzelei II (*Basel II*), kas stāsies spēkā 2007. gadā. Saskaņā ar Bāzeles II noteikumiem bankām jāpanāk ciešāka saistība starp prasībām pret bankas kredītnodrošinājumu un kredītņēmēja riska novērtējumu. Jaunievedumu galvenais mērķis ir nodrošināt mūsdienu finanšu sfēras attīstības pakāpei atbilstošu banku risku vadību un pārskatāmību. Šo mērķi nevar īstenot bez visaptverošas un nopietnas kredītiestāžu procesu un sistēmu restrukturizācijas. Bāzeles kapitāla jauno vienošanās prasību īstenošanai turpmākajos gados būs nepieciešami ievērojami finansiālie un cilvēku resursi, kas var radīt problēmas dažām bankām, kā arī to klientiem – maziem un vidējiem uzņēmumiem.

**Atslēgvārdi:** Bāzele II, banku riska vadība, kapitāla pietiekamība, kredītu pieejamība.

Pēc Bāzeles II kapitāla jauno pietiekamības nosacījumu publiskošanas visā Eiropā, arī Latvijā, mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) vadītāji un īpašnieki izteikuši bažas par kredītu eventuālo sadārdzināšanos un aizņemšanās procesa sarežģīšanos. Ņemot vērā šos apstākļus, Bāzeles Banku uzraudzības komiteja (BBUK, angl. *Basel Committee on Banking Supervision* – BCBS) veica zināmas modifikācijas pieņemtajos dokumentos [1]. Pašreizējā situācijā, īsi definējot Bāzeles II jauninājumus par banku kredītiem MVU, var teikt, ka no bankām tiks prasīts augstāks kapitāla pietiekamības līmenis augstāka riska aizdevumiem. Bankām būs iespēja noteikt par šiem augstāka riska aizdevumiem augstākas procentu likmes vai arī vispār atteikt aizdevumu augsta riska aizņēmējam.

Bāzele II ievieš svarīgas kvalitatīvas izmaiņas banku industrijas regulēšanā. Viens no ievērojamākajiem šo izmaiņu efektiem būs pastiprināta banku vadības fokusēšanās uz risku vadības uzlabošanu. Pret riskiem daudz jūtīgākā pieeja kredītu izsniegšanā – pretēji specifiskajām pieejām, kuras izmanto katra banka un investīciju kompānija

atsevišķi, – pozitīvi iespaidos visu ES finanšu sistēmu kopumā. Tajā pašā laikā, kamēr nav iespējams kvantitatīvi aprakstīt iespējamus efektus, dominēs kvalitatīvā jauno kapitāla pietiekamības prasību novērtēšana.

Šis apskata raksts sastāv no divām daļām. Pirmā daļa veltīta Bāzeles II postulētajiem pilāriem, otrā – Bāzeles II prasību realizācijai MVU kontekstā.

Bāzele II pamatojas uz trīs savstarpēji saistītiem balstiem jeb pilāriem (*Pillars*):

- minimālā kapitāla prasībām (pīlārs Nr. 1);
- uzraudzības pārskata procesu (pīlārs Nr. 2);
- tirgus disciplīnas prasībām (pīlārs Nr. 3).

*1. tabula*

**Bāzeles vienošanās: salīdzinājums**  
**Basel Capital Accord – Comparison**

1988: Bāzele I	2004: Bāzele II
Tikai viens kritērijs – minimālā kapitāla prasības	Trīs pīlāri
Viena pieeja atbilst visiem	Pieeju izvēlne
Vispārīga pieeja	Lielāka riska sensitivitāte

Atšķirībā no Bāzeles I Bāzeles II noteikumus raksturo:

- neatkarīga auditora kredītzsniegšanas pārbaude;
- kredītdarījumu publiskošana;
- kredītriska noteikšana;
- operatīvā riska noteikšana;
- kredītņēmēja riska pakāpes noteikšana.

Bāzeles II mērķus vispārīgā veidā var formulēt šādi:

- kredītu stabilitātes paaugstināšana;
- pasaules finanšu sistēmas stabilitātes nodrošināšana (sākot ar 2007. gadu, Bāzeles II prasības tiek pakāpeniski ieviestas vairāk nekā 100 valstu nacionālajā likumdošanā);
- dažādu kredītinstītūtu izsniedzamo kredītu reglamentācija ar šo kredītinstītūtu pašu kapitāla lielumu;
- banku riska pakāpes saistīšana ar banku pašu kapitāla lielumu;
- kredīta neatgriešanas riska monitorings.

Viens no jauninājumiem, kurš atšķir Bāzeli I no Bāzeles II, ir minimālā nepieciešamā statūt kapitāla aprēķināšanas metodikas izmaiņas, kuras ilustrē šādi salīdzinājumi:

**Bāzele I**

$$\text{Minimālais statūt kapitāls} = \frac{\text{Kapitāls}}{\text{Riska svērtie aktīvi}} \geq 8\%$$

**Bāzele II**

$$\text{Minimālais statūt kapitāls} = \frac{\text{Kapitāls}}{\text{Kredīta risks} + \text{Operatīvais risks} + \text{Tirgus risks}} \geq 8\%$$

Lai arī vienkāršākā metode, kā aprēķināt minimālo kapitālu kredītriska gadījumā, ir balstīta uz reitinga aģentūru novērtējumu, bankām ir iespēja izmantot katrai savus kredītriska novērtēšanas parametrus. Turklāt pirmo reizi no bankām tiek prasīts veidot kapitāla rezerves operacionālā riska vadībai.

Augšminētais labvēlīgi ietekmēs tirgus finansiālo stabilitāti un integrāciju, lai arī šo prasību ieviešana prasīs sarežģītu, kompleksu papildu pasākumu veikšanu. Pēc tam kad 2004. gada jūnijā BBUK publicēja jaunus kapitāla standartus [1], Eiropas Savienībā tika uzsākts starptautiski atzīto kapitāla standartu integrācijas process Eiropas Savienības likumdošanā. Pašreiz Eiropas Savienības valstīm jāizstrādā atbilstošā likumdošana, kurā tiks atspoguļotas visas nepieciešamās Bāzeles II prasības.

Ar jauno struktūru kapitāla pietiekamības aprēķināšanai BBUK ir nodoms atvieglot dažus pašreiz spēkā esošos Bāzeles I (pieņemtus 1988. gadā) nosacījumus. Bāzeles I noteikumi piedāvā samērā neelasīgus kredītriska novērtēšanas nosacījumus, kuri neatbilst banku pašreiz izmantojamajiem risku vadības instrumentiem.

Salīdzinājumā ar Bāzeli I, kas nosaka tikai minimālā kapitāla prasības, jaunā Bāzeles II struktūra balstās uz trim savstarpēji saistītiem pīlāriem: minimālā kapitāla prasībām (pīlārs Nr. 1), uzraudzības pārskata procesu (pīlārs Nr. 2) un tirgus disciplīnas prasībām (pīlārs Nr. 3). Lai efektīvi stimulētu finanšu stabilitātes pieaugumu visā pasaulē, jaunie nosacījumi paredz ciešu saistību starp visiem trim pīlāriem.

Pīlārs Nr. 1 paredz ievērojami uzlabot riska aktīvu izvērtēšanas metodoloģiju salīdzinājumā ar Bāzeli I. Pirmkārt, operacionālais risks tiek ieviests kā jauna riska kategorija, kurai nepieciešams bankām nodrošināt kapitāla segumu. Šī riska kategorija ietver tos riskus, kuri saistīti ar neadekvātu vai neveiksmīgu organizācijas iekšējo, ar cilvēku vai sistēmu saistīto procesu vadību, kā arī ar ārējo faktoru ietekmi. Otrkārt, tiek piedāvātas riska vadības metodes, kuras ļauj noteikt bankas kapitāla atbilstību gan kredītriska, gan operacionālā riska vadības prasībām. Šai gadījumā katra banka var izvēlēties to metodi riska izvērtēšanai, kura vislabāk atbilst bankas specifiskajām vajadzībām.

Pastāv divas visplašāk izmantojamās kredītriska izvērtēšanas metodes – standartizētā pieeja un pieeja, kas bāzēta uz iekšējo reitingu sistēmu (angl. *IRS – Internal Rating System*). Iepriekš riska pakāpes noteikšanai katrai atsevišķai kompānijai izmantoja tikai starptautiski pazīstamas reitinga aģentūras. Šajos novērtējumos līdz šim tika izmantoti banku pašu veiktie noteiktu risku izvērtēšanas faktori. Operacionālā riska jautājumos bankas var aprēķināt savas minimālā kapitāla prasības, balstoties uz to bruto peļņas rādītājiem (standartizētā pieeja un IRB (angl. *Internal Rating Based*) pieeja) vai izmantojot banku pašu modeļus (uzlabotā mērījumu sistēma). Runājot par tirgus risku, jaunā kārtība neparedz būtiskas izmaiņas riska noteikšanas metodikā.

Standartizētā pieeja ir līdzīga pašreiz izmantojamajiem kapitāla pietiekamības rādītāju aprēķiniem. Aprēķiniem pakļautie rādītāji tiek sadalīti aktīvu apakšgrupās, un riska pakāpe tiek piešķirta katrai apakšgrupai atsevišķi, atspoguļojot relatīvo katras apakšgrupas riska pakāpi. Galvenās izmaiņas salīdzinājumā ar Bāzeli I ir ārējo kredītriska reitingu izmantošana par pamatu riska pakāpes noteikšanai un lielāka iespējamo riska pakāpju gradācija. Iepriekšējās banku prasības, kad tika nošķirtas OECD (angl. *Organisation of Economic Cooperation and Development*) valstis (20% riska pakāpe) no ne-OECD valstīm (100% riska pakāpe), turpmāk vairs netiks izmantotas. Tā vietā nacionālajām uzraudzības iestādēm būs pieejamas divas

metodoloģijas riska pakāpes izvērtēšanai. Pirmā no tām nosaka, ka riska pakāpe bankām ir saistīta ar tās valsts reitingu, kurā banka atrodas, otrā – ka riska pakāpi aprēķina, balstoties uz pašas bankas reitingu.

Uz IRB balstītā pieeja kredītriska aprēķināšanai ir viens no galvenajiem inovatīvajiem jaunās Bāzeles II elementiem, jo tas ļauj bankām pašām noteikt tos pamatelementus, kurus tās ņem vērā kapitāla pietiekamības aprēķināšanai. Izmantojot IRB pieeju, nepieciešamais minimālais kapitāls ir balstīts uz varbūtību sadalījumu zaudējumiem, kuri ir iespējami kredītportfeļa un citu finanšu instrumentu radītu saistību neizpildes riska gadījumā. Riska novērtējuma robeža ir viens gads. IRB pieeja kapitāla pietiekamības aprēķiniem nosedz tikai neparedzētos zaudējumus, turpretim pirms tam kapitāla pietiekamības metode tika veidota tā, ka tā nosedza gan paredzamos, gan neparedzamos zaudējumus. Neparedzētie zaudējumi ir tie zaudējumi, kuri parādās virs paredzēto zaudējuma līmeņa un virs citu zaudējumu līmeņa, ja to ticamības pakāpe ir 99,9%. Lai arī kapitāla pietiekamības pieeja ir izstrādāta, lai nosegtu neparedzētos zaudējumus, bankas var segt paredzamos zaudējumus ar savu saimniecisko darbību. Tāpat kā standartizētā pieeja, IRB pieeja nodala aktīvu apakšgrupas, kurām uzraudzības institūcijas katrai piešķir savu riska grupu.

Tā, piemēram, attiecībā uz mazo un vidējo uzņēmumu kredītportfeli (angl. *retail*) jaunā kārtība pieļauj uz kopējo riska ekspozīciju līdz 1 milj. eiro atsevišķam uzņēmumam lietot IRB pieeju, kas dod zināmas priekšrocības salīdzinājumā ar pieeju citiem korporatīvās kredītēšanas veidiem. Citi aizdevumi MVU, kuri netiek klasificēti kā *retail*, var gūt labumu no atvieglojumiem, kuri ir balstīti uz kredītņēmējas kompānijas izmēriem, jo tiek atšķirta attieksme pret lielajām korporācijām un MVU. Šie atvieglojumi stājas spēkā, ja kredītņēmējas kompānijas gada apgrozījums ir starp 5 un 50 miljoniem eiro gadā, un to ietekme samazinās, pieaugot pārdošanas apjomiem. Ekonomiski šāda kompānijas gada apgrozījuma ņemšana vērā, nosakot tās kredītriska pakāpi, ir pamatota ar to, ka saistību nepildīšanas varbūtība mazajām kompānijām tiek novērtēta kā mazāk korelējoša ar kopējo valsts ekonomisko stāvokli, līdz ar to tās rada mazāku risku labi diversificētai bankas aizdevumu struktūrai.

Balstoties uz pīlāru Nr. 2, bankas novērtē savu kapitāla pietiekamību atbilstoši savai iekšējai riska novērtēšanas metodoloģijai, un uzraudzības institūcijas pārbauda, vai dotais specifiskais bankas kapitāla pietiekamības novērtējums kopumā atbilst bankas riska profilam un biznesa stratēģijai.

Atbilstoši pīlāra Nr. 3 principiem bankām tiek izvirzīta prasība publicēt informāciju, kas raksturo bankas biznesa profila galvenos parametrus, risku veidus un bankā praktizēto riska vadības metodoloģiju un aktivitātes. Banku grupām šīs prasības attiecas uz banku grupas augstāko konsolidēto līmeni. Gan kvantitatīvajai, gan kvalitatīvajai informācijai jābūt publiski pieejamai. Tādējādi informācijas atklātības prasība tiek izvirzīta arī kapitāla struktūras un pietiekamības rādītājiem, un līdz ar to šai informācijai jāsaturs detalizēts pamatkapitāla raksturojums. Ir paredzams, ka kredīta, tirgus un operacionālais risks katrs tiks izskatīts atsevišķi. Kredītriska publiskošanai plānots publicēt datus par kredītportfeļa struktūru, galvenajiem kredītu veidiem, ģeogrāfisko un nozaru sadalījumu, kā arī augsta riska vai zaudēto kredītu sarakstus.

Bankām būs nepieciešams izklāstīt atsevišķas detaļas par to iekšējās IRB metodoloģijas izmantošanu, kuras skar galvenos jaunās Bāzeles II struktūras principus.

Runājot par tirgus risku, bankām, kur tas iespējams, nepieciešams apkopot to IRB metodoloģiju pamataspektus un aprakstīt, kā tās izmanto dažādas testēšanas, arī kredītportfeļa stresa un vēsturisko datu (angl. *back testing*) testēšanas metodes.

Svarīgs aspekts, kurš atšķir Bāzeles II ieviešanu atsevišķās Eiropas Savienības valstīs, ir kapitāla pietiekamību nosakošā nacionālā likumdošana katrā no ES valstīm. Lai arī Bāzeles II struktūra un principi ir ieguvuši savu pašreizējo veidu, balstoties uz vienošanos starp atsevišķu ES valstu nacionālo banku uzraudzības institūcijām, kuras ir pārstāvētas BBUK, Bāzeles II struktūrai un principiem ir likumdevēja raksturs, un tie ir saistoši visām Eiropas Savienības valstīm.

Atsevišķo valstu regulējošo nostādņu konverģence un konsekventa Bāzeles II nosacījumu un likumu ieviešana visās Eiropas Savienības valstīs ir svarīga, lai nodrošinātu Eiropas vienotajā tirgū visiem spēlētājiem vienādus nosacījumus. Tomēr jāņem vērā arī dažādām valstīm piemītošie riska faktori; tas nozīmē, ka ir iespējamas Bāzeles II ieviešanas atšķirības valstu nacionālajās likumdošanās. Tā kā ES finanšu sistēma kļūst aizvien un aizvien integrētāka, daži nacionālās likumdošanas ietvaros noteiktie apsvērumi noveco, kļūst mūsdienu situācijai neatbilstoši, un nākotnē tos nepieciešams pārskatīt.

Viens no galvenajiem dažādības aspektiem ir saistīts ar Bāzeles II likumu lietošanas mērogu. Tāpat kā Bāzeles I principus, arī Bāzeles II principus ir paredzēts lietot tikai un vienīgi starptautiski aktīvajām bankām. Tajā pašā laikā kapitāla pietiekamības nosacījumu ieviešana Eiropā attiecas uz visām bankām un investīciju sabiedrībām. Visas finanšu institūcijas, kas nodarbojas ar tām pašām aktivitātēm vai nodrošina vienādus pakalpojumus, līdz ar to tiek pakļautas jaunā kapitāla pietiekamības likuma prasībām, tādā veidā nodrošinot vienādus spēles noteikumus visiem tirgus dalībniekiem ES ietvaros.

Jauno Bāzeles II noteikumu un principu visaptverošais piemērošanas mērogs visā Eiropas Savienībā bija arī par pamatu t. s. „ilgstošas daļējas lietošanas” likumu izstrādei. Kredītriska kontekstā daļēja lietošana nozīmē iespēju lietot vienkāršoto standartizēto pieeju atsevišķām kredītu kategorijām, turpretī pārējām kredītu kategorijām tiek piemērota IRB metodika.

Pastāv uzskats, ka kapitāla jaunie pietiekamības rādītāji negatīvi ietekmēs MVU, privātā investīciju kapitāla un riska kapitāla industriju, kas tiek uzskatīti par galvenajiem ekonomikas izaugsmes virzošajiem spēkiem. MVU ir svarīga nozīme ekonomikas un uzņēmējdarbības izaugsmē. Tie bieži darbojas kā vitāli svarīgi lielo kompāniju apakšuzņēmēji. MVU izmanto relatīvi lielāku banku finansējumu nekā lielie uzņēmumi, un daudziem no tiem ir kredītlīnijas tikai vienā bankā. Pēc Eiropas Komisijas datiem, MVU pārstāv 99% no visiem Eiropas Savienības uzņēmumiem, tajos ir nodarbināti aptuveni 70% no visiem nodarbinātajiem [2]. Līdzīgi skaitļi raksturo arī MVU situāciju Latvijā [3]. Jauno kapitāla pietiekamības noteikumu ietvaros, kuri izriet no Bāzeles II principiem, pastāv bažas, ka kvantitatīvās novērtēšanas metodes, piemēram, IRB pieeja, vairāk uzsvērs finansiālos rādītājus un reitingus nekā kvalitatīvos, – uzņēmēja spējas, produktu idejas vai biznesa plāns. Turklāt kompānijas, kuras būs tikko ienākušas tirgū, nokļūs neizdevīgā stāvoklī, jo tām bieži vien nav nekādas kredītvēstures un reitingu.

Šīs pārmaiņas banku kredītu novērtēšanā var radīt kredīta cenu pieaugumu mazajiem un vidējiem uzņēmumiem, kā arī ierobežot to pieeju ārējam finansējumam. Ņemot

vērā MVU svarīgo lomu ES un Latvijas ekonomikā, tas var atstāt negatīvu ietekmi uz ekonomikas izaugsmi, nodarbinātību un inovāciju ieviešanu. BBUK sava kapitāla jauno pietiekamības noteikumu ieviešanas rezultātā ir veikusi vairākas korekcijas, kurām būtu jāmazina šīs bažas [1]. No šī rezultāta izriet, ka zināmos apstākļos mazā biznesa riska eksponēcijas, piemērojot standartizēto un IRB pieeju, tiek pakļautas preferenciālam (labvēlīgākam) vērtējumam. Pie tam IRB pieeja nodrošina mazāku riska pakāpi tiem MVU, kuriem tiek piemēroti korporācijas vērtējuma kritēriji.

Kopumā diskusijas par potenciāli nelabvēlīgo jauno Bāzeles II principu ietekmi uz mazajiem un vidējiem uzņēmumiem Eiropā ir zaudējušas agrāko intensitāti. Tomēr joprojām pastāv uzskats, ka daži ekonomikas sektori jauno likumu darbības ieviešanas dēļ nokļūs neizdevīgā stāvoklī, it īpaši MVU. Pēc autoru domām, šīs bažas ne vienmēr izdodas pilnībā pārvarēt, īpaši saistībā ar aizdevumiem MVU, kur minimālā kapitāla prasības ir iespējams arī pazemināt. Šāda uzņēmēju viedokļa pamatā ir pieņēmums, ka daudz zinātniskākā kredītriska aprēķināšanas pieeja, kas tiek ieviesta ar Bāzeles II principu ieviešanu, darbosies pret pašiem MVU, it īpaši valstīs, kur dažādu iemeslu dēļ ir izveidojusies mazo kompāniju kapitāla bāzes nepietiekamība. Protams, MVU ar nepietiekamu pamatkapitāla bāzi bankas neuzskatīs par pietiekami pievilcīgām kredīšanai. Šādiem MVU būs gan grūtāk, gan dārgāk pretendēt uz kredītiem, izņemot gadījumus, ja šādas kompānijas piesaista sindicēto pamatkapitālu, kurš atbilst uzraudzības institūciju noteiktajām prasībām.

Bankām vajadzēs daudz vairāk zināt par saviem konkurentiem, par saviem aizņēmējiem, kā arī ievērojami pieaugs kvalitatīvas informācijas nozīme. Aizņēmējiem un potenciālajiem aizņēmējiem jābūt gataviem sniegt bankām precīzu informāciju par savu finansiālo stāvokli maksimāli īsā laika periodā. Aizņēmējiem jābūt gataviem arī uz papildu izmaksām par grāmatvedības un administratīvajiem pakalpojumiem (šīs izmaksas var būt samazinātas, balstoties uz procesu automatizāciju un standartizāciju). Visbeidzot, kredīta izsniegšanas procesam paliekot bezpersoniskākam, palielinās distance starp bankām un MVU no klientu attiecību uzturēšanas viedokļa. Tomēr lielai daļai MVU nevajadzētu just sarežģījumus, jo to iepriekšējā kredīšanas prakse un jurisdikcija daudzos gadījumos tiek balstīta uz iekšējo kredītreitingu vai punktu sistēmu pieeju, kas prasa aizņēmējam sniegt vispusīgu informāciju.

Taču lielā mērā šis satraukums ir saistīts nevis ar pašas Bāzeles II principu nostādņām, bet gan ar MVU neinformētību par banku reitingu sistēmas izmaiņām un to iesniegto projektu izvērtēšanas mehānismiem. Mēs uzskatām, ka šis jautājums var tikt atrisināts, ja tuvāko gadu laikā Bāzeles II principu ieviešanas periodā pastāvēs atklāts dialogs starp bankām un to klientiem. Šo dialogu varētu veicināt gan BBUK, gan arī katras valsts Centrālās bankas, kā arī finanšu un kapitāla tirgu uzraugošās institūcijas.

Īsumā raksturosim galvenos parametrus, ko ietekmē Bāzeles II principu realizācija saistībā ar MVU. Tie būtu šādi:

- maina banku riska izvērtēšanas praksi;
- lielāka jūtība pret klientu risku;
- maina kārtību, kādā bankas piešķir kapitālu neparedzētiem zudumiem;
- maina banku publicēto informāciju;
- maina bankām nepieciešamo informāciju par potenciālo aizņēmēju.

2. tabulā redzams, kā Bāzeles II principu ieviešana ietekmēs kapitāla izmaksas un riska izmaksas.

2. tabula

**Bāzeles II ietekme uz kredīta cenu**  
*Basel II Impact on Loan Pricing*

Izmaksu faktors	Vai Bāzele II ietekmēs?
Līdzekļu izmaksas	nē
Kapitāla izmaksas	jā
Riska izmaksas	jā
Tekošo izdevumu izmaksas	iespējams
Peļņas robeža	nē

MVU problēma gan Eiropā, gan Latvijā ir tā, ka visbiežāk uzņēmumiem ir ierobežots pamatkapitāls un tie vairāk nekā lielās kompānijas ir atkarīgi no aizņemtā kapitāla. Problēmu pastiprina tas, ka, atšķirībā no lielajām kompānijām, tieši MVU ir raksturīgi biežāk nepildīt savas saistības, un MVU vairāk nekā lielās kompānijas cieš no lielāka pamatkapitāla prasībām un aizdevumu cenas pieauguma.

Sākotnējā Bāzeles II dokumenta versija tika publicēta 2001. gadā [4]. Tajā bankas tika uzaicinātas komentēt vienu no galvenajiem Bāzeles II jauninājumiem salīdzinājumā ar Bāzeli I, proti, riska saistību ar noteiktu kapitāla pietiekamības pakāpi, kuras aprēķināšanai bankām jāizmanto uz iekšbankas reitingiem bāzēta metode (IRB). Pēc tam kad bankas bija izteikušas savas domas par augšminēto jautājumu, Bāzeles komiteja konstatēja, ka pastāv zināmas problēmas ar kredītu izsniegšanu tieši MVU, tādēļ tika veiktas zināmas korekcijas kapitāla pietiekamības noteiktajos nosacījumos (sk. 3. tab.).

3. tabula

**Sākotnējo un modificēto kapitāla pietiekamības rādītāju salīdzinājums**  
*Modified Corporate Risk Weight Curve*

Saistību neizpildes varbūtība, %	Sākotnējie kapitāla pietiekamības rādītāji, %	Modificētie kapitāla pietiekamības rādītāji, %
0,03	1,1	1,4
0,1	2,3	2,7
0,25	4,2	4,3
0,5	6,4	5,9
0,75	8,3	7,1
1	10,0	8,0
1,25	11,5	8,7
1,5	12,9	9,3
2	15,4	10,3
2,5	17,6	11,1
3	19,7	11,9
4	23,3	13,4
5	26,5	14,8
10	38,6	21,0
20	50,0	30,0

Avots: Basel Committee, November 2001.



Otra modifikācija, kas tika ieviesta jaunajos noteikumos, ir labāka kredīta nodrošinājuma identifikācija, kas noteikti samazinās bankas zaudējumus saistību neizpildes gadījumā. Tas, savukārt, samazinās kapitāla prasības un līdz ar to ļaus pazemināt aizdevumu cenas MVU. Trešā modifikācija ir zemāka riska reitinga piešķiršana tā dēvētajiem *retail* kredītiem (pretstatā korporatīvajiem kredītiem, kuriem būtu augstāka riska pakāpe), kas ļautu atsevišķos gadījumos, kad MVU nepieciešams pavisam neliels kredīts, bankas iekšējā reitinga ietvaros klasificēt to kā *retail* kredītu.

Kopumā var teikt, ka Bāzeles II ieviešanai nebūs negatīvas ietekmes uz kredītu pieejamību un to cenu MVU lielākajā daļā Eiropas valstu. Bāzeles II ietekmē kapitāla prasības MVU kredītriska nodrošinājumam, visticamāk, varētu samazināties, un bankas iekšējo reitingu (IRB) pieejas plašāka lietošana nesadārdzinās MVU finanšu resursus.

Protams, pastāv variācijas, un atsevišķiem MVU veidiem prasības pret pamatkapitāla pietiekamības rādītājiem pieaugs. Tas izriet no aizņēmēja kredīta kvalitātes, kuru nosaka MVU piederība noteiktai industrijas nozarei, reģionam vai segmentam.

Par argumentēti vissvarīgāko Bāzeles II efektu, no makroekonomiskā viedokļa skatoties, var uzskatīt to, ka tiks uzlabota kredītu novērtēšanas procedūra un sakārtots kapitāla cenas jautājums. Nosakot kapitālam precīzāku cenu, resursu trūkuma apstākļos tie tiks sadalīti starp tiem MVU, kuri spēj tos daudz kompetentāk un profesionālāk izlietot. Palielināsies atgriezto kredītu skaits un summas. Diemžēl pašreiz šo svarīgo efektu kvantitatīvi nav iespējams aprēķināt.

Izejot no Bāzeles II perspektīvās ietekmes uz makroekonomiskajām norisēm, jāatzīmē, ka viens no efektiem varētu būt statūtkapitāla apjoms, kurš bankām būs nepieciešams saistībā ar kredītu izsniegšanu. Izmaiņas banku statūtkapitāla apjomos radīs cenu izmaiņas, un līdz ar to ietekmēs banku kredītu procentu likmes. Tādējādi viens no galvenajiem Bāzeles II principu dzīvī ieviešanas efektiem būs banku depozītu un kredītu procentu likmju starpības izmaiņas.

Finanšu institūciju stabilitātes aspekti un patērētāju intereses paredz, ka regulējošajām institūcijām ir pamatotas bažas par iespējamo attiecīgo finanšu institūciju likviditāti, maksāspēju un tām piemītošo riska pakāpi.

Regulējošajām iestādēm ir jākoncentrējas uz finanšu pakalpojumus sniedošo kompāniju (banku, investīciju kompāniju) drošību un integritāti, kā arī uz to risku aprakstošajiem rādītājiem. Tieši šo iemeslu dēļ Bāzeles II priekšlikumi uzsver bankām svarīgu iniciatīvu – pašu risku analīzes, vadības un kontroles sistēmas – attīstību. Ja bankām ir sava detalizēta risku analīzes metodika, tas var sekmēt bankas izmantot šīs metodikas riska un nepieciešamā kapitāla aprēķiniem.

Kā jau tika minēts, tiek gaidīts, ka galvenais ieguvums no Bāzeles II principu ieviešanas praksē izrietēs no banku lielākas spējas apzināties iespējamos riska faktorus, no stimula uzlabot savu risku analīzes un vadības sistēmu, kā arī no lielāka pamudinājuma korektāk veikt kredītu piešķiršanu un riska novērtēšanu. Realizējot efektīvāku kredītu piešķiršanas politiku, ilgtermiņā tam visam vajadzētu atstāt pozitīvas sekas uz ekonomiku kopumā. Tomēr pašreiz ir grūti aprēķināt šī jaunā kredītu sadales mehānisma iedarbības sekas ar kaut cik vērā ņemamu precizitāti.

Skaidrs, ka jaunajām reformām nebūs acīmredzamu tūlītēju sekas, tās drīzāk parādīsies tālākā perspektīvā. Pierādījums tam, ka lēmumu pieņemšanas process finanšu pakalpojumu jomā ir uzlabojies, būs labāka un efektīvāka kredītu piešķiršana tiem MVU, kuri spēj šos kredītus maksimāli labi izmantot. Šis process noteikti nenotiks bez problēmām. Starp kompānijām, kuras, iespējams, visvairāk ietekmēs jaunā kredītu piešķiršanas sistēma, būs tās, kurām nav pietiekams pamatkapitāls vai arī kuras nespēs veidot pietiekamu sindicēto kapitālu, kuru akceptēs bankas. Pašreiz, protams, ir grūti nosaukt kādus konkrētus skaitļus, kuri varētu raksturot šī procesa efektivitāti, tomēr pat pieticīgi ieguvumi ilgtermiņā var dot ievērojamus labumus.

Rezumējot var teikt, ka jaunā pieeja ierosina definēt plašāku banku diferenciāciju, kā arī akcentē banku korporatīvās pārvaldības mehānismu nozīmi, tirgus disciplīnas pieaugošo lomu, pievēršot lielāku vērību risku analīzes un vadības sistēmām.

Vienlaikus tiek atzīta nepieciešamība veikt agrīno intervenci to notikumu vadībā, kuri potenciāli var kaitēt banku darbībai. Jaunā pieeja stimulē bankas veikt efektīvus pasākumus to vadības informācijas sistēmu uzlabošanai, korektai riska izvērtēšanai un banku kopējā kapitāla novērtēšanai.

Tajā pašā laikā arī nozari regulējošās un uzraugošās institūcijas ir ieguvušas nopietnus pamudinājumus attīstīt un pilnveidot savas uzraudzības metodes un paņēmienus, aktīvāk iesaistoties banku risku profila pārbaudēs. No Bāzeles II principu ieviešanas tiek gaidīts, ka tie sekmēs Eiropas Savienības finanšu sistēmas izaugsmi un stabilitāti. Šis mērķis var tikt sasniegts, stiprinot banku vēlmi padziļināti pētīt un analizēt eventuālos riska faktorus un to vadības papildu iespējas. Sagaidāms, ka jaunie nosacījumi padziļinās tirgus dalībnieku informētības pakāpi, tādējādi dodot ieguldījumu tirgus disciplīnas nostiprināšanā un pozitīvi ietekmējot Eiropas Savienības finanšu sfēru, kā arī ekonomiku kopumā.

## LITERATŪRA

1. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework. Basel Committee on Banking Supervision, 2004.
2. The New Basel Capital Framework and its Implementation in the European Union. *European Central Bank. Occasional Paper Series*, No. 42, 2005, p. 27.
3. Dati par MVU skaitu un tajos nodarbinātajiem Latvijā. Pieejams: <http://www.mazaisbizness.lv/pub/index.php?id=129>.
4. Basel proposals unfair on SME's. *The Banker. Supplement*, June 2002, p. 16–19.
5. What lies beyond compliance? *The Banker. Supplement*, October 2003.
6. Study on the financial and macroeconomic consequences of the draft proposed new capital requirements for banks and investment firms in the EU, Final Report. Price Waterhouse Coopers, 2004.
7. SME's in Europe 2003. *Observatory of European SME's*, No. 7.
8. Fabi, F., Laviola, S. and Marullo-Reedtz, P. The Treatment of SME Loans in the New Basel Capital Accord: Some Evaluations. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 57 (228), 2004, p. 29–70.

## **Summary**

The new capital adequacy rules, commonly known as the Basel II Accord, aim to strengthen the stability of the global financial system, increase the competition of the financial services market and fundamentally change the relationship between banks and their SME clients. With the Basel II agreement, banks are likely to increase their risk-awareness, and this will affect SME's in different ways. First of all, banks will be able to measure the risk of their clients more accurately. Therefore, "riskier" and less stable companies will be confronted with higher costs for their loans and more and more difficult access to finance. With the introduction of new rating systems and instruments for credit scoring, SME's are likely to often face internal rating procedures which will add the feeling of uncertainty of many SME's. In order to avoid this situation, it is vital that banks inform SME's on both how the rating is carried out and what the results of the rating are. With this kind of information, SME's would be able to face the banks rating procedures more confidently by improving their internal management and by providing banks with more accurate revenue and production forecasts.

**Key words:** Basel II, bank risk management, capital adequacy, credit availability.

## **Valsts un komercbanku sadarbības nepieciešamība kreditēšanā**

### **State and Commercial Banks Collaboration Necessity in Crediting**

**Valērijs Roldugins**

A/s “Ogres Komercbanka”

Birznieka-Upīša iela 12, Rīga, LV-1050,

E-pasts: vroldugin@okb.lv

Rakstā aplūkoti jautājumi, kas saistīti ar valsts atbalsta fondu izmantošanu mazo un vidējo uzņēmumu attīstībai. Autors pamato valsts un komercbanku sadarbības nepieciešamību mazo un vidējo uzņēmumu kreditēšanā. Īpaša uzmanība tiek veltīta komercbanku darbībai un efektīvākai Eiropas Savienības struktūrfondu izmantošanas iespējai, tādēļ analizēta valsts aģentūru pamatdarbība, kuru galvenais uzdevums ir atbalsta fondu sadale un garantiju sniegšana. Autors akcentē liela komercbanku skaita piesaistes nepieciešamību papildus finanšu resursu sadales mehānismam un sadarbības nepieciešamību ar maziem un vidējiem uzņēmumiem kreditēšanas sfērā.

**Atslēgvārdi:** komercbankas, kreditēšana, mazie un vidējie uzņēmumi, aizdevumu garantija, valsts atbalsts.

Pēc iestāšanās Eiropas Savienībā vietējiem maziem un vidējiem uzņēmumiem (MVU) radusies iespēja pretendēt uz Eiropas fondu naudu un izmantot to savas komercdarbības nostiprināšanai. Taču Eiropas līdzekļu apgūšanas mehānisms nav tik vienkāršs: Eiropas Savienība paredz daļēju līdzdalību un sponsorē tikai daļu no projekta. Pārējo summu, ja nav brīvu līdzekļu, uzņēmējam nākas meklēt pašam. Šādu uzņēmumu pamatkreditores ir komercbankas, kas galvenokārt ir akumulējušas pamatfinanšu resursus tirgos.

Līdz ar to vairākums komercbanku gandrīz nepiedalās kreditēšanā ar valsts atbalsta fondu izmantošanu. Tajā ir vainojama izveidojusies prakse: valsts aģentūras, slēdzot līgumus, dod priekšroku valsts struktūrām, uzskatot tās kā pamatstarpniekus uzņēmumu kreditēšanā, izmantojot valsts atbalsta fondus.

Šī raksta mērķis ir analizēt valsts atbalsta fondu izmantošanu mazo un vidējo uzņēmumu kreditēšanā un liela skaita Latvijas komercbanku piedalīšanās iespēju meklējumi. Rakstā izvirzīti šādi uzdevumi: izskatīt valsts atbalsta fondu pamatstruktūru; noteikt pamatdalībniekus, kurus iesaistījušas valsts aģentūras mazo un vidējo uzņēmumu kreditēšanai, izmantojot kredītgarantijas; piedāvājuma noformulēšana liela skaita komercbanku iesaistīšanai dotajā procesā.

Pētījumu un materiālu apstrādāšanas procesā izmantotas ekonomiski matemātiskās un statistiskās metodes: vidējo un relatīvo lielumu aprēķināšana, salīdzināšana, dinamikas analīze.

Šodien aktuāls kļuvis jautājums par mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) attīstības tempiem Latvijā. Salīdzinājumā ar pārējām Eiropas Savienības dalībvalstīm Latvijā ir ļoti neliels MVU skaits uz 1000 iedzīvotājiem (18,4; ES – vidēji 51). Mazo un vidējo uzņēmumu ieguldījums Eiropas Savienības IKP ir vairāk nekā 65% (Japānā – 33%, ASV – 46%) un vairāk nekā  $\frac{1}{3}$  nodarbināto. Latvijā no aptuveni 53 000 ekonomiski aktīvo uzņēmumu 99% atbilst mazo un vidējo uzņēmumu kategorijai, kurā nodarbināti 70% no privātā sektorā strādājošajiem. Tas veido 63,2% no IKP [1; 2].

Saskaņā ar 2002. gadā pieņemto Komercedarbības atbalsta kontroles likumu mazām un vidējām komercsabiedrībām jāatbilst šādiem kritērijiem: tās nodarbina ne vairāk par 250 strādājošiem, to gada neto apgrozījums nepārsniedz 23 miljonus latu vai arī bilances kopsūma nepārsniedz 15 miljonus latu. Turklāt tajās ne vairāk kā 25% kapitāla daļu vai balsstiesību pieder vienai komercsabiedrībai vai vairākām komercsabiedrībām, kas neatbilst iepriekšminētajiem kritērijiem.

Maziem un vidējiem uzņēmumiem pieejamākie ir banku piedāvātie finanšu pakalpojumi, kā arī granti jeb valsts atbalsta programmas un privātās un publiskās investīcijas jeb riska kapitālu fondi. Valdība izstrādājusi mazo un vidējo uzņēmumu kreditēšanas programmu, kurā iesaistīta Latvijas Hipotēku un zemes banka (LHZB). Programmas ieviešanai valsts sniedz galvojumu Latvijas Hipotēku un zemes bankai, lai tā varētu aizņemt MVU kreditēšanai nepieciešamos resursus finanšu tirgū. Latvijas Hipotēku un zemes banka izsniedz piesaistītos finanšu resursus aizdevumu veidā MVU, lai veicinātu to izaugsmi un investīcijas komercedarbības plašināšanā.

*1. tabula*

**Latvijas Mazo un vidējo uzņēmumu attīstības programmas 2004.–2006. gadam finansējuma sadalījums no ES un VAP līdzekļiem [1, 28]**

*Latvian Small and Medium Enterprises Development Programme 2004–2006 Financing from the EU and VAP Resources*

Valsts atbalsta programmas	Finansējums, milj. latu			
	2004	2005	2006	Kopā
Atbalsts konsultācijās un komercsabiedrību dalībai starptautiskās izstādēs, gadatirgos un tirdzniecības misijās	2,788	17,545	17,545	37,878
Atbalsts jaunu produktu ražošanas veicināšanā un tehnoloģiju attīstībā	1,027	4,623	4,623	10,273
Atbalsts komercedarbības infrastruktūras modernizācijā	6,582	25,263	28,077	59,922
Atbalsts mazo un vidējo komercsabiedrību riska kapitālam	1,158	5,212	5,212	11,582
Atbalsts nodarbināto kvalifikācijas paaugstināšanai, pārkvalifikācijai un tālākai izglītībai	1,005	4,521	4,521	10,046
Atbalsts konsultāciju pakalpojumiem komercsabiedrības vai pašnodarbinātības uzsākšanai	0,452	2,034	2,034	4,521
Kopā:	13,012	59,198	62,012	134,222

Šobrīd valsts atbalstu uzņēmumiem īsteno Latvijas Garantiju aģentūra (LGA) un Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra (LIAA). LGA ir valsts atbalstīta institūcija, kuras pamatuzdevums ir Aizdevumu garantiju atbalsta programmas ietvaros veicināt investīciju piesaisti Latvijas tautsaimniecības sektoram, atrisinot, galvenokārt, nepietiekamā nodrošinājuma problēmu aizdevumu saņemšanai komercbankās. No 2003. gada 29. maija spēkā ir jaunie valdes apstiprinātie Aizdevumu garantēšanas noteikumi, kam pozitīvu vērtējumu devušas Latvijas komercbankas – galvenie LGA

garantiju izmantotāji; līdz ar to LGA ir atsākusi aktīvu darbību, piedāvājot garantijas MVU sektoram. Kopš 2004. gada LGA ir sākusi realizēt jaunu nacionālo programmu "Riskā kapitāla finansējums".

LIAA ir valsts iestāde, kura atrodas LR Ekonomikas ministrijas pārraudzībā un kuras uzdevums ir piesaistīt ārvalstu investīcijas un veicināt ārējo tirdzniecību. Kopš 2004. gada LIAA ir arī ES Struktūrfondu grantu shēmas apsaimniekotājs un administrē uzņēmējiem paredzētās valsts atbalsta programmas. 2004. gada 27. janvārī MK tika apstiprinātas Latvijas Mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) attīstības pamatnostādnes. Lai realizētu tajās noteiktos ilgtermiņa politikas mērķus, izstrādāta MVU attīstības programma 3 gadu periodam (2004–2006).

Valsts atbalsta programmas finansējums no 2004. līdz 2006. gadam paredz kopējo finansējumu 134,222 milj. latu apmērā. 2005. un 2006. gada finansējums būtiski pieaug salīdzinājumā ar 2004. gada finansējumu. Lielākā daļa finansējuma, kas nav saistīta ar līdzekļu izmantošanu no valsts budžeta, kā tas redzams 1. tabulā, paredzēta komercdarbības infrastruktūras modernizācijai (kopā 59,922 milj. latu), atbalstam konsultācijām un komercsabiedrību dalībai starptautiskās izstādēs, gadatirgos un tirdzniecības misijās (kopā 37,878 milj. latu). Vismazākais finansējums paredzēts konsultāciju pakalpojumiem komercdarbības vai pašnodarbinātības uzsākšanai (kopā 4,521 milj. latu). Eiropas Savienības struktūrfondu sadale ar valsts budžeta līdzekļu piesaisti veido mazāku summu.

2. tabula

**Latvijas Mazo un vidējo uzņēmumu attīstības programmas 2004.–2006. gadam finansējuma sadalījums no ESF un valsts budžeta līdzekļiem [1, 31]**  
***Latvian Small and Medium Enterprises Development Program 2004–2006 Financing from ESF and State Budgetary Resources***

Valsts atbalsta virzieni	Līdzfinansējums	
	no ESF	no valsts budžeta (Ls)
Pētījums par nodarbinātības pakalpojumu kvalitāti un efektivitāti, pārkvalifikāciju un tālākizglītību, jaunu darba tirgus pilnveidošanas pasākumu ieviešanu	225 000	75 000
Nodrošināt nepieciešamo apmācību bezdarbniekiem un darba meklētājiem – apmācības uzņēmējdarbības un pašnodarbinātības uzsākšanai	4 657 757	1 552 586
Nodrošināt nepieciešamo apmācību un konsultācijas sociālās atstumtības riska grupām, to vidū invalīdiem uzņēmējdarbības un pašnodarbinātības uzsākšanai	857 533	214 383
Valsts atbalsts īpaši jutīgo iedzīvotāju kategoriju biznesa kreditēšanai, subsidēto darba vietu izveidei	–	500 000
Nodrošināt studentiem un izglītojamiem prakses vietas uzņēmumos	724 500	241 500
Nelauksaimnieciskās uzņēmējdarbības attīstības sekmēšana lauku teritorijās – lauksaimniecisko un lauksaimniecībai tuvu aktivitāšu dažādošana	3 825 680	1 496 680
Nelauksaimnieciskās uzņēmējdarbības attīstības sekmēšana lauku teritorijās – lauku tūrisma attīstība	3 060 680	1 197 480
Kredītprocentu subsīdiju pieejamība MVU	4 300 000	4 300 000
Nelauksaimnieciskās uzņēmējdarbības attīstības sekmēšana lauku teritorijās – amatniecības attīstība	2 040 680	798 320
Kopā:	19 691 830	10 375 949

Kā redzams, budžeta līdzekļi no kopējā resursu sadales apjoma ir 34,5%. Ja summētu kopējo finansējumu, programmas darbības laikā plānotais atbalsta finansējums ir 164,290 milj. latu (134,222 + 19,691 + 10,375), no kuriem ES finansējums – 115,313 milj. latu, Latvijas puses finansējums – 48,977 milj. latu.

Latvijas Garantiju aģentūras Aizdevumu garantiju atbalsta programmas mērķis ir nodrošināt iespēju uzņēmējiem saņemt aizdevumu situācijā, kad pašu nodrošinājuma apjoms nav pietiekams kredītresursu piesaistei. Programmas ietvaros tiek sniegts atbalsts Latvijas maziem un vidējiem uzņēmumiem garantiju veidā, ko savā vārdā izsniedz LGA.

Aizdevumu garantiju sistēmas pilnveidošanai ir izstrādāta un apstiprināta nacionālā programma „Aizdevumu garantiju sistēmas attīstība”. Programmas īstenošanai paredzēts piesaisīt resursus 10,3 milj. latu apmērā no 2004. gada līdz 2006. gadam. 2004. gadā Latvijas Garantiju aģentūra izsniedza garantijas kopumā 20 uzņēmumiem, par kopējo summu 657 818 latu. Tas ļāva uzņēmējiem piesaisīt investīcijas kredītresursu veidā 1 285 154 latu apjomā [6, 2].

LGA garantiju saņemšanas noteikumi paredz vienotu kārtību, nosacījumus un pienākumus visām bankām Latvijā. MVU vadītājiem šīs programmas ietvaros iespējams saņemt aizdevumu biznesa uzsākšanai un attīstībai. LGA garantijas paredzētas 3 veidu projektiem: komercdarbības sākējiem, MVU uzņēmējdarbības veicināšanai un MVU uzņēmējdarbības attīstībai. Uz Latvijas Garantiju aģentūras aizdevumu var pretendēt:

- LR reģistrētie mazie un vidējie uzņēmumi;
- strādājošo skaits līdz 250 darbiniekiem;
- gada neto apgrozījums līdz Ls 23 milj. vai bilances vērtība nepārsniedz Ls 15 milj.

Garantijas piešķiršanas nosacījumi:

- garantijas maksimālais apjoms – līdz 70% no neatmaksātās aizdevuma pamatsummas un procentu daļas;
- maksimālā vienas garantijas summa – Ls 100 000;
- garantiju termiņš – 8 gadi, ar iespēju pagarināt līdz 10 gadiem;
- soda naudas, līgumsodi un cita veida maksājumi garantiju programmā netiek kompensēti.

Par garantijas izsniegšanu jāmaksā komisija līdz 3% no maksimālās garantētās summas. LGA Aizdevumu garantēšanas noteikumi paredz, ka “garantijas tiek piešķirtas vidēja un ilgtermiņa Aizdevumiem, kas ir paredzētas sākotnējam investīcijām uzņēmumā – pamatlīdzekļu, ēku un iekārtu iegādei, kā arī nemateriāliem ieguldījumiem – patentu iegūšanai un tehnoloģiju apgūšanai ar mērķi palielināt uzņēmuma konkurētspēju un sekmēt turpmākās investīcijas uzņēmuma attīstībā”.

Praktiski garantijas saņemšana notiek šādi: piemēram, uzņēmumam nepieciešams kredīts 50 000 latu apmērā, bet paša nodrošinājums novērtēts par summu 30 000 latu. Tādā gadījumā Latvijas Garantiju aģentūra garantē bankai 20 000 latu, par kuriem uzņēmējs maksā komisijas naudu – 3% no 20 000 latu jeb 600 latu. Garantijas kompensācijas shēma paredz trīspusēju sadarbību starp aizdevēju, aizņēmēju un valsti, tas ir, LGA. Būtībā garantiju saņemšanas shēma ir salīdzinoši vienkārša,

ja neņem vērā to, ka pirmais šķērslis rodas, uzņēmējam apmeklējot banku, jo bez nodrošinājuma bankas vēlas iepazīties arī ar biznesa plānu un uzņēmuma finanšu pārskatiem. Aizdevuma garantiju galvenā priekšrocība ir MVU pieeja kredītiem nepietiekama nodrošinājuma gadījumā, galvenais trūkums – uzņēmējs kredītu bankā var nesaņemt cita iemesla dēļ, piemēram, finanšu nestabilitātes dēļ, kuru LGA palīdzība neparedz.

3. tabula

### LGA aizdevumu garantiju maksimālais apjoms vienam projektam [4, 7]

#### *Maximum Volume of LGA Guarantee for One Project*

Projekta mērķis	Pasākumi	Garantijas maks. summa (tūkst. latu)	Garantijas maks. apjoms (% no kredīta)
1. MVU komercdarbības uzsācēju projekts	Investīciju projektu garantijas	100	70%
2. MVU komercdarbības veicināšanas projekts*	Aizdevumu garantijas tehnoloģiju nodošanā, iegādājoties patentu tiesības, licences, speciālo profesionālo informāciju vai nepatentētas tehniskās zināšanas	20	50%
3. MVU komercdarbības attīstības projekts**	Investīciju projektu garantijas	250	50%

\* MVU komercdarbības uzsācēju projekts: finanšu–saimniecisko darbību veic ne ilgāk kā divus gadus (+/- 3 mēneši), saskaņā ar finanšu pārskatiem (var būt reģistrēts arī agrāk nekā pirms diviem gadiem, bet salīdzinoši būtiska finanšu–saimnieciskā darbība nav veikta).

\*\*MVU komercdarbības attīstības projekts:

- finanšu–saimniecisko darbību veic ilgāk nekā divus gadus (+/- 3 mēneši);
- ja konkrētās komercsabiedrības finanšu–saimnieciskā darbība pastāv mazāk par diviem gadiem, bet uzņēmuma menedžmentam un/vai īpašniekiem ir pierādāma pieredze attiecīgās nozares komercdarbībā;
- ja jau strādājošs komersants uzsāk darbību jaunā nozarē [4, 7].

Veids, kā izklūt no šādas situācijas, ir sadarbība ar riska kapitāla fondu, tā iegūstot nepieciešamo starta kapitālu, par kuru fonds saņem pretī uzņēmuma daļas. Ieguldījuma mērķis ir veicināt uzņēmumu straujāku izaugsmi un attīstību. Riska kapitāla fonds līdz ar pārējiem uzņēmuma īpašniekiem uzņemas daļu no uzņēmējdarbības riska, atbilstoši tam arī sagaida paaugstinātu atdevi.

Šobrīd riska kapitāla tirgu raksturo nepietiekami attīstīta riska kapitāla piedāvājuma puse, kā arī izpratnes trūkums MVU vidū par riska kapitālu kā vienu no finansēšanas instrumentiem. Lai veicinātu finansējuma pieejamību MVU, nepieciešams veicināt jaunu riska kapitāla tirgus dalībnieku veidošanos Latvijā. Bez publiskā sektora līdzfinansētu instrumentu izveides to nebūs iespējams sasniegt.

Lai risinātu šo problēmu, izstrādāta un Eiropas Komisija apstiprinājusi (Eiropas Komisijas 23.12.2004. lēmums C (2004)5653) Valsts atbalsta programmu “Riska kapitāla finansēšana maziem un vidējiem uzņēmumiem”. Valsts atbalsta programmu (VAP) ietvaros paredzēts izveidot riska kapitāla fondus, kuri veiks ieguldījumus MVU. Tā kā riska kapitāla ieguldījums atkarīgs no biznesa plāna, nevis no nodrošinājuma vērtības, kā tas ir komercbanku kredītu gadījumā, VAP ieviešana veicinās MVU pieeju finansējumam situācijās, kad pašu kapitāls ir nepietiekams, bet komercdarbības risks ir par augstu kredīta saņemšanai.



Jaunizveidotie riska kapitāla fondi turpinās savu darbību 7–10 gadus. Kopējais VAP finansējums ir 10,6 miljoni latu, ko veido Eiropas Reģionālā attīstības fonda un valsts budžeta finansējums. VAP ieviešanas nodrošināšanai 2005. gada 2. jūnijā tika apstiprināta nacionālā programma “Riska kapitāla finansējums” un projekts “Riska kapitāla sistēmas attīstība”.

Nacionālās programmas “Riska kapitāla finansējums” mērķis ir nodrošināt efektīvu publiskā sektora līdzfinansētu instrumentu izveidi un funkcionēšanu, kas veicinātu riska kapitāla pieejamību un sekmētu komercdarbību Latvijā. Programmas ietvaros paredzēts realizēt riska kapitāla sistēmas attīstības projektu, kura ieviešanu veiks SIA “Latvijas Garantiju aģentūra” sadarbībā ar Ekonomikas ministriju.

Mazām un vidējām komercsabiedrībām, it īpaši uzsākot darbību, raksturīgs augsts uzņēmējdarbības risks. Arī banku piedāvātie aizdevumu nosacījumi tiem ir grūti izpildāmi, bet iekrāt kapitālu pašu spēkiem daudziem komersantiem ne vienmēr iespējams, tādēļ pieeja finansējumam apgrūtināta. Nacionālās programmas ietvaros izveidotie riska kapitāla fondi veiks ieguldījumus MVU, pretī saņemot to kapitāldaļas, tādējādi kļūstot par komercsabiedrības līdzīpašniekiem. Tā kā riska kapitāla ieguldījums atkarīgs no biznesa idejas un spējas to realizēt, nevis no nodrošinājuma vērtības, kā tas ir komercbanku kredītu gadījumā, programmas ieviešana atvieglos MVK pieeju finansējumam.

Programmas ieviešana ilgs līdz 2008. gada 31. augustam, savukārt, izveidotie riska kapitāla fondi turpinās darboties vēl 4–7 gadus, lai nodrošinātu maksimālu atdevi no veiktajām investīcijām.

Latvijā šobrīd ir pārstāvēti divi fondi, kuru tiešā atbalsta auditorija ir mazie un vidējie uzņēmēji: Uzņēmējdarbības valsts atbalsta fonds (UVAF) un Mazo un vidējo komersantu atbalsta fonds (MVKAF). Tiem papildu investīcijas iespējams piesaistīt arī no Latvijā pārstāvētiem starptautiskiem riska fondiem, taču tie pārsvarā izvēlas iesaistīties tikai lielos uzņēmumos.

Ekonomikas ministrija sadarbībā ar uzņēmējus pārstāvošām organizācijām izstrādājusi Latvijas Mazo un vidējo uzņēmumu attīstības programmu 2004.–2006. gadam.

Programmas mērķus paredzēts sasniegt, radot labvēlīgu uzņēmējdarbības vidi, nodrošinot finanšu atbalsta pakalpojumu pieejamību gan MVU, gan uzņēmējdarbības uzsācējiem, kā arī attīstot cilvēkresursus un sekmējot jaunu uzņēmējdarbības iniciatīvas rašanos un attīstību. Paredzēts arī sekmēt MVU konkurētspējas pieaugumu Latvijas, ES un ārējos tirgos un veicināt MVU attīstību teritorijās ar zemu sociālekonomisko attīstību.

Jaunā programma ietver arī MVU attīstības kreditēšanas programmu, kuras otro posmu jau šobrīd turpina realizēt Latvijas Hipotēku un zemes banka – tā plāno aizdevumos izsniegt 30 milj. eiro. Šie Hipotēku bankas aizdevumi ir ar samazinātām nodrošinājuma prasībām un kredītprocentu likmēm. Programma papildus paredz arī riska kapitāla fonda izveidi un funkcionēšanu, Latvijas Garantiju aģentūras garantiju sniegšanu, konsultācijas uzņēmumiem.

Svarīga vieta MVU atbalsta sistēmā ir Latvijas Hipotēku un zemes bankai (LHZZB), kas ir vienīgā valsts banka Latvijā. Šobrīd ir iespējams piedalīties valsts atbalsta programmās maziem un vidējiem uzņēmumiem. LHZZB ir atbildīga par aizdevumu

izsniegšanu mazo un vidējo uzņēmumu kreditēšanas programmas ietvaros no 2004. līdz 2006. gadam. Programmas realizācijai valsts LHZB piešķirusi garantijas 10 milj. latu apmērā, tādējādi MVU nodrošināta pieeja finansējumam, – arī mērķa grupām: sievietēm uzņēmējām, īpaši atbalstāmo reģionu uzņēmējiem, uzņēmējdarbības uzsācējiem uzņēmumu attīstībai. Programmas pirmā posma finansēšanā un realizēšanā piedalās Vācijas attīstības banka *Kreditanstalt für Wiederaufbau* un *Nordic Investments Bank* [12, 3].

Programmas līdzšinējā realizācija būtiski veicinājusi kapitāla pieejamību MVU, kā arī komercbanku iesaistīšanos aktīvākā MVU aizdevumu piedāvāšanā.

2002. gada 26. novembrī Ministru kabinets akceptēja MVU attīstības kreditēšanas programmu (otro posmu) turpmākajiem trīs gadiem, paredzot valsts galvojumu 20 milj. latu apjomā LHZB, lai tā varētu aizņemties finanšu tirgū MVU kreditēšanai nepieciešamos resursus. Programmas otrā posma finansēšanā un realizēšanā piedalās *European Investment Bank* un *European Investment Fund*. Šī programma paredz to MVU skaita pieaugumu, kuriem pieeja aizdevumiem apgrūtināta sakarā ar nepietiekamu nodrošinājumu, kredītvēsturi u. c. iemesliem. 2004. gada 21. janvārī LHZB sāka kreditēšanu MVU attīstības kreditēšanas programmas (otrā posma) ietvaros. Tajā turpinās ES programmu atbalstītu specifisku MVU projektu finansēšana. Atbalstu saņem uzņēmējdarbības uzsācēji, strauji augošie MVU, MVU īpaši atbalstāmos reģionos un sieviešu vadītie mazie un vidējie uzņēmumi. MVU attīstības kreditēšanas programmas otrajā posmā līdz 2005. gada 31. martam bija izveidotas vairāk nekā 1699 jaunas darba vietas, jaundibināti 97 uzņēmumi.

Kopējā MVU attīstības kreditēšanas projekta otrā posma ietvaros piešķirto aizdevumu summa ir 24,3 milj. latu. Aptuveni 40% no aizdevumiem piešķirti valsts galvotām kredītlīnijām (*European Investment Bank* (EIB) kredītlīnija – 14,8 milj. EUR un *Kreditanstalt für Wiederaufbau* (KfW) kredītlīnija – 3,9 milj. latu).

Aizdevumi ar īpašu atbalstu speciālo programmu ietvaros piešķirti 273 MVU par kopējo summu aptuveni 10 milj. latu. Lielākā daļa šo aizdevumu piešķirti MVU atbalstāmos reģionos (aptuveni 4,1 milj. latu), uzņēmējdarbības uzsācējiem (aptuveni 2 milj. latu), sieviešu uzņēmumiem (aptuveni 1,8 milj. latu) un strauji augošiem MVU (aptuveni 2,1 milj. latu).

Hipotēku un zemes bankas kredītus izsniedz MVU pēc šādiem kritērijiem:

- strādājošo skaits nepārsniedz 250 cilvēku (kā arī uzņēmumu grupas, kurā ietilpst šis uzņēmums kopā ar meitas uzņēmumiem, kuros tiem pieder 25% un vairāk kapitāldaļu, nepārsniedz 250 cilvēkus);
- uzņēmuma vai uzņēmumu grupas gada neto apgrozījums nepārsniedz Ls 28 milj. un bilances kopsumma nepārsniedz Ls 19 milj.;
- uzņēmuma privātais kapitāls nav mazāks par 51% (Latvijā reģistrētais);
- aizdevuma pieteikuma izskatīšanas maksa – Ls 25;
- aizdevuma izsniegšanas un noformēšanas maksa – 0,6–1% no aizdevuma summas;
- aizdevuma līdzekļu rezervēšana – 1–2% gadā;
- aizdevuma konta apkalpošana – Ls 2 mēnesī.

Aizdevums tiek piešķirts projektiem, kas atbilst labai uzņēmējdarbības praksei un kuru mērķis ir pamatots un aktuāls; paredzams, ka saražotajai produkcijai vai

sniegtajiem pakalpojumiem būs pieprasījums un tie būs konkurētspējīgi, projekts spēs nodrošināt pozitīvu naudas plūsmu, kas segs gan pašreizējos izdevumus, gan maksājumus bankai, kā arī paliks atlikums peļņai un nākotnes investīcijām.

Bankā netiek kreditēti apgrozāmie līdzekļi, darījumi ar nekustamiem īpašumiem, azartspēļu, ieroču, tabakas ražošanas un tirdzniecības bizness, finanšu starpniecība, primārā lauksaimniecība, zvejniecība, kuģu būve, transports, tērauda un mākslīgo šķiedru ražošana. Ir iespējams saņemt aizdevumu gan darbības uzsākšanai, gan attīstībai.

Lai saņemtu aizdevumu, uzņēmējam jāiesniedz bankai projektam atbilstošs biznesa plāns. To izvērtējot, pirms aizdevuma izsniegšanas tiek konstatēts investīcijas ekonomiskais pamatojums un atbilstība tirgus situācijai.

Aizdevuma maksimālā summa ir Ls 700 tūkst. ekvivalents, aizdevumu var saņemt LVL, EUR vai USD. Aizņēmējam jāpiedalās projektā ar savu ieguldījumu (finansiālu vai mantisku) vismaz 10% apmērā. Aizdevuma termiņš nedrīkst pārsniegt investīcijas lietderīgo dzīves ilgumu un būt atkarīgs no aizdevuma mērķa. Maksimālais termiņš – 10 gadi.

Ķīlas nodrošinājums, ja ir iespējams piesaistīt aizdevuma garantijas, pirms garantijām pieļaujams līdz pat 150% (aizdevums/ķīla). Mikroaizdevumiem (līdz Ls 17 tūkst.) kā ķīlas nodrošinājums ir pieļaujams tikai īpašnieka privātais galvojums.

Aizdevuma atmaksas grafiks tiek noteikts katram aizņēmējam individuāli, ir iespējams atlikt pamatsummas atmaksu līdz 2 gadiem, ja tas ir saistīts ar ilgstošu projekta ieviešanu un ražošanas attīstību.

Kopš 2005. gada 1. jūlija Hipotēku bankā izveidota un sākusi darboties jauna struktūrvienība – Atbalsta programmu pārvalde, kuras pamatuzdevumi ir apstiprināto valsts atbalsta programmu īstenošana, finanšu pieejamības uzlabošana uzņēmumiem, kredītu izsniegšana ekonomiski pamatotiem un realizējamiem komercdarbības projektiem, kurus paaugstināta riska vai nepietiekama nodrošinājuma dēļ nefinansē bankas (īpaši komercdarbības uzsācējiem un strauji augošām mazām un vidējām komercsabiedrībām). Pārvaldes uzdevumos iekļauta iedzīvotāju iesaistīšana komercdarbībā, citu banku iesaistīšana valsts atbalsta programmu realizācijā, starptautisko projektu īstenošana komercdarbības atbalsta jomā, jaunu programmu projektu izstrāde.

Lai veicinātu finanšu pieejamību un konkrēti – mazo un vidējo uzņēmumu aizdevumu galvojumu pieejamību, 2004. gadā uzsākta aizdevumu galvojumu programma. Īstenojot attīstības bankas funkcijas, galvojumu programmu uzņēmējdarbības atbalstam īsteno Hipotēku banka, sniedzot galvojumus tikai citu banku klientiem.

MVU aizdevumu garantiju programma atbilst valdības politiskās plānošanas dokumentu nostādņēm – Attīstības plānam, Latvijas MVU attīstības programmai 2004.–2006. gadam. Attīstīto valstu pieredze liecina, ka vidēji tikai 50% no pieprasījuma tiek nodrošināti pēc mikroaizdevumiem un uzsācēju aizdevumiem. Savukārt, Latvijā attiecīgais aizdevumu pieprasījums labākajā gadījumā tiek apmierināts par 25%. Šādas situācijas izveides iemesls: aizdevumu izsniegšanu galvenokārt kavē divi būtiski jauno un mazo uzņēmumu trūkumi: kredītvēsture un ķīlas prasības.

Galvojumu mērķis ir uzlabot finanšu pieejamības nosacījumus tiem MVU, kuru nodrošinājuma apjoms nav pietiekams kredītresursu piesaistei. Sniedzot

aizdevumu galvojumus, tiks veicināta Latvijas uzņēmumu attīstības un konkurētspējas nostiprināšana, nodrošinot nodarbinātības pieaugumu, iedzīvotāju sociālo un ekonomisko apstākļu uzlabošanu un mazinot sociālo spiedienu valstī.

2004. gadā Hipotēku banka turpināja īstenot attīstības programmas, kuru ietvaros valdības uzdevumā tiek sniegts atbalsts noteiktām uzņēmēju un iedzīvotāju grupām. Bankas īstenotās valstiskā līmeņa programmas ir šādas: Mazo un vidējo uzņēmumu programma, kuras ietvaros tiek piedāvāti MVU pamatprogrammas un speciālu programmu aizdevumi (strauji augošo MVU, uzņēmējdarbības uzsācēju, sieviešu un īpašu atbalstāmo reģionu MVU kredīti), kā arī Mājokļu attīstības kreditēšanas programma, Lauksaimniecības ilgtermiņa investīciju aizdevumu programma, Lauksaimniecībā izmantojamās zemes iegādes kreditēšanas programma, Energoefektivitātes fonda aizdevumi un projekts "Mājokļa sanācības iniciatīva enerģijas taupīšanai". 2004. gadā īpaša uzmanība tika pievērsta mikrokredītu (līdz EUR 25 000) izsniegšanai un sadarbībai ar kooperatīvajām krājaizdevu sabiedrībām.

2004. gada aprīlī Hipotēku banka un Norvēģijas–Latvijas uzņēmējdarbības attīstības fonds kopīgi izveidoja jaunu riska kapitāla fondu. Tas ir mazo un vidējo komersantu atbalsta fonds, kas piedāvā Latvijā reģistrētām mazām un vidējām komercsabiedrībām riska kapitāla finansējumu. Atbalsta fonds darbojas kā pilotprojekts, pārbaudot programmā iecerēto ideju, principu un struktūru piemērotību. Fonda darbība plānota līdz 2014. gadam, šajā laikā fondam būtu jāfinansē vismaz 40 projekti.

Hipotēku banka ar valsts un ES atbalstu MVU kreditēšanas programmas ietvaros 2004. gadā izsniedza 451 aizdevumu Ls 19 milj. apjomā. Programmas ietvaros banka finansē uzņēmējus biznesa uzsākšanai. Pieprasījums pēc aizdevumiem ir liels, tomēr stingrāku prasību dēļ Hipotēku banka 2005. gadā plānoja izsniegt aizdevumus tādos pašos apjomos kā 2004. gadā. Kopumā, pēc banku speciālistu teiktā, aizdevēji ir kļuvuši labvēlīgāki pret MVU, tomēr joprojām visas idejas, pat labas, nevar realizēt, īpaši, ja uzņēmējs ir uzsācējs. MVU izaugsmes tempi ir lēni, un, iespējams, tajā ir vainojami paši uzņēmumi [7, 3].

Hipotēku banka pievēršas drosmīgāku, riskantāku MVU projektu realizācijai un turpmāk sevi redz kā MVU papildinošu finansētāju paralēli citām bankām. Joprojām ir problēmas ar MVU kredītu atmaksu, tomēr tās ir atrisināmas.

Ogres komercbankas kredītpolitika ir izstrādāta, lai ņemot vērā bankas darbības stratēģiju, noteiktu kreditēšanas pamatprincipus un, efektīvi pārvaldot risku, nodrošinātu kredītportfeļa kvalitāti un aizsargātu bankas aktīvus, kā arī nodrošinātu bankas darbības atbilstību LR likumdošanas un Finanšu un kapitāla tirgus komisijas norādījumu prasībām.

Ogres komercbanka izstrādājusi savu MVU iedalījumu:

- vidējais uzņēmums – apgrozījums 200 tūkst. – Ls 1 milj.;
- mazais uzņēmums – apgrozījums 50 tūkst. – Ls 200 tūkst.;
- menedžmenta komisija – 0,5% no pieprasītās summas;
- kredīta noformēšanas izmaksas – Ls 25.

Banka izsniedz kredītproduktus arī maziem un vidējiem uzņēmumiem, pamatojoties uz klienta apgrozījumu bankā un piedāvāto nodrošinājumu, ja atmaksas avots ir drošs un klienta kredītspēja pietiekama. Šādos gadījumos banka saskaņā ar procedūru identificē, novērtē, pārbauda un kontrolē pārveduma un tās valsts risku,

kuras rezidents ir klients. Kredītprodukti tiek sniegti tikai klientiem ar nevainojamu lietišķo reputāciju un stabilu finanšu stāvokli.

Uzsākot biznesu un sadarbību ar banku, uzņēmēji pirmo kredītu parasti saņem, kā nodrošinājumu iekļīlājot kādu savu īpašumu: dzīvokli, automašīnu vai tamlīdzīgi, jo bankai nav pārliecības par viņu tikko uzsāktās uzņēmējdarbības veiksmīgu turpinājumu. Pret biznesa plānu vien Ogres komercbanka finansējumu nepiešķir, un nodrošinājuma esamība ir obligāts nosacījums aizņēmuma saņemšanai jaunam uzņēmumam.

Maziem un vidējiem uzņēmumiem Ogres komercbanka piedāvā šādus kredītu veidus: investīciju kredīts; kredītlīnija; overdrafts bez nodrošinājuma; kredīts apgrozāmo līdzekļu finansēšanai.

Izšķiroties par esošā uzņēmuma jauna projekta finansēšanu, banka vienmēr izvērtē trīs faktorus:

- aizņēmēja esošo un prognozējamo naudas plūsmu, kurai būtu jāpārsniedz attiecīgā perioda kopējais maksājums par kredītu vismaz par 30%;
- paša aizņēmēja līdzdalību, kam jaunos projektos būtu jābūt vismaz 30%;
- aizdevuma piedāvāto nodrošinājumu – ja tas ir nekustamais īpašums, banka finansē līdz 80% no tā vērtības, ja pamatlīdzekļi – līdz 50%.

To, ka uzņēmēji kredītiestādei spēj lietpratīgi pamatot savas komercdarbības perspektīvas un aizņēmuma nepieciešamību, liecina fakts, ka aizvien vairāk cilvēku vērsas bankā ar pārliecināti izstrādātiem biznesa plāniem, kuri pamatoti ar kvalitatīviem aprēķiniem. Banka tos cenšas atbalstīt un attīstīt. Īpaši aktuāli tas ir pašlaik, kad Latvija iestājusies ES un vietējam sabiedrībā nepieciešami resursi, lai saglabātu konkurētspēju jau visā Eiropas Savienības tirgū. Pašlaik Latvijā ir ļoti sarežģīti izdomāt ko jaunu banku pakalpojumu jomā. Galvenais, uz ko var balstīties un uzvarēt saspringtajā cīņā, – piedāvāt jau zināmu produktu, kurš precīzi pielāgots konkrēta klienta vajadzībām. Tā ir reģionālā komercdarbībā iesaistītas bankas priekšrocība. No paša darbības sākuma bankas politikas mērķis bija iet pie klienta, piedāvāt apkalpošanu uz vietas, jo Latvijai, kaut arī tā nav liela valsts, piemīt lielas reģionālas atšķirības, tātad arī pārstāvībai un uzņēmējdarbībai dažādās valsts vietās ir savas raksturīgās īpatnības. Latvijas Zemgales reģionā vairumā gadījumu mūsu klientu komercdarbība vēsturiski un ģeogrāfiski ir saistīta ar lauksaimniecību, ar lauksaimniecības produkcijas pārstrādāšanu. Palielinās lauksaimniecības nozares pievilcīgums, jo Eiropas Savienības teritorijā šīs sfēras darbība ir visvairāk aizsargāta, sakārtota un kontrolēta.

Klientu vidū ir dažādu tautsaimniecības nozaru pārstāvji. Tie ir gan pārvaldātāji, gan enerģētikas un lauksaimniecības sektorā, gan kokapstrādē strādājošie. Visievērojamākā aizdevumu koncentrācija bankas portfelī ir saistīta ar apstrādes uzņēmumiem un tirdzniecību. Šajās nozarēs iesaistīti ap 23% aizdevumu atlikumu. Šo sabiedrību riska predispozīcija nav pārmērīga. Vairumam sabiedrību ir pietiekami daudz kapitāla, un tās tiek labi pārvaldītas.

Vietējam banku pakalpojumu tirgum piemīt ierobežotas iespējas, tāpēc banka paredz darboties gan Latvijas ietvaros, gan ārpus tiem. Tā piedāvā visdažādākos pakalpojumus gan nerezidentiem, gan tiem rezidentiem, kuru komercdarbība tiek realizēta ārējā tirgū. Nerezidentiem izsniegto kredītu daudzums pieaug; tas bankai ir izdevīgi, jo tā nerezidentiem izsniedz īslaicīgus kredītus ar augstāku kredīta likmi nekā rezidentiem.

Iestāšanās ES vietējiem maziem un vidējiem uzņēmumiem paver jaunus tirgus un iespējas, izvirza citas prasības. Latvijas uzņēmumi spēs piedāvāt Eiropas Savienības patērētājiem cenas ziņā konkurētspējīgu produkciju, jo vietējā biznesa ražošanas izdevumu līmenis ir zemāks. Taču mūsu ražotāju vājā vieta ir zemā ražošanas efektivitāte, kuras iemesls ir nepietiekami attīstīta tehnoloģija un zema darba produktivitāte. Lai nostiprinātu savas pozīcijas, vietējam biznesam nepieciešama modernizācija. Šajā posmā viens no galvenajiem bankas darbības virzieniem – sniegt palīdzību uzņēmējiem, lai tie varētu apgūt ES struktūrfondu naudu. Efektīvi izmantojot Eiropas finansiālo palīdzību, jūtamu labumu gūs gan tautsaimniecība kopumā, gan katrs konkrēts Latvijas uzņēmums, nostiprinot savas pozīcijas, bet banka piesaistīs jaunus klientus un nostiprinās saikni ar vecajiem klientiem.

Bankas darbinieki regulāri piedalās dažādos tematiskos semināros un konferencēs. Jau ir sagatavoti dokumenti, kuros aprakstīts jauna pakalpojuma ieviešanas mehānisms. Konsultatīvu un finanšu problēmu risināšanai nepieciešama kompleksa pieeja. Banka piedāvā investīciju piesaistīšanas pakalpojumus, lai palīdzētu klientiem pretendēt uz ES līdzekļiem. Pašlaik šie jautājumi iekļauti Korporatīvo klientu kredītu un apkalpošanas pārvaldes kompetencē. Pieteikumu palīdzēs sagatavot investīciju projektu vadītājs. Bankas speciālisti ir gatavi palīdzēt saviem klientiem, gan sniedzot konsultācijas, gan rekomendējot, pie kura mūsu partnera (konsultāciju firmas) vērsties. Ja ir runa par miljonu vērtu projektu, uzņēmējam projekta sagatavošanai labāk lūgt speciālistu palīdzību. Bankai šajā sfērā ir savi partneri. Strādājot kopā ar viņiem, jau gūta pieredze projektu sagatavošanā iepriekšējām starptautiskām programmām. Bankas darbinieki spēj sniegt arī konsultācijas: iegūta pieredze, strādājot ar projektiem, kuri tiek finansēti atbilstoši Pasaules Bankas programmai, kuras mērķis ir uzņēmējdarbības attīstība laukos. Vērtīga pieredze uzkrāta, strādājot ar projektiem, kuri piedalījušies naudas saņemšanā SAPARD programmas ietvaros.

Tāpat kā parasta kredīta piešķiršanā, jānovērtē, kas tiks izmantots kā nodrošinājums; jānovērtē projekta dzīvotspēja, jāveic paša klienta un viņa kredīta vēstures novērtējums. Sava nozīme arī tam, cik ilga bijusi klienta sadarbība ar banku vai arī viņš pārnācis no citas bankas.

Kopumā bankas resursu pilnībā pietiek, lai sevi neierobežotu ar dažādu projektu finansēšanas apjomiem. Uzņēmumu kreditēšana, kuri vēlas apgūt Eiropas naudu, tiek realizēta saskaņā ar Finanšu un kapitāla tirgus komisijas prasībām un savas iestādes iekšējiem noteikumiem. Kopumā katrs projekts, kurš pretendē uz finansējuma saņemšanu no ES fondiem, tiek izskatīts individuāli. Jau tagad banka sadarbojas gan ar Reģionālās attīstības fondu, gan Lauku attīstības fondu un plāno šo darbu turpināt. Minimālo kredīta summu ierobežo ar ES fondu līdzekļiem veiktā darba noteikumi un bankas iekšējie kreditēšanas noteikumi. Savukārt, maksimālo robežu nosaka Komisijas noteikumi par izsniedzamo kredītu apjoma atbilstību savam kapitālam. Tā kā projektiem, kuri tiks realizēti ar ES naudas palīdzību, piemīt zema riska pakāpe, procentu likme būs zemāka par parasto likmi, to nosaka arī valūta, kurā kredīts tiek izsniegts, un saņēmēja finansiālais stāvoklis. Kredīta procentu likmes ir piesaistītas valūtas tirgus indeksam – bāzes likmēm RIGIBOR un LIBOR, kurām tiek pieskaitīta bankas marža. Tās apjomu nosaka riska pakāpe. Parastais maržas apjoms biznesa projektiem pašlaik ir 2–4%. Ja projekts to ļauj, klienta kreditēšanu iespējams realizēt vairākos etapos.

Tomēr, kā rāda ārvalstu pētījumu rezultāti, uzņēmējiem jāreķinās ar ļoti stingru kontroli (5 gadus pēc līdzekļu saņemšanas), lielu pārskatu rakstīšanas apjomu utt. Pat ja Eiropas Savienības atbalsts šķiet būtisks, tas var būt divas reizes mazāks par cerēto atbalstu; tā kā no pieteikuma iesniegšanas līdz līdzekļu saņemšanai paies vairāki mēneši, iespējams, pat gadi, tad pat atbilstoši ES prasībām sagatavotu projektu tomēr izdevīgāk sākt realizēt par saviem līdzekļiem, saņemot atbalstu bankas kredīta veidā, nevis gaidīt palīdzību no Eiropas Savienības.

Analizējot Latvijas Hipotēku un zemes bankas un Ogres komercbanku kredītu piedāvājumu maziem un vidējiem uzņēmumiem, jāsecina, ka bez valsts atbalstītām programmām un garantijām MVU saņemt kredītu komercbankā bez pietiekama nodrošinājuma un kredītvēstures praktiski nav iespējams. No iepriekšminētā izriet, ka vienīgā iespēja uzlabot MVU vidi Latvijā ir pastiprināt valsts atbalstu un sekmēt tā ieviešanu praksē.

## SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI

Bez valsts atbalstītām programmām un garantijām MVU saņemt kredītu komercbankā bez pietiekama nodrošinājuma un kredītvēstures praktiski nav iespējams. Līdz ar to vienīgā iespēja uzlabot MVU vidi Latvijā ir pastiprināt valsts atbalstu un sekmēt tā ieviešanu praksē. Aizdevumu garantijas paredz palīdzēt saņemt uzņēmējiem kredītu bankās nepietiekama nodrošinājuma gadījumā, bet arī tādā gadījumā ir šķēršļi saņemt aizdevumu: neatbilstošs biznesa plāns un vāji finanšu pārskati.

Valstij ir jāatrisina problēma ar nepietiekamo nodrošinājumu, piešķirot to gadījumos, kad viss uzņēmuma īpašums nav pietiekams kredīta nodrošinājumam, ko bankas būtu gatavas piešķirt. Tādā gadījumā valsts var sadalīt risku ar bankām, prasot par to konkrētu samaksu no neatmaksātās kredīta daļas. Turklāt valstij jādod iespēja visām bankām piedalīties garantiju shēmā, tādējādi veicinot konkurenci pakalpojumu sniegšanā MVU.

## LITERATŪRA

1. Latvijas Mazo un vidējo uzņēmumu attīstības programma 2004.–2006. gadam. LR MK, 2004. Pieejams: <http://www.em.gov.lv>.
2. Nacionālā programma „Riska kapitāla finansējums”. LR EM, 2005.
3. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. LR EM, 2005.
4. Aizdevumu garantēšanas noteikumi. LGA, 2005.
5. Berezovskis, I. Biznesa plāns pirmajam kredītam. *Kapitāls*, Nr. 4, 2004.
6. Informatīvais ziņojums „Par Latvijas Mazo un vidējo uzņēmumu attīstības programmas 2004.–2006. gadam izpildes rezultātiem par tās pirmo darbības gadu”. LR EM, 2005.
7. Mārtiņa, I. Aizdos 200 miljonus latu. *Dienas Bizness*, 2005. g. 17. febr.
8. Preisa, D. *Riska kapitāla fondi dod pieredzi un atspēriena punktu*. 12.07.2005. Pieejams: <http://www.db.lv>.
9. Sievietes biznesā un lauksaimniecībā. SIA Baltijas Studiju centrs. Pieejams: <http://www.lm.gov.lv>.

10. Šķepaste, I. *Jauni plāni mazā un vidējā biznesa atbalstam*. 16.04.2003. Pieejams: <http://www.db.lv>.
11. 2005. gadā – lielākais jaundibināto uzņēmumu un komercsabiedrību skaits pēdējo desmit gadu laikā. *Lursoft* datu bāze, 02.01.2006. Pieejams: <http://www.lursoft.lv>.
12. Būmane, A. *Biznesa attīstībai iztērēs 153 miljonus*. Pieejams: <http://www.bb.lv>.

## Summary

The problems of small enterprises crediting show up in two aspects. In the first place, small enterprises do not have enough mortgages, on the other side, the commercial banks prefer to give credit to large enterprises, because delivery is related to less expenses. It is necessary to notice that commercial banks, while co-operating with small business pretty reluctantly, consider necessary along with the good idea of the use of facilities, to give preference to the estimation of an enterprise's financial stability. At the same time it is necessary to search variants for commercial banks to be interested in crediting of small business and to make their investment project more attractive. Presently the state agencies support for the creation of new enterprises through LHZB, the state did not enable delivery of the state assured credits for crediting in other commercial banks. The state needs to enable for all banks to participate in the chart of guarantees, thus instrumental in a competition in the grant of services to small business.

**Key words:** commercial banks, crediting, small and middle enterprises, guarantee of loans, state aid.



## Aizņēmēju kredītriska novērtēšanas pilnveidošana Improvement of Credit Risk Assessment

**Inna Romanova**  
Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, LV-1050  
E-pasts: inna\_r@one.lv

Rakstā pēfīta komercbanku aizņēmēju kredītriska novērtēšana. Uzsvērts, ka kredītriska novērtēšanas pilnveidošanai nepieciešama kompleksa pieeja, kura aptver kredītriska novērtēšanu, pārvaldīšanu un ar to saistītu bankas iekšējo ekonomiskās vadības sistēmu. Uz kredītriska novērtēšanas un pārvaldīšanas metožu evolūcijas pamata pēfīta kredītriska novērtēšanas metodikas attīstība. Pierādīts, ka progresīvs kredītriska novērtēšanas virziens saasinātās konkurences apstākļos kredītēšanas jomā ir kredītriskam atbilstošas kredītu cenas modeļu izmantošana.

**Atslēgvārdi:** banku krīze, kredītriska novērtēšana, metožu attīstības posmi, bankrota varbūtība, kredītu cena atbilstoši kredītriskam.

### Ievads

Latvijā vērojama konkurences pastiprināšanās starp bankām kredītēšanas jomā. Dažādu banku piedāvātie kredītprodukti ir līdzīgi, galvenā atšķirība ir kredīta procentu likmēs. Kredīta cena kļūst par vienu no svarīgākajiem konkurences cīņas instrumentiem, tādējādi tirgū vērojama tendence procentu likmēm kristies. Pašlaik konkurences apstākļos bankas piedāvā klientiem kredītus ar tik zemām likmēm kā vēl nekad, pat izsniedzot kredītus ar minimālo peļņas maržu. Pie tam atsevišķas bankas, kurām ir pieejami lēti naudas resursi pietiekamos apjomos (piemēram, no „mātes” bankām), piedāvā atsevišķiem klientiem kredītus par cenām, kas ir zemāki par resursu cenu tirgū, tādējādi palielinot savu tirgus daļu konkrētajā tirgus segmentā un izspiežot no tā konkurentus.

Banku kredītu procentu likmju kritums un peļņas maržas samazināšanās ekonomikas augšanas periodā nav īpaši bīstama. Tomēr valsts ekonomiskās attīstības pieauguma tempu palēnināšanās gadījumā nepietiekama kredītriska novērtēšana var radīt lielus zaudējumus, pat krīzes banku sistēmā kopumā, ko pierāda vairāku pasaules valstu pieredze.

Šī darba mērķis ir kredītriska novērtēšanas un pārvaldīšanas metodiskās pilnveidošanas virzienu analīze konkurences saasināšanās apstākļos kredītēšanas jomā. Pētījuma pamatā ir speciālās literatūras analīze, Bāzeles komitejas darba dokumenti, *Basel II* kapitāla pietiekamības noteikšanas dokumenti. Izmantotas vispārējās ekonomiskās analīzes metodes: salīdzināšana, analogā, vēsturiski loģiskā un sistēmas pieeja.

## Kredītrisku lomas analīze ārvalstu banku krīzēs

Vērtējot situāciju pasaulē pēdējo 30 gadu laikā banku jomā, var secināt, ka kredītrisks kļuva par iemeslu banku problēmām Šveicē, Spānijā, Lielbritānijā, Norvēģijā, Zviedrijā, Japānā, ASV. Kredītriska koncentrācijas dēļ krīžu dziļums bija atšķirīgs. Šveicē, Lielbritānijā un ASV 1998.–2000. gadu banku krīzē cieta tikai mazās bankas. Savukārt, Spānijā, Norvēģijā, Zviedrijā, Japānā un ASV 80. gados tika ietekmēta visa banku sistēma (sk. 1. tabulu). Atsevišķos gadījumos situācijas uzlabošanai pat bija nepieciešams valsts atbalsts.

1. tabula

**G10 valstu banku krīžu kopsavilkums [1]**  
*Summary of G10 Banking Crises*

Riska tips	Šveice (1991– 1996)	Spānija (1978– 1983)	Lielbritānija		Norvēģija (1988– 1993)	Zviedrija (1991– 1994)	Japāna (1994– 2002)	ASV	
			BCCI (1991)	Mazas bankas (1991– 1992)				S & L (1982– 1995)	Sub- Prime (1998– 2000)
Kredītrisks	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Tirgus risks	–	–	–	–	–	x	–	x	–
Operacionālais risks	–	x	x	–	–	–	–	–	x

Situāciju Latvijas kredītu tirgū var salīdzināt ar situāciju Šveicē 1980. gadu beigās–1990. gadu sākumā. Līdz 80. gadu beigām kreditēšana veiksmīgi attīstījās augošās ekonomikas un pozitīvas nekustamā īpašuma tirgus attīstības apstākļos. Kredītu zaudējumi bija minimāli, līdz ar to zemi bija arī kredītriski. Par banku darbības panākumu vērtēšanas pamatu tika uzskatīts aktīvu summas pieaugums. Atbilstoši arī kredītodaļu galvenais uzdevums bija pēc iespējas vairāk palielināt izsniegto kredītu apjomu. Savukārt, veikto kreditoperāciju un kredītportfeļa rentabilitātei nebija pievērsta pietiekama uzmanība. Šveices banku sistēmas ilgais bezzaudējumu periods, kas bija 80. gados, sekmēja ekonomiski nepamatota riska nenovērtēšanu.

Deviņdesmito gadu sākumā situācija sāka strauji mainīties – kredītņēmēju potenciāls samazinājās un vienlaikus pastiprinājās konkurence starp bankām kreditēšanas jomā. Banku sektorā strauji samazinājās maržas, īpaši korporatīvo klientu kreditēšanā. Situāciju saasināja sešu gadu ilgs stagnācijas periods Šveices ekonomikā un nekustamā īpašuma tirgus krīze, kas negatīvi ietekmēja daudzu kredītņēmēju finansiālo stāvokli, un tie cieta lielus zaudējumus. Tādējādi hipotekāri nodrošinātie banku kredīti pakāpeniski ieguva blanko kredītu raksturu. Visu iepriekšminēto apstākļu ietekmē bankas bija spiestas ne tikai pārstrukturēt izsniegtos kredītus, bet arī norakstīt daļu no tiem. Šveices banku zaudējumi no rezidentiem izsniegtiem kredītiem laikā no 1991. gada līdz 1996. gadam sasniedza 42 mljrd. CHF (~ 27 mljrd. EUR), kas bija aptuveni 8,5% no kopējā kredītu apjoma jeb vairāk nekā 10% no Šveices IKP [1]. Viena no problēmām bija saistīta ar to, ka šajā periodā strauji pieauga izsniegto kredītu kredītrisks un klientu maksātie kredītprocenti nesedza risku.

Šo iemeslu dēļ Šveices bankas bija spiestas mainīt savu kredītriska menedžmenta sistēmu. Reorganizācijas ietvaros un riska pārvaldīšanas metodiskās uzlabošanas dēļ bankām bija nepieciešams panākt, lai riska uzņemšanās būtu pienācīgi apmaksāta no kredītņēmēju puses. Centrālā nozīme tiek piešķirta kredītriskam atbilstošās kredīta

cenās noteikšanai. Bankās, izmantojot standartizētu pieeju, tiek noteikts kredītņēmēja reitings; saskaņā ar to kredīta pieteikums tiek attiecināts uz noteiktu riska segmentu, kas atbilst noteiktai bankrota varbūtībai.

Lielākajās Šveices bankās tagad pastāv kredīta cenas noteikšanas sistēma, kas ir atbilstoša riskam, un ir labi attīstīts kredītriska menedžments. Uz lielas kredītu datu bāzes pamata tika izstrādātas un lietotas diezgan dārgas informācijas sistēmas, kas ļauj noteikt bankrota varbūtību.

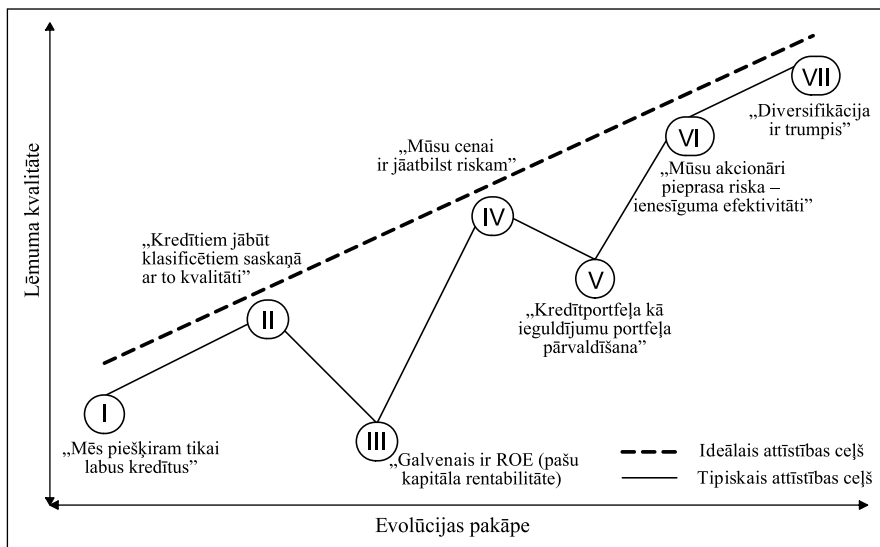
Situācija Latvijā pašlaik ir līdzīga. Latvijas komercbankas cenšas par katru cenu palielināt savu tirgus daļu, apsteidzot konkurentus. Ekonomikas stagnācijas gadījumā var samazināties kredītņēmēju potenciāls. Viena no problēmām šajā situācijā ir saistīta ar to, ka strauji pieaug izsniegto kredītu kredītrisks un klientu maksātie kredītprocenti nesedz šo risku. Situāciju var saasināt arī nekustamā īpašuma tirgus krīze, kas negatīvi ietekmēs banku kredītu nodrošinājumu, un tādējādi hipotekāri nodrošinātie banku kredīti pakāpeniski var iegūt blanko kredītu raksturu.

Progress finanšu teorijā un paralēlā informāciju tehnoloģiju attīstība veido pamatu jaunām pieejām kredītriska novērtēšanai un pārvaldīšanai. Uz to balstās arī jaunā *Basel II* kapitāla pietiekamības noteikšanas dokumenta rekomendācijas. Finanšu teorijas attīstība dod zinātniskus pamatus kredītriska menedžmenta jaunai uzbūvei. Mūsdienu informācijas tehnoloģiju iespējas ļauj izmantot modernākās kredītriska novērtēšanas un pārvaldīšanas metodes. Lai jaunie apstākļi būtu bankām veiksmīgi, nepieciešams ņemt vērā šīs izmaiņas, jo to ignorēšana un pretošanās tām ļaus citiem agresīvākiem konkurentiem gūt pārkumu konkurences cīņā.

## Kredītriska novērtēšanas un pārvaldīšanas evolūcija

Ārvalstu un vietējo zinātnieku publikācijas kredītriska vadīšanas jomā [3, 4, 7] rāda, ka kredītriska pētīšanai nepieciešama kompleksa pieeja, kura aptver kredītriska novērtēšanu, pārvaldīšanu un ar to saistīto bankas iekšējo ekonomiskās vadības sistēmu. Kredītriska novērtēšanas un pārvaldīšanas attīstību var skatīt kā evolūcijas procesu. Šajā procesā izdala septiņus tipiskus posmus (sk. 1. att.), balstoties uz progresu, kas ir vērojams salīdzinājumā ar iepriekšējo posmu vismaz vienā no jomām: kredītriska novērtēšanā, kredītriska pārvaldīšanā vai bankas iekšējās ekonomiskās vadības sistēmas pilnveidošanā. Ieviešot gatavus riska novērtēšanas modeļus, banka var pārlekt pāri atsevišķiem attīstības posmiem, bet tas ir iespējams, ja kredītriska menedžmenta organizācija un procesi ir saskaņoti.

Pirmajā posmā visi svarīgākie lēmumu pieņemšanas procesi, piemēram, kredītu piešķiršana, kredītu monitorings un kredītu cenas noteikšana, notiek decentralizēti un pēc brīviem ieskatiem. Kredīta pieteikuma izskatīšanas process ir „jā–nē” lēmums, kas tiek pieņemts, balstoties uz kredītmenedžera kā eksperta atzinumu (ekspertsistēma). Šajos apstākļos „labie” kredīti tiek izsniegti un „sliktie” kredīti – atteikti. Kredītu norakstīšana tiek skaidrota ar nepietiekamo spēju novērtēt kredītu vai ar to, ka mainījušies sākotnējie apstākļi. Rentabilitāte netiek rēķināta atsevišķu struktūrvienību līmenī. Atbalsts ar tehnoloģiju palīdzību tikpat kā neeksistē, un bankas vadība koncentrējas uz peļņas maksimizāciju intuitīvi noteiktajās riska robežās. Šo posmu var raksturot ar vārdiem „Mēs piešķiram tikai labus kredītus”.



1. att. Kredītriska vadīšanas evolūcija [7]  
*Credit Risk Management Evolution*

Otro posmu var raksturot ar vārdiem „Kredītiem jābūt klasificētiem saskaņā ar to kvalitāti”. Šajā posmā tiek ieviesta kvalitātes skala, saskaņā ar kuru kredītriski tiek ņemti vērā un grupēti. Sākumā skalas satur trīs līdz četras pakāpes „labiem” kredītiem un divas trīs pakāpes „sliktiem” kredītiem. Tādas klasificēšanas dēļ lielākā daļa „labo” kredītu faktiski atrodas vienā un tajā pašā pakāpē. Klasificēšana ir drīzāk formāla, un tās ietekme uz kredīta piešķiršanu vai kredīta cenas noteikšanu ir minimāla. Par kredītu klasificēšanu saskaņā ar to risku ir atbildīgi kredītu menedžeri. Šajā posmā tiek ieviesta rentabilitātes rēķināšana atsevišķu struktūrvienību griezumā. Būtībā otrais posms ir tikai neliels uzlabojums salīdzinājumā ar pirmo posmu. Tomēr kvalitātes skalas ieviešana ir svarīgs attīstības solis, tas ļauj pāriet uz jaunām kredītriska novērtēšanas metodēm.

Trešajā posmā notiek galvenokārt bankas organizatoriskā pilnveidošana, lai maksimizētu pašu kapitāla rentabilitāti – ROE. Šajā posmā tiek noteikts minimālais pieņemamais ROE. Kredīta cenas noteikšana joprojām ir kredītu menedžera atbildībā. ROE tiek rēķināts arī atsevišķās struktūrvienībās. Struktūrvienību vadītāji saņem atalgojumu atkarībā no ROE, ko ir sasniegusi viņu vadībā esošā struktūrvienība. ROE aprēķināšanas metodei trūkst attiecīgās korekcijas ar risku, tāpēc, ņemot vērā ROE nozīmi struktūrvienībām, ātrākais ceļš īstermiņā palielināt ROE ir izsniegt kredītus ar lielu maržu, kaut arī šiem kredītiem ir augsta riska pakāpe. To var sasniegt, ja tiek piedāvāti kredīta nosacījumi, kas ir līdžīgi vai zemāki nekā konkurentiem. Vienīgais kontroles mehānisms ir neatkarīga un ietekmīga kredītodaļa. Šo posmu var raksturot ar vārdiem „Galvenais ir ROE – pašu kapitāla rentabilitāte”.

Ceturtajam posmam raksturīgs svarīgs riska novērtēšanas progress, kas ļauj veiksmīgi izmantot trešajā posmā ieviesto vispārējo tiekšanos pēc ROE maksimizēšanas. Bankas pāriet uz kredītriskam atbilstošās kredīta cenas noteikšanu. Šo posmu var raksturot ar vārdiem „Mūsu cenai ir jāatbilst riskam”. Kredītriska novērtēšanas

progress ir saistīts ar kredītu kvalitātes skalas pilnveidošanu. Tā tiek paplašināta līdz 10–12 pakāpēm, pie tam katra pakāpe atbilst sagaidāmiem zaudējumiem (*expected loss*). Tiek veikta kredītriska kvantitatīva novērtēšana, ko bankas var izmantot kredīta cenas noteikšanai. Augšminētie riska novērtēšanas progressa elementi tiek iebūvēti riskam adekvātas cenas noteikšanas modelī, kas noder kredītu menedžieriem par konkrētām vadlīnijām kredītcenas noteikšanā. Attīstot kredītriska novērtēšanu un pārvaldīšanu, bankas vadība pārnes atbildību par kredītu kvalitātes pakāpes noteikšanu no klientu kredīta menedžieriem uz kredītodaļu, uzdodot nodaļai izmantot kvantitatīvus modeļus kredīta kvalitātes noteikšanai. Turklāt bankas šajā posmā pakāpeniski sāk veikt diferencētu klientu un produktu ienesīguma un struktūrvienību rentabilitātes aprēķina korekciju ar risku.

Piektajā posmā uzmanība tiek vērsta uz kredītu pārvaldīšanu saskaņā ar modernu portfeļa teoriju. Tiek iecelts portfeļa menedžeris, kurš ir atbildīgs par portfeļa kvalitātes novērošanu, par portfeļa sagaidāmo zaudējumu novērtēšanu, atsevišķu nozaru limitu noteikšanu un portfeļa riska–ienesīguma attiecības novērtēšanu. Kā atbalsts portfeļa menedžerim tiek aprobēti kompleksie analītiskie modeļi. Šī posma progress ir saistīts ar jaunu kredītriska novērošanas sistēmas uzbūvi bankas līmenī, kas ļauj veikt iekšējo kredītu kvalitātes pakāpju pārbaudi un uzlabošanu, lietojot kvantitatīvas novērtēšanas modeļus. Šis posms ir priekšnosacījums tālākai kredītriska menedžmenta attīstībai. Piekto posmu var raksturot ar vārdiem “Kredītportfeļa kā ieguldījumu portfeļa pārvaldīšana”.

Sestajā posmā galvenais uzdevums ir riska–ienesīguma efektivitātes sasniegšana. Šajā posmā tiek veikti šādi kredītriska menedžmenta uzlabojumi:

- kredītņēmēju riska diferencēšanas padziļināšana (15 līdz 20 kvalitātes pakāpes);
- bankrotu varbūtības un dažādu faktoru (nozare, ģeogrāfiskā atrašanās vieta, makroekonomiskie faktori) savstarpējo sakarību korelācijas aprēķināšana;
- nesagaidāmo zaudējumu (*unexpected loss*) kvantitatīvās novērtēšanas metožu izmantošana. Katra atsevišķa kredīta nesagaidāmo zaudējumu novērtēšanā ņem vērā kredīta kvalitāti un korelācijas pazīmes.

Minētie uzlabojami ļauj attīstīt kredītriska vadības sistēmas, kas, savukārt, nosaka šādus lielumus:

- portfeļa zaudējumu kopējas volatilitātes limitu, kas atbilst bankas kapitāla struktūrai un riska uzņemšanās gatavībai;
- nozaru un atsevišķu operāciju kredītu limitus (piemēram, pēc nozares vai ģeogrāfiskās atrašanās vietas), kas nodrošina pietiekamu kredītportfeļa diversifikācijas pakāpi;
- nozaru (un individuālo kredītņēmēju) daļu, kas ļauj sagaidīt lielākus ienākumus atļauto riska limitu robežās;
- prognozēt individuālo kredītu ieņēmumus, ņemot vērā nesagaidāmus zaudējumus.

Kredītportfelis tiek pārvaldīts kā investīciju portfelis, kas nosaka galvenos šī posma progressa elementus. Bankas, tāpat kā citi investori, var saņemt tirgum atbilstošu cenu par uzņemto risku. Uzlabotas iekšējās informācijas sistēmas ļauj veikt automātisku ikdienas (reālā laikā) kredīta apjoma izmaiņu novērošanu, kā arī ieviest uz tirgu

orientētu kredītriska novērošanas sistēmu banku likvīdiem portfeļiem. Kredītportfeļa pārvaldīšana notiek saskaņā ar apgalvojumu, ka diversifikācijai ir noteicoša loma augstās riska–ienesīguma efektivitātes sasniegšanai. Šajā posmā iezīmējas pirmās kredītportfeļa pārvaldīšanas un kredītu piešķiršanas jomu organizatoriskās nošķirtības pazīmes.

Septītajā posmā tiek veikta iepriekšējā posmā veikto pasākumu nostiprināšana. Šo posmu var raksturot ar vārdiem „diversifikācija ir trumpis”. Uzlabotās informāciju sistēmas un analītiskās metodes ļauj bankas kredītportfeļa pārvaldīšanu koncentrēt uz tā diversifikāciju, jo tai ir noteicošā loma augstās riska–ienesīguma efektivitātes sasniegšanai. Šāds secinājums var radīt stratēģiskus kredītportfeļa pārvaldīšanas nodaļas konfliktus ar nodaļām, kas nodarbojas ar kredītu piešķiršanu un kuru operāciju apjoms tikai iegūst no lieliem kredīta apjomiem un specializācijas uz noteiktām nozarēm un noteiktiem reģioniem. Lai atrisinātu šo konfliktu, nepieciešams radīt katrai nodaļai atbilstošu motivāciju, ņemot vērā to, ka jāoptimizē ne tikai atsevišķas kredītoperācijas, bet kredītportfelis kopumā. Speciālisti paredz, ka laika gaitā notiks kredītu piešķiršanas un portfeļa pārvaldīšanas funkcionālā un organizatoriskā nošķirtība, kas dos bankām stratēģisku iespēju specializēties vienā no šīm jomām.

Aplūkotais kredītriska novērtēšanas un pārvaldīšanas attīstības ceļš rāda, ka galvenais banku aizņēmēju kredītriska novērtēšanas pilnveidošanas virziens ir saistīts ar kredītu kvalitātes skalas diferencēšanas padziļināšanu un kredītriska kvantitatīvas novērtēšanas precizēšanu.

## **Kredītriska novērtēšanas pilnveidošanas virzieni**

Sākotnējos posmos lietojamā klasiskā (tradicionālā) kredītu analīze neparedz precīzu kredītriska kvantitatīvu novērtēšanu. Aizņēmēju tradicionālā analīze aprobežojas ar kredībspējas pārbaudi, kuras pamatā parasti ir aizņēmēju finanšu stāvokļa analīze. Finanšu stāvokļa novērtēšana balstās uz aizņēmēju finanšu pārskatu datiem:

- uzņēmuma grāmatvedības bilanci;
- peļņas un zaudējumu aprēķinu;
- naudas plūsmas pārskatu;
- pielikumiem pie bilances.

Analīze balstās uz vairāku finanšu rādītāju un finanšu koeficientu aprēķinu, kā arī nozares, kurā darbojas analizējamais uzņēmums, subjektīvu novērtēšanu. Galvenokārt tiek analizētas piecas finanšu rādītāju grupas, kas pietiekamā mērā raksturo aizņēmēja kredībspēju [8]:

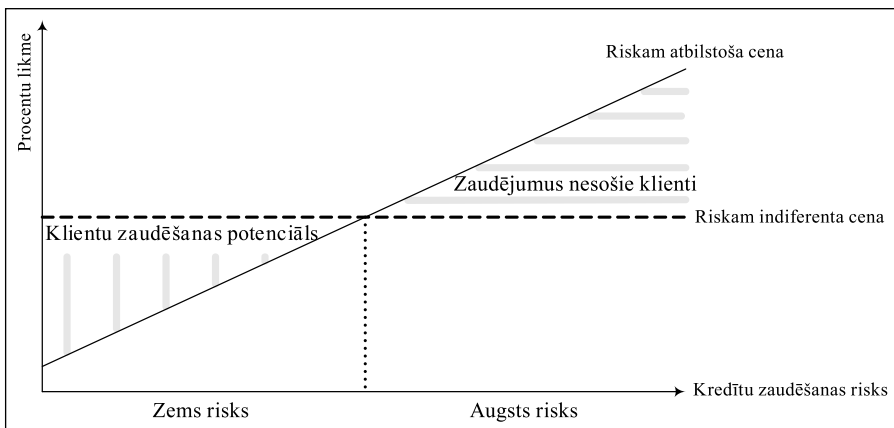
- likviditātes rādītāji;
- aprites jeb efektivitātes koeficienti;
- līdzekļu piesaistes jeb finanšu sviras koeficienti;
- rentabilitātes rādītāji;
- parāda apkalpošanas jeb seguma koeficienti.

Aizņēmēju kredībspējas noteikšanai lietoto pieeju dēvē par „jā–nē” lēmumu. Šādas pieejas galvenais mērķis ir identificēt kredībspējīgus un kredītnespējīgus aizņēmējus. Rezultātā kredīti tiek piešķirti tikai klientiem ar labu kredībspēju. Izmantojot šādu

pieeju, kad riska analīzes mērķis ir „jā–nē” lēmums, nevar tikt piešķirti riskam pakļautie kredīti. Tas nozīmē, ka banka plāno piešķirt tikai „drošus” kredītus. Savukārt, klienti ar sliktu kredībspēju tiek identificēti kredībspējas pārbaudes procesā, un viņu kredītu pieteikumi tiek noraidīti.

Aizņēmēju tradicionālās analīzes pieejai ir vairāki trūkumi:

- neļauj precīzi kvantificēt kredītrisku;
- tiek noraidīti kredītu pieteikumi, kas pie diferencētās pieejas varētu tikt akceptēti, tādējādi bankas zaudē peļņas potenciālu;
- pieeja ir darbietilpīga, prasa augstu bankas darbinieku profesionalitāti;
- pieaug klientu uzticības zaudēšanas iespējamība, ja piešķirto kredītu cena ir neatbilstoša aizņēmēja kredītriskam (sk. 2. att.). Ja kredītu nosacījumi ir pārāk stingri, t. i., procentu likme ir pārāk augsta, banka riskē zaudēt aizņēmējus ar labāko kredībspēju un mazāko risku (klienti aizies pie konkurējošās bankas). Pie tam automātiski notiks bankas kopējā kredītportfeļa kvalitātes pasliktināšanās, jo kredītportfelī relatīvi pieaugs „slikto” kredītu īpatsvars. Ja kredītu procentu likmes ir pārāk zemas, banka var kļūt īpaši pievilcīga klientiem ar salīdzinoši sliktu kredībspēju, tādējādi pasliktināsies bankas kredītportfeļa struktūra. Pie tam banka nesaņem adekvātu samaksu par uzņemto risku, un cieš ieguldīto resursu ienesīgums;
- pieaug varbūtība, ka aizņēmēji ar labāku kredībspēju „uztur” aizņēmējus ar sliktāku kredībspēju.



2. att. Kredīta cenas ietekme uz klientu potenciālu  
*The Impact of Loan Prices on the Customer's Potential*

Aizņēmēju finanšu stāvokļa tradicionālā analīze pārsvarā balstās uz klienta grāmatvedības datiem. Šāda pieeja tiek plaši kritizēta sakarā ar grāmatvedības atskaišu nepilnībām un necaurspīdīgumu, kas var dot sagrozītu priekšstatu par uzņēmuma reālu finanšu stāvokli un nākotnes perspektīvām. Jāņem vērā arī tas, ka grāmatvedības dati atspoguļo „ex post” situāciju jeb ir uz pagātņi orientēti, tādējādi nespēj dot precīzu ieskatu nākotnes perspektīvā.

Finanšu analīze bieži tiek kritizēta arī par neobjektīvu aizņēmēju stāvokļa novērtēšanu, jo gada pārskatus ir paredzēts iesniegt bankā pēc to pieņemšanas Valsts

ieņēmumu dienestā (faktiski pēc nākamā kalendārā gada 1. maija), tātad novēloti. Pie tam šie dati var būt pakļauti uzņēmumu vadības manipulācijām. Tāpēc bankas pieprasa no aizņēmējiem ceturkšņa bilances un citu nepieciešamo paskaidrojošo informāciju.

Apkopojot aizņēmēja finanšu stāvokļa novērtēšanas tradicionālās analīzes iespējas, jāsecina, ka analīzes rezultātā tiek pieņemts lielā mērā subjektīvs „eksperta” lēmums par kredīta piešķiršanu vai atteikšanu. Šo iemeslu dēļ vairākums banku pakāpeniski atsakās no subjektīvām ekspertsistēmām un sāk lietot citas metodes.

Mūsdienu Latvijas komercbanku kredītēšanas attīstības apstākļos aktuāla ir ceturta evolūcijas pakāpe, kurai raksturīgs progress kredītriska novērtēšanas un to rezultātu izmantošanas jomā. Galvenā kvalitatīvā atšķirība ir saistīta ar to, ka bankas sāk lietot kredītriskam atbilstošās kredītu cenas modeļus. Kredītriskam atbilstošās kredīta cenas noteikšanas mērķis ir atrast tādu kredīta cenu, kuru maksājot, kredītņēmējs pats uzņemtos potenciālās, ar kredīta zaudēšanu saistītās izmaksas. Kredītriskam atbilstošās cenas aprēķināšanas pamatā ir aizņēmēja bankrota varbūtības noteikšana.

Zinātniskajā literatūrā un praksē tiek piedāvātas dažādas pieejas bankrota varbūtības noteikšanai, viena no tām ir skoringu (no angļu val. *scoring* – punktu (ballu) novērtēšana) izmantošana. Kredīta skoringa pamatā ir matemātiski statistiskās metodes. Praksē izmanto šādus modeļus:

- diskriminanto analīzi;
- logit/probit modeļus;
- neironālos tīklus.

Pēdējā laikā praksē sāk izmantot modeļus, kas pamatojas uz lēmumu pieņemšanas teoriju. Visvairāk pasaules zinātniskajā literatūrā ir pētīti diskriminantās analīzes modeļi [5]. Ar diskriminantās analīzes palīdzību ir iespējams klasificēt uzņēmumus uz nedaudzu rādītāju pamata. Ir pierādīts, ka klasifikācijas kvalitāte parasti ir no 75% līdz 85% [6]. Novērtējot šīs klasifikācijas kvalitāti, izšķirošā loma ir klasificēšanas kļūdu lielumam. Izšķir divus kļūdu tipus:

- $\alpha$  kļūdas – raksturo vēlāk bankrotējošo klientu skaita procentu, kas iepriekš tika klasificēti kā „labie”;
- $\beta$  kļūdas – raksturo nākotnē (ex post) maksātspējīgo klientu skaita procentu, kas iepriekš tika klasificēti kā „sliktie”.

Pirmā tipa kļūdu izmaksas (kredīta zaudējumi maksātne spējas dēļ) parasti ir augstākas nekā izmaksas, kas rodas otrā tipa kļūdu dēļ (alternatīvās izmaksas nesaņemto ienākumu apjomā).

Skoringi bieži tiek skatīti kā reitingu sistēmu sastāvdaļa, kad ir nepieciešams pieņemt konceptuālu lēmumu par kredītu piešķiršanu. Aizņēmēju daudzpusīgai novērtēšanai un bankrota varbūtības precīzākai noteikšanai tiek lietotas reitingu sistēmas. Saistību nepildīšanas varbūtību var novērtēt, izmantojot starptautisko reitingu aģentūru piešķirtos reitingus vai banku iekšējās reitingu sistēmas. Latvijas bankām ir maz aizņēmēju, kuriem piešķirti starptautiskie reitingi, tāpēc aizņēmēju bankrota varbūtības novērtēšanai bankām jāizstrādā iekšējās reitingu sistēmas, kas, savukārt, dos iespēju piemērot vienotu pieeju visu bankas aizņēmēju bankrota varbūtības novērtēšanai.



Svarīgākais iekšējo kredītreitingu sistēmu lietošanas virziens ir kredītriskam atbilstošas kredītu cenas noteikšana. Riskam atbilstošas kredītu cenas noteikšanai ir vairākas priekšrocības. Pirmkārt, spēja piedāvāt aizņēmējam kredīta izsniegšanas nosacījumus, kas pieskaņoti viņa riska grupai un ļauj segt sagaidāmos zaudējumus. Otrkārt, nepieļauj situāciju, kad aizņēmēji ar labu kredītspēju „uztur” aizņēmējus ar sliktāku kredītspēju, tā var zaudēt labākos klientus. Treškārt, dod pamatu efektīvai bankas resursu izmantošanai, kas, savukārt, uzlabo bankas rentabilitātes rādītājus un noder efektīvas, uz peļņu orientētās bankas stratēģijas izstrādāšanai kredītēšanas jomā.

Ārējās vai iekšējās reitingu sistēmas ļauj komercbankām noteikt nepieciešamo pašu kapitāla lielumu, ko paredz jaunās *Basel II* rekomendācijas [2]. Pārejai uz jaunajiem *Basel II* standartiem bankām būs nepieciešama ilgstoša (ne mazāk kā 5–10 gadi) bankas aizņēmēju reitingu novērtēšanas sistēmas izmantošanas statistika. Šī statistika ir ļoti svarīga reitingu sistēmas precizitātes testēšanai. Reitingu novērtēšanas sistēmas savlaicīga izstrādāšana un ieviešana dos iespēju komercbankām iegūt laiku, kas vajadzīgs izmantojamo metožu precizēšanai un noslīpēšanai, kā arī nepieciešamās statistikas veidošanai.

## SECINĀJUMI

1. Kredītriska novērtēšanas pilnveidošana ir svarīgs banku uzdevums, jo nepietiekama kredītriska novērtēšana var radīt lielus zaudējumus un pat krīzi banku sistēmā kopumā, ko pierāda vairāku pasaules valstu pieredze.
2. Kredītriska novērtēšanas un pārvaldīšanas metožu attīstību var skatīt kā evolūcijas procesu.
3. Aizņēmēju tradicionālā analīze aprobežojas ar kredītspējas pārbaudi, kuras pamatā parasti ir aizņēmēju finanšu stāvokļa analīze; tai ir vairāki trūkumi. Analīzes rezultātā tiek pieņemts lielā mērā subjektīvs “eksperta” lēmums par kredīta piešķiršanu vai atteikšanu.
4. Galvenie banku aizņēmēju kredītriska novērtēšanas pilnveidošanas virzieni ir saistīti ar kredītu kvalitātes skalas diferencēšanas padziļināšanu, kredītriska kvantitatīvas novērtēšanas precizēšanu un kredītriskam atbilstošās kredītu cenas noteikšanu.
5. Kredītriskam atbilstošās kredīta cenas noteikšana ļauj atrast tādu kredīta cenu, kuru maksājot, kredītņēmējs pats uzņemtos potenciālās, ar kredīta zaudēšanu saistītās izmaksas. Ja cena ir neadekvāta kredītriskam, banka riskē zaudēt aizņēmējus ar labāko kredītspēju un mazāko risku, kas veicina bankas kopējā kredītportfeļa kvalitātes pasliktināšanos.
6. Bankas iekšējās reitingu sistēmas ieviešana, aizņēmēju bankrota varbūtības aprēķināšana un kredītriskam atbilstošās kredīta cenas noteikšana kļūst par būtiskākajiem kredītmenedžmenta instrumentiem, kas ļaus paaugstināt bankas rentabilitāti un nodrošināt tās darbības stabilitāti.

## LITERATŪRA

1. Basel Committee on Banking Supervision. *Bank Failures in Mature Economies*, Working Paper No. 13, April 2004.
2. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. *A Revised Framework*. BIS, June 2004.
3. Kudinska, M. *Komerčbanku riski un to atbilstība pašu kapitālam*. Rīga : Datorzinību centrs, 2005. 296 lpp.
4. Zelgalve, E., Petrovska, N. *Kredībspējas analīze un novērtēšana*. Rīga : Latvijas Universitāte, 2004, 144. lpp.
5. Altman, E., Saunders, A. Credit Risk Measurement: Developments over the Last 20 Years. *Journal of Banking & Finance*, No. 21, 1998.
6. Boemle, M., Gsell, M. *Geld-, Bank- und Finanzmarkt-Lexikon der Schweiz*. Zürich : Verlag SKV, 2002, S. 276.
7. Drzik, J., Strothe, G. Die sieben Stufen des Kreditrisikomanagements. *Die Bank*, No. 5, 1997.
8. *Банковское дело*. Под ред. О. И. Лаврушина. Москва : Финансы и статистика, 1998, с. 221.

**Summary**

Credit risk was one the most important causes of widespread banking problems in many developed countries during the past 30 years. Considering the example of Swiss banks the causes of the bank crises and the ways of overcoming them are shown in the article. The most important is the methodical improvement of the credit risk management system. For the improvement of credit risk assessment the complex approach including credit risk measurement, management and the bank internal economic management system is essential. The article makes research of credit risks assessment and management methods evolutionary development, the main stages of credit risk assessment methodology in development are analysed, the advantages and disadvantages of the stages are shown. Considering the analysis made, the author suggests to carry out more profound quantification of the credit risk using the internal rating systems, which will allow banks to assess the probability of borrowers' default and to set up the credit risk adjusted loan pricing. This in turn will allow to secure the stability of banks and to improve the profitability of bank lending operations.

**Key words:** banking crisis, credit risk assessment, stages of methodology development, probability of default, credit risk adjusted loan price.

## Jaunās pieejas kredītriska pārvaldīšanai komercbankās New Approaches to Credit Risk Management in Commercial Banks

**Ludmila Rozgina**  
Baltijas Starptautiskā banka  
Kalēju iela 43, Rīga, LV-1050  
E-pasts: mila@bib.lv

Rakstā izvērtētas 2004. gadā pieņemtās Bāzeles Banku uzraudzības komitejas nostādnes par kapitāla pietiekamības nodrošināšanu kreditēšanas jomā. Veikta izpēte par kredītriska komponentu novērtēšanā izmantojamām reitingu sistēmām, parādītas kapitāla prasību noteikšanas metožu priekšrocības un trūkumi. Publikācijas nobeigumā piedāvātas rekomendācijas Latvijas banku darbības pilnveidošanai jauno starptautisko standartu kontekstā.

**Atslēgvārdi:** kredītriska novērtējums, riska darījums, riska pakāpe, kapitāla prasība.

Risku un kapitāla savstarpējo attiecību nodrošināšana optimālajā līmenī ir viens no komercbanku finanšu stabilitātes pamatnosacījumiem. Galvenais risku veids, ar kuru savā darbībā sastopas kredītiestādes, ir kredītrisks. Būdam visizplatītākais finanšu riska veids, kredītrisks nozīmē iespēju ciest zaudējumus gadījumā, ja parādnieks (debitors) nespēs vai atteiksies pildīt saistības pret komercbanku atbilstoši līguma noteikumiem [1].

Pēc 1988. gada bankas visā pasaulē (arī Baltijas valstīs) novērtē kredītriska kapitāla prasības, izmantojot uzraudzības institūciju noteiktās aktīvu un ārpusbilances darījumu svēršanas koeficientus, sākot ar 0% kredītriska nosacīto pakāpi, ko piemēro prasībām pret OECD dalībvalstu centrālajām valdībām, centrālajām bankām un tamlīdzīgiem aktīviem līdz 100% – prasībām pret ne-OECD valstu kredītiestādēm un darījumiem ar komercsabiedrībām. Latvijas banku uzraudzības institūciju noteiktā aktīvu un ārpusbilances posteņu svēršanas procedūra un riska koeficientu normatīvu skala ir apstiprināta ar Finanšu un kapitāla tirgus komisijas izstrādātajiem Kapitāla pietiekamības aprēķināšanas noteikumiem.

Šīs metodikas priekšrocība ir tās vienkāršība, bet galvenais trūkums – zems jutīgums pret reālajām riska gradācijām (piemēram, prasībām pret komercsabiedrībām ar ārējo kredītreitingu AAA līmenī ir noteikta tāda pati riska pakāpe kā prasībām pret komercsabiedrībām ar kredītreitingu B līmenī). Jaunas kapitāla pietiekamības pamatnoteikumu (vairāk pazīstami kā *Bāzele II*) parādīšanās saistīta ar banku kopienas kritiku par līdzšinējās kārtības nepilnībām, kā arī strauji palielinājušos risku, tā vadības un kontroles metodēm un paņēmieniem.

Atbilstoši *Bāzeles II* noteikumiem banku kredītrisku vadīšanā iespējams izmantot divas alternatīvas pieejas. Pirmā ir *standartizētā pieeja*. Tā balstās uz spēkā esošo metodiku ar aktīvu un ārpusbilances posteņa riska darījumu svērtas vērtības noteikšanas

modificētu shēmu – atkarībā no darījuma partnerim piešķirtā ārējā kredīta novērtēšanas institūcijas novērtējuma. Turklāt prasību pret bankām kredītriska novērtēšanai tiek piedāvāts izmantot divas metodes: 1. metode – bankas iegūst par vienu kategoriju zemāku riska pakāpi nekā tā ar centrālo vadību piešķirta riska darījumiem (riski tiek novērtēti uz suverēna reitinga pamata); 2. metode – riski tiek novērtēti uz pašas bankas-aizņēmēja ārējā reitinga pamata. Šajā gadījumā kredīti ar atmaksāšanas termiņiem līdz 3 mēnešiem novērtējami viszemāk.

Riska darījumiem piemērotās nosacītās riska pakāpes atbilstoši *standartizētajai pieejai* parādītas 1. tabulā [3].

1. tabula

**Parādnikiem noteiktās riska pakāpes atbilstoši *standartizētajai pieejai* kapitāla prasību aprēķināšanai (procentos)**

***The Risk Weights Set on Debtors under Standardized Approach for Capital Requirements (Percent)***

Kredītreitings (S&P)	AAA - AA-	A+ - A-	BBB+ - BBB-	BB+ - BB-	B+ - B-	Zemāks par B-	Bez reitinga
Valsts iestādes	0	20	50	100	100	150	100
Banka (1)	20	50	100	100	100	150	100
Banka (2)							
< 3 mēn.	20	20	20	50	50	150	20
> 3 mēn.	20	50	50	100	100	150	50
Korporācijas	20	50	100	100	150	150	100

Darījumiem ar fiziskām personām kredītriska pakāpe galvenokārt tiek noteikta pēc kredīta izmantošanas mērķa. Riska pakāpe prasībām, kas pilnīgi nodrošinātas ar zemesgrāmatā reģistrētu mājokļa hipotēku, ir 35%, citiem kredītu veidiem – 75% (pašreiz šiem kredītu veidiem riska pakāpe attiecīgi ir 50% un 100%).

Otrā pieeja – *Internal Ratings Based (IRB) approach* – balstās uz banku iekšējo reitingu izmantošanu. Saskaņā ar šo pieeju kapitāla prasība tiek aprēķināta, ņemot vērā četrus kredītriska parametrus: saistību nepildīšanas varbūtība (PD – *probability of default*); zaudējumi, kas var rasties saistību nepildīšanas gadījumā (LGD – *loss given default*); darījumu apmērs saistību nepildīšanas gadījumā (EAD – *the exposure at default*) un atmaksāšanas termiņš (M – *effective maturity*).

Bankām, kurām uzraudzības institūcija atļaus izmantot iekšējos modeļus, būs jānodrošina kredītiestādes vadības un kredīta riska darījumu vērtēšanas sistēmas atbilstība šādiem kvalitatīviem standartiem:

- kredītiestādes reitingu sistēmas sniedz pamatotu debitora un darījumu parametru novērtējumu, pamatotu riska diferencēšanu, precīzu un konsekventu riska kvantitatīvo novērtējumu;
- iekšējiem reitingiem un novērtējumiem, ko izmanto kapitāla prasību aprēķināšanai, un ar tiem saistītajām sistēmām un procedūrām ir būtiska nozīme riska pārvaldīšanas un lēmumu pieņemšanas procesā, kā arī kredītiestādes kredītu apstiprināšanas, iekšējās kapitāla sadales un uzņēmuma vadības funkcijās;
- kredītiestādē ir neatkarīga kredītriska kontroles struktūrvienība, kas ir atbildīga par tās reitingu sistēmām, un tās darbība netiek ietekmēta;

- kredītiestāde apkopo un uzglabā visus attiecīgos datus, lai efektīvi nodrošinātu tās kredītriska aprēķināšanas un pārvaldīšanas funkcijas;
- kredītiestāde dokumentē savas reitingu sistēmas, to uzbūves pamatojumu un apstiprina šīs reitingu sistēmas.

Iekšējos modeļus var izmantot, lietojot vienu no divām pēc sarežģītības pakāpes atšķirīgām pieejām: bāzes pieeju (*Foundation IRB Approach*) un uzlaboto pieeju (*Advanced IRB Approach*). Tā kā abas pieejas balstītas uz iekšējo kredītriska pamatparametru novērtējumu, tās ļauj noteikt pret risku jūtīgākās kapitāla prasības nekā tad, kad izmanto *standartizēto* pieeju.

Galvenā uz *iekšējiem reitingiem balstīto* pieeju atšķirība ir pakāpe, ar kuru bankām ir atļauts patstāvīgi novērtēt un noteikt kredītriska svēršanas parametrus.

2. tabula

### Uz iekšējiem reitingiem balstīto pieeju raksturojums [8] *Characteristics of the Internal Ratings-based Approaches*

Parametri	Bāzes IRB pieeja	Uzlabotā IRB pieeja
PD	Nosaka banka, pamatojoties uz pašas novērtējumu	Nosaka banka, pamatojoties uz pašas novērtējumu
LGD	Nosaka uzraudzības institūcija	Nosaka banka, pamatojoties uz pašas novērtējumu
EAD	Nosaka uzraudzības institūcija	Nosaka banka, pamatojoties uz pašas novērtējumu
M	Nosaka uzraudzības institūcija (ar īpašu atļauju — banka)	Nosaka banka, pamatojoties uz pašas novērtējumu (izņemot noteiktās aktīvu kategorijas)

Raksturosim katru no kredītriska novērtēšanas parametriem atsevišķi.

*Saistību nepildīšanas varbūtība* (PD) tiek definēta kā varbūtība, ka aizņēmējs nepildīs savas maksājuma saistības viena gada laikā. Konkrētu parādnieku „saistību neizpilde” ir konstatēta, ja noticis viens vai abi no šādiem diviem noteikumiem:

- 1) kredītiestāde uzskata, ka parādnieks nespēs pilnā apmērā izpildīt savas kredītsaistības pret kredītiestādi, mātesuzņēmumu vai kādu no tā meitasuzņēmumiem, ja kredītiestāde neveiks tādus pasākumus kā nodrošinājuma (ja tāds pastāv) pārdošana;
- 2) parādniekam ir vairāk nekā 90 dienu kavējums sakarā ar jebkādam būtiskām kredītsaistībām pret kredītiestādi, mātesuzņēmumu vai kādu no tā meitasuzņēmumiem.

Par parādnieka nespēju izpildīt kredītsaistības liecina šādas pazīmes:

- kredītiestāde novērtē kredītsaistības kā ienākumu nenesošus aktīvus;
- kredītiestāde veic parāda norakstīšanu vai izveido parādam speciālos uzkrājumus, jo ir saskatāma nozīmīga kredīta kvalitātes pasliktināšanās pēc tam, kad kredītiestāde uzņēmusies riska darījumu;
- kredītiestāde pārdod parādnieka kredītsaistības ar kredītu saistītiem ievērojamiem ekonomiskiem zaudējumiem;
- kredītiestāde piekrīt ārkārtējai kredītsaistību pārstrukturēšanai, kuras rezultātā saistības vērtība var samazināties parāda norakstīšanas vai pamatsummas, procentu un (konkrētā gadījumā) komisijas naudas maksājumu termiņa atlikšanas dēļ;
- kredītiestāde ir pieprasījusi atzīt parādnieku par bankrotējušu vai veikusi tamlīdzīgu pieprasījumu attiecībā uz parādnieka kredītsaistībām ar kredītiestādi, tās mātesuzņēmumu vai kādu no meitasuzņēmumiem;

- parādnieks ir pieprasījis atzīt viņa bankrotu vai viņam ir noteikta bankrota procedūra vai līdzīgs aizsardzības pasākums, ja tādejādi var netikt atmaksātas kredītsaistības ar kredītiestādi, tās mātesuzņēmumu vai kādu no meitasuzņēmumiem, vai šī atmaksāšana var aizkavēties [3].

Visām bankām, kas plāno lietot uz *iekšējiem reitingiem balstītās* pieejas, ir jānodrošina PD patiens novērtējums katrai aizņēmēju grupai un riska darījumu kategorijai.

Aprēķinot vidējo PD katram reitingam, bankām jāizmanto attiecīga informācija un metodikas, kas balstās uz ilgstošu pieredzi kredītrisku novērtēšanā. Piemēram, bankas varēs:

- izmantot iekšējo informāciju par parādnieku (debitoru) saistību nepildīšanu;
- piesaistīt vai salīdzināt reitingu iekšējās kategorijas pēc skalas, ko izmanto ārējās kredītu novērtēšanas institūcijas, un pēc tam salīdzināt saistību nepildīšanas riska pakāpes, kuras atspoguļo ārējo institūciju novērtējumi (kreditreitingi), ar bankas iekšējiem reitingiem;
- piemērot saistību nepildīšanas varbūtības vienkāršus vidējos vērtējumus atsevišķiem aizņēmējiem noteiktās kategorijas ietvaros, ja šādi vērtējumi ir saistību nepildīšanas prognozēšanas statistisko modeļu rezultāts.

Neatkarīgi no PD novērtēšanā izmantojamiem datu avotiem, viena datu avota novērošanas periodam jāilgst ne mazāk kā 5 gadus. Ja pieejamie novērošanas periodi kādam no minētajiem avotiem ietver garāku laikposmu un šie dati ir uzskatāmi par būtiskiem un atbilstošiem, jāizvēlas garāks novērošanas periods.

Prognozējams, ka šādi novērtējumi sniegs konservatīvo skatījumu uz PD ilgtermiņa vidējo vērtību (lielumu) par atbilstošajā grupā iekļautajiem aizņēmējiem. Tajā pašā laikā aizņēmējam piešķirtajam reitingam jāatspoguļo bankas izdarītais novērtējums par aizņēmēja spēju un vēlmi pildīt ar līgumu uzņemtās saistības neatkarīgi no nelabvēlīgiem ekonomiskajiem apstākļiem vai negaidīta notikuma. Pēc šāda vērtējuma aizņēmējam, kurš darbojas nozarē, kurai īpaši raksturīga cikliskā attīstība, var tikt piešķirts zemāks reitings salīdzinājumā ar aprēķināto ilgtermiņa vidējo PD vērtību.

#### *Zaudējumi, kas var rasties saistību nepildīšanas dēļ (LGD)*

Saistību nepildīšanas varbūtība nav kredītriska vienīgais komponents. Bankas novērtē ne tikai *varbūtību*, ka aizņēmējs varētu neizpildīt savas kredītsaistības, bet arī novērtē iespējamo zaudējumu apmēru – LGD – ja šāds gadījums notiks. Jāpiezīmē, ka PD rādītājs atspoguļo *aizņēmēja* raksturīgās īpatnības, un LGD rādītājs savukārt atspoguļo *aizdevuma* raksturīgās īpatnības. Tā, piemēram, komercsabiedrības saistību nepildīšanas varbūtība (PD) procentuālajā izteiksmē var veidot vienu procentu, bet LGD rādītājs, kas attiecas uz šī aizņēmēja augstāka ranga (*senior*) saistībām, varētu būt krasi atšķirīgs salīdzinājumā ar aprēķināto LGD procentu komercsabiedrības pakārtotajām kredītsaistībām.

*Bāzes IRB pieejas* ietvaros LGD rādītājs augstāka ranga nenodrošinātām valsts, korporatīvajām un banku saistībām noteikts 45% apmērā, savukārt šo pašu aizņēmēju pakārtotām saistībām LGD vērtība noteikta 75% apmērā.

Saskaņā ar *uzlaboto IRB pieeju* bankām ir atļauts patstāvīgi novērtēt LGD lielumu ar nosacījumu – ievērot virkni kritērijus. Piemēram, bankai jāizmanto tie LGD novērtējumi, kas atspoguļo ekonomikas lejupslīdi, ja šie novērtējumi ir konservatīvāki nekā ilgtermiņa vidējās vērtības (lielumi).

Tātad bankai katram finanšu instrumentam jāaprēķina LGD rādītājs, kas atspoguļo ekonomikas lejupslīdes apstākļus, kad tas ir nepieciešams attiecīgo risku novērtēšanai. Šis LGD rādītājs nedrīkst būt mazāks par ilgtermiņa vidējo saistību nepildīšanas riska svērto LGD rādītāju, kas tiek aprēķināts, pamatojoties uz vidējiem ekonomiskiem zaudējumiem, kas radušies visos saistību neizpildes gadījumos saistībā ar šo konkrēto finanšu instrumenta veidu. Turklāt bankai jāņem vērā, ka potenciāli finanšu instrumenta LGD rādītājs var izrādīties lielāks nekā saistību nepildīšanas riska svērtā vidējā vērtība par laikposmu, kad ar aizdevumu izsniegšanu saistīto zaudējumu apjomi bija būtiski pārsnieguši vidējo rādītāju.

Par vienu no būtiskākajiem *Bāzeles II* jaunievedumiem var uzskatīt faktu, ka turpmāk bankām tiks atļauts pieņemt aprēķiniem plašāku klāstu komercķīlu, garantiju/galvojumu un citus nodrošinājuma veidus (nekā saskaņā ar šobrīd spēkā esošajiem noteikumiem) ar nosacījumu, ka bankas varēs pamatot minēto kredītriska mazināšanas instrumentu priekšrocības. Piemēram, bankām, kuras sistemātiski izmanto ķīlas vai garantijas/galvojumus, lai mazinātu saistību nepildīšanas gadījumā radušos zaudējumus, jāiegūst attiecīga informācija, kas varētu apliecināt, ka kredītriska mazināšanas instrumenti reāli veicina finansiālo zaudējumu riska samazināšanu.

Savā analizē bankai jāaprēķina ar iespējamo aizņēmēja un nodrošinājuma (vai ķīlas devēja) risku savstarpējo atkarību. Bankai, aprēķinot LGD rādītāju, jāņem vērā un konservatīvi jāvērtē arī gadījumi, kad saistības denominētas vienā valūtā, bet ķīlas vērtība izteikta citā valūtā.

Bankām jāizstrādā iekšējās prasības par nodrošinājuma priekšmeta pārvaldīšanu, veicamo operāciju procedūrām, juridisko noteiktību un riska pārvaldības un vadīšanas metodēm un mehānismiem tādā mērā, kādā nodrošinājuma esamība tiek ņemts vērā LGD aprēķinā.

#### *Darījumu apmērs saistību nepildīšanas gadījumā (EAD)*

(i) Bankas bilances aktīvos iekļautiem riska darījumiem EAD aprēķināms kā kopējā aizņēmēja parāda summa (neņemot vērā nedrošiem parādiem izveidotos uzkrājumus); (ii) bankas ārpusbilances posteņos iekļautām saistībām – kā darījuma kredīta ekvivalents, izmantojot *kredītu konversijas koeficientus* (CCFs).

Bankas, kuras izvēlas *bāzes IRB pieeju* (pie kuras banka patstāvīgi nosaka tikai PD), būs jāizmanto uzraudzības institūcijas rekomendētos kredītu konversijas koeficientus ārpusbilances posteņos uzrādītajām saistībām. Ja, piemēram, visām bankas nosacītām saistībām (neatkarīgi no kredīta atmaksāšanas termiņa) būs piemērojams CCF 75 procentu apmērā, neizmantojamajai kredīta summai Ls 100 tūkst. apmērā EAD veidos Ls 75 tūkst. Bankas saistībām, kuras ir iespējams atcelt bezierunu kārtībā (dažāda veidi kredīti mājāsaimniecībām), būs piemērojams CCF 0 procentu apmērā.

Bankām, kuras izvēlas *uzlaboto IRB pieeju*, kredīta ekvivalenta ārpusbilances saistību aprēķināšanai būs jāizmanto savi kredītu konversijas koeficienti. Līdzīgi kā LGD aprēķināšanā, bankas uzdevums ir noteikt ilgtermiņa EAD, izmantojot vidējo svērto metodi ar pienācīgu piesardzību. Ja EAD ir svārstīgas ekonomiskā cikla laikā, bankai jālieto ekonomikas lejupslīdes konservatīvāks novērtējums, nevis tikai ilgtermiņa vidējā vērtība.

LGD un EAD rādītāju novērtējumu pamatā ir minimālais novērošanas periods. Prasībām pret valdībām, bankām un komercsabiedrībām šāds periods aptver viena

ekonomiskā cikla laikposmu, bet jebkurā gadījumā tas nedrīkst būt mazāks par 7 gadiem vismaz vienam datu avotam. Ja pieejamais novērošanas periods jebkuram datu avotam aptver ilgāku laikposmu un šie dati ir būtiski, jāizmanto iepriekšminētais ilgākais periods.

Mazo darījumu prasību LGD un EAD rādītāju novērtēšanai nepieciešamais minimālais novērošanas periods ir 5 gadi. Pie tam: jo mazāk datu ir bankas rīcībā, jo konservatīvākiem jābūt tās izdarītiem novērtējumiem. Bankai nav jāakcentē vēsturisko datu nozīmīgums, ja tā var pārliecināt regulatoru par to, ka jaunāki dati ļauj precīzāk prognozēt zaudējumu apjomu.

#### *Atmaksāšanas termiņš*

Kredīta termiņš ir būtisks faktors kredītriska novērtēšanā. Pie vienādiem pārējiem noteikumiem kredītiem ar īsāku atmaksāšanas termiņu tiks izvirzītas zemākas kapitāla prasības, savukārt kredītiem ar garāku atmaksāšanas termiņu – augstākas kapitāla prasības.

Bankas, kuras izvēlas *uzlaboto IBR pieeju* (pie kuras banka patstāvīgi novērtē visus kredītriska komponentus), atmaksāšanas termiņam jābūt no viena līdz pieciem gadiem, izņemot gadījumus, kad uzraudzības institūcija var atbrīvot banku no pienākuma aprēķināt ņemt vērā minimālos atmaksāšanas termiņus, kas ir noteikti attiecīgiem īstermiņa kredītiem (t. i., Repo darījumiem un vērtspapīru aizdevumiem). Ar dažiem izņēmumiem bankas, kuras izvēlas *bāzes IRB pieeju*, pieņems, ka atmaksāšanas termiņš ir 2,5 gadi.

#### *Riska darījumu svērtās vērtības aprēķināšanas formulas*

Augšminētie riska komponenti pārrēķināmi svaru koeficientos, izmantojot speciālas formulas, kuras ir izstrādātas katrai riska darījumu kategorijai. Saskaņā ar *IRB pieeju* riska darījumus iedala šādās kategorijās:

- *prasības pret komercsabiedrībām*, kas ietver 5 veidu specializētās operācijas (projektu un objektu finansēšana; tirdzniecības finansēšana; kredīti, kas nodrošināti ar peļņu nesošo nekustamo īpašumu hipotēku; kredīti, kuriem kā ķīla kalpo komercīpašums ar lielu riska pakāpi);
- *prasības pret centrālajām valdībām un centrālajām bankām*;
- *prasības pret kredītiestādēm*;
- *mazo darījumu prasības* – (arī aizdevumi, kas nodrošināti ar dzīvojamā nekustamā īpašuma hipotēku, automātiski atjaunojamie kredīti un kredītlinijas);
- *kapitāla instrumentu prasības*;
- *apgrozāmo līdzekļu kredīšana pret debitoru (mājsaimniecību un juridisku personu) parādiem*.

Pirmajām trim darījumu kategorijām nosacītās riska pakāpes (RW) aprēķina pēc šādas formulas:

$$RW = [LGD \times N[(1-R)^{-0,5} \times G(PD) + (R/(1-R))^{0,5} \times G(0,999)] - PD \times LGD] \times 1 - 1,5 \times b)^{-1} \times (1 + (M - 2,5) \times b),$$

kur  $N(x)$  – standartizēta normālā sadalījuma funkcija;  $G(z)$  – standartizēta normālā sadalījuma apgriezta funkcija; korelācija  $(R) = 0,12 \times (1 - \text{EXP}(-50 \times PD)) / (1 - \text{EXP}(-50)) + 0,24 \times [1 - (1 - \text{EXP}(-50 \times PD)) / (1 - \text{EXP}(-50))]$ ; atmaksāšanas termiņa faktors  $(b) = (0,11852 - 0,05478 \times \ln(PD))^2$ .



Savukārt, kapitāla prasības summu konkrētajam riska darījumam aprēķina kā 8% no šī darījuma riska svērtās vērtības =  $8\% \times RW \times EAD$  [3].

Jāatzīmē, ka 100 procentu riska pakāpe atbilst kapitāla prasībai 8 procentu robežās. Tādēļ, ja bankas riska darījumu apmērs saistību nepildīšanas gadījumā (EAD) ir Ls 100 tūkst. un darījuma riska pakāpe ir 100 procenti, kapitāla prasība šim darījumam būs Ls 8 tūkst. apmērā. Ja riska pakāpe darījumam ir 25 procenti, kapitāla prasība būs tikai Ls 2 tūkst. no darījuma kopējas summas Ls 100 tūkst. apmērā.

Pēc minētās formulas aprēķinātās riska pakāpes (RW) darījumiem ar komercsabiedrībām ar zemu (10%), vidēju (45%) un augstu (90%) LGD vērtību un ar īsu (1 gads), vidēju (2,5 gadi) un garu (5 gadi) atmaksāšanas termiņu parādītas 3. tabulā [9].

3. tabula

### Komersabiedrībām noteiktās riska pakāpes atbilstoši uzlabotajai IRB pieejai kapitāla prasību noteikšanai (procentos)

#### *The Risk Weights Set on Corporate Entities under Advanced IRB Approach (Percent)*

S&P reitings	Saistību nepildīšanas koeficients,%	1 gads			2,5 gadi			5 gadi		
		10% LGD	45% LGD	90% LGD	10% LGD	45% LGD	90% LGD	10% LGD	45% LGD	90% LGD
AAA – A+	0,03	1,72	7,75	15,49	3,28	14,77	29,53	5,88	26,47	52,93
A – A-	0,05	2,56	11,50	23,00	4,45	20,03	40,05	7,61	34,24	68,48
BBB+	0,12	4,87	21,91	43,82	7,46	33,57	67,14	11,78	53,00	106,00
BBB	0,22	7,37	33,18	66,36	10,50	47,24	94,48	15,71	70,67	141,35
BBB-	0,35	9,90	44,56	89,13	13,42	60,39	120,79	19,28	86,78	173,56
BB+	0,44	11,35	51,08	102,17	15,05	67,70	135,41	21,20	95,40	190,80
BB	0,94	17,02	76,60	153,20	21,12	95,05	190,10	27,96	125,81	251,62
BB-	1,33	19,98	89,93	179,86	24,16	108,70	217,41	31,11	139,99	279,98
B+	2,91	27,80	125,10	250,20	31,91	143,61	287,21	38,77	174,45	348,91
B	8,38	46,73	210,30	420,61	50,79	228,56	457,11	57,55	258,98	517,96
B-	10,32	52,47	236,10	472,20	56,51	254,30	508,61	63,25	284,64	569,29
CCC	21,94	77,99	350,96	701,93	81,70	367,66	735,31	87,88	395,48	790,95

Tabulā parādīti gadījumi, kur ar *uzlaboto IRB pieeju* paredzamās kapitāla prasības atšķiras no spēkā esošajām; iesvītrotie laukumi rāda prasību pieaugumu, savukārt neiesvītrotie laukumi – prasību samazinājumu.

Piemēram, bankas prasībām pret komersabiedrību ar saistības nepildīšanas varbūtības vērtību 0,35 procenti (kas atbilst kompānijas *Standard & Poor's* reitingam **BBB-**) ar zaudējumu līmeni (LGD) 45 procenti, atmaksāšanas termiņu 2,5 gadi un Ls 100 tūkst. apmērā riska pakāpe ir 60,4 procenti. Kapitāla prasība šim kredītam veidos 8 procentus no Ls 60,4 tūkst. un ir Ls 4,83 tūkst., kas ir ievērojami mazāk kā spēkā esošā vai ar *standartizēto pieeju* paredzamā prasība (Ls 8 tūkst.). Ja bankai būtu tāds pats kredīts ar atmaksāšanas termiņu viens gads, kapitāla prasība būtu vēl mazāka – Ls 3,56 tūkst. No otras puses, nenodrošināts kredīts komersabiedrībai ar reitingu **B+** (t. i., ar lielāku PD) un atmaksāšanas termiņu 5 gadi ir novērtējams ar 174,45% riska pakāpi, un kapitāla prasība šim kredītam veidos 13,9 tūkstoši latu, kas ir ievērojami vairāk nekā spēkā esošā (Ls 8 tūkst.) vai ar *standartizēto pieeju* paredzamā prasība

(Ls 12 tūkst.). Tātad var secināt, ka uz iekšējiem reitingiem balstīto pieeju izmantošana veicinās piesardzīgu un efektīvu kredītriska pārvaldīšanu komercbankās.

Uzraudzības institūcijas sniegto rekomendāciju ievērošana bankās ir svarīgs faktors, kuru regulators ņem vērā, pieņemot lēmumu atļaut vai neatļaut konkrētai bankai lietot sarežģītākās pieejas kapitāla pietiekamības noteikšanai. Bankai jānodrošina drošs un iedarbīgs mehānisms, kas ļaus pārbaudīt kredītriska komponentu novērtēšanā izmantojamo reitingu sistēmu, modelēšanas procesu un iekšējo modeļu precizitāti un atbilstību. Bankām regulāri jāsalīdzina saistību nepildīšanas realizētās pakāpes ar PD rādītāja novērtētajām vērtībām katrai reitingu kategorijai. Bankām jābūt spējīgām pārliecinoši parādīt, ka saistību nepildīšanas faktiskās pakāpes ir prognozējamā diapazona ietvaros. Bankām, kuras izvēlēsies *uzlaboto IRB pieeju*, jāveic līdzīga analīze, novērtējot LGD un EAD rādītājus un pamatojoties uz vēsturiskiem datiem par maksimāli garu laikposmu. Ja banka paļausies uz uzraudzības institūcijas rekomendējamām riska komponentu novērtējumiem, tai būs jāsalīdzina realizētie LGD un EAD rādītāji ar noteiktajiem novērtējumiem. Informācijai par realizētajiem LGD un EAD jāklūst par bankas ekonomiska kapitāla novērtējuma sastāvdaļu.

Bāzeles Banku uzraudzības komitejas jaunie noteikumi izraisa lielu interesi pirmām kārtām Eiropā, kur jaunās prasības attiecinās uz visām kredītiestādēm un ieguldījumu brokeru sabiedrībām. Eiropas Padome 2005. gada 11. oktobrī apstiprināja pārveidotās direktīvas par kredītiestāžu darbības sākšanu un veikšanu (2000/12/EC) un kapitāla pietiekamību (93/6/EEC), pēc kurām Bāzeles komitejas noteikumi jāievieš Eiropas Savienības dalībvalstu likumdošanā līdz 2006. gada beigām.

Finanšu un kapitāla tirgus komisija veic atbilstošu normatīvo aktu izstrādi, pamatojoties arī uz Latvijas banku iesniegto informāciju par to plāniem sakarā ar iekšējo modeļu lietošanu kapitāla prasības aprēķināšanā no 2007. līdz 2012. gadam. Banku aptaujas apkopojuma kopsavilkums par kredītriska kapitāla prasības noteikšanu skatāms 4. tabulā [10].

#### 4. tabula

### Plānotas pieejas kredītriska kapitāla prasības noteikšanai 2007.–2012. gadā (Latvijas komercbanku skaits)

#### *Latvian Commercial Banks' Plans to Adopt the Risk-based Capital Requirements for the Period 2007 to 2012*

Izmantošanas uzsākšanas gads	Standartizētā pieeja	Uz iekšējiem reitingiem balstītās pieejas
2007 <sup>1</sup>	3	0
2008	16	6
2009	15	7
2010	13	9
2011	12	10
2012	8	14

No tabulas redzams, ka, sākot no 2008. gada, uz iekšējiem reitingiem balstītās pieejas kredītriska kapitāla noteikšanai plāno lietot 6 bankas, tas ir,  $\frac{1}{4}$  daļa no kopējā Latvijas banku skaita (pašlaik Latvijas Republikā darbojas 22 bankas un viena ārvalstu bankas filiāle). Tomēr lielākā daļa no Latvijas komercbankām tuvākajos gados plāno rēķināt kapitāla pietiekamību, izmantojot standartizēto pieeju kredītriska kapitāla prasības noteikšanai, kas padara tās atkarīgas no ārējiem kredītu

novērtēšanas institūciju novērtējumiem. Tā kā starptautisko kredītreitingu aģentūru pakalpojumu cenas krietni ierobežo Latvijas kredītiestāžu klientu iespējas saņemt ārējos kredītreitingus, autore uzskata par nepieciešamu izveidot Latvijā specializētu, valsts finansētu kredītu novērtēšanas institūciju. Šāda organizācija varētu palīdzēt kredītiestādēm ievērot jaunās Bāzeles Banku uzraudzības komitejas un Eiropas Padomes direktīvu prasības mazo un vidējo uzņēmumu kreditēšanā.

Aptaujas rezultāti liecina arī to, ka pašlaik visas bankas vēl nav izstrādājušas/ieviesušas risku novērtēšanas efektīvās iekšējās metodikas. Tādēļ banku ieguldījumi minēto metodīku izstrādē, piemērota modeļa izveidē, statistiskās informācijas vākšanā (apkopošanā) un tamlīdzīgiem mērķiem Latvijā būtiski pieaugs. Veiktā analīze rāda, ka iekšējo modeļu izmantošana un sabalansētas kredītpolitikas ievērošana dod iespēju rezervēt mazāku kapitālu un šīs izmaksas būs attaisnotas. Vienlaikus jāņem vērā arī nepieciešamība bankās nodrošināt efektīvu korporatīvās vadības sistēmu kopumā, paaugstināt tajā iesaistīto struktūrvienību lomu un atbildību risku novērtēšanā un pārvaldīšanā.

Nobeigumā jāatzīmē, ka banku darbības caurredzamības palielināšanās nevar būt pilnībā nodrošināta, ja vien banku klientiem netiks izvirzītas līdzīgas prasības. Tādēļ autore piedāvā bankām ievērot vienotus darījumu veikšanas standartus, kas mudinātu klientus kvalitatīvi sagatavot un savlaikus iesniegt visu informāciju, kas nepieciešama kredīta piešķiršanai un kredītriska pārvaldīšanai.

## LITERATŪRA

1. Kapitāla pietiekamības aprēķināšanas noteikumi. Finanšu un kapitāla tirgus komisija, 2004. g. 17. nov.
2. Kredītriska pārvaldīšanas ieteikumi. Finanšu un kapitāla tirgus komisija, 2001. g. 2. nov.
3. International convergence of capital measurement and capital standards: a revised framework. Basel Committee on Banking Supervision, 2004, June.
4. Principles for the management of credit risk. Basel Committee on Banking Supervision, 2000, September.
5. Core principles for effective banking supervision. Basel Committee on Banking Supervision, 1997, September.
6. Kudinska, M. *Komerčbanku riski un to atbilstība pašu kapitālam*. Rīga : Datorzinību centrs, 2005. 293 lpp.
7. Vilne, V., Karpova, S., Drozdova, T. u. c. Jaunā kapitāla prasību noteikšanas un novērtēšanas kārtība. *FKTK metodiskais materiāls*, 2003. g. 23. okt.
8. Лобанов, А. А., Чугунов, А. В. *Энциклопедия финансового риск-менеджмента*. Москва : Альпина Паблишер, 2003. 761 с.
9. Federal Deposit Insurance Corporation. Risk-Based Capital Requirements for Commercial Lending: The Impact of Basel II [online]. Available: <http://www.fdic.gov/bank/analytical/fyi/2003/042103fyi.html>, 10.12.2005.
10. FKTK nepublicētie dati.

## Summary

Starting from 2007, the new Capital Accord approved by the Basel Committee on Banking Supervision in 2004 gives the banks an opportunity to use three options for measuring the credit-risk component of capital requirements: a standardized approach and two internal ratings-based (IRB) approaches – foundation and advanced. The above alternative approaches differ in terms of their complexity, risk measuring accuracy, and economic advantages.

The standardized approach relies on external credit ratings provided by rating agencies and is somewhat more risk-sensitive than the current rules. It should be noted, however, that most commercial credit exposures held by Latvian banks are currently unrated and would retain a 100 percent risk weight.

The most fundamental shift in capital regulation from current practice is associated with using banks' internal estimates of the underlying credit risk of each credit exposure as inputs into regulator-defined formulas called risk-weight functions. It is expected that a core group of large, internationally active banks in Latvia will opt to adopt the IRB approaches in the nearest future. To this end, the banks have to carry out their activity and use the management technologies in accordance with international standards. The analysis results allow concluding that meeting these standards would require defined enhancements to credit risk management and measurement systems at banking system overall.

**Key words:** credit risk estimates, credit exposure, risk weight, capital requirements.

## FOOTNOTES

<sup>1</sup> 19 bankas 2007. gadā izmantos līdzšinējo metodi.

# A Company's Financial Accounting Policy-Making in Lithuania

## Uzņēmumu finanšu grāmatvedības politikas veidošana Lietuvā

**Kristina Rudzioniene**

Vilnius University Kaunas Faculty of Humanities  
Muitines str.8, LT-44280 Kaunas, Lithuania  
E-mail: rudzioniene@vukhf.lt

**Rasa Kanapickiene**

Vilnius University Kaunas Faculty of Humanities  
Muitines str.8, LT-44280 Kaunas, Lithuania  
E-mail: kanapickiene@vukhf.lt

**Gailute Gipiene**

Vilnius University Kaunas Faculty of Humanities  
Muitines str.8, LT-44280 Kaunas, Lithuania

There is presented the principal scheme of a company's accounting policy concept identifying the main elements in accounting policy-making process: internal and external determinants of accounting policy choice, accounting policy composition, accounting policy means and the goal. This complex view offers a much richer explanation for accounting policy-making. Research of accounting policy-making in Lithuanian companies showed the impact of normative acts and a company's determinants on accounting policy choice.

**Key words:** accounting policy, accounting policy-making, normative acts, true and fair view, determinants of accounting policy choice.

## Introduction

**The scientific problem.** The issues of accounting policy have been analyzed in the papers of a number of authors; however, this analysis is limited, since the authors use only one certain approach to the accounting theory. For this reason, all studies on various aspects of accounting policy of a company can be grouped into certain fields of investigation:

- 1) authors who followed the **normative approach** (A. S. Bakajev, L. Z. Sneidman (1995), G. Kalcinskas (2001), L. P. Chabarova (1997), S. A. Nikolajeva (2003), J. Mackevicius, 2001, etc.) analyzed the definition of accounting policy, the composition of accounting policy, and the listing of requirements for accounting policy choice;
- 2) authors who followed the **positive approach** (R. L. Watts, J. L. Zimmerman, 1990, R. Ball, G. Foster, 1982, R.L. Hagerman, M. E., 1979, V. Gopalakrishnan,

1994, E. Press, J. Weintrop, 1990, etc.) analyzed determinants influencing the accounting policy of large companies in developed countries;

- 3) authors who followed the **social approach** analyzed disclosure of a company’s accounting policy and other information in financial reports.

In most studies, a company’s accounting policy is analyzed from one certain point of view, and thus there is a lack of a systematic approach to the subject. The authors of this article offer a company’s financial accounting policy-making model, embracing the peculiarities of all approaches to accounting policy.

**Research objective:** to offer a much richer explanation for accounting policy-making process.

**Research object:** a company’s financial accounting policy.

**Research method:** the research was performed with reference to publications. The main research method – logical analysis of scientific literature including comparison and synthesis. In order to investigate accounting policy choice, a questionnaire and statistical analysis of empirical evidence were used. The data for the year 2002 were collected, since during research, the financial statements for the current year were already prepared and confirmed in all enterprises. The authors examined the questionnaires about 2002 financial accounting data of 162 (55 micro, 52 small, 23 middle and 32 large) profit-seeking limited and unlimited liability legal entities (sole proprietorships, limited joint stock companies and joint stock companies).

**Research findings** are offered in the conclusions.

### 1. A Company’s Financial Accounting Policy-making Concept

**Accounting policy** embraces accounting rules, ways, and methods, which do not violate the normative acts regulating accounting, and correspondingly the company’s strategic objectives and information needs that are applied in a company’s accounting and preparation and presentation of financial statements which reflects a true and fair view of the company’s financial position and operating results.

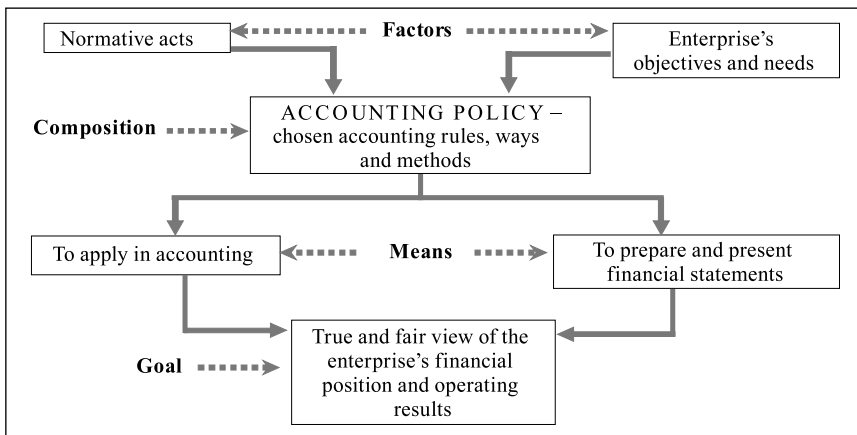


Fig. 1. Principal Scheme of a Company’s Accounting Policy-making Concept

The results of analysis in different approaches to accounting policy and this definition were generalized in the principal scheme of a company's accounting policy-making concept (Fig. 1).

There are presented the main elements in accounting policy-making process: internal and external determinants of accounting policy choice (normative acts and a company's objectives and information needs), accounting policy composition, accounting policy means and the goal – a true and fair view of the company's financial position and results. This complex view offers a much richer explanation for accounting policy-making because it combines the main elements of research of the

- **normative approach** to the accounting theory (normative acts and accounting policy composition),
- **positive approach** to the accounting theory (company's objectives, determinants and information needs);
- **social approach** to the accounting theory (information disclosure to the users of accounting information – shareholders – seeking to present the true and fair view of the company's financial position and results).

Further more, each element of the company's financial accounting policy-making concept is analyzed, presenting the situation in Lithuanian companies.

## 2. The Impact of Normative Acts on a Company's Financial Accounting Policy Composition

The main normative acts of accounting in Lithuania are *The Law on Accounting (2001)*, *The Law on Company's Financial Reports (2001)*, *Business Accounting Standards (2003)*, etc. *The Law on Accounting (2001)* requires that each company choose the accounting policy according to its size, activity and information needs. Alternatives of particular accounting methods and evaluations are presented in laws and standards.

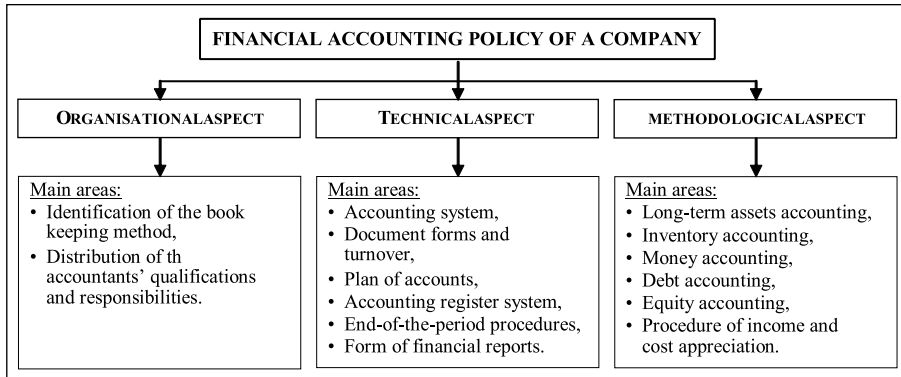
The authors' research presents particular elements of accounting policy as well as their grouping according to their aspects:

- 1) *The organizational aspect of accounting policy* is organization of the work in the accounting department. Necessity of the accounting organization choice is regulated in *The Law on Accounting (2001)* – it requires that a company's accounting may be performed by the accounting department or accountant general, or by the company providing such services under contract; accounting in sole proprietorships may be performed by the owner. The distribution of duties and responsibilities of the accountants and accountant general, choice of classified materials are also regulated in *The Law on Accounting (2001)*.
- 2) *The technical aspect of accounting policy* is the entirety of means used in accounting management. The main choice of the accounting system is the company's individual plan of accounts. It should be chosen according to *the Law on Accounting (2001)*; primary documents, their forms and their circulation order, the list of employees who may sign documents and examples of their signatures, forms and circulation of registers should be chosen according to *The Law on Accounting (2001)*; the end-of-the-period procedures – order of inventory is regulated in *The Act of Government on Inventory (1999)*; the form of the financial reports, which depends on the company's ownership and size (total assets, total revenues and average number of employees), is regulated by

*The Law on Company's Financial Reports (2001)* and the order of document storage – also by *The Law on Accounting (2001)*.

- 3) *The methodical aspect of accounting policy* is the entirety of ways and methods used in accounting. The main alternatives of financial accounting policy elements are presented in laws and standards, and they are left for companies to choose individually: accounting of long-term assets, inventories, money, liabilities, and equity, and the recognition and measurement of revenues and expenses.

The results of the research of accounting policy composition in Lithuanian normative acts are presented in *Fig. 2*.



*Fig. 2. A Company's Financial Accounting Policy Composition*

These main elements of a company's financial accounting policy must be chosen by the company's management according to the standing normative acts and company's strategic goals, information needs and financial possibilities.

### 3. A Company's Objectives, Determinants and Information Needs

Determinants of a company's accounting policy choice may be the company's factors, information needs and objectives. Financial accounting policy depends on (*V. B. Ivaskievic, 1994; L. Z. Sneidman, 1994; A. S. Bakajev, L. Z. Sneidman, 1995; V. I. Pietrova, I. V. Barsukova, 1997; Chabarova, 1997; J. Mackevicius, 2001; G. Kalcinskas, 2001; D. Macerniene, 2002; S. A. Nikolajeva, 2003;*):

- a company's position in the market (value of shares in the market, subsidiary, association, etc.),
- peculiarities of a company's activity (producing, trading or services),
- industry,
- peculiarities of production and resources,
- peculiarities of a company's management (management structure, motivation, etc.),
- financial strategy of activity (competitiveness advantage, expected investment, etc.),
- ownership,
- objectives of accounting, etc.



In addition to choice-influencing factors pointed out, there are three main hypotheses of the Positive Accounting Theory, which may explain accounting policy choice:

- **Bonus Plan hypothesis:** *Ceteris paribus*, the greater the correlation between earnings and the effect of the manager's actions on the value of the firm, the more likely an earnings-based bonus plan will be used to reward the manager.
- **Leverage hypothesis:** *Ceteris paribus*, the higher a firm's debt/equity ratio, the more likely the firm's manager is to choose accounting procedures that shift reported earnings from future periods to the current period;
- **Size hypothesis:** *Ceteris paribus*, the larger the firm, the more likely the manager is to choose accounting procedures that defer reported earnings from current to future periods.

The results of validity of these hypotheses in Lithuanian companies are shown in *Table 1*.

*Table 1*

#### **Differences in Factors Influencing Accounting Policy Choice between Lithuanian Large and Small and Medium Companies**

Hypotheses	Companies	
	Large	Small and medium
Bonus plans hypothesis	Hypothesis rejected – Lithuanian companies' accounting policy choice does not depend on managers' bonus system.	
Leverage hypothesis	Hypothesis accepted – large Lithuanian companies' accounting policy choice weakly depends on leverage.	Hypothesis rejected – small and medium Lithuanian companies' accounting policy choice does not depend on leverage.
Size hypothesis	Hypothesis accepted – Lithuanian companies' accounting policy choice depends on size, but results are contradictory.	Hypothesis accepted – Lithuanian companies' accounting policy choice weakly depends on size.

Results of the research showed that accounting policy choice practice in Lithuanian companies is not always the same as such practice in developed foreign countries.

#### **4. Normative and Other Reasons for Accounting Policy Choice in Lithuanian Companies**

The findings above do not always support the hypotheses about the determinants of accounting policy choice. Accounting methods and evaluations selected by Lithuanian companies according to their impact on financial results (income decreasing or income increasing) are presented in *Table 2*.

Even 91% of sample companies choose a straight-line depreciation method. This is consistent with the evidence reported in *Hagerman and Zmijewski (1979)* and *Press and Weintrop (1990)*. The percentage of sample companies choosing FIFO was 78%. It is a little bit more (about 20 points) than in foreign large corporations, but it is similar to the results of *Gopalakrishnan's (1994)* empirical research of small unlevered firms. Independently from a company's size, most of Lithuanian companies choose income increasing depreciation and inventory methods.

72% of sample companies choose relatively little (to 1500 Litass) and 47% – very little (less or equal to 500 litass) minimal value of the asset; 78% of sample companies

choose the shortest useful life of the asset which is permitted by *the Law on Income Tax (2001)*, and 73% of sample companies choose residual value of the asset no more than 1 litas.

Table 2

### Financial Accounting Methods and Evaluations in Lithuanian Companies

	Inventory		Depreciation		Useful life of the asset		Residual value of the asset		Minimal value of the asset	
	Number	Percent (%)	Number	Percent (%)	Number	Percent (%)	Number	Percent (%)	Number	Percent (%)
Income increasing methods	125	78	147	91	10	6	7	4	117	72
Other methods or/and combinations	36	22	9	6	22	14	34	21	37	23
Income decreasing methods	0	0	1	0	126	78	118	73	5	3
N.a.	1	0	5	3	4	2	3	2	3	2
Total:	162	100	162	100	162	100	162	100	162	100

Such Lithuanian companies' accounting policy choice may be explained by normative reasons. The given result is not surprising for the following reasons:

**1. Lithuanian tax system** is not favourable to apply income decreasing accounting methods, i.e., *The Law on Income Tax (2001)* states that "calculating profit tax inventories are deducted using "first to – first from (FIFO)" method", and a large number of fixed assets' groups are allowed to use straight-line and only some of them – straight-line or declining balance depreciation methods. Additionally, up to the end of 2001 it was allowed in calculation of income tax to use only straight-line or units of production depreciation methods. Therefore, a large number of companies choosing financial accounting method follow the requirements set up in the tax law. It is not likely that such a situation will change from 2002, when in exceptional cases for tax administration purposes companies by *the Order of the Head of State Tax Inspectorate (2003)* were allowed to apply LIFO, weighted average, concrete prices or other inventory methods, because they would need permission from the State Tax Inspectorate and indicate reasons why they want to apply this method.

Useful life of the asset is also restricted in *The Law on Income Tax (2001)*. The shortest time given in the Law is usually the main determinant for a company's assets' useful time choice. Companies are motivated to choose the useful time of assets in the norms of the Law and use it in financial and tax accounting in order to avoid double calculating of income tax.

Residual value of the asset should be chosen from 1 Litas (LTL) to 10 percent of the purchase value of the asset according to the *Law on Income Tax (2001)*. However, residual value of the asset is one of the simplest ways to decrease income in financial accounting and in tax accounting.

**2. Inexpensive methods.** A company's size, financial leverage, bonus plans of management are not the only determinants of accounting policy choice (*R. Ball, G. Foster, 1982*). The information production costs are likely to be important, therefore companies may be motivated to choose accounting methods that are inexpensive (such as straight-line depreciation and FIFO inventory method) to implement. Whereas LIFO

inventory and other depreciation methods are considered complex and expensive, consequently, adoption of these methods increases information production costs.

Financial accounting policy choice in Lithuanian companies may be explained not only by economic determinants (leverage, a company's size, profitability, etc.), but also requirements of normative acts on Income tax make a great impact on accounting policy choice. Additionally, companies seek to rationalize accounting process, combine financial and tax rules in the best way.

#### 4. The Goal of a Company's Financial Accounting Policy

Financial accounting policy choice and disclosure should have the main goal – to present a true and fair view of a company's financial position and results in order to satisfy information needs of accounting users. Requirements on accounting practice are strict for large companies, therefore, large companies usually disclose a more true and fair view of financial position and results than small and medium companies. However, it is relevant to research the disclosure of information to separate groups of shareholders. Shareholders' groups may be divided into important (investors, creditors, customers, suppliers, employees, managers) and not important (media, the public, groups of interests, etc.). Theoretically, company choosing and disclosing accounting policy should consider the interests of important shareholders (*Table 3*).

*Table 3*

##### Shareholders' Interests which are Important for Managers in Accounting Policy-Making (percents)

	Employees	Investors	Customers	Suppliers	Regulators	Media	The public
YES	56	73	48	43	59	15	18
NO	26	13	25	29	18	55	42
It is difficult to say	18	14	27	28	23	30	40
Total:	100	100	100	100	100	100	100

The performed analysis showed that the most important are investors' (73%), regulators' (59%), and employees' (56%) interests for Lithuanian companies' management in financial accounting policy-making process. Least important are the media (15%) and the public (15%). It shows an attitude of a company's manager or accountant general toward the interests of the most important and powerful shareholder groups – who are the most important in making accounting policy. We may determine that these shareholders who are important for the success and survival of the company may be called important shareholders, and their interests will play a greater role while choosing and disclosing financial accounting policy.

The authors of this article also analysed the importance of shareholders' interests toward companies' accounting policy-making in large, small and medium Lithuanian companies (*Table 4*).

Analysing the impact of shareholders' interests on financial accounting policy-making in small and medium, large Lithuanian companies' groups, obviously it seems that the attitude of small and medium enterprises toward shareholders' interests does not differ from the general average, but interests of shareholders, regulators and media are more important (approximately about 10 points from general average)

for large companies. It shows us the higher social responsibility of large Lithuanian companies not only toward the important (powerful) shareholders, but also toward these shareholders which are not directly related with the company, but are only generally interested in its activity. But from research results we could not exactly say in what direction (income-increasing or income-decreasing, more or less informative disclosure) these interests are involved in enterprises' accounting policy-making process, because a strong (or mean) statistically significant correlation between shareholders' interests and financial accounting policy-making was not found.

*Table 4*

**Shareholders' Interests which are Important for Managers in Accounting Policy-Making in Large, Small and Medium Lithuanian Companies (percents)**

	Employees		Investors		Customers		Suppliers		Regulators		Media		The public	
	LE	SME	LE	SME	LE	SME	LE	SME	LE	SME	LE	SME	LE	SME
YES	50	57	84	71	44	50	44	43	75	55	22	14	22	17
NO	22	28	3	15	16	27	19	32	6	21	34	59	25	46
It is difficult to say	28	15	13	14	40	23	37	25	19	24	44	27	53	37
Total:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

LE – large enterprises, SME – small and medium enterprises.

## Conclusions

This article examined financial accounting policy-making in Lithuanian companies, and the research conducted allows formulating the following conclusions:

1. In most studies, a company's accounting policy is analyzed from one certain point of view. The authors of this article offer a company's financial accounting policy-making model, embracing the peculiarities of all approaches to accounting policy.
2. Researching each element of a company's financial accounting policy-making concept, there is presented the company's financial accounting policy composition according to the main Lithuanian laws.
3. Many authors list many determinants of accounting policy choice, but these propositions are not supported by empirical investigations. Three main hypotheses of Positive Accounting Theory are clearly tested empirically, but not always supported in Western countries. They have appeared not obviously supported in Lithuanian companies as well. It means that bonus plans, leverage and a company's size not always make an impact on the company's financial accounting policy choice as it was hypothesized theoretically.
4. Financial accounting policy choice in Lithuanian companies may be explained not only by economic determinants (leverage, the company's size, profitability, etc.), but also requirements of normative acts on income tax makes a great impact on accounting policy choice. Additionally, companies seek to rationalize accounting process, combine financial and tax rules in the best way.
5. The most important shareholders in Lithuanian companies are investors, regulators, employees. Their interests were found powerful for companies' financial accounting policy-making. The least important are the media and the general public.

6. It is obvious that the attitude of small and medium companies toward shareholders' interests does not differ from the general average, but interests of shareholders, regulators and media are more important for large companies. It shows us the higher social responsibility of large Lithuanian companies not only toward the powerful shareholders, but also to those shareholders which are not directly related with the company, but are only generally interested in its activity.

## References

1. Ball, R., Foster, G. Corporate Financial Reporting: a Methodology Review of Empirical Research. Studies on current research methodologies in accounting: A critical evaluation, Supplement to Vol. 20 of *Journal of Accounting Research*, 1982, p. 161–234.
2. Bružauskas, V. Įmonės finansinės apskaitos politikos pasirinkimas metodiniu aspektu. *Apskaitos, audito ir mokesčių aktualijos*, Nr. 5, 2004, p. 12.
3. Gopalakrishnan, V. Accounting Choice Decisions and Unlevered Firms: Further Evidence on Debt/Equity Hypothesis. *Journal of Finance and Strategic Decisions*. Vol. 7, No. 3, 1994, p. 33–45.
4. Hagerman, R. L., Zmijewski, M. E. Some Economic Determinants of Accounting Policy Choice. *Journal of Accounting and Economics*. Vol. 1, Issue 2, 1979, p. 141–161.
5. Kalčinskas, G. *Buhalterinės apskaitos pagrindai*. Vilnius : Pačiolis, 2001. 843 p.
6. *LR Buhalterinės apskaitos įstatymas* (2001 m. lapkričio 6 d. Nr. IX–574, Vilnius) [interaktyvus]. Prieiga per internetą: <[www3.lrs.lt](http://www3.lrs.lt)>.
7. *LR Įmonių finansinės atskaitomybės įstatymas* (2001 m. lapkričio 6 d. Nr. IX–575, Vilnius) [interaktyvus]. Prieiga per internetą: <[www3.lrs.lt](http://www3.lrs.lt)>.
8. *LR Pelno mokesčio įstatymas* (2001 m. gruodžio 20 d. Nr. IX–675, Vilnius) [interaktyvus]. Prieiga per internetą: <<http://www3.lrs.lt>>.
9. *LR Vyrtaisybės nutarimas Nr. 719 „Dėl inventorizacijos tvarkos“* (1999 m. birželio 3 d.) [ineraktyvus]. Prieiga per internetą: <http://www3.lrs.lt>.
10. Mackevičius, J. Apskaitos politika. *Apskaitos, audito ir mokesčių aktualijos*. Nr. 9, 2001, p. 1., 6.
11. Mačernienė, D. Apskaitos politikos nustatymas – neišvengiama prievolė ir nauda. *Apskaitos, audito ir mokesčių aktualijos*, Nr. 23, p. 1.–2.; Nr. 24, p. 2.; Nr. 25, p. 3, 2002.
12. Press, E., Weintrop, J. Accounting–Based Constraints in Public and Private Debt Agreements. *Journal of Accounting and Economics*. Vol. 12, Issues 1–3, 1990, p. 65–95.
13. *Verslo apskaitos standartai* (2003 m. gruodžio 18 d. Nr. 1) [interaktyvus]. Prieiga per internetą: <<http://www.apskaitosinstitutas.lt>>.
14. Бакаев, А. С., Шнейдман, Л. З. Учетная политика предприятия. *Бухгалтерский учет*. № 1, 1995, с. 52–57.
15. Ивашкевич, В. Б. Учетная политика предприятия: содержание и обоснование. *Бухгалтерский учет*. № 4, 1994, с. 30–32.
16. Николаева, С. А. *Учетная политика организации на 2003 год: Принципы формирования, содержание, практические рекомендации, аудиторская проверка*. Изд. 8–е, перераб. и доп. Москва : Аналитика–пресс, 2003. 544 с.
17. Петрова, В. И., Барсукова, И. В. Учетная политика в торговле. *Бухгалтерский учет*. № 12, 1997, с. 23–33.
18. Хабарова, Л. П. *Учетная политика коммерческих фирм в 1997 году*. Москва : ЗАО Бухгалтерский бюллетень, 1997. 28 с.
19. Шнейдман, Л. З. Основы формирования учетной политики в условиях перехода к рынку. *Бухгалтерский учет*. № 8, 1994, с. 33–35.

## **Kopsavilkums**

Rakstā pētīti uzskaites politikas veidošanas ārējie un iekšējie faktori (normatīvie akti; uzskaites objektu specifika; lietotāju intereses), analizēti uzskaites politikas komponenti, tās galvenie uzdevumi. Šāds komplekss pētījums sniedz plašāku skaidrojumu par uzskaites politikas veidošanas procesu.

Pētījuma rezultātā noskaidrots, ka galvenie faktori, kas ietekmē uzskaites politiku, ir likumdošanas prasības, kā arī finanšu informācijas lietotāju intereses, mazākā mērā to ietekmē uzņēmuma darbības rādītāji. Savukārt, sabiedrības intereses nosaka, ka Lietuvas lielajiem uzņēmumiem sniegtajai informācijai ir jāizvirza ievērojami augstākas prasības nekā vidējiem un maziem uzņēmumiem.

# **Komerčbanku un uzņēmumu finanšu riski, to pārvaldīšana**

## **Commercial Banks' and Firms' Financial Risks and their Management**

**Svetlana Saksonova**

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Finanšu institūts

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: Svetlana.saksonova@lu.lv

Raksta *mērķis* ir izpētīt un klasificēt finanšu riskus, kas piemīt uzņēmumiem un komercbankām, kā arī parādīt finanšu risku īpatnības šiem dažādajiem uzņēmējdarbības veidiem. Šī raksta kontekstā autore atsevišķi no pārējiem uzņēmumiem aplūko komercbankas, jo banku darbība un to aktīvi stipri atšķiras no pārējo uzņēmumu darbības un aktīviem, līdz ar to arī finanšu riskiem ir savas īpatnības.

Autore izvirza uzdevumu sistematizēt finanšu risku pārvaldīšanas veidus gan uzņēmumiem, gan komercbankām, parādīt, kādi paņēmieni jāizmanto risku menedžeriem konkrēta finanšu riska gadījumā.

**Atslēgvārdi:** finanšu riski, komercbanka, uzņēmums, risku pārvaldīšana.

### **1. Finanšu riski un to veidi**

Ir zināma likumsakarība: jo lielāks operāciju risku līmenis, jo lielāki ir iespējamie zaudējumi, bet, ja operācijas ir veiksmīgas, lielāki arī potenciālie ienākumi. Komerčbanku darbībā ir divējādi uzdevumi: paaugstināt rentabilitāti un nodrošināt stabilitāti, pārvaldot finanšu risku un citus riskus, lai varētu tos labāk novērtēt un kontrolēt. Tātad bankas darbības pārvaldības māksla ir atrast optimālo bankas riska līmeni, lai palielinātu ienākumus.

Riska kategoriju ekonomiskajā teorijā traktē dažādi. Risks tiek definēts šādi:

- notikuma varbūtība, kas var izraisīt novirzi no vēlamās tendences;
- zaudējuma varbūtība kāda notikuma ietekmē;
- jebkurš negaidīts rezultāts – pozitīvs vai negatīvs;
- vērtības zuduma vai ieguvuma iespēja ar nejaušu rašanās raksturu;
- gaidāmo ienākumu nesaņemšanas vai neparedzēto izdevumu rašanās draudi.

Ekonomiskajā kategorijā risks ir notikums, kurš var notikt vai nenotikt. Ja tas noticis, iespējami trīs ekonomiskie rezultāti:

- negatīvs;
- pozitīvs;
- neitrāls.

Pēc risku izcelsmes var izdalīt divas risku grupas:

- ārējie riski;
- iekšējie riski.

Pie *ārējiem riskiem* pieskaita politiskos, likumdošanas, ekonomiskās krīzes riskus, stihijas gadījumus utt. Iekšējie riski rodas pašas kompānijas darbības rezultātā.

Finanšu riskus (kreditrisks, likviditātes, valūtu, procentu, inflācijas utt.) pieskaita pie ārējiem riskiem.

Jebkura uzņēmuma *finanšu risks* ir ienākumu vai kapitāla zuduma rašanās varbūtība finanšu darbības nenoteiktības apstākļos.

Lai efektīvi pārvaldītu finanšu riskus, lietderīgi klasificēt tos pēc dažādām pazīmēm (sk. 1. tabulu).

1. tabula

**Finanšu risku klasifikācija\***  
*Classification of Financial Risks*

Klasifikācijas pazīmes	Risku veidi	Komentāri
Pēc veidiem	Finanšu stabilitātes samazināšanās risks	Rodas kapitāla struktūras nepilnības dēļ
	Maksātspējas/likviditātes risks	Rodas apgrozāmo aktīvu likviditātes līmeņa samazināšanās dēļ
	Procentu risks	Rodas finanšu tirgus konjunktūras izmaiņu dēļ
	Inflācijas risks	Rodas ekonomikas inflācijas apstākļos
	Ārvalstu valūtas risks	Rodas valūtas kursu izmaiņu dēļ
	Investīciju risks	Rodas investīciju apstākļu izmaiņu dēļ
	Kreditu risks	Rodas aizņēmēju saistību nepildīšanas dēļ
	Noguldījumu risks	Rodas noguldījumu pirmstermiņa pieprasīšanas dēļ
	Nodokļu risks	Rodas nodokļu likmju, maksāšanas termiņu izmaiņu iespējas, atvieglojumu atcelšanas dēļ
	Strukturālais risks (aktīvu nepietiekamās diversifikācijas risks)	Rodas, mainoties finanšu tirgus konjunktūrai, iestājoties valsts riskam
	Vērtspapīru tirgus risks	Rodas vērtspapīru vērtības zaudējuma iespējas dēļ
Pēc raksturojamā objekta	Noziegumu vai pārkāpumu risks (no uzņēmumu puses – reputācijas risks)	Rodas klientu un uzņēmumu darbinieku pārkāpumu dēļ (fiktīvs bankrots, dokumentu viltošana, lai nelikumīgi piesavinātos aktīvus, zādzības)
	Pārējie risku veidi	<i>Force majeure</i> riski, kas noved pie ienākumu vai aktīvu daļas zaudēšanas; kontrahentu riski, kas saistīti ar nesavlaicīgu saistību izpildīšanu utt.
Pēc raksturojamā objekta	Atsevišķas finanšu operācijas risks	Kredīta izsniegšanas klientam risks
	Finanšu darbības veida risks	Kredīta risks utt.
	Finanšu darbības kopējais risks	Dažādu veidu finanšu risku kopums, ko nosaka aktīvu, kapitāla, izdevumu struktūra



Pēc finanšu instrumentiem	Atsevišķa finanšu instrumenta risks	Līzinga darījumu risks utt.
	Portfeļa finanšu risks	Kredītu, vērtspapīru portfeļu riski
Pēc iedalījuma bilances un ārpusbilances riskos	Bilances (portfeļu) riski	Sastāv no aktīvo, pasīvo operāciju un kapitāla riskiem
	Ārpusbilances riski	Aktīvo un/vai pasīvo operāciju riski
Pēc sarežģītības pakāpes	Vienkāršais finanšu risks	Nesadalās paveidos, piemēram, inflācijas risks
	Sarežģītais finanšu risks	Sadalās sastāvdaļu riskos, piemēram, investīciju riski
Pēc rašanās iespējas	Pastāvīgais finanšu risks	Eksistē visā finanšu operāciju veikšanas periodā (operāciju risks, valūtas risks)
	Pagaidu finanšu risks	Rodas noteiktās operācijas veikšanas stadijās
Pēc atkarības no paša uzņēmuma	Ārējais – no uzņēmuma neatkarīgais	Rodas ekonomiskā cikla stadiju, finanšu tirgus konjunktūras izmaiņu dēļ (inflācijas, informācijas, procentu, valūtas riski)
	Iekšējais – no uzņēmuma atkarīgais	Rodas sliktas risku pārvaldīšanas dēļ
Pēc finanšu sekām	Risks, kas noved pie zaudēta ienākuma	Rodas operācijas veikšanas gaitā, kuras rezultāts ir ienākuma vai kapitāla zudums
	Nesaņemtā ienākuma risks	Rodas, ja operācija nav varējusi notikt dažādu iemeslu dēļ
Pēc prognozēšanas iespējām	Prognozējams finanšu risks	Saistīts ar inflācijas procesu un ekonomisko ciklu stadiju prognozēšanu
	Neprognozējams finanšu risks	Saistīts ar neprognozējamām situācijām ( <i>force majeure</i> grupas riski)
Pēc finansiālo zaudējumu līmeņa	Pieļaujama risks	Zaudējumi neveiksmīgo operāciju dēļ nepārsniedz plānoto peļņu
	Kritiskais risks	Zaudējumi no operācijām nepārsniedz plānoto ienākumu
	Katastrofālais risks	Zaudējumi ir saistīti ar pašu kapitāla daļēju vai pilnīgu zudumu
Pēc apdrošināšanas iespējas	Apdrošināmais	Apdrošināšanas sabiedrības piedāvā apdrošināšanu pret noteiktiem riska veidiem
	Neapdrošināmais	Apdrošināšanas sabiedrības neapdrošina šādus riskus (piemēram, <i>force majeure</i> riski)
Pēc rašanās dabas	Subjektīvais	Pieredzes, izglītības trūkums, darījuma nepietiekama izpratne, neprofesionalitāte
	Objektīvais	Informācijas trūkums, stihijas ietekme, grozījumi likumdošanā
Pēc lēmumu pieņemšanas un realizācijas periodiem	Lēmuma pieņemšanas periodā	Kļūdas, kas saistītas ar nepareiza lēmuma pieņemšanu
	Lēmuma realizācijas periodā	Kļūdas, kas saistītas ar lēmuma nepareizu realizēšanu
Atkarībā no risku pārvaldīšanas metodēm	Kontrahentu riski	Uzņēmums ir atkarīgs no klientu finansiālā stāvokļa un uzvedības
	Pozīciju riski	Zaudējumu riski, kas saistīti ar aktīvu un pasīvu termiņiem, valūtas veidu nesaskaņotību, ienākumu un dažādu finanšu instrumentu vērtību prognozēšanas kļūdām, kuras noved pie neefektīviem lēmumiem par resursu piesaistīšanu un izvietojumu
	Operāciju riski	Saistīti ar iespējamām kļūdām operāciju veikšanā, ar pārkāpumiem utt.

## 2. Komercbanku finanšu riski un to pārvaldīšanas iespējas

Savā darbībā jebkura komercbanka saskaras ar šādiem nozīmīgiem finanšu risku veidiem:

- *kredīta risks,*
- *likviditātes risks,*
- *procentu risks,*
- *valūtas risks,*
- *bankas aktīvu nepietiekamas diversifikācijas risks.*

*Kredīta risks* tiek definēts kā kopējais zaudējumu apjoms ( $Z_{kr}$ ) uz izsniegtajiem kredītiem, un to var aprēķināt, pamatojoties uz bankas kredītu vēsturi [2, 60].

$Z_{kr} = S * V$ , kur:

S – bankas aizņēmēju saistību kopējā summa, kas ietver izsniegtos kredītus, klientu vekselus, overdraftus klientu kontos, garantijas un galvojumus aizņēmēja labā, kā arī citas bankas uzņemtās saistības par maksājumu izpildi klientu vietā, ja tie paši nevar tās izpildīt (banku akcepti, apstiprinātās kredītvēstules), debitoru parādi, kas radušies valūtas konvertēšanas gaitā, iepērkot vērtspapīrus pēc klienta pieteikumiem, noslēdzot dažādus darījumus (*repo, swap* u. c.), pārējās ārpusbilances saistības un līgumi (nākotnes līgumi u. tml.), izņemot reālo ķīlas tirgus vērtību un citu klienta sniegto nodrošinājumu.

V – zaudējumu varbūtība: vidējā neatmaksāto kredītu (fiziskās vai juridiskās personas bankrota un citu iemeslu dēļ) un klientu citu saistību daļa par visu iepriekšējo bankas attīstības laiku.

Lai samazinātu un kontrolētu kredītu riskus, banka var veikt vairākus pasākumus.

- *Aizņēmēja maksāspējas novērtēšana.* Plaši izplatīta ir tā dēvētā *skoringa metode*, kas balstīta uz aizņēmēja novērtējumu pēc punktiem, kā arī citas metodes. Kritēriji, pēc kuriem notiek aizņēmēja novērtēšana, ir katrai bankai individuāli un saistīti ar tās kredītpolitiku. Šie kritēriji periodiski tiek pārskatīti. Pašlaik bankas izmanto elastīgu novērtējumu sistēmu, ņemot vērā riska līmeni konkrētam kredītam. Tas arī ļauj pamatoti noteikt kredīta cenu.
- *Izsniegtā kredīta (plašākā nozīmē aktīvo operāciju) apjomu ierobežošana, limiti noteikšana.* Lai to panāktu, bankai jānosaka aktīvo operāciju, tostarp kreditēšanas operāciju apjomu limiti vienam klientam vai klientu grupai, kas notiek, pamatojoties uz to zaudējumu līmeni, kuru banka piekrīt uzņemties sakarā ar kredīta risku iestāšanos (klientu bankrota dēļ, izmaksu palielināšanās dēļ, tirgus situācijas izmaiņu dēļ). Līdz ar to bankai jānosaka kredīta limiti tiem darbības virzieniem, kuri saistīti ar reāliem riskiem, kuri veido kopējo kredīta risku. Limiti, kurus banka nosaka aktīvajām operācijām, var būt šādi:
  - aktīvo operāciju limiti ar dažādiem kontrahentiem;
  - limiti aktīvo operāciju apjomam, kas attiecas uz dažādām riska grupām;
  - limiti aktīvo operāciju apjomam, kas attiecas uz dažādiem instrumentiem;
  - limiti ieguldījumu apjomam dažādās tautsaimniecības nozarēs vai reģionos.

*Nesabalansētās likviditātes risks* ir saistīts ar bankas potenciālo nespēju zaudējumu dēļ pildīt savas saistības un apmierināt prasības pēc aktīviem. Šā riska samazināšanai bankas rīcībā ir jābūt pietiekamiem likvīdiem aktīviem, kurus nepieciešamības

gadījumā iespējams pārdot. Cena, par kādu tie var tikt pārdoti, var mainīties – tas jau ir bankas ārējais risks.

*Aktīvo operāciju riskus – procentu, valūtas un bankas aktīvu nepietiekamas diversifikācijas risku – var pieskaitīt pie pozīciju riskiem.*

*Pozīciju (tirgus) riski* ir saistīti ar reāliem vai potenciāliem zaudējumiem, kurus rada bankas aktīvu un pasīvu nesaskaņotība pēc valūtas veidiem, saistību izpildes termiņiem, kā arī kļūdas dažādu finanšu instrumentu ienesīguma un izmaksu prognozēšanā, kuru dēļ tiek pieņemti neefektīvi lēmumi par resursu piesaistīšanu un izvietojumu. Šie riski ir pirmām kārtām atkarīgi no finanšu tirgus konjunktūras, un banka aizsargājas no tiem, nosakot limitus atklātajām pozīcijām pēc valūtas, termiņiem un hedžējot (angļu val. *hedge* – norobežot) tās, izmantojot dažādus atvasinātos instrumentus (forvardus, opcijas). Šie pasākumi, no vienas puses, samazina bankas potenciālo zaudējumu apjomu, bet, no otras puses, izraisa aktīvo operāciju potenciālā ienesīguma samazināšanos, jo tiek palielināti attiecīgie izdevumi.

*Procentu risks* jeb procentu likmju izmaiņas risks ir risks, ka bankas peļņu kopumā negatīvi ietekmēs neparedzamās procentu likmju izmaiņas tirgū. Šā riska realizāciju izraisa bankas prasību un saistību ar fiksētām procentu likmēm un vienādiem izpildes termiņiem apjomu nesakritība (GAP). Bankai šo izmaiņu ietekme var izrādīties arī pozitīva. Procentu riska lielumu, izmantojot GAP metodi, var novērtēt kā zaudējumu (ienākumu) no aktīvu un pasīvu pārvērtēšanas attiecībā pret bankas kapitāla lielumu. Katra komercbanka var veikt procentu riska novērtēšanu tik bieži, cik tā grib.

Procentu risku var samazināt, izmantojot šādus paņēmienus:

- izmantojot procentu riska apdrošināšanu;
- izsniedzot kredītus ar peldošo procentu likmi, kas ļauj bankai ieviest grozījumus kredīta līgumā, ja tirgus kreditēšanas likmes būtiski mainās. Tādējādi banka apdrošina iespēju zaudēt ienākumus;
- noslēdzot forvarda līgumu ar klientu: pēc forvarda līguma nākotnē klientam tiks piedāvāts bankas kredīts pēc procentu likmes, kura noteikta līguma noslēgšanas dienā. Šai gadījumā risks, kas saistīts ar procentu likmes izmaiņām, tiek dalīts ar klientu;
- izmantojot opcijas (*options*), pēc kuriem līguma turētājam ir tiesības nopirkt vai pārdot īstermiņa aizdevumu vai noguldījumu pēc norunātas cenas līdz vai pēc noteikta datuma nākotnē.

Ja komercbanka izmanto minētos pasākumus, tai ir liela varbūtība nodrošināties pret procentu risku.

*Valūtas risks* ir vēl viens pozīciju riska veids, kuram jāpievērš uzmanība. *Valūtas risku* rada bankas prasību un saistību apjoma nesakritība dažādās valūtās.

Lai novērtētu valūtas risku, ir nepieciešams salīdzināt aktīvu un pasīvu struktūru pēc valūtas veidiem. Katra valūta, kuras īpatsvars bankas kopējā aktīvu apjomā ir lielāks par 5%, tiek apskatīta atsevišķi. Atklātā valūtas pozīcija (AVP) tiek aprēķināta kā prasību (aktīvu) un saistību starpība dotajā valūtā. Ja starpība ir lielāka par 0, pozīciju dēvē par garo pozīciju, savukārt, ja starpība ir mazāka par 0, pozīciju dēvē par īso pozīciju. Garā pozīcija nes bankai zaudējumus, ja bāzes valūtas (valūta, kurai tiek noteikta atklātā valūtas pozīcija) kurss krīt. Īsā pozīcija negatīvi ietekmē darbības rezultātus, ja bāzes valūtas kurss aug, jo aktīvi alternatīvajā valūtā zaudē savu vērtību un rezultātā nespēj segt saistības, kas fiksētas augošā bāzes valūtā.

Lai novērtētu realizēto valūtas risku, nepieciešams izanalizēt atklātās valūtas pozīcijas dinamiku dažādos valūtas veidos, kā arī atbilstošā valūtas veida kursa izmaiņas dinamiku, noteikt ienākumu vai zaudējumu apjomu, kas radies no aktīvu un pasīvu pārvērtēšanas, un attiecināt to pret bankas kapitāla apjomu. Katra komercbanka var izdarīt valūtas riska novērtēšanu tik bieži, cik pati vēlas.

Lai samazinātu valūtas riska ietekmi, bankas rīcībā ir šādi paņēmieni:

- kredītu izsniegšana vienā valūtā – ar nosacījumu dzēst kredītu citā valūtā, ņemot vērā forvarda kursu, kas noteikts kredīta līgumā;
- valūtas nākotnes līgumu noslēgšana kā galvenā valūtas riska metodes samazināšanas metode;
- valūtas iespējas līgumu (*options*) noslēgšana;
- valūtas mijmaiņas līgumu (*swap*) noslēgšana par apmaiņu ar maksājumiem dažādās valūtās nākotnē;
- valūtas riska apdrošināšana, nododot visu risku apdrošināšanas sabiedrībai.

Visi minētie pasākumi ir riska samazināšanas vai hedžēšanas stratēģijas izstrādes neatņemama sastāvdaļa. Hedžēšana ir viens no bankas finanšu risku neitralizācijas iekšējiem mehānismiem. Termins hedžēšana tiek lietots gan tā plašākajā, gan šaurākajā nozīmē. Plašākajā nozīmē hedžēšana nozīmē jebkuru iespējamo finansiālo zaudējumu risku samazināšanas mehānismu izmantošanu. Šaurākajā nozīmē hedžēšana raksturo finanšu risku samazināšanu, kas balstās uz atbilstošo finanšu instrumentu, parasti atvasināto instrumentu izmantošanu.

Raksturojot valūtas risku, jāatzīmē, ka pēdējos gados operācijas ar atvasinātiem līgumiem ir ātri izplatījušās un iemantojušas popularitāti.

Ārpusbilances darbības (garantijas, akreditīvi utt.) riski arī ir aktīvo (un pasīvo) operāciju riski. Lai gan ārpusbilances darbībā banka iegūst ienākumu, neuzņemoties tekošās parādu saistības, risks saistīts ar to, ka nākotnē var izvirzīt prasības pret bankas bilanci. Ārpusbilances aktīvu un tam atbilstošā riska pieaugums var radīt bilances aktīvu ienākumu samazināšanos, tomēr bankas rosīgi nodarbojas ar minētajām operācijām, jo tās ir ienesīgas un perspektīvas.

Atvasinātiem instrumentiem ir neapšaubāmas priekšrocības, jo operācijas ar tiem ļauj sadalīt riskus finanšu tirgos. Atvasinātie instrumenti saista atsevišķus tirgus, tādējādi uzlabojot resursu sadalījumu, veicina tirgus caurspīdīguma uzlabošanu, jo aizsargātāki tirgi piesaista vairāk investoru.

Tomēr *atvasinātie instrumenti vienlaikus ir jaunu risku radīšanas instrumenti*. Galvenā atvasināto instrumentu bīstamība ir tā, ka operācijas ar tiem, ļaujot izmantot nelielu likvīdo līdzekļu apjomu, var nest kā milzīgus ienākumus, tā arī milzīgus zaudējumus. Tas izskaidrojams ar to, ka praktiski nav iespējams prognozēt cenu evolūciju uz bāzes aktīviem, kas ir atvasināto instrumentu pamatā: cena tiek noteikta, ņemot vērā procentu likmi, līguma darbības laiku, kursu mainīgumu utt. Tas liecina, ka atvasināto instrumentu tirgi ir viegli ievainojami.

*Aktīvu nepietiekamās diversifikācijas risks*, kurš arī pieder pie pozīciju riskiem, īstenībā ir banku specializācijas risks. Tas rodas, ja bankas darbība ir piesaistīta noteiktai operāciju grupai ar noteiktiem aktīvu veidiem (piemēram, kredītēšana, starpbanku kredītēšana, operācijas ar vērtspapīriem). Šo risku samazina iespēja nepieciešamības gadījumā pārdalīt kapitālu starp dažādām aktīvo operāciju sfērām.

Bankas aktīvu nepietiekamas diversifikācijas riska samazināšanai vai neitralizācijai bankas var izmantot vairākus mehānismus:

- *Aktīvu diversifikācija* ļauj efektīvi minimizēt portfeļu riskus:
  - *kredītu portfeļa diversifikācija* paredz kredītējamo klientu loka palielināšanos, lai izvairītos no risku paaugstinātas koncentrācijas;
  - *valūtas portfeļa (valūtas groza) diversifikācija* paredz, ka banka valūtas riska samazināšanai, operējot ar dažādām valūtām, regulē savu valūtas pozīciju.
- *Risku sadalījums*: šis mehānisms ir balstīts uz risku daļēju nodošanu partneriem atsevišķās finanšu operācijās. Piemēram, riska sadalīšana starp līzings operācijas dalībniekiem. Banka, veicot operatīvā līzings operāciju, nodod klientam aktīva morālās novecošanas risku, tā tehniskā ražīguma zaudēšanas risku (ievērojot noteiktos ekspluatācijas noteikumus) un citus riska veidus, kas noteikti noslēgtajā līgumā.
- *Atteikšanās no noteiktām operācijām*, lai pilnīgi izvairītos no riska. Protams, tas ir visradikālākais risku neitralizācijas mehānisms. Atteikšanās no operācijām var būt pamatota ar ļoti augstu riska līmeni vai šais operācijās izmantojamo aktīvu zemo likviditāti, kuru dēļ banka cenšas izslēgt maksātnespējas risku nākotnē.

Tātad mūsdienās – pasaules finanšu tirgu globalizācijas un internacionalizācijas apstākļos – finanšu risku pārvaldīšana kļūst par izšķirošo faktoru banku aktīvu saglabāšanā, konkurētspējas palielināšanā un uzturēšanā.

Banku darbībai ir raksturīga liela konkurence, tāpēc labas reputācijas saglabāšana un nostiprināšana ir nozīmīga bankas panākumu sasniegšanai.

*Reputācijas risks*. Klienti noguldīs savu naudu konkrētā bankā tikai tad, ja būs pārliecināti, ka varēs šo naudu izmantot, kad tā viņiem būs nepieciešama. Lai saglabātu klientu uzticību, bankai jādemonstrē stabils finansiālais stāvoklis un pietiekamas peļņas nodrošināšana.

Praksē ir zināmi gadījumi, kad bankas cietušas būtiskus zaudējumus stratēģisku kļūdu, vājas iekšējās kontroles sistēmas vai finanšu skandāla dēļ. Labas reputācijas radīšana un nosargāšana ir atkarīga no iepriekšminēto riska faktoru efektīvas kontroles.

Reputācijas zaudēšana var radīt uzticības zudumu, noguldījumu izņemšanu, problēmas likviditātes saglabāšanā un kapitāla izmaksu palielināšanā. Ārkārtējos gadījumos tas var beigties ar bankas bankrotu.

Praktiski visas banku darbības operācijas ir saistītas ar ievērojamu risku. Tāpēc regulāri jāvērtē riska pakāpe un jānosaka riska lielums.

Riska pakāpe ir zaudējumu varbūtība un arī iespējamo zaudējumu apmērs riska rezultātā. Riska pakāpi jeb līmeni var noteikt kā:

- pieļaujamo līmeni;
- kritisko līmeni;
- katastrofālo līmeni.

*Pieļaujamais līmenis* ir riska līmenis, kad projekta realizācijas gadījumā pastāv iespēja pilnīgi zaudēt peļņu.

*Kritiskais līmenis* ir riska līmenis, kad iespējams nesaņemt ne tikai peļņu, bet arī ieņēmumus, un projekta īstenošanas rezultātā radušies zaudējumi tiks atmaksāti no uzņēmuma pašu līdzekļiem.

*Katastrofālais līmenis* ir riska līmenis, kad iespējama kapitāla un mantas zaudēšana, kā arī vissliktākais riska situācijas risinājums – uzņēmuma bankrots.

### 3. Uzņēmumu finanšu riski un to pārvaldīšanas iespējas

Uzņēmumu finanšu riskus var iedalīt šādās grupās:

- riski, kas saistīti ar naudas pirktspēju;
- riski, kas saistīti ar kapitāla ieguldījumiem;
- riski, kas saistīti ar uzņēmuma produkcijas pieprasījuma izmaiņām [1, 35].

*Riski, kas saistīti ar naudas pirktspēju*

Pie riskiem, kas saistīti ar naudas pirktspēju, pieskaita inflācijas un deflācijas riskus, valūtas riskus un likviditātes riskus.

- Inflācijas un deflācijas riski

*Inflācijas risks* ir naudas vērtības krišanās varbūtība situācijā, kad inflācija pieaug ātrāk nekā saņemto naudas ienākumu nominālsumma. Citiem vārdiem, šis riska veids rodas, kad inflācijas līmenis pārsniedz uzņēmēja ienākumu.

*Deflācijas riski* rodas gadījumā, kad naudas pirktspēja pieaug, bet cenas krīt. No uzņēmēja viedokļa tas var pasliktināt darbības ekonomiskos apstākļus un samazināt ienākumu, piemēram, gadījumā, ja cenas uz materiāliem, pakalpojumiem, izejvielām nesamazinās tik strauji, kā cenas uz dotā uzņēmuma produkciju (pakalpojumiem).

- Valūtas risks, to novērtēšana un apzināšana

*Valūtas risks* ir zaudējumu rašanās varbūtība nelabvēlīgu valūtas kursa svārstību dēļ.

Darbojoties ar ārvalstu valūtām (saņemot un izsniedzot kredītus, pērkot vai pārdodot valūtu utt.), valūtas tirgus dalībnieki veido prasības un saistības ārzemju valūtās. Prasības tiek veidotas, veicot aktīvās operācijas ar ārvalstu valūtu (izsniedzot kredītus ārvalstu valūtā, pērkot valūtu, pārdodot preces debitoriem). Saistības tiek veidotas, veicot pasīvās operācijas ar ārzemju valūtu (saņemot kredītus ārvalstu valūtā, pārdodot ārvalstu valūtu utt.). Valūtas risku palīdz novērtēt ārvalstu valūtas pozīcija (starpība starp prasībām un saistībām ārvalstu valūtas bilancē un ārpusbilancē). Ja tā ir vienāda ar nulli, tas nozīmē, ka valūtas risks nepastāv. Jo lielāka ir ārvalstu valūtas pozīcija, jo lielāks ir risks.

- Likviditātes risks

Likviditāte ir spēja maksāt par savām saistībām. Tas nozīmē, ka uzņēmums ir likvīds, ja tas spēj jebkurā brīdī iegūt nepieciešamo naudas summu un norēķināties ar kreditoriem. Likviditāte ir nodrošināta, ja uzņēmumam ir pietiekami daudz likvīdu līdzekļu – aktīvu, kurus var ātri pārvest naudā, nezaudējot vērtību.

Likviditāti ietekmē uzņēmuma vai komercbankas spēja saskaņot resursu un ieguldījumu termiņus. Likviditātes risks var iestāties, ja īstermiņa resursus iegulda īstermiņa darījumos, bet ilgtermiņa vajadzībām izmanto ilgtermiņa resursus.

Riski, kas saistīti ar kapitāla ieguldījumiem

- Investīciju risks

*Investīciju risks* ir neparedzēto finanšu zaudējumu varbūtība (peļņas, ienākumu samazināšana, kapitāla zaudēšana u. tml.) investīciju darbības apstākļu nenoteiktības situācijā. Var teikt, ka *investīciju risks* ir zaudēta labuma, zaudētas rentabilitātes risks, tiešo finansiālo zaudējumu risks.

Zaudēta labuma risks ir ienākuma neiegūšana situācijā, kad iegūšana bija iespējama. Piemēram: kapitāls tika ieguldīts investīciju projektā, kura efektivitāte varētu būt zemāka par bankas procenta līmeni; nenoslēgts apdrošināšanas līgums, kura nenoslēgšanas dēļ zaudējumi netika atlīdzināti.

Investīciju darbība vienmēr ir saistīta ar risku, kura līmenis palielinājās sakarā ar pāreju uz tirgus attiecībām ekonomikā. Riska līmeņa pieaugums saistīts ar izmaiņām ekonomiskajā situācijā valstī, arī investīciju tirgū, ar izmaiņām sakarā ar jaunu emitentu un finanšu instrumentu rašanu un citiem faktoriem.

Investīciju risku veidu ir diezgan daudz.

Pēc investīciju formām izdala šādus riska veidus:

- *reālo investīciju risks*. Šis riska veids saistīts ar neveiksmīgu būvējamā objekta atrašanās vietas izvēli; būvmateriālu un iekārtu iegādes kavējumiem; cenu palielināšanu uz investīciju precēm; nekvalificēta vai nolaidīga darbuzņēmēja izvēli un citiem faktoriem, kas bremzē investīciju objekta nodošanu ekspluatācijā vai samazina ienākumu (peļņu) tās ekspluatācijas procesā;
- *finanšu investīciju risks*. Šis riska veids ir saistīts ar nepārdomātu finanšu instrumentu izvēli investēšanai; finanšu grūtībām vai atsevišķu emitentu bankrotēšanu; investēšanas noteikumu neparedzētām izmaiņām; tiešu investoru krāpšanu un tamlīdzīgi.

Pēc rašanās avota izdala šādus risku pamatveidus:

- *sistēmiskais* (jeb tirgus) risks. Šis riska veids skar visus investīciju darbības dalībniekus un formas. Tas rodas, ja notiek valsts attīstīšanas ekonomisko ciklu vai investīciju tirgus attīstīšanas konjunktūras ciklu stadiju mija; nodokļu likumdošanas izmaiņas investēšanas sfērā un citi analogiski faktori, kurus investors nevar ietekmēt, izvēloties investēšanas objektu. Citiem vārdiem, sistēmiskais risks rodas, ja uzņēmējs no tā nevar izvairīties;
- *nesistēmiskais* (jeb specifiskais) risks. Tas skar konkrētu investēšanas objektu vai konkrēta investora darbību un var būt saistīts ar nekvalificēto kompānijas pārvaldi – investēšanas objektu, konkurences pastiprināšanu atsevišķa investīciju tirgus segmentā; investīciju līdzekļu neracionālo struktūru un ar citiem analogiskiem faktoriem, kuru negatīvās sekas zināmā mērā var novērst ar efektīvu investīciju procesa vadību.

Tā kā investīciju risks ir neparedzēto finanšu zaudējumu rašanās varbūtība, to līmeni vērtēšanas brīdī nosaka kā iespējamo ienākumu novirzi no vidējās vai aprēķinu investēšanas lieluma. Tāpēc investīciju risku vērtējums vienmēr saistīts ar iespējamo ienākumu un ienākumu zaudējumu varbūtību.

Investīciju riska līmeņa noteikšanai visbiežāk lieto vidējo kvadrātisko novirzi, jo šis rādītājs ļauj aprēķināt iespējamo ienākumu svārstības ar dažādām investīcijām.

*Rentabilitātes samazināšanas risks* var rasties gadījumā, ja portfeļu investīciju, kredītu, noguldījumu procenti vai dividendes samazināsies. Šo risku var sadalīt uz procentu un kredītu risku.

Uzņēmuma *kredītrisks* ir varbūtība, ka debitors neizmaksās kreditoram pamatparādu un procentus. Pie kredītu riskiem pieskaita arī risku, kas rodas gadījumā, kad emitents, izlaižot ilgtermiņa vērtspapīrus, nevar izmaksāt procentus par tiem vai pamatparāda summu. Var sacīt, ka kredītrisks ir zaudējumu rašanās varbūtība, ja uzņēmuma parādnieks nespēj vai atsakās pildīt saistības pret uzņēmumu saskaņā ar noslēgtā līguma noteikumiem.

Kredītrisks ir raksturīgs jebkuram uzņēmumam, kurš piegādā preces vai pakalpojumus saskaņā ar atliktā maksājuma principiem vai tieši izsniedz naudas līdzekļus kredīta veidā, kā arī visām komercbankām.

Ja uzņēmējs vēlas iesaistīties kredīta darījumā, viņam jāapzinās faktori, kas palielina kredītrisku:

- 1) lielas kredīta summas izsniegšana šauram aizņēmēju lokam – tā dēvētā kredītu koncentrācija;
- 2) kredītu piešķiršana bez pamatotas informācijas par klienta maksātspēju un tās rūpīgas analīzes;
- 3) pastāv nestabila ekonomiskā un politiskā situācija aizņēmēja valstī;
- 4) nepietiekamas vērtības nodrošinājums.

Kredītrisks ir saistīts ar kredīta neatmaksāšanu, tam var būt vairāki iemesli:

- aizņēmēja nevēlēšanas maksāt;
- finansiālās problēmas;
- krīzes;
- citi faktori, kas nav atkarīgi no aizņēmēja saimnieciskās darbības.

Pārvaldot finanšu riskus, uzņēmumi izmanto šādas metodes (sk. arī valūtas risku 2. sadaļā).

*Hedžēšana un tās pamatprincipi.* Jebkurš uzņēmējs, kas nodarbojas ar eksporta/importa operācijām un piedāvā savus pakalpojumus ārpus valsts robežām, kur bāzējās viņa darbība, sastopas ar valūtas riskiem. Visā pasaulē uzņēmēji lieto tādu risku apdrošināšanas praksi, kuru sauc par hedžēšanas procedūru, lietojot tai speciālus finanšu tirgus instrumentus (*forward, futures, swap*).

Ar valūtas riskiem sastopas arī Latvijas rezidenti. Viņiem, tāpat kā visas pasaules uzņēmējiem, ir tiesības valūtas risku apdrošināšanai izmantot hedžēšanas instrumentus.

Par hedžēšanu sauc valūtu, komerciālo, kredītu un citu pretprasību un pretsaistību dibināšanu.

*Pašapdrošināšana.* Pašapdrošināšana ir saistīta ar speciālo rezerves fonda izveidošanu un zaudējumu segšanu no uzņēmuma apgrozāmo līdzekļu daļas.

Pašapdrošināšanu ir lietderīgi veikt, ja apdrošināmā īpašuma vērtība ir samērā neliela salīdzinājumā ar visa biznesa īpašumu un finanšu parametriem.

Pašapdrošināšanu ir ieteicams veikt arī gadījumos, kad zaudējumu varbūtība ir ļoti maza vai uzņēmumam pieder daudz viena tipa īpašuma vienību.



*Kredītu risku pārvaldīšana.* Jebkura vadības procesa gala mērķis ir darbības efektivitātes paaugstināšana jeb, citiem vārdiem sakot, panākt maksimālos ienākumus ar minimāliem izdevumiem. Kredītu risku optimizācija nav izņēmums, tāpat nepieciešami instrumenti, kas dotu maksimāli pozitīvu rezultātu ar minimālu patēriņu. Ko šodien var piedāvāt kredītu menedžmenta tirgus un kas ir visnepieciešamākais katram atsevišķam uzņēmumam?

Visu kredīta riska optimizācijas procesu var iedalīt trīs pamatfāzēs:

- nulles fāze, kad kreditors lemj – piešķirt vai nepiešķirt kredītu un nosaka kredīta noteikumus katram konkrētam darījumam;
- pirmā fāze, kad kredīts jau ir debitora rīcībā un ir nepieciešamība kontrolēt līdzekļu atgūšanu un negatīvu situāciju diagnostiku;
- otrā fāze, kad konstatē samaksas kavējumu un ir nepieciešams veikt vajadzīgos pasākumus, lai izvairītos vai samazinātu iespējamus zaudējumus [3, 53].

Kredīta nodrošinājuma instrumentus jāizmanto, sākot ar nulles fāzi. Šajā gadījumā darbojas standarta princips: vieglāk novērst problēmu nekā vēlāk cīnīties ar to. Visus instrumentus, kas efektīvi pasargā no kredītriskiem, var iedalīt preventīvajos, kontroles un korektīvajos instrumentos. Preventīvie instrumenti aizsargā nulles fāzes periodā, kontroles – palīdz pareizi vadīt procesu pirmās fāzes laikā, korektīvie instrumenti ir vajadzīgi, kad vissliktākais jau noticis un jācīnās par savu naudu.

Šajā jomā būtu lietderīgi veidot un izmantot *e-credit history* – kopējas ziņas par klienta kredīta vēstures faktiem, kuras palīdz pārbaudīt potenciālo partneri pirms darījuma slēgšanas vai pieņemt lēmumu par kredīta piešķiršanas nosacījumiem. Informāciju sniedz konfidenciali, un visa procedūra neaizņem vairāk kā 5 minūtes [4, 98].

Vēl viens derīgs un efektīvs instruments uzņēmējam vai kredīta menedžerim – *e-monitorings*. Ar monitoringa palīdzību režīmā *on-line* var kontrolēt visu eksistējošo klientu portfeli neatkarīgi no tā lieluma un struktūras. Instrumenta priekšrocība ir šāda: ja debitoriem rodas problēmas, kreditors tūlīt saņem nepieciešamo informāciju, kura ļauj savlaikus mainīt kredītu politikas noteikumus un klienta portfeļa struktūru.

## LITERATŪRA

1. Rurāne, M. *Finansu pārvaldība*. Rīga : Latvijas Izglītības fonds, 2000.
2. Saksonova, S. *Latvijas aktīvi – attīstība, struktūras pārvaldības iespējas*. Rīga : 2003.
3. Ван Хорн, Джеймс К. *Основы управления фирмами*. Москва, 1997.
4. Крейнина, М. *Финансовый менеджмент*. Москва, 1998.

## Summary

The aim of the article is to classify financial risks inherent to firms and commercial banks, as well as to show the peculiarities of financial risks in those different areas of business.

The author systematizes risk management types for firms as well as commercial banks, showing which methods risk managers have to use in the case of a particular risk.

**Key words:** financial risks, commercial bank, enterprise, risk management.

#### FOOTNOTES

\* Tabulu sastādījusi autore.

## Finanšu pārskatu kvalitāte un grāmatvežu kvalifikācija Eiropas Savienības kontekstā

### The Quality of Financial Reports and Accountant's Qualifications in the EU Context

Ruta Šneidere

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Grāmatvedības institūts

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: ruta.sneidere@lu.lv

Latvijas kā neatkarīgas suverēnas valsts attīstība ir cieši saistīta ar pasaules ekonomikā notiekošajiem globalizācijas, liberalizācijas un savstarpējās integrācijas procesiem un, neapšaubāmi, ar integrāciju Eiropas Savienībā (ES). Latvijai – ES dalībvalstij – jābūt gatavai ne tikai teorētiski, bet arī praksē savu grāmatvedības politiku saskaņot ar ES prasībām. Saskaņā ar katras valsts normatīvajiem aktiem un Starptautiskajiem grāmatvedības standartiem (SGS), saistošiem ES valstīs, uzņēmumiem ir pienākums sagatavot un iesniegt atbilstošajām valsts institūcijām uzņēmuma finanšu pārskatus, kas ir publiski pieejami visiem interesentiem.

Finanšu pārskats nav tikai kārtējais atskaites dokuments, bet gan informācijas avots plašam sabiedrības lokam – pašreizējiem un potenciāliem investoriem un kreditoriem, darījumu partneriem, uzņēmuma darbiniekiem un valsts institūcijām. Raksta mērķis ir analizēt un novērtēt faktoros, kas ietekmē finanšu pārskatu kvalitāti, kā arī grāmatvežu kvalifikācijas prasības ES.

Kvalitatīvs finanšu pārskats un līdz ar to objektīva uzņēmējdarbības rezultātu novērtēšana ir atkarīga no vairākiem faktoriem – to atbilstības normatīvo aktu un standartu prasībām, grāmatvežu kvalifikācijas un profesionalitātes, tādēļ grāmatvežu kvalifikācijas pilnveidošanai nepieciešams izveidot vienotu grāmatvežu sertifikācijas sistēmu valstī.

**Atslēgvārdi:** finanšu pārskats, standarti, kvalitāte, grāmatvežu kvalifikācija, sertifikācija.

Līdz ar neatkarības atjaunošanu, mainoties valsts ekonomiskajai sistēmai un pārejot uz tirgus ekonomikas attiecībām, radās nepieciešamība mainīt grāmatvedības politiku Latvijā un piemērot to jaunajām tirgus attiecībām. Būtībā Latvijā tika atjaunota 1939. gada grāmatvedības sistēma, pilnveidojot un papildinot to ar ES valstu praksi. Sadarbībā ar Dānijas zvērinātu revidentu firmu *Schobel & Marholt* tika izstrādāti divi galvenie grāmatvedību reglamentējošie likumi: LR likums "Par grāmatvedību" un LR likums „Par uzņēmumu gada pārskatiem” [11, 155]. Minēto likumu izstrādē tika piemērotas ES direktīvu pamatnostādnes. Grāmatvedības direktīvu mērķis ir harmonizēt ES valstu grāmatvedības uzskaiti, lai finanšu pārskati būtu savstarpēji salīdzināmi, jo viens no ES darbības uzdevumiem ir izveidot iekšējo tirgu, kurā visas dalībvalstis atceļ šķēršļus brīvai preču, personu, pakalpojumu un kapitāla kustībai, kā arī sasniegt dalībvalstu likumu tuvināšanu, ciktāl tā vajadzīga kopējā tirgus darbībai [5, 154].

Pētījuma mērķis ir analizēt un novērtēt finanšu pārskatu kvalitātes ietekmējošos faktorus un grāmatvežu kvalifikācijas prasības ES. Mērķa sasniegšanai izvirzīti šādi uzdevumi:

- izpētīt un novērtēt grāmatvedību regulējošo normatīvo aktu un standartu attīstības tendences;
- analizēt un novērtēt grāmatvežu sertifikācijas sistēmu valstī;
- izstrādāt priekšlikumus finanšu pārskatu kvalitātes uzlabošanai un grāmatvežu kvalifikācijas pilnveidošanai.

Pētījuma metodoloģija pamatojas uz grāmatvedību regulējošo normatīvo aktu un standartu analīzi, dažādu zinātnisko autoru publikācijām par minēto tēmu, kā arī uz autores veiktā pētījuma rezultātiem, izmantojot statistisko datu grupēšanas un sintēzes metodes.

Viens no finanšu pārskatu kvalitātes kritērijiem ir to atbilstība normatīvo aktu un grāmatvedības standartu prasībām.

Finanšu pārskatu nozīmi labi raksturojies profesors D. Ingbermans (*D. Ingberman*):

”Finanšu pārskats pats par sevi neuzrāda uzņēmuma svarīgākos un nozīmīgākos notikumus finanšu pārskatu lietotājam. Tomēr tas sniedz informāciju par finanšu rādītājiem, kurus ievietojot dažādos prognozes modeļos, iespējams prognozēt nākotnes ieņēmumus un naudas plūsmu. Līdz ar prognozēšanas modeļu palīdzību iespējams iegūt informāciju par uzņēmuma svarīgākiem un nozīmīgākiem notikumiem iepriekšējā pārskata periodā” [6, 60].

ES valstīs nozīmīgākās grāmatvedību regulējošās direktīvas ir Ceturtā, Septītā un Astotā direktīva, kuras regulē grāmatvedības kārtošanu un izmantojamās finanšu pārskatu shēmas uzņēmumos, nosaka prasības konsolidēto finanšu pārskatu sastādīšanā, kā arī auditoru kvalifikācijas prasības un noteikumus to darbībai [12, 265].

Pašreiz Latvijā grāmatvedību regulējošo normatīvo aktu ir gana daudz – likumi „Par grāmatvedību” un „Par uzņēmumu gada pārskatiem”, LR Nodokļu sistēma, Sociālā un darba likumdošana, kā arī virkne Ministru kabineta noteikumu saistībā ar grāmatvedības darba organizāciju un likumu normu piemērošanu. Ne mazāk svarīgas ir Eiropas Parlamenta un Padomes Regulas par starptautisko grāmatvedības standartu piemērošanu, kā arī Eiropas Komisija regulas, ar kurām tiek pieņemti noteikti starptautiskie grāmatvedības standarti vai izdarīti to grozījumi. Līdztekus normatīvo aktu prasībām saistoši ir arī Latvijas grāmatvedības standarti (LGS).

Latvijas grāmatvedību regulējošo normatīvo aktu un standartu izstrāde ir cieši saistīta ar grāmatvedības politikas veidošanu, kas zināmā mērā ļauj grāmatvedības politikas attīstību klasificēt trīs posmos.

**1. posms.** LR grāmatvedības politikas pamatu veidošana (1992–1998), kas, savukārt, raksturīgs ar divām stadijām:

- Latvijas grāmatvedību regulējošo likumu izstrāde un ieviešana (1992–1996);
- Pirmo Latvijas grāmatvedības standartu izstrāde (1996–1998).

**2. posms.** LR grāmatvedības politikas pilnveidošana (1999–2002).

**3. posms.** LR grāmatvedības politikas tālākā attīstība un harmonizācija ar ES prasībām (no 2002. gada) [4].

Finanšu pārskatu kvalitātes novērtēšanai lietderīgi analizēt pašreizējās grāmatvedības politikas attīstības posmu, jo tas saistīts ar jaunas grāmatvedības metodiskās vadības institūcijas – Grāmatvedības padomes izveidošanu. Tās darbības mērķis ir noteikts saistībā ar finanšu pārskatu kvalitātes paaugstināšanas nodrošināšanu un grāmatvedības standartu, kas saskaņoti ar SGS sagatavošanu [1]. Šajā grāmatvedības politikas attīstības posmā LGS pieņemšana kārtība principā nemainījās, taču jaunās Grāmatvedības padomes ietekmes sfēra ir būtiski paplašināta, precīzi nosakot standartu sagatavošanas un apstiprināšanas stadijas gan pašā Padomē, gan Ministru kabinetā [16, 175–191]. Grāmatvedības padomes darbība ir nodrošināta ar valsts budžeta finansējumu un Finanšu ministrijas atbalstu tās funkcionēšanai. Būtiska atšķirība salīdzinājumā ar iepriekšējo institūciju darbību ir standartu lietotāju subjekta loka noteikšana, ko pamatā nosaka Grāmatvedības padome, bet, kuri no standartiem ir obligāti piemērojami, regulē MK noteikumi. Līdz 2005. gada beigām Grāmatvedības padomes darba rezultāts ir 8 apstiprināti grāmatvedības standarti:

- LGS Nr. 1. Finanšu pārskatu sagatavošanas pamatnostādnes;
- LGS Nr. 2. Naudas plūsmas pārskats;
- LGS Nr. 3. Notikumi pēc bilances datuma;
- LGS Nr. 4. Grāmatvedības politikas maiņa, grāmatvedības aplēšu izmaiņas un iepriekšējo periodu kļūdas;
- LGS Nr. 5. Ilgtermiņa līgumi;
- LGS Nr. 6. Ieņēmumi;
- LGS Nr. 7. Pamatlīdzekļi;
- LGS Nr. 8. Uzkrājumi, iespējamās saistības un iespējamie aktīvi.

Vēl divi standarti – „Noma” un „Ienākumu nodokļi” ir projekta stadijā. MK noteikumi Nr. 776 „Noteikumi par obligāti piemērojamiem Latvijas grāmatvedības standartiem” noteica to subjektu loku, kam jāievēro LGS prasības finanšu pārskatu sastādīšanā, un to, ka obligāti piemērojami ir tikai pirmie 5 no augšminētajiem standartiem, turklāt LGS Nr. 1. un LGS Nr. 2. jāpiemēro, sastādot finanšu pārskatu, kas sākas pēc 2005. gada 1. janvāra, bet LGS Nr. 3., LGS Nr. 4. un LGS Nr. 5 ir piemērojami, sastādot finanšu pārskatu, kas sākas ar 2006. gadu. Aktuāls paliek jautājums par pārējo LGS piemērošanas kārtību. Līdztekus LGS izstrādei, kas pēdējā periodā strauji attīstījusies, tiek precizēti nozīmīgākie grāmatvedību regulējošie normatīvie akti, saskaņojot tos ar ES regulu prasībām.

Jāatzīmē, ka šajā periodā lielas pārmaiņas vērojamas arī ES grāmatvedības standartu izstrādes jomā. SGS pakāpeniski tiek nomainīti ar Starptautiskiem finanšu pārskatu standartiem (SFPS), kas apvieno gan SGS, gan ES direktīvu prasības. Latvija no 2004. gada 1. maija ir ES dalībvalsts, līdz ar to nacionālie grāmatvedību regulējošie normatīvie akti jāaskaņo ar ES prasībām. Eiropas Komisija jau 1995. gadā, pamatojoties uz dokumenta „Accounting Harmonisation: A new strategy vis-à-vis international harmonisation” saturu, sāka Eiropas grāmatvedības direktīvu saskaņošanu ar Starptautiskajiem grāmatvedības standartiem. Tādējādi LGS, kas izstrādāti, balstoties uz SFPS, ir ievēroti gan starptautisko standartu, gan ES direktīvu nosacījumi.

Grāmatvedību regulējošo normatīvo aktu un standartu prasību ievērošana izvirza noteiktas prasības profesionālo zināšanu un prasmju kopumam, pildot grāmatveža

amatu. Tas nozīmē, ka finanšu pārskatu kvalitāte ir atkarīga ne tikai no pastāvošo normatīvo aktu un standartu prasībām, bet arī no grāmatvežu profesionalitātes un zināšanu līmeņa atbilstoši grāmatvedības politikas attīstības tendencēm.

Latvijas neatkarības atjaunošana un tās ekonomikas pārorientācija uz tirgus ekonomikas attiecībām radīja kardinālas izmaiņas grāmatveža profesijas nozīmīgumā, tās uzdevumos un pieprasījumu kvalitatīvā aspektā. Strauji paaugstinājās profesijas prestižs un sabiedrības interese par to. Un, kā jau tas atbilst tirgus ekonomikas kanoniem, augošo pieprasījumu dažādos veidos centās apmierināt daudzveidīgs, bet visai haotisks piedāvājums, kas saistījās arī ar dažādu apmācības formu un satura ienākšanu grāmatvežu sagatavošanas un tālākizglītošanas praksē.

Interesentiem tika piedāvātas vispārārstātas mācību programmas, klasiskas grāmatvedības atziņas un standarti, ētikas pamatprincipi, kas jaunā skatījumā parādīja gadsimtiem veco, nosacīti konservatīvo grāmatveža profesiju. Uz šī fona daudzi praktizējošie grāmatveži un akadēmiskais personāls, neatsakoties no iepriekšējās pieredzes, bet to modificējot, veidoja savu profesionālo karjeru un vairākumā sekmīgi atrada savu nišu mainīgajā darba tirgū, kur pārliecinoši sevi piesaka arī jaunā grāmatvežu paaudze, kas savu izglītību ieguvusi jau pārejas ekonomikas apstākļos [7, 130].

Darba piedāvājumos iekļautās prasības grāmatveža amata pretendentiem uzņēmumos galvenokārt ir šādas:

- augstākā izglītība grāmatvedībā, ekonomikā vai finansēs;
- 3–5 gadu darba pieredze grāmatveža amatā (vēlams galvenā grāmatveža amatā);
- prasme strādāt ar dažādām MS datorprogrammām un konkrētām grāmatvedības programmām;
- pieredze darbā ar dokumentiem un zināšanas lietvedībā;
- augsta atbildības sajūta, spēja patstāvīgi organizēt darbu un pieņemt lēmumus;
- labas latviešu, angļu un krievu valodas zināšanas;
- labas komunikācijas spējas.

No dažādiem aspektiem analizējot grāmatveža profesijai izvirzītās prasības, var secināt, ka grāmatveža profesijai šodienas apstākļos ir nepieciešams plašs profesionālo zināšanu un prasmju kopums, tātad jābūt noteiktiem profesionāla grāmatveža kritērijiem un profesionalitātes apliecinājumam.

Starptautiskajā praksē grāmatvežu profesionalitātes jautājums jau sen ir atrisināts – Starptautiskās grāmatvežu federācijas Izglītības komiteja (IFAK EC) ir izstrādājusi Vadlīnijas grāmatvežu profesijā strādājošo zināšanu un prasmju kopumam, un šīs prasības ir iestrādātas gan augstākās izglītības programmās, gan grāmatvežu profesionālo organizāciju sertifikācijas programmās.

Kaut gan Eiropas Savienības direktīvas neparedz grāmatveža profesijas reglamentēšanu, tomēr katra valsts grāmatvežu profesionālos jautājumus risina valsts iekšienē, ņemot vērā starptautisko pieredzi, proti, veic grāmatvežu sertifikāciju, un šo sertifikācijas procesu nodrošina profesionālas neatkarīgas grāmatvežu asociācijas. Grāmatvežu sertifikācijas būtība – uz fundamentālo zināšanu bāzes, ko nodrošina augstākā izglītība, nepārtraukta profesionālo zināšanu un prasmju pilnveidošana atbilstoši sociālām un ekonomiskām attīstības tendencēm. Sertifikācijas pirmsākumi meklējami ASV, kur grāmatvežiem sertifikātus atbilstoši kvalifikācijas prasībām

piešķir Nacionālā neatkarīgā grāmatvežu asociācija. Beļģijā tā ir nacionālā ekspertu – grāmatvežu kolēģija, Francijā – Grāmatvežu – ekspertu asociācija, bet Īrijā – Diplomēto grāmatvežu institūts [15, 163–237]. Šajās valstīs grāmatvežu profesijai noteikti stingri kvalifikācijas kritēriji – augstākā izglītība, noteikta darba pieredze un nepārtraukta profesionālā pilnveidošanās. Arī mūsu tuvākajās kaimiņvalstīs Polijā, Lietuvā, Igaunijā un Ukrainā grāmatvežu sertifikāciju veic Grāmatvežu asociācijas, un ar šo valstu valdības lēmumiem grāmatvežu asociācijas ir atbildīgas par sertifikācijas procesu valstī [3, 14–66].

Jāatzīmē, ka Latvijā grāmatvežu profesija nav iekļauta reglamentēto profesiju sarakstā, tādēļ valsts mērogā nav noteiktas nekādas kvalifikācijas prasības grāmatvežu profesijai.

Latvijā grāmatvežu sertifikāciju uzsāka LR Grāmatvežu asociācija (LR GA) jau 2000. gadā, jo Grāmatvežu asociācijas kā profesionālas biedrības galvenais uzdevums ir uz kopēju interešu pamata rūpēties par savu biedru profesionālo izaugsmi un radošo spēju izkopšanu, sekmēt savas profesijas prestižu un vērtīgākās pieredzes apgūšanu [9].

Sertifikācijas programmu izstrādāšanā piedalījās Latvijas valsts akreditēto augstskolu mācībspēki, kā arī Starptautiskās grāmatvežu zinātnes un izglītības darbinieku asociācijas (IAAER) konsultanti. Programmas ir izstrādātas saskaņā ar Apvienoto Nāciju Organizācijas (ANO) konferencē pieņemtajiem lēmumiem, kā arī Starptautiskās grāmatvežu federācijas Izglītības komitejas (IFAK EC) izstrādātām Vadlīnijām:

- 1) augstākā izglītība, grāmatvedības un ar to saistītās prasmes – (finanšu grāmatvedība, vadības grāmatvedība, nodokļu sistēma, saimnieciskās un komercietības, ekonomika, audits un iekšējā kontrole, finanšu vadība un analīze, profesionālā ētika);
- 2) praktiskā darba pieredze un nepārtraukta profesionālā tālākizglītošanās [13].

Lai iegūtu LR GA profesionāla grāmatveža sertifikātu, pretendents jānokārto kvalifikācijas eksāmeni iepriekšminētajās disciplīnās. Sertifikācijas procesā pretendentiem tiek nodrošināti kvalifikācijas kursi 320 stundu apjomā.

Autores pētījumi liecina, ka starptautiskajā praksē profesionāla grāmatveža sertifikāts tiek piešķirts uz ierobežotu laiku, pārsvarā uz 5 gadiem. To var pagarināt, pilnveidojot profesionālās zināšanas dažādos kvalifikācijasursos, kuru apjomu un struktūru nosaka katras valsts profesionālās grāmatvežu asociācijas resertifikācijas nolikums.

LR GA izstrādātais Resertifikācijas nolikums sertificētam grāmatvedim sertifikāta pagarināšanai paredz konkrētas prasības.

1. Apmeklēti pēc paša izvēles kvalifikācijas kursi un semināri ekonomikas vai uzņēmējdarbības nozarēs. Minimālais kursu un semināru apjoms ir 250 punkti piecu gadu laikā no profesionāla grāmatveža sertifikāta saņemšanas brīža.

Kvalifikācijas kursu un semināru sadalījums:

- starptautiskie kvalifikācijas kursi un semināri atbilst 10 punktiem par vienu dienu (ekvivalents 8 stundām). Par starptautiskiem kvalifikācijas kursiem un semināriem uzskatāmi tādi kursi un semināri, kuri apmeklēti ārzemēs vai ārzemju lektori nolasījuši lekciju ciklu Latvijā;

- vietēja mēroga kvalifikācijas kursi atbilst 8 punktiem par kursu dienu (ekvivalents astoņām stundām). Par vietēja mēroga kursiem uzskatāmi tādi kursi, kuri notiek Latvijā un kursu lektori ir Latvijas augstskolu pasniedzēji, zvērināti revidenti vai sertificēti grāmatveži;
- vietēja mēroga kvalifikācijas semināri atbilst 4 punktiem par vienu dienu. Par vietēja mēroga semināriem uzskatāmi tādi semināri, kuri notiek Latvijā un lektori ir Latvijas augstskolu pasniedzēji, zvērināti revidenti, sertificēti grāmatveži vai Finanšu ministrijas un VID speciālisti;
- LR Grāmatvežu asociācijas biedriem par katru apmeklēto asociācijas organizēto semināru tiek ieskaitīti 2 punkti, ja seminārs neatbilst iepriekšminētiem kritērijiem.

2. Ja sertificēts grāmatvedis ir papildinājis savas zināšanas valsts akreditētā augstākajā mācību iestādē, par katru studiju gadu resertifikācijā tiek piešķirti 50 punkti.

3. Darba pieredze – pēdējie trīs gadi pirms atkārtotas atestācijas jāstrādā par grāmatvedi, galveno grāmatvedi vai citā amatā ekonomikas nozarēs, kurās nepieciešamas grāmatvedības zināšanas.

4. Apmeklēti LR GA organizētie obligātie kursi profesionālo grāmatvežu atestācijai. Obligāto kursu tēmas nosaka Atestācijas komisija reizi gadā.

5. Nokārtots kvalifikācijas pārbaudes tests. Kvalifikācijas pārbaudes testa saturu nosaka Atestācijas komisija reizi gadā [8].

Analizējot LR GA izstrādātā Resertifikācijas nolikumā paredzētās prasības sertifikāta pagarināšanai, var secināt, ka tās atbilst Starptautiskās grāmatvežu federācijas Izglītības komitejas (IFAK EC) izstrādātām Vadlīnijām grāmatvežu profesijā strādājošo zināšanu un prasmju kopumam, kā arī nodrošina grāmatvežu nepārtrauktu pilnveidošanos atbilstoši valsts ekonomiskās attīstības tendencēm.

Pēdējos gados arī vairākas komercsabiedrības piedāvā iegūt dažādus grāmatvežu kompetences, gan arī starptautiskos grāmatveža sertifikātus. Atšķirībā no LR GA komercsabiedrības neizvirza nekādas prasības izglītībai un iepriekšējai darba pieredzei sertifikāta iegūšanai. Netiek piedāvātas arī resertifikācijas iespējas. Šāda situācija norāda, ka valstī nav vienotas sistēmas, kas reglamentētu pamatprasības un profesionalitātes kritērijus grāmatvežu profesijai. Tā ir nopietna problēma gan grāmatvežiem un uzņēmumu vadītājiem, gan sabiedrībai kopumā. Potenciāliem grāmatvežiem nav informācijas par to zināšanu un prasmju kopumu, kas nepieciešams grāmatveža darbā. Savukārt, uzņēmuma vadībai problemātiski pārliecināties par grāmatveža profesionalitāti un izdarīt izvēli – algot grāmatvedi patstāvīgā darbā vai izmantot grāmatvedības uzņēmuma pakalpojumus. Absurda ir situācija, ka grāmatvedības pakalpojumus var sniegt ikviena juridiska persona bez licences un profesionalitātes apliecinājuma, reģistrējot savu darbību Komercreģistrā. Loģisks ir jautājums – kurš no Latvijā pieejamiem grāmatveža sertifikātiem apliecina grāmatveža profesionālās zināšanas un nepieciešamās prasmes grāmatveža darbā.

Profesionālam grāmatvedim ir jānodrošina sabiedrības intereses, jo kapitāla ieguldītāji, kreditori, darba devēji un citi, kas darbojas uzņēmējdarbības vidē, kā arī valdība un sabiedrība kopumā paļaujas uz profesionāliem grāmatvežiem visos aspektos, kas attiecas uz finanšu grāmatvedību un pārskatiem, efektīvu finanšu vadību



un kompetentiem padomiem dažādos uzņēmējdarbības un nodokļu jautājumos. Profesionālo grāmatvežu attieksme un izturēšanās šo pakalpojumu sniegšanā atstāj lielu iespaidu uz sabiedrības un valsts labklājību [10, 7].

No grāmatvežu kvalifikācijas un profesionalitātes ir atkarīga arī finanšu pārskatu kvalitāte, tādēļ grāmatvežu kvalifikācijas jautājumi īpaši aktuāli kļuva pēc Latvijas iestāšanās ES.

Grāmatvežu kvalifikācijas problēmas Latvijā netieši tika norādītas arī Pasaules Bankas sniegtajā ziņojumā par grāmatvedības, finanšu pārskatu sagatavošanas un revīzijas prasību un prakses novērtējumu uzņēmumos. Ziņojumā norādīts, ka finanšu pārskati ne vienmēr ir sagatavoti atbilstoši standarta prasībām un līdz ar to nenodrošina sabiedrības intereses [14]. Ziņojuma prezentācijā, kurā piedalījās dažādu valsts un nevalstisko institūciju pārstāvji, Latvijas komercbanku analītiķi tieši norādīja, ka grāmatvežiem ir nepietiekama kvalifikācija finanšu pārskatu sastādīšanā.

Autores veiktais pētījums parāda, ka finanšu pārskatu kvalitāte ir atkarīga no to atbilstības normatīvo aktu un grāmatvedības standartu prasībām un grāmatvežu kvalifikācijas un profesionālās kompetences. Līdz ar Grāmatvedības padomes izveidošanu sekmīgi sākusies Latvijas grāmatvedības standartu izstrāde. Grāmatvedību regulējošo normatīvo aktu prasības tiek saskaņotas ar ES direktīvu prasībām. Šajā aspektā finanšu pārskatu kvalitāte ir nodrošināta.

Būtiska problēma ir grāmatvežu kvalifikācijas nodrošināšana, jo valstī nav izveidota vienota grāmatvežu sertifikācijas sistēma. Tādēļ finanšu pārskatu kvalitātes nodrošināšanai nepieciešama grāmatvežu kvalifikācijas kritēriju noteikšana, lai finanšu pārskatu lietotāji būtu pārliecināti, ka finanšu pārskats sagatavots atbilstoši sabiedrības interesēm. Lai realizētu grāmatvežu profesionālo sagatavotību un tos sertificētu, nepieciešama valsts un nevalstisko profesionālo organizāciju sadarbība.

Finanšu ministrijai, kas ir atbildīga par grāmatvedības politiku valstī, kopā ar Grāmatvežu asociāciju un grāmatvedības praktiķiem – sertificētiem grāmatvežiem – jāizstrādā vienota sertifikācijas sistēma valstī, paredzot noteiktus kvalifikācijas kritērijus sertifikāta iegūšanai. Šajā grāmatvedības politikas realizācijas procesā jāpieaicina LU Grāmatvedības institūta docētāji. Jāatzīmē, ka Grāmatvedības institūts jau ilgstoši un sekmīgi gatavo grāmatvedības speciālistus tautsaimniecībai.

Nobeigumā jāatzīmē, ka, iekļaujoties vienotajā ES tirgū, Latvija varēs izmantot tās priekšrocības, ko dod plašs un stabils tirgus, brīva preču un pakalpojumu, darbaspēka un kapitāla kustība. Līdzdalība ES rada iespējas Latvijas uzņēmējiem saņemt lētākus kredītus, piesaistīt investīcijas, kā arī palielinās konkurētspēja ar trešajām valstīm, jo Latvija starptautiskajos ekonomiskajos sakaros piedalīsies ES kopējās ārējās tirdzniecības politikas ietvaros. Tādēļ ir ļoti svarīgi, lai Latvijas uzņēmumu finanšu pārskati būtu sagatavoti augstā kvalitātē un nodrošinātu potenciālos kreditorus un investorus ar nepieciešamo informāciju finansiālo lēmumu pieņemšanā.

## LITERATŪRA

1. LR likums „Par grāmatvedību”. Rīga : LID (ar grozījumiem līdz 31.12.2005.)
2. Alver, J. Certification of Accountants in Estonia. *Accounting & Audit System Integration into European Union Area*. The Papers of International Conference, 2005, p. 14–21.

3. Golov, S. Accounting Reform in Ukraine. *Accounting & Audit System Integration into European Union Area*. The Papers of International Conference, 2005, p. 60–66.
4. Brūna, I., Šneidere, R. *Latvijas grāmatvedības politikas tendenču attīstības novērtējums*. Referāts Tartu starptautiskajā konferencē, 2006. g. jūnijs.
5. Haller, A. Financial Accounting Developments in the European Union: Past Events and Future Prospects. *The European Accounting Review*, 2002, 11(1), p. 154.
6. Ingberman, D. The Role of Financial Statements in an Efficient Market. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*. Fall, 1978, p. 58–62.
7. Kassale, M., Šneidere, R. Finanšu pārskatu loma uzņēmējdarbības rezultātu novērtēšanā. *LU Raksti, 671. sēj. Ekonomika III*. 2004, 130. lpp.
8. LR Grāmatvežu asociācijas Profesionālo grāmatvežu resertifikācijas nolikums. Pieejams: [www.lrga.lv](http://www.lrga.lv) (2006. gada 15. janvāris).
9. LR Grāmatvežu asociācijas Statūti. Pieejams: [www.lrga.lv](http://www.lrga.lv) (2005. gada 1. decembris).
10. LR Grāmatvežu asociācija. *Profesionālo grāmatvežu ētikas kodekss*. Rīga, 2002. 23 lpp.
11. Millere, I. Implementing the Legislative Requirements in Latvian Accounting. The Papers of The International Conference, Lithuanian Chambers of Auditors. *Accounting and Audit System Intergration into European Union Area*. Vilnius, 2005, p. 155.
12. Paupa, V., Prauliņš, A. Eiropas Savienības 4. direktīva un grāmatvedības harmonizācija. *LU Raksti, 671. sēj. Ekonomika III*. 2004, 265. lpp.
13. Prequalification Education, Assessment of Professional Competence and Experience Requirements of Professional Accountants (revised October 1996). Available: [www.ifac.org](http://www.ifac.org).
14. The World Bank. Latvia. Reports on the Observance of Standards and Codes (ROSC) Accounting and Auditing, March, 2005.
15. Блейк, Дж., Амаг, О. *Европейский бухгалтерский учет*. Москва : ИИД Филлинг, 1997, с. 163–237.
16. Паупа, В., Праулиньш, А. Организации методического руководства бухгалтерским учетом в Латвии после восстановления независимости. *The Papers of the International Conference, Lithuanian Chambers of Auditors, Accounting and Audit System Intergration into European Union Area*. Vilnius, 2005, p. 175–191.

## Summary

The objective of this paper is to consider factors which affect the quality of financial reports, and EU requirements for accountant's qualification. The quality of a financial report and disinterested assessment of business activities made possible by the report depend primarily on the accountant's qualification and professionalism. Therefore to ensure quality of the financial reports it is necessary to provide for criteria of the accountant's qualification, in order that the user of financial reports could be sure that the report was prepared in accordance with public interests.

To provide appropriate training of accountants and their certification, cooperation of governmental and nongovernmental organisations is necessary. The Ministry of Finance, which is responsible for realisation of accounting policy in the country, jointly with the Accountants Association and practicing accountants – certified accountants should develop a unified certification system and establish definite

qualification criteria for obtaining the certificate. In the process of accounting policy materialisation a lecturer of the Latvian University Accountants Institute should be engaged, who for many years has successfully trained accountants for the country.

**Key words:** financial reports, standards, quality, accountant's qualification, certification.

## Payment and Settlement Systems in Estonia Maksājumu un norēķinu sistēmas Igaunijā

**Mart Sõrg**

Professor of Money and Banking (DSc)

Institute of Finance and Accounting at University of Tartu

4–A303 Narva Rd., 51009 Tartu, Estonia

Phone: +372 7 376332, fax: +372 7 376312, e-mail: mart.sorg@ut.ee

**Janek Uiboupin**

Research Fellow (PhD)

Institute of Finance and Accounting at University of Tartu

4–A304 Narva Rd., 51009 Tartu, Estonia

Phone: +37 7 376330, fax: +372 7 376312, e-mail: janek.uiboupin@ut.ee

Our paper analyses developments of the framework, regulation, structure and volumes of Estonian payments during last decade. Estonian interbank payment and settlement system is in use since 1992. Now this system is processing high-value payments in real time and ordinary payments during three hours. After the currency reform in 1992 the money supply in Estonia has grown 9 times. Big changes have happened also in the structure of payment instruments – 90% of the payments are based on the electronical methods and instruments. The analysis indicated that the Estonian payment and settlement system is now modern. It has good growth prospects in the density of POS network and activity of using bank cards.

**Key words:** money supply, payment system, payment instruments, payment regulation, electronical payments

### 1. Introduction

Well-functioning and stable payment and settlement systems are a prerequisite for the efficient development of the economy and financial markets. The importance of payment and settlement systems in modern economies has grown considerably over the past decades. Central banks face the task not only of steering the monetary conditions in the economy, but also of ensuring that money circulates smoothly among economic agents. Payment systems are the heart of central banking (ECB Blue Book, 1999:5).

Estonia's current interbank settlement system was established in spring 1992, just before the launch the monetary reform in Estonia. The main objective of the current interbank settlement system is to have a realibe infrastructure for payments. During following period several changes took place in interbank settlement system to make their payment processing more efficient. In 1998 Eesti Pank started to design a new interbank settlement system, which was intended to comply with the European Union requirements and to satisfy the banking sector's growing demand for efficiency.

Our paper analyses developments of the structure of the Estonian payment and settlement systems, changes of payment instruments and volume dynamics during last decade period.

## 2. Framework developments

In Estonia there are three different types of institution which provide payment services: banks, loan and savings associations and Estonian Post Office. All banks hold a settlement account with Eesti Pank and interbank payments are settled via the interbank payment system. Loan and savings associations (LSA) do not have an account with Eesti Pank. The payments of LSA are settled via commercial banks with which the LSA has an account. The state-owned Eesti Post also provides payment system operated and utilised by Eesti Post itself.

In 1991 Eesti Pank took over the clearing centre of Gosbank of USSR and formed on basis of it central clearing and settlement body, namely the clearing Division of Eesti Pank.

On March 10<sup>th</sup> 1992 the Board of Eesti Pank approved the procedures for interbank settlement within Estonia that have been used from that time on. According to the rules a payment transaction must not take more than 48 hours (Eesti Pank Annual Report 1994, 1995:41).

Payment and settlement activities in Estonia are regulated by the Law of the Central Bank of the Republic of Estonia (18 May, 1993) and relevant degrees of the President of Eesti Pank.

The Estonian interbank payment system adopted from 20 July, 1994 was based on end-of-day gross settlement. It has four stages:

- 8.00–14.00 getting the settlement data from the banks;
- 14.00–15.00 the first interbank settlement of accounts, and forwarding the balance of their correspondent accounts and various other information to the banks;
- 15.00–17.00 money market operation;
- 17.00–19.00 the financial interbank settlement of account.

The quality of payment systems has three main factors: liquidity, risks and speed (Leinonen 2005:12). For guaranteeing the high liquidity of the payment system central banks have established for commercial banks reserve requirements.

Each bank participating in the clearing process deposits required reserves with Eesti Pank. Eesti Pank's reserve requirement is the most important instrument for providing immediate domestic liquidity and settlement buffers. Banks are required to fulfil the requirement partly daily but fully on a monthly average basis. If the balance falls below 40% of the reserve requirement or the bank does not fulfil the monthly average requirement, it will be subject to a penalty. The reserve requirement currently amounts to 13% bank assets.

On April 1993 obligatory reserve accounts for commercial banks in Eesti Pank were written on clearing accounts for the banks. So, reserves are automatically used for interbank settlements.

The interbank settlement system handles three types of transactions: credit transfers, debit orders and cheques. The majority of transactions proceeded through

the clearing and settlement system are credit transfers, which represent more than 99% of both the volume and value of overall transactions. Only Eesti Pank and Estonian Central Securities Depository can issue debit orders. The credit and debit orders are cleared electronically. Cheque items are delivered in paper form, but the clearing is completed electronically (ECB Blue Book 1999:124).

The traditional way of handling foreign payments is to use a network of foreign correspondent banks. Establishment of new payment and settlement systems, especially in the euro area, has led to a decline in the use of correspondent banks, albeit such networks are still necessary. The correspondent banking system is based on payment transfers services rendered by banks in one country to banks in another country. The terms and conditions of the arrangements are agreed beforehand by the participating banks (Iivarinen *et. al.*, 2003:59).

Estonian economy is very internationalized for small domestic market. For that international transaction services are playing an important role in our payment system. Between banks was the competition of opening correspondent accounts at foreign banks. In 1991, four of the 27 registered commercial banks had a foreign currency licence. By the end of 1993 most banks had a licence for foreign currency, and correspondent accounts had been opened at least in the banks of the Nordic countries. Estonian banks had correspondent accounts, in addition to Europe, also in America, Asia and Australia, and it was possible to make transfers through them in 17 different currencies (Table 1).

*Table 1*

**The Correspondent Accounts of the Estonian Commercial Banks in Foreign Banks by the End of 1993**

Continent	Number of the banks owning correspondent accounts	Number of correspondent accounts	Number of currencies used
Europe	18	246	17
America	12	24	2
Asia	4	6	2
Australia	2	2	1
Total	18	278	17

*Source:* compiled by authors on the basis of *Kaubalehe Ärilisa* (1994).

Twenty years ago already in banking textbook was written that the payment system has become a rather glamorous topic, with focus on the technological revolution that promises to replace checks with electronic messages and turn bankers into robots (Ritter and Silber, 1985:177).

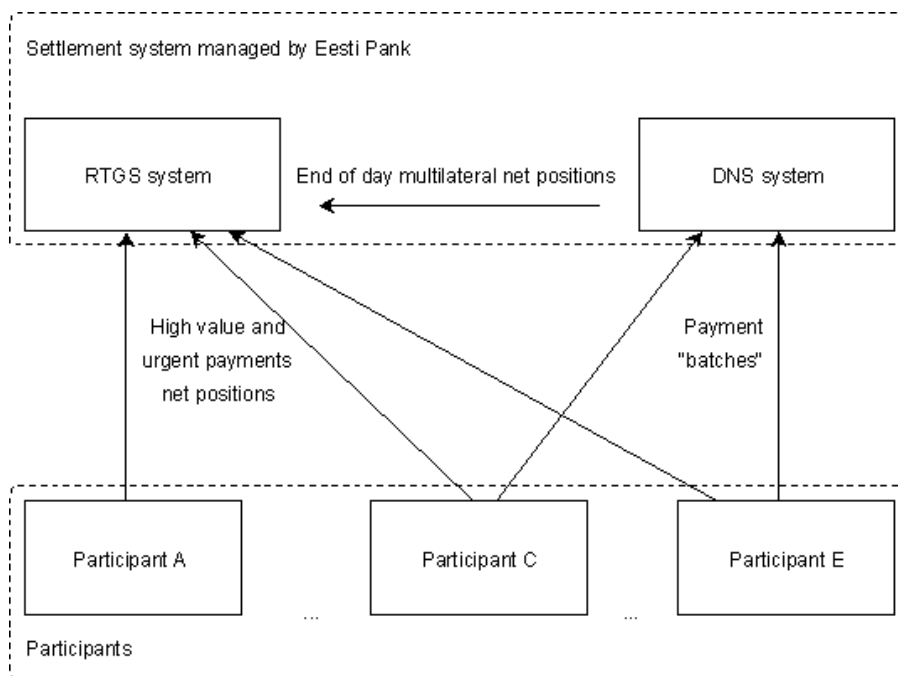
On 6<sup>th</sup> December 1993 Eesti Pank and 5 commercial banks joined the international electronic payment system SWIFT (Society of Worldwide Financial Telecommunications). Now all Estonian banks are using SWIFT system for bigger international payments. In 2004 the average SWIFT payment was 57,6 million kroons and annually was done over 17 thousand transactions (Eesti Pank Annual Report 2004, 2005:66).

The trust of Estonian banks to introduce new payment instruments may be characterized by fact that already in 1993 Tallinna Pank and Hansapank begun to offer VISA-card services. Parallely they developed their own card projects (ELT-card,

Raekaart etc.). At the end of 1995 local debit cards formed 90,5% of the 120 thousand banking cards issued in Estonia (Eesti Pank Annual Report 1995, 1996:55).

High liquidity level of participants in interbank payment system may decrease the systemic risks in it. General studies on systemic risk in payment and settlement systems may be mentioned BIS (1989), Borio and Van den Bergh (1993), Angelini *et al.* (1996). Central banks have been concerned to limit systemic risk, eg by issuing the Core Principles for Systematically Important Payment Systems (BIS 2001).

A new Estonian interbank payment and settlement system was introduced since January 2002. It was based on two sub-systems: an RTGS (Real Time Gross Settlement System) system and a DNS (Designated Time Net Settlement System) system. The RTGS system is processing high-value (above € 1 million) transactions. The DNS system was used for processing payments less than € 1 million. The structure of this settlement system of Eesti Pank may be seen in Figure 1.



**Figure 1. The structure of the payment system of Eesti Pank introduced since January 2002**

Source: Eesti Pank.

<http://www.eestipank.info/pub/en/majandus/finantskeskkond/maksesysteem/arveldus.html>

If clearing becomes impossible for one party, settlement between all participants is blocked and no payments take place. In real-time gross settlement (RTGS) systems this risk is avoided. Funds transfers are settled individually as soon as orders are sent. These systems allow for *intra-day finality*, i.e. the certainty that transactions will not be unwound if a bank fails to settle (Reszat, 2005:96).

As at 3th October 2005 Eesti Pank launches an interbank Settlement System of Ordinary Payments (ESTA), which is an updated version of the DNS used so far. The new settlement system allows for faster movement of interbank payments (Figure 2). Now consideration of participants in the RTGS and ESTA is cept separately.

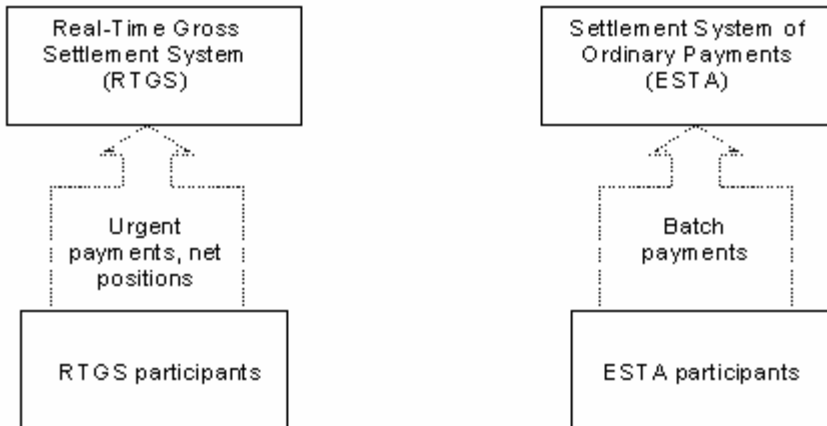


Figure 2. The settlement system of Eesti Pank since October 3, 2005

Source: Eesti Pank.

<http://www.eestipank.info/pub/en/majandus/finantskeskkond/maksesysteem/arveldus.html>

The settlement of ordinary interbank payments is going to be quicker and more convenient for bank customer. The operating time of the settlement system has been extended by 3 hours. Another significant development regarding the settlement system is that banks now receive settled payments more frequently than before – nine times a day instead of the earlier three. This in turn accelerates the movement of money transfer from one bank to another.

Estonia's accession to the EU and the subsequent accession to the Economic and Monetary Union leads to the need to develop the interbank payment system in order to join the trans-European payment system TARGET (Trans-European Automated Real-time Gross Settlement Express Transfer). Established in 1999 TARGET is a realtime RTGS system for the euro providing facilities for settlement in central bank money. In the TARGET system, there is no central counterparty. Payments are processed via the national RTGS systems and exchanged directly on a bilateral basis between central banks (Reszat, 2005:98).

This task has been included in the Strategic development Plan of Eesti Pank for 2004–2006, and achieving this goal will guarantee the necessary infrastructure for monetary policy operations and enable to perform international payments efficiently and safely. The year 2003 has thus been the first year of preparations for joining TARGET and has involved establishing the Estonian international bank account number (IBAN). IBAN was introduced on January 2004. IBAN concerns all persons dealing with international payments, since the existence of an international bank account number makes payments move faster and IBAN also creates prerequisites for lowering service fees on international payments.



Today Estonia's settlement system enables the use of international bank account numbers (IBAN) instead of the local ones in settling ordinary payments. This means payment originators no longer have to consider whether they are making a domestic or an international payment when entering the account number. This is an innovation aimed at transition to the usage of international bank account numbers, as Estonian banks have decided to stop using the local account numbers by 2010 at the latest.

The next step towards improving the quality of settlement services will take place in mid-2006, when Eesti Pank in cooperation with commercial banks is going to enhance the settlement of direct debit. The convenience of using direct debit, which has so far been mainly used as an intrabank payment instrument, is going to increase, as the possibility to use interbank direct debit will become available.

### 3. Developments in volume and instruments

After the currency reform period money supply in Estonia has increased several times. At the same time share of cash in circulation drop down. At the end of 1993 cash formed from M2 36,8% but at the end of 2004 the share of cash was near three times lower (Figure 3). The highest growth rate had foreign currency deposits. They grew during 11 years period more than 32 times at the same time the money supply grew only near 9 times. In 2003 cash in circulation outside credit institutions in Estonia was 6,1% as a percentage of GDP. In Latvia and Lithuania these percentages were at the same time 10,2 and 8,3% (ECB Blue Book 2005:7).

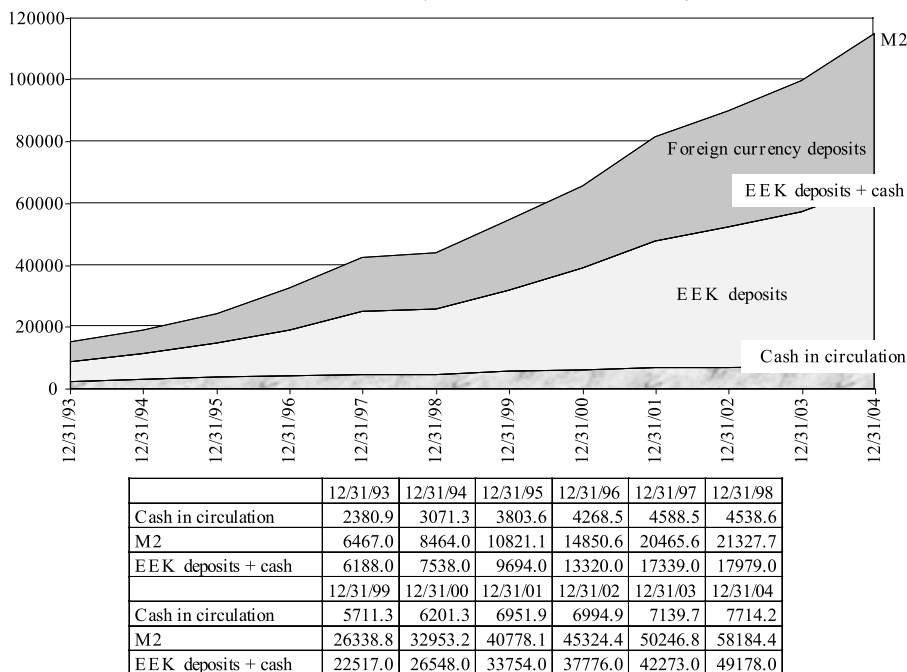


Figure 3. Money supply development in Estonia (end of the year)

Source: Compiled by authors on the Eesti Pank data

In value and in number of registered payments majority are non-cash payments. From Table 2 we see that in 2004 cash payments formed only 0,1% form the total value of registered payments.

Table 2

### Registered payments by payment instruments in Estonia

	Value (EEK million; €1 = EEK15,6466))		Structure by instruments (%)		Growth in value (%) 2004/1999
	1999	2004	1999	2004	
Cash payments	5438	1787	0,5	0,1	32,9
Non-cash payments	1050321	2157901	99,5	99,9	205,5
Cheques	191	220	0,0	0,0	115,2
Travellers cheques	24	13	0,0	0,0	54,2
Other cheques	167	207	0,0	0,0	124,0
Card payments	3870	16078	0,4	0,7	415,5
Direct debit	231	3971	0,0	0,2	1719,0
Other debit orders	...	507	...	0,0	X
Mobile payment	...	0.43	...	0,0	X
Credit orders	1046026	2137125	99,1	99,0	204,3
Standing orders	8079	24691	0,8	1,1	305,6
Paper-based credit orders	250763	238480	23,8	11,0	95,1
Telebanking credit orders	298788	509105	18,8	23,6	170,4
Telephone-bank credit orders	3992	5648	0,4	0,3	141,5
Internet banking credit orders	20419	359492	1,9	16,6	1760,6
Mobile credit order	...	10	...	0,0	X
Other credit orders	...	18547	...	0,9	X
SWIFT	463985	981152	43,9	45,4	211,5
Undefined	2	0	0,0	0,0	...
Total	1055759	2159689	100,0	100,0	204,6

\* Payments data by payment instruments in Estonia are available from the year 1998. As in 1998 was notisable consolidation in banking sector then we decided to compare 1999 and 2004. During this period did not happened notisable changes in the banking sector.

Source: Compiled by authors on the Eesti Pank data.

This table also demonstrates that payments value is growing quickly – it doubled during last five years. Big changes have happened also in structure of payment instruments. By value more than 45% are now SWIFT payments. Two times decreased the share of paper-based payments. But more than 17 times have grown Internet banking, credit orders and direct debit payments. This table demonstrates that the structure of payments by payment instruments in Estonia is already modern. From the research of Luššik (2004:27) by Hansapank, online bank payments in this bank are 12,5 times cheaper, offline bank payments 30 times cheaper, and direct debit is 50 times cheaper than traditional transactions concluded in the branch network (paper-based payments). For that reason banks themselves try to do everything to increase the share of electronic payments. Hartsenko's research (2004:243) also found that instead of visiting the bank and using paper-based credit orders, customers are increasingly using electronic instruments due to lower cost and convince. Individuals and small

enterprises use more telephone and Internet banking, whereas larger companies prefer specific products of telebanking.

However banks are very interested to cut transaction costs; they are active to introduce bank cards and card payments. From the Table 3 we see that banks started to issue bank cards in 1994. When in the first period prevailing were domestic cards then starting from the year 1998 their share decreased dramatically and now they are in use only for getting out cash from automatic teller machines (ATM). By the end of 2004 Estonian credit institutions had issued 1,3 million bank cards, 21% of which were passive (card not used for payments during a quarter). By the end 2004, Estonia had 0,96 bank cards per resident, including 0,79 debit cards and 0,17 credit cards.

From table 3 we may conclude that the number of active bank cards in Estonia is near the roof as also the number of ATMs. However the number of point of sale (POS) accepting card payment has good prospects to grow.

Table 3

#### Number of active bank cards, ATMs and POS terminals in Estonia

	1994	1996	1998	2000	2002	2004
Domestic debit cards (thousands)	5.0	381.3	292.3	13.4	8.8	10.1
Cash cards	5.0	116.3	50.9	4.5	7.5	10.1
Payment cards	–	265.0	241.5	9.0	1.3	–
International debit cards	–	42.7	386.1	801.7	955.7	1060.90
Debit cards total	5.0	424.0	678.5	815.1	964.5	1071.0
Credit cards total	–	9.6	19.2	43.3	155.1	232.6
Bank cards total	5.0	433.6	697.6	858.4	1119.6	1303.6
ATMs total	5	230	490	630	719	779
Cross-usage ATMs	–	–	433	564	638	649
ATM accepting cash payments	–	–	8	10	6	38
Cash dispensers	5	230	307	203	252	276
Cash withdrawal and payment terminals	–	–	126	361	386	401
Payment terminals	–	–	57	66	81	102
POS accepting bank cards*	20	1200	2586	4084	7353	11113
POS accepting bank cards						9515
POS accepting mobile payments						1236
POS accepting card and mobile payments						362

\* Collection of statistics on POS accepting mobile payments was launched in Estonia in 2004.

Source: Eesti Pank Annual Reports, compiled by authors.

## 4. Conclusions

Well-functioning and stable payment and settlement systems are a prerequisite for the efficient development of the economy and financial markets.

In Estonia three different types of institution provide payment services: banks, loan and savings associations and the Estonian Post Office. All banks hold a settlement account with Eesti Pank and interbank payments are settled via the interbank payment and settlement system.

Estonia's current interbank settlement system was established in spring 1992, just before the launch of the monetary reform in Estonia. The main objective of the current interbank settlement system is to have a reliable infrastructure for payments. During the following period several changes took place in the interbank settlement system to make their payment processing more efficient.

Each bank participating in the clearing process deposits required reserves with Eesti Pank. Eesti Pank's reserve requirement is the most important instrument for providing immediate domestic liquidity and settlement buffers. The reserve requirement currently amounts to 13% of bank assets.

A new Estonian interbank payment system was introduced since January 2002. It was based on two sub-systems: an RTGS (Real Time Gross Settlement System) system and a DNS (Designated Time Net Settlement System) system.

On 3th October 2005 Eesti Pank launched an interbank Settlement System of Ordinary Payments (ESTA), which is an updated version of the DNS used so far. The new settlement system allows for faster movement of interbank payments. Now banks receive settled payments nine times a day instead the earlier three. The new settlement system enables the use of international bank account numbers (IBAN) instead of the local ones in settling ordinary payments.

Estonia's accession to the EU and the subsequent accession to the Economic and Monetary Union leads to the need to develop the interbank payment system in order to join the trans-European payment system TARGET.

During the last 5 years payments value is growing quickly – it doubled during the last five years. Big changes have happened also in the structure of payment instruments. By value more than 45% are SWIFT payments. Two times decreased the share of paper-based payments. But more than 17 times have grown Internet banking, credit orders and direct debit payments. This demonstrates that the structure of payments by payment instruments in Estonia is already modern.

From our research we may conclude that the number of active bank cards in Estonia is near the roof as also the number of ATMs. However the number of points of sale (POS) accepting card payment has good prospects to grow. Same light prospects we may forecast for the activity of using bank cards.

## REFERENCES

1. Angelini, P., Maresca, G. and Russo, D. Systemic Risk in the Netting System. *Journal of Banking and Finance*, 20, 1996, p. 853–868.
2. Borio, C. and Van den Bergh, P. The Nature and Management of Payment System Risks: an International Perspective. *Economic Papers*, 36. Basle : Bank for International Settlements, 1993.
3. BIS. Report on Netting Schemes (Angell report). Prepared by the Group of Experts on Payment Systems of the Central banks of the Group of Ten Countries. Basle : Bank of International Settlements, 1989.
4. BIS. Core Principles for Systematically Important Payment Systems. Committee on payment and Settlement Systems of the Central banks of the Group of Ten Countries.

- Basle : Bank for international Settlements, 2001.
5. *ECB Blue Book*. 1999. Payment systems in countries that have applied for membership of the European Union. European Central Bank, August 1999.
  6. *ECB Blue Book*. 2005. Payment and securities settlement systems in the European Union. European central Bank, February 2005.
  7. Eesti Pank Annual Report 1994. 1995. Eesti Pank.
  8. Eesti Pank Annual Report 1995. 1996. Eesti Pank.
  9. Eesti Pank Annual Report 2004. 2005. Eesti Pank.
  10. Hartsenko, J. Payment Intermediation in the Baltic Countries. In: *Integration of Financial Sectors of Baltic States into the European Union*. Ed. by Mart Sörg and Vello Vensel. FEBA Tallinn University of Technology and FEBA University of Tartu, 2004.
  11. Available: <http://www.eestipank.info/pub/en/majandus/finantskeskkond/makseseistem/arveldus.html>
  12. Iivarinen, T. *et. al. Regulation and Control of Payment System Risks – a Finnish Perspective*. Bank of Finland Studies, 2003, A:106.
  13. Kaubalehe Ärilisa. 1994. Jaanuar 24–31.
  14. Leinonen, H. *Liquidity, Risks and Speed in Payment and Settlement Systems – a Simulation Approach*. Bank of Finland Studies, 2005, E:31.
  15. Lu t ik, O. Can E-banking Services Be Profitable? *UT FEBA Working Paper*, No. 30, 2004.
  16. Reszat, B. *European Financial Systems in the Global Economy*. John Wiley & Sons, Ltd., 2005.
  17. Ritter, L. S. and Silber, W. L. *Principles of Money, Banking, and Financial Markets*. Fifth edition. Basic Books, Inc., Publishers, New York, 1985.

## Kopsavilkums

Rakstā analizētas pēdējās desmitgades attīstības tendences Igaunijā maksājumu veidu un apjoma, struktūras un reglamentācijas aspektā. Igaunijā starpbanku maksājumi un norēķinu sistēmas darbojas kopš 1992. gada. Tagad šīs sistēmas tehnoloģijas nodrošina maksājumu veikšanu reālā laikā un parastā kārtībā trīs stundu laikā. Pēc naudas reformas 1992.gadā naudas piedāvājums ir pieaudzis 9 reizes. Lielas izmaiņas ir notikušas arī maksāšanas instrumentu struktūrā – 90% no visiem maksājumiem tiek veikti ar elektroniskās norēķinu sistēmas un instrumentu palīdzību.

Analīze rāda, ka Igaunijas maksājumu un norēķinu sistēma atbilst moderno tehnoloģiju prasībām. Tās ir labas iespējas maksimāli izmantot POS termināla tīklu un palielināt norēķinu karšu izmantošanas efektivitāti.

## **Inovāciju tirgvedības aktualitātes un problēmas Latvijā** **Actualities and Problems of Innovation Marketing in** **Latvia**

**Inese Spīča**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
E-pasts: inese.spica@lu.lv

**Hermanis Fedjunovs**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
Tālr. 7034616

Pētījuma mērķis – noskaidrot inovāciju tirgvedības aktualitātes mūsdienās un identificēt tās galvenās problēmas Latvijā.

Šī mērķa sasniegšanai paredzēts veikt šādus pētnieciskos uzdevumus: izpētīt inovāciju tirgvedības saturu mūsdienās, noskaidrot inovāciju tirgvedības pārvaldības principus, analizēt jauna produkta attīstīšanas procesa posmus un inovāciju tirgvedības problēmas Latvijā.

Pētījuma bāze ir speciālā literatūra par tirgvedību, inovācijām, intelektuālo īpašumu, rūpniecisko īpašumu, Eiropas patentiem un uzņēmējdarbību, kā arī Latvijas Universitātes npublicētie materiāli.

**Atslēgvārdi:** inovācijas, tirgvedība, inovāciju tirgvedība, jauns produkts, intelektuālais īpašums, patents, preču zīme.

Latvijas sabiedrībā gandrīz desmit gadu garumā notiek aktīva diskusija par inovāciju vietu un nozīmi mūsdienu ekonomikā. Arvien pārliecinošāk skan inovāciju attīstības piekritēju argumenti un to priekšlikumi inovāciju sistēmas pilnveidei Latvijā. Inovācijas ir galvenais ekonomikas attīstības virzītājspēks gan Latvijā, gan Eiropas Savienībā, gan arī pasaulē kopumā.

Mūsdienās inovāciju attīstības atbalstam tiek veikti daudzveidīgi pasākumi. Latvijā vairāk nekā piecus gadus tiek apsekota uzņēmējdarbības vide un katru gadu tiek izstrādāts plāns uzņēmējdarbības vides pilnveidošanai. Tajā liela vērība veltīta inovācijām draudzīgas uzņēmējdarbības vides veidošanai. Šim nolūkam ir pieņemti grozījumi likumā „Par ienākuma nodokli” un likumā „Par nodokļiem un nodevām”, kas paredz noteiktas atlaides augsto tehnoloģiju uzņēmumiem un noteiktu parādu dzēšanu valsts un pašvaldību budžetam.

Latvijas inovāciju politika ir virzīta uz inovācijām atvērtas sabiedrības veidošanu Latvijā un inovāciju aktivitāšu veidošanu Eiropas Savienības integrācijas procesā [4].

## 1. Inovāciju tirgvedības saturs un pārvaldības principi mūsdienās

Inovācijas ir uz zināšanām virzītas ekonomikas dzinējspēks. Tās prasa zināšanu komercializēšanu un augstas pievienotās vērtības produktu ražošanu, kas palielina valsts ekonomikas konkurētspēju un iedzīvotāju labklājību kopumā.

Savukārt, inovāciju attīstību valstī būtiski ietekmē uzņēmējdarbības tehnoloģiskās vides stāvoklis. Tieši tehnoloģiskā vide raksturo dažādu tehnoloģiju, inovāciju un zināšanu lietošanas iespējas uzņēmējdarbībā.

Katram no šiem uzņēmējdarbības tehnoloģiskās vides elementiem ir sava vieta un loma uzņēmējdarbībā. Proti, tehnoloģija ir zinātnes atziņu izmantošana industriālos un komerciālos procesos. Savukārt, zināšanas ir teorētiska vai praktiska izpratne par kādu subjektu, bet ar inovāciju saprot jaunievedumu jeb jaunradi tehnoloģiju jomā, kuru atsaucīgi uzņem sabiedrība un/vai uzņēmumi [8].

Tādējādi inovācija ir process, kurā jaunas zinātniski tehniskās, sociālās, kultūras vai citas sfēras izstrādes un tehnoloģijas tiek īstenotas tirgū pieprasīta un konkurētspējīga produkta veidā.

Inovācijām var būt dažāda veida izcelsme. Inovācija var būt izgudrojums, kas radīts zinātnes attīstības rezultātā. Arī ideju pārņemšana no vienas uzņēmējdarbības jomas un tās pielāgošana citām uzņēmējdarbības jomām var būt inovācija. Jaunu neapgūtu tirgus segmentu atklāšana arī var būt inovācija [10].

Inovāciju tirgvedība ir radoša sistēma, kuras centrā ir jaunievedums, bet tā izgudrotājs pielāgo to dažādu mērķpircēju vajadzībām, vēlmēm un gaumei, tādējādi radot jaunu produktu.

Jaunus produktus var iedalīt pēc jauninājuma pakāpes četrās grupās:

- 1) oriģinālie produkti;
- 2) uzlabotie produkti;
- 3) modificētie produkti;
- 4) produkta sortimentu papildinošie produkti.

Par oriģināliem uzskata tādus produktus, kuri pirmo reizi parādījušies tirgū un pirms tam nav tirgū eksistējuši.

Pie uzlabotiem produktiem pieskaita tirgū jau pazīstamus produktus, kuri ir uzlaboti tādā veidā, ka to raksturlielumi ir būtiski mainīti.

Savukārt, modificētie produkti ir tādi tirgū jau pazīstami produkti, kuru raksturlielumi nav būtiski uzlaboti, bet ir pilnveidota kāda produkta detaļa, kas padara tā lietošanu efektīvāku [7].

Produkta sortimentu papildinošie produkti ir tirgū labi pazīstami produkti, kas radušies šā produkta sortimenta konkrētā raksturlieluma pilnveidošanas ceļā.

Galvenais jauna produkta vērtētājs ir pircējs un patērētājs. Viņi nosaka jauna produkta tālāko attīstību.

Jauna produkta attīstīšanas procesā var rasties šādi draudi:

- jauna produkta idejas pārlietu strauja novecošana;
- jauna produkta attīstīšanu ierobežojošie valdības lēmumi;

- jaunam produktam nepietiekama tirgus ietilpība;
- pārmērīgi lielas izmaksas jauna produkta attīstīšanai u. c.

Līdz ar to uzņēmumiem ir jānovērtē iepriekšminētie riski un jāpieņem lēmums par jauna produkta attīstīšanas ceļu. Šeit ir iespēja uzņēmumam rīkoties divējādi:

- 1) nopirkt jaunu produktu no cita uzņēmuma,
- 2) attīstīt jaunu produktu savā uzņēmumā [7].

## 2. Inovāciju tirgvedības pārvaldības principi

Vispārzināms tirgvedības pamatprincips nosaka, ka pirms produkta ražošanas vai pārdošanas uzsākšanas vispirms ir jāizpēta pircēja vajadzības un tikai pēc tam var sākt ražot vai pārdot produktu, lai apmierinātu šīs vajadzības. Savukārt, inovāciju tirgvedības gadījumā vispārzināmais tirgvedības pamatprincips netiek ievērots, jo vispirms tiek veikts izgudrojums un tikai pēc tam veiktas darbības izgudrojuma pielāgošanai pircēja vajadzībām.

Tradicionāli ideja par jauna produkta izstrādi visbiežāk rodas savā uzņēmumā. Retāk ideju par jauna produkta izstrādi piedāvā kāds izgudrotājs vai pircējs no malas.

Lai izvirzītu un attīstītu idejas par jaunu produktu, uzņēmuma darbinieki var lietot *prāta vētras* metodi, *nominālās grupas* metodi un *Delfi* metodi. Tās ir biežāk lietotās metodes šim mērķim.

*Prāta vētras* metodes lietošanas mērķis ir veicināt daudzveidīgu ideju izvirzīšanu radošajā grupā, lai rastu risinājumu kādai uzņēmumam aktuālai problēmai saistībā ar produktu.

*Prāta vētras* metode nepieļauj izvirzīto ideju kritiku to apspriešanas gaitā.

*Prāta vētras* metodes lietošanas gaita:

1. posms – grupas vadītājs definē problēmu;
2. posms – problēmas precizēšana grupā [7];
3. posms – problēmas galīgā formulējuma akceptēšana grupā;
4. posms – problēmas atrisināšanas ideju izvirzīšana grupā;
5. posms – izvirzīto ideju apspriešana un galīgā problēmas risinājuma izvēle grupā.

Visi *prāta vētras* metodes posmi tiek praktizēti, visiem radošās grupas dalībniekiem klātesot.

Ar *prāta vētras* metodi diezgan līdzīga pēc darbības satura ir *nominālās grupas* metode. Galvenā atšķirība ir tā, ka *nominālās grupas* dalībnieki katrs atsevišķi veic šos iepriekšminētos darba posmus.

Parasti, īstenojot *nominālo grupas* metodi, tiek pieaicināti konkrētās nozares eksperti kā radošās grupas dalībnieki. Šādu metodi lieto sarežģītu problēmu risināšanai.

*Nominālās grupas* metodes lietošanas galvenie darba posmi:

1. posms – grupas vadītājs definē problēmu;
2. posms – katrs grupas eksperts piedāvā problēmas atrisinājumu;
3. posms – katrs grupas eksperts pamato problēmas atrisinājumu;



4. posms – diskusija par piedāvātajām problēmas atrisināšanas idejām ekspertu grupā;
5. posms – aizklāta balsošana ekspertu grupā par piedāvātajām problēmas atrisināšanas idejām, kvantitatīvi tās novērtējot;
6. posms – tiek noteikta labākā ideja par problēmas atrisināšanu, pamatojoties uz aizklātās balsošanas rezultātiem.

Līdzīga *nominālās grupas* metodei ir *Delfi* metode. Galvenā atšķirība ir tā, ka radošajā grupā pieaicinātie eksperti darbojas anonīmi. Tādējādi radošās grupas ekspertus nevar psiholoģiski ietekmēt darba gaitā, jo tie nezina pārējo grupas ekspertu vārdus, uzvārdus un citus personas datus.

*Delfi* metodes īstenošanas galvenie darba posmi ir šādi:

1. posms – grupas vadītājs formulē problēmu un veic tās individuālu izskaidrošanu katram grupas ekspertam;
2. posms – grupas vadītājs problēmas izpētei sagatavo aptaujas anketu un individuāli aptaujā katru ekspertu;
3. posms – grupas vadītājs apkopo iegūtos pirmās anketēšanas rezultātus un, pamatojoties uz tiem, sagatavo jautājumus otrās aptaujas veikšanai;
4. posms – grupas vadītājs turpina problēmas izpēti un individuāli aptaujā katru ekspertu, lietojot otro aptaujas anketu;
5. posms – grupas vadītājs apkopo iegūtos otrās anketēšanas rezultātus un individuāli iepazīstina ar tiem visus grupas ekspertus [7];
6. posms – vajadzības gadījumā grupas vadītājs problēmas izpēti var turpināt un individuāli aptaujāt visus grupas ekspertus, lietojot trešo aptaujas anketu;
7. posms – grupas vadītājs apkopo iegūtos trešās anketēšanas rezultātus un, pamatojoties uz tiem, pieņem galīgo lēmumu par problēmas risinājumu, lietojot kvantitatīvās metodes rezultātu novērtēšanai;
8. posms – grupas vadītājs individuāli pārrunā iegūtos rezultātus ar katru grupas ekspertu un vienojas par tālāko sadarbību.

Uzņēmuma vadība jauna produkta attīstīšanai var veidot speciālu dienestu, pieņemt darbā atbilstošas kvalifikācijas speciālistu vai arī šim nolūkam organizēt projektu u. tml. Savukārt, jauna produkta attīstīšana jebkurā tā attīstīšanas posmā var notikt, lietojot gan *prāta vētras* metodi, gan *nominālās grupas* metodi, gan arī *Delfi* metodi [7].

Inovāciju tirgvedības pārvaldība uzņēmumā ietver tādas darbības kā inovāciju analīze, inovāciju plānošana, inovāciju organizēšana, inovāciju koordinēšana un inovāciju kontrole.

Inovāciju tirgvedības analīze paredz jauno ideju izvērtēšanu no potenciālā mērktirgus un mērķpircēja viedokļa, no potenciālā jaunā produkta viedokļa un no potenciālā tirgvedības pasākumu kompleksa viedokļa jaunajam produktam.

Inovāciju tirgvedības plānošana ietver inovāciju mērķu definēšanu un to īstenošanas stratēģiskā plāna, taktiskā plāna un operatīvā plāna izstrādi.

Savukārt, inovāciju tirgvedības organizēšana un koordinēšana nodrošina inovāciju tirgvedības plānu sekmīgu īstenošanu dzīvē un iznākumā jaunu produktu radīšanu uzņēmumā.

Turpretim inovāciju tirgvedības kontrole dod iespēju regulāri sekot inovāciju tirgvedības plāna izpildei un savlaikus veikt korektīvas darbības, lai sasniegtu inovāciju tirgvedības izvirzītos mērķus.

### 3. Jauna produkta attīstīšanas procesa posmi

Parasti jauna produkta izstrāde un attīstīšana uzņēmumā norit šādā secībā:

- 1) ideju izvirzīšana un apspriešana;
- 2) ideju atlase un vērtējums;
- 3) produkta koncepcijas izstrāde un testēšana;
- 4) tirgvedības stratēģijas izstrāde;
- 5) produkta ražošanas un pārdošanas iespēju analīze;
- 6) produkta izstrāde un izmēģinājumi [7];
- 7) tirgus testēšana;
- 8) produkta ražošana un virzīšana tirgū.

Pirmajā jauna produkta attīstīšanas posmā notiek ideju izvirzīšana un apspriešana. Šajā posmā parasti tiek piedāvātas vairākas jauna produkta idejas.

Otrajā jauna produkta attīstīšanas procesa posmā tiek veikta jauna produkta ideju salīdzinošā vērtēšana, lai atlasītu vislabāko jauna produkta ideju. Visbiežāk šim nolūkam lieto atbilstošas kvantitatīvās metodes, lai noteiktu dažādu faktoru ietekmi uz jauna produkta idejas īstenošanu uzņēmumā, un gala rezultātā atlasa vienu vislabāko jauna produkta ideju.

Šajā posmā ir jāuzmanās no divējādām kļūdām:

- 1) noraidīt labu jauna produkta ideju;
- 2) atbalstīt vāju jaunā produkta ideju.

Trešajā jauna produkta izstrādes posmā attīsta vienu atlasīto jauna produkta ideju līdz konkrētam produktam konkrētam patērētājam. Tādējādi jauna produkta koncepcijā skaidri jādefinē jaunā produkta patērētājs, jaunā produkta patēriņa efekts un jaunā produkta lietošanas raksturs. Pēc tam ar jaunā produkta koncepciju jāiepazīstina potenciālie pircēji un jānoskaidro to viedokļi par jauno produktu. Tādējādi ar dažādu aptaujas jautājumu palīdzību tiek veikta jauna produkta koncepcijas testēšana. Pozitīvs jauna produkta koncepcijas testēšanas rezultāts ļauj pāriet pie ceturta jauna produkta attīstīšanas procesa posma.

Ceturtajā jauna produkta attīstīšanas procesa posmā tiek izstrādāta jaunā produkta attīstīšanas tirgvedības stratēģija, kura ietver jaunā produkta mērķtirgus raksturojumu, tirgvedības kompleksa raksturojumu, tirgvedības kompleksa īstenošanai nepieciešamo budžetu un tā īstenošanas rezultātā iegūto jaunā produkta pārdošanas un peļņas apjomu.

Pēc tam piektajā jauna produkta attīstīšanas procesa posmā jānovērtē jaunā produkta ražošanas un pārdošanas iespējas trīs līdz piecu gadu perspektīvā, lai novērtētu investīciju efektivitāti jaunajā produktā un noteiktu laiku investīciju atpelnīšanai. Pozitīva novērtējuma gadījumā var ķerties pie jaunā produkta attīstīšanas sestā posma.

Sestajā posmā notiek jaunā produkta izstrāde un izmēģinājumi. Šajā posmā pašā jaunā produkta atbilstību patērētāju vajadzībām, dažādām drošības prasībām

un plānotajai pašizmaksai. Tādējādi šajā posmā tiek pilnībā izstrādāta jaunā produkta ražošanas tehnoloģija un pats jaunais produkts, pie tam šajā posmā jaunais produkts tiek izmēģināts, gan speciālās laboratorijās veicot tā funkcionālo testēšanu, gan arī jauno produktu izmēģina patērētājs, īstos lietošanas apstākļos veicot patēriņa testēšanu [7].

Jaunā produkta attīstīšanas procesa astotajā posmā veic tirgus testēšanu. Protams, to var darīt tikai tad, ja jaunā produkta testēšanas rezultāti iepriekšējā posmā ir parādījuši, ka jaunais produkts ir apmierinošā funkcionālā stāvoklī. Tirgus testēšanas rezultātā noskaidro šādus jaunā produkta pārdošanas rādītājus: pirkumu skaitu, pirkumu biežumu u. tml. rādītājus. Tirgus testēšana dod iespēju prognozēt jaunā produkta pārdošanas apjomu, precizēt tirgvedības darbības un novērst pamanītos produkta trūkumus. Tirgus testēšana ir septītais jaunā produkta attīstīšanas posms.

Astotajā jaunā produkta attīstīšanas posmā pieņem lēmumus par jaunā produkta ražošanu un virzīšanu tirgū. Tādējādi pozitīvi jaunā produkta testēšanas rezultāti dod iespēju pieņemt lēmumu par jaunā produkta ražošanas uzsākšanu. Tikai pēc tam var pieņemt lēmumus par jaunā produkta virzīšanu tirgū. Šim nolūkam jānosaka laiks jaunā produkta virzīšanai tirgū, vieta, mērķpircēji un līdzeklis jaunā produkta virzīšanai tirgū.

Minētos astoņus jaunā produkta izstrādes un attīstīšanas posmus variatīvi var lietot dažādu tautsaimniecības jomu uzņēmumos [7].

#### **4. Aktualitātes inovāciju tirgvedībā un tās problēmas Latvijā**

Inovācijas vairo uzņēmumu intelektuālo īpašumu. Savukārt, tieši šis uzņēmuma īpašuma veids būtiski palielina uzņēmumu konkurētspēju un valsts labklājību kopumā.

Intelektuālais īpašums ir vispārējs apzīmējums atsevišķiem cilvēka prāta darbības rezultātiem un komercsimboliem, kam piemīt nemateriālas dabas intelektuālā vērtība un kas bauda dažāda līmeņa īpašumtiesībām līdzīgas izņēmuma tiesības izmantot šos rezultātus un simbolus tirgū. Šiem prāta produktiem un komercsimboliem ir kopēja īpašība – tie ir produkta tirgus vērtības intelektuālais komponents.

Intelektuālā īpašuma galvenās aizsardzības formas sniedz rūpnieciskā īpašuma tiesības un autortiesības.

Rūpnieciskā īpašuma aizsardzības formas ir divējādas:

- 1) izgudrojumu patenti;
- 2) lietderīgie modeļi, integrālo shēmu topogrāfijas un augu šķirnes.

Saskaņā ar pasaules praksi patentus piešķir uz izgudrojumiem gan produktiem, gan paņēmieniem jebkurā tehnikas nozarē. Patentus piešķir izgudrojumiem, ja tie atbilst šādiem kritērijiem:

- tie ir jauni;
- tie atbilst tehnikas līmeņa kritērijam;
- tie ir rūpnieciski izmantojami [5].

Līdzīgi Eiropas patentus piešķir izgudrojumiem, kas ir rūpnieciski izmantojami, jauni un kam ir izgudrojuma līmenis [6].

Pašreizējā situācijā tikai 19% no Latvijas uzņēmumiem ir inovatīvi. Tikai šie uzņēmumi spēj piedāvāt tirgū jaunus vai būtiski uzlabotus produktus. Savukārt, Eiropas Savienības vidējais rādītājs šajā jomā ir 45% no visiem uzņēmumiem [11].

Finansējums zinātnei un pētniecībai Latvijā ir aptuveni 0,42% no valsts iekšzemes kopprodukta, to skaitā 0,23% valdības finansējums. Tajā pašā laikā Eiropas Savienības vidējie rādītāji ir gandrīz 2% no valsts iekšzemes kopprodukta. Eiropas Savienības mērķis ir paaugstināt šo rādītāju līdz 3%, būtiski palielinot arī privātā sektora ieguldījumus (līdz  $\frac{2}{3}$  no kopējā finansējuma) pētniecībā un attīstībā [2, 3].

Pašreiz Latvijas rūpniecībā kopumā dominē nozares, kas saistītas ar dabas resursu pārstrādi un lēta darbaspēka izmantošanu. Augstās tehnoloģijas produktu īpatsvars rūpniecībā ir ap 3–4%, un to īpatsvars eksporta struktūrā nepārsniedz 6%, turpretī ekonomiski attīstītās pasaules zemēs tas ir ap 30% [11].

Augsto tehnoloģiju uzņēmumos Latvijā ir 4,4% nodarbināto, bet Eiropas Savienības valstīs vidēji šis rādītājs ir 11% [2, 3].

Turklāt Latvijā salīdzinājumā ar citām Eiropas Savienības valstīm publikāciju skaits zinātniskajos žurnālos ir viens no zemākajiem. Piemēram, Lielbritānijā 2001. gadā šādas publikācijas bija 47 660, bet Latvijā – tikai 157 publikācijas zinātniskos žurnālos [1].

Vēl bēdīgāka situācija Latvijai ir patentu pieteikumu jomā. Proti, 2002. gadā Latvijas rezidenti ir iesnieguši oficiālajā patentu iestādē 8 patentu pieteikumus, bet Vācijas rezidenti – 80 661 patentu pieteikumu [1].

Šis ieskats Latvijas inovāciju statistikas rādītājos un to salīdzinājums ar Eiropas Savienības inovāciju statistikas rādītājiem ļauj konstatēt šādas problēmas inovāciju jomā:

- 1) Latvijā ir pārāk mazs pētnieku un tos atbalstošo tehnisko darbinieku skaits un to finansējums;
- 2) Latvijā ir pārāk mazs zinātnisko publikāciju un patentu pieteikumu skaits;
- 3) Latvijā ir pārāk mazs inovatīvu uzņēmumu īpatsvars kopējā uzņēmumu skaitā.

Šo problēmu atrisināšanai lieti varētu noderēt tieši inovāciju tirgvedības plašāka lietošana Latvijas uzņēmējdarbībā. Latvijas zinātniekiem būtu jāstrādā roku rokā ar ieinteresētajiem Latvijas uzņēmējiem. Lai šāda sadarbība varētu veiksmīgi notikt, būtu mērķtiecīgi sadarbības partneru uzņēmumos veidot subsīdētās darba vietas zinātniekiem un piedāvāt nodokļu “brīvdienas” jaunajiem produktiem to attīstīšanas un aprobācijas periodā, ja ir iesniegts patentu pieteikums oficiālā patentu iestādē. Līdzīgus nodokļu atbrīvojumus varētu ieviest zinātniskajiem žurnāliem.

## LITERATŪRA

1. 2005/World Development Indicators. Washington : The World Bank, 2005. 403 p.
2. LR Ekonomikas ministrijas Nacionālā inovāciju koncepcija, 2001.
3. LR Ekonomikas ministrijas Latvijas Nacionālā inovāciju programma 2003.–2006. gadam.
4. *Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību*. Rīga : LR Ekonomikas ministrija, 1999, jūnijs, 124. lpp.
5. *Intelektuālais īpašums kā kvalitatīvas attīstības avots*. Rīga : LR Patentu valde, 2002. 134 lpp.
6. *Kā iegūt Eiropas patentu. 1. daļa*. Rīga : LR Patentu valde, 2004. 90 lpp.
7. Praude, V. *Mārketing*s. Rīga : Izglītības solī, 2004. 665 lpp.

8. Spīča, I. *Baltijas valstu brīvā tirdzniecība un muitas ūnijas iespējas*. Rīga : Latvijas Universitāte, 2000. 404 lpp.
9. Spīča, I. *Tirgvedība : Lekciju konspekti un semināru materiāli*. 4. izdevums. Rīga : Latvijas Universitāte, 2004. 142 lpp.
10. Pieejams: [www.em.gov.lv](http://www.em.gov.lv).
11. Pieejams: [www.lu.lv](http://www.lu.lv).

## Summary

The aim of the paper is to find out actualities and problems of innovation marketing in Latvia.

The paper contains information about theoretical aspects of innovation marketing and innovation marketing management. The article deals with problems of new product development and innovation marketing in Latvia. All of them are analyzed and the way to solve the problems of innovation marketing in Latvia is shown.

**Key words:** innovation, marketing, innovation marketing, new producēt, intellectual property, patent, trade mark.

# Koksnes krāja un tās izmaiņas Latvijā un ietekme uz tautsaimniecību

## Wood Yield and its Changes in Latvia and Influence on the National Economy

**Jānis Sproģis**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, LV-1050  
E-pasts: janissprogis@inbox.lv

Mežam un tā produkcijai ir nozīmīga loma Latvijas tautsaimniecībā. Meža nozare dod vairāk nekā 5% no iekšzemes kopprodukta. Koksnes izstrādājumi veido ap  $\frac{1}{3}$  no Latvijas eksporta. Pēdējos gados no meža iegūst ap 10 milj. m<sup>3</sup> koksnes produkcijas, no kuras lielāko daļu pārstrādā zāgmateriālos, bet samērā maz finierī, mēbelēs. Latvijā pārtraukta celulozes ražošana un arī papīru ražoniecīgos apjomos. Meža efektivitātes palielināšanai jāuzlabo meža kopšana un koksnes izstrāde.

**Atslēgvārdi:** mežs, koksne, izstrādājumi, eksports–imports, prognozes.

### 1. Mežu raksturojums

Viena no lielākajām dabas bagātībām Latvijā ir mežs ar tā koksnes krāju, tas ir, summāro izmantojamo koksnes daudzumu. Turklāt mežs var dot arī zaļo koksnes masu no zariem, celmus, krūmus un sīkkoksni, kaut arī pēdējos ne vienmēr lietderīgi izmanto. No meža iegūtās koksnes ražo ļoti daudzveidīgu produkciju: lietkoksni, finieri, papīru, organisko mulču un mēslojumu, deggāzi, spirtu u. c. produkciju. Koksne ir tas produkcijas veids, kas Latvijā atjaunojas dabiskā ceļā, lai gan tā atjaunošanās intensitāte ir lielā mērā atkarīga no cilvēka darbības. To veicina ar pareizu sugu izvēli, meliorāciju, sanitāro aprūpi, mēslošanu u. c. pasākumiem, bet bremzē, appludinot platības, būvējot ceļus un būves, ievadot dabā kaitīgas vielas u. c. Atkarībā no cilvēka darbības koksnes ieguve no vienas platības vienības var mainīties pat desmitkārt. Pat mērenās zonas apstākļos koksnes ieguve vidēji no meža, rēķinot uz visu platību no 1 ha, var svārstīties no 3 līdz 30 m<sup>3</sup> gadā.

Mežs, būdams koksnes devējs, dod arī citas bagātības. No meža iegūst meža zvēru produkciju, ogas, sēnes, sveķus, sūnas u. c. Būtiska loma mežam ir kā atmosfēras attīrītājam, trokšņa slāpētājam, tam ir labvēlīga ietekme uz cilvēka atpūtu un veselību. Ne mazāka nozīme mežam ir klimata regulācijā, ūdens režīma normalizācijā un augsnes erozijas samazināšanā. Mežs akumulē saules enerģiju, var būt cilvēka draugs un nereti sargātājs, bet var būt arī ienaidnieks. Meža bīstamību veido plēsīgie zvēri, indīgie rāpuļi un kukaiņi, kā arī ugunsgrēka bīstamība, kas prasa pasaulē ne mazums upuru. Taču mežs dod lielu daļu no cilvēkam vajadzīgās produkcijas, bet arī prasa ne mazums līdzekļu tā kopšanai un saglabāšanai, līdz ar to mežs ir gan draugs,

gan ienaidnieks. Mežs ir jāizzina, saprātīgi jāizmanto un jānodrošina tā lietderīga izmantošana nākotnē. Diemžēl pārsvarā meža lietderīgā koksne izaug tikai vairāku cilvēku paaudžu laikā, tādēļ mežs ir ilgstošas, pat īpaši ilgstošas, atmaksāšanās objekts, un esošā paaudze sava ieguldījuma augļus neizmantos, bet būs spiesta tikai ieguldīt nākotnes labā.

Taču meža teritorijā iegūst arī citus labumus, kuri izmantojami sistemātiski gan jaunā un vecā mežā, gan izcirtumā. Tur aug avenes, zemenes, brūklenes, mellenes, zilenes, sēnes u. c. Izcirtumos ganās meža zvēri, barojas un ligzdo putni. Arī jaunā un vecā mežā ir daudz bagātību. Sava nozīme ir meža zvēriem, to gaļas un ādu produkcijai. Latvijas gaļas patēriņa bilancē meža zvēru produkcija ir vairāk par 2 kg gadā uz vienu iedzīvotāju; tas veido ap 4% no Latvijas ražotās un patērētās gaļas produkcijas. Pēdējos gados mežu sāk plašāk izmantot arī kā norobežotu platību briežu, aļņu, savvaļas zirgu un citu meža dzīvnieku regulētai audzēšanai.

Meža produkcija ir būtiska daļa no Latvijas iekšzemes kopprodukta. Tiešā mežsaimniecība no iekšzemes kopprodukta dod 1,5%, bet kopā ar koku izstrādājumiem – 5% no iekšzemes kopprodukta; iekļaujot vēl tirdzniecību un transportu, devums kompleksā sastāda 7,5% no iekšzemes kopprodukta [8, 10]. Tātad meža loma iekšzemes kopprodukta devumā tuvojas 1 miljarda latu kopapjomam. Var atzīmēt, ka pēdējos gados kopējais meža produkcijas apjoms kopā ar gala produkciju pēc īpatsvara iekšzemes kopproduktā ir pieaudzis; tas galvenokārt saistīts ar dziļāku koku izstrādi [2].

Pasaulē iepriekšējā gadsimtā meža platības ievērojami samazinājās, bet 21. gs. daļēji būs iestājies stabilizācijas stāvoklis, jo tālāka meža samazināšana var radīt nepatīkamas izmaiņas pasaulē, – tas jau izpaudies Dienvidamerikā un arī Eiropā. Meža platība pa kontinentiem un valstīm ir ļoti atšķirīga. 21. gs. sākumā no pasaules zemes platības mežs aizņem ap 29%, bet Eiropā – 33%. Somijā mežs aizņem 72% no zemes platības, Zviedrijā – 66%, Slovēnijā – 55%, Krievijā – 50%, bet Latvijā – 47%, Igaunijā – 49% un Lietuvā – 32% (sk. 1. tabulu). Toties dažās Āfrikas valstīs mežu tikpat kā nav. Arī Latvijā mežu īpatsvars rajonos un pagastos ir būtiski atšķirīgs. Vismazāk mežu ir Zemgalē; dažos pagastos to tikpat kā nav. Arī Latgales dienvidaustrumos mežu ir mazāk. Visvairāk mežu ir Latvijas ziemeļrietumos un daļēji arī Vidzemē. Tā, piemēram, Ventspils rajonā meži aizņem 60%, Talsos – 55%, bet Dobeles rajonā tikai 26% un Preiļu rajonā – 26% no rajona kopplatības [5, 7, 10].

*1. tabula*

**Meža raksturojums atsevišķās valstīs 2005. g. [2, 5, 6, 10]**  
***Forest Description in Different Countries 2005***

Rādītāji	Latvija	Igaunija	Lietuva	Somija	Zviedrija
Meža platība ha uz 1 iedzīvotāju*	1,22	1,47	0,54	4,22	3,05
Mežainība,%**	47	49	32	72	66
Nodarbināto īpatsvars % mežsaimniecībā un kokmateriālu sagatavošanā	2,4	1,4	0,8	1,0	0,4
Apalkoksnes ieguve uz 1 iedzīvotāju, m <sup>3</sup>	6,09	6,55	1,58	10,48	7,30

\*Kanādā 8,6 ha; \*Krievijā 5,2 ha; \*ASV 0,8 ha;

\*\*Pasaulē 29%; \*\*Eiropā 33%; \*\*Krievijā 50%.

Raksturojot Latvijas mežainības procentu, jāievēro, ka laika gaitā tas ir būtiski mainījies. Pirms 300–500 gadiem meži aizņēma vairāk par pusi no visas teritorijas, bet jau 20. gs. sākumā to īpatsvars lauksaimniecības intensifikācijas procesā bija samazinājies. 1930. gadā mežu Latvijā bija tikai 24% no kopplatības. Pēc Otrā pasaules kara – 1946. gadā – mežu bija 27%, bet tad sākās straujš mežu platības pieaugums, dabiski apmežojoties nelielajām aramzemes, ganību un pļavu platībām. 1973. gadā mežu jau bija 38% no kopplatības, 1983. gadā – 38%, bet pēc 2000. gada notikusi vēl tālāka platību dabiskā apmežošanās, un mežs jau aizņem 45% no valsts teritorijas. Šis process turpinās, un tuvākajos 10 gados mežu platība var jau pārsniegt 50% no valsts teritorijas. Kaut arī meža platības pieaug un meža platība ir nozīmīgs rādītājs, tomēr jāņem vērā, ka no saimnieciskās izmantošanas viedokļa svarīgākais ir kopējās krājas apjoms Latvijas mežos, kā arī ikgadējais koku pieaugums un arī atsevišķu koku sugu īpatsvars (sk. 2. un 3. tabulu).

Vienlaikus ar meža platības pieaugumu koksnes pieauguma procents var būt daudz mazāks. Pirmajos gados dabiskās apmežošanas procesā lauksaimnieciski izmantojamā zemē ieaug krūmi, un tikai pēc 10–30 gadiem zeme sāk apaugt ar vērtīgāku koku sugām. Līdz ar to lietderīgās koksnes krāja pie ikgadējā nocirtuma 11–14 miljoni m<sup>3</sup> gadā, pie relatīvās koksnes masas pieauguma gadā 1%, t. i., ap 5 miljoni m<sup>3</sup> gadā, sasniegs pēc 10 gadiem valstī kopā kopējo krāju vairāk nekā 0,6 miljardu m<sup>3</sup> jeb ap 300 m<sup>3</sup> uz 1 iedzīvotāju pie ikgadējā nocirtuma virs 5 m<sup>3</sup> gadā uz 1 iedzīvotāju.

Lai gan vislielākais gada pieaugums koksnei uz 1 ha ir osim (8,9 m<sup>3</sup>/ha) un eglei (7,8 m<sup>3</sup>/ha), Latvijas mežos visvairāk ir priedes (sk. 2. tabulu), kuru pieaugums salīdzinājumā ar egli ir par 1/3 mazāks. Turklāt, lai gan vislielākais pieaugums ir ošiem, to īpatsvars ir ļoti neliels, tādēļ tie maz iespaido kopējo krāju. Vērtējot krājas daudzumu uz 1 ha, jākonstatē, ka vislielākā krāja uz platības vienību ir priežu mežos un arī nelielajās ozolu platībās.

No koku sugu īpatsvara un esošās krājas varam aprēķināt arī kopējo krāju Latvijā. Priedei, kas aizņem 40,1% no platības, kopējā krāja ir 1,059 milj. m<sup>3</sup>, bērzam – 0,820 milj. m<sup>3</sup> (27,2%), eglei – 0,535 milj. m<sup>3</sup> (19,2%). Kopējās krājas daudzums 2005. gadā sasniedza 0,6 miljardus m<sup>3</sup> (sk. 3. tabulu). Kopējais krājas apjoms pēdējos 70 gados no 0,176 miljardiem m<sup>3</sup> 1935. gadā vidēji ir pieaudzis par 6 milj. m<sup>3</sup> gadā, lai gan pēc Otrā pasaules kara Latvijā pastiprināti „pārcirta” mežus, t. i., izcirta vairāk, nekā pieauga. Tātad 70 gadu periodā, pēc Latvijas Zemkopības ministrijas datiem, koksnes krāja ir pieaugusi vairāk nekā 3,4 reizes. Šis pieaugums ir nedaudz diskutējams, jo mežu platība no 1,747 milj. ha 1935. gadā ir pieaugusi līdz 2,931 milj. ha 2005. gadā, t. i., 1,184 milj. ha jeb 1,68 reizes, bet no 1961. gada – tikai 0,484 milj. ha, kas, rēķinot vidējo krājas pieaugumu kaut vai 5 m<sup>3</sup>/ha (praktiski gan tas būs mazāks, jo daudzās apaugušajās platībās ir kārkli un nepilnīgs apmežojums), par šo 44 gadu periodu var dot pieaugumu tikai ap 0,11 miljardu m<sup>3</sup> (0,484 milj. ha x 5 m<sup>3</sup>/ha x 44 gadi = 0,10648 miljardi m<sup>3</sup>). Pieskaitot vēl 62 milj. m<sup>3</sup> no 1935. gada līdz 1961. gadam (kad praktiski veidojās tikai krūmi), kopā sanāk tikai 0,17 miljardi m<sup>3</sup>. Tādējādi var spriest, ka 1935. gadā mežu krāja ir uzskaitīta nepilnīgi vai arī, kas mazāk ticams, pēdējo gadu krāja ir uzskaitīta par daudz [7, 10].



2. tabula

**Koku sugu raksturojums Latvijā 2003.–2005. gadā [5, 7, 8, 10]**  
**Description of Tree Species in Latvia 2003–2005**

Koku suga	Kopējais ikgadējais krājas pieaugums m <sup>3</sup> /ha	Vidējais gada nocirtums vidēji mežos m <sup>3</sup> /ha	Mežaudzes vidēja krāja m <sup>3</sup> /ha	Koku sugu sadalījums, %, kopā	T. sk.		Koku sugu cirtes rekomendējamais vecums gados	Rekomendējama nocirtuma % vidēji gadā	Vidējā izstrāde gadā nocirstos valsts mežos m <sup>3</sup> /ha
					valsts mežos	pārējos mežos, %			
Priede	5,2	3,1	220	40,1	47,0	27,1	100-120	0,83-1	320
Egle	7,8	5,3	165	19,2	20,5	15,9	81	1,23	276
Bērzs	6,1	3,9	187	27,2	23,7	35,8	51-71	1,4-1,9	275
Apse	7,7	13,1	192	3,6	3,1	4,3	41	2,5	>150
Melnalksnis	6,2	2,5	236	2,8	4,0	2,7	71	1,4	290
Baltalksnis	5,2	3,5	155	6,0	0,7	13,0	<50	>2	235
Ozols	4,3	0,7	203	0,2	0,2	0,2	101-121	1-1,3	>200
Osis	8,9	1,2	172	0,7	0,7	0,7	81	1,23	>300
Pārējie	X	X	x	0,2	0,1	0,3	...	...	...
t. sk. kārkli	20-40	...	...	...	...	...	2	50	>20
Vidēji mežos	7	<4,0	205	X	X	X	X	~1,4	>300
Ķirši	...	...	...	...	...	...	20-40	2,5-5	>40

3. tabula

**Mežu izmaiņas Latvijā [2, 4, 6, 9]**  
**Forest Changes in Latvia**

Gads	Mežainība %	Ar mežu apaugusī platība milj. ha	Koksnes kopējais krājas apmērs milj. m <sup>3</sup>	Kopējais koksnes ieguves apjoms gadā milj. m <sup>3</sup>	t. sk.		Izcirstās platības galvenajā cirtē % no meža	No tām atjaunotas visa veida milj. ha
					valsts mežos milj. m <sup>3</sup>	pārējos milj. m <sup>3</sup>		
1990	41	2606	380	3,80	2,4	1,4	0,70	0,005
1991	41	2610	384	4,39	3,57	0,82	1,00	0,005
1995	42	2700	489	6,89	5,30	1,59	1,04	0,006
1996	43	2710	510	6,76	4,48	2,28	1,05	0,009
1997	43	2725	530	8,92	4,87	4,05	1,07	0,011
1998	44	2750	547	10,03	4,51	5,51	1,24	0,014
1999	44	2728	544	13,44	5,30	8,14	1,82	0,17
2000	45	2785	545	11,00	3,72	7,28	1,57	0,025
2001	45	2790	549	10,35	3,80	6,55	1,56	0,015
2002	45	2792	570	11,29	3,80	6,71	1,64	0,018
2003	45	2795	573	11,59	4,13	7,46	1,69	0,029
2004	45	2793	576	10,75	3,94	6,81	1,56	0,038
2005*	46	2800	580	11,00	4,0	7,0	1,60	0,04
2010**	47	2900	600	14,00	7,0	7,0	1,72	0,05

\* novērtējums \*\* prognoze

Koksnes kopējā krāja: 1935. g. 176 milj. m<sup>3</sup>, 1938. g. 175 milj. m<sup>3</sup>, 1961. g. 238 milj. m<sup>3</sup>, 1978. g. 333 milj. m<sup>3</sup>, 1988. g. 434 milj. m<sup>3</sup>.

Ar mežu apaugusī platība: 1935. g. 1747 milj. ha, 1961. g. 2447 milj. ha.

Mežainība: 1923. g. – 23%, 1930. g. – 24%, 1933. g. – 25%, 1944. g. – 27%, 1961. g. – 36%.

## 2. Koksnes izmantošana

Analizējot ikgadējo krājas apjomu un nocirstā meža daudzumu, varam konstatēt, ka krājas izmaiņas nav proporcionālas gadu skaitam un arī pretēji proporcionālas gada nocirtumam. Arī izcirstās platības nav proporcionālas iegūtajai koksnei. Pēdējos 10 gados gadā vidēji nocērt 1 līdz 1,82% no meža platības. Rēķinot pēc skujkokiem, mežus it kā „pārcērt”. Tā kā nocērt arī daudz apšu, bērzu un alkšņu, kuru augšanas laiks ir īsāks, izcirstā platība atbilst audžu gatavībai. Tātad Latvijas meži kopumā netiek “pārcirsti”, ja nu vienīgi dažos privātajos mežos. Ja mežos nodrošinātu pareizu meliorāciju, mēslošanu, samazinātu kaitēkļu darbību un regulāri mežu koptu, pieaugums būtu lielāks, kvalitatīvāks un koki pilngatavību sasniegtu ātrāk.

Lai racionāli saglabātu mežus un iegūtu augstvērtīgu koksnes izejmateriālu, tuvākos 10 gados mežu ciršana būtu jāveic šādās attiecībās: priedes – 35%, egles – 17%, bērzi – 28%, apses – 6%, baltalkšņi – 10% un pārējie – 4%, bet 50 gadu periodā: priede – 41%, egle – 9%, bērzs – 29%, apse – 8%, baltalksnis – 8% un pārējie – 5% [5].

Viens no būtiskākajiem meža bagātības izmantošanas kritērijiem ir lietderīgā materiāla iznākums no meža koksnes masas. Ja racionāli savāc visu zaru, krūmu un celmu masu un izmanto to kā dedzināmo vai arī spirta ražošanai, iepakojumam, izolācijai vai citam patēriņam, koksnes masu var pat izmantot par 100%. Koksni iespējams izmantot ļoti daudzveidīgi: gan kā kurināmo, gan kokšķiedras plātnēs, finierī, dēļos, brusās u. c. Atkarībā no koku kvalitātes un izmantošanas virziena atsevišķu sortimentu iznākums būs būtiski atšķirīgs. Brusu devums pēc kubatūras būs vismazākais, bet kokšķiedras (šķeldas) var dot vislielāko iznākumu. No mazāk kvalitatīviem kokiem nemaz nevar izgatavot bruses un pat dēļus. No zarainiem un vecākiem bērziem nevarēs izgatavot arī kvalitatīvu finieri. Koksnes daudzveidīgās izmantošanas iespējas pie augsti attīstītas tehnoloģijas dod iespēju dziļākai meža materiāla izmantošanai. Attīstītās valstīs tas jau pārsvarā tiek darīts, bet Latvija ir tikai ceļā uz pilnīgāku koksnes izmantošanu. Vairākās kokzāģētavās jau tagad tiek apgūta koksnes atkritumu pilnīgāka izmantošana. Notiek koksnes atgriezumam līmēšana, sīko koku atgriezumam apstrāde detaļās, paliktņu un kastīšu izgatavošana u. c. veida izstrādājumu ražošana, tā kā atlikumi no koka ir ļoti mazi. Diemžēl vēl lielākā daļa kokzāģētavu pārsvarā iegūst tikai būvkoksni kā dēļus, latas, līstes u. c., atgriezumus novirzot malkai, tādēļ arī Latvijas kokzāģētavu lietderīgās koksnes iznākums ir būtiski atšķirīgs. Tehnoloģiskā iespēja iegūt no meža materiāla lielāku lietderīgo iznākumu ir loģiska un saprotama, bet jāņem arī vērā, vai pie konkrētām koksnes izstrādājumu realizācijas cenām atmaksājās dziļā bezatkritumu tehnoloģija. Ir arī problēma, vai zaru un celmu savākšana, transportēšana un tālāka izmantošana būs konkurētspējīga ar kūdru, sintētiskiem materiāliem, akmeņoglēm u. c. un vai zāģbaļķu zāģēšanā radušās skaidas atgriezeniski būs ekonomiski izdevīgi pārvērst lietderīgos būvmateriālos. To noteiks dažādi apstākļi: koksnes nodrošinājums, koksnes cenas, transporta izmaksas un daudzi citi faktori, arī koksnes nākotnes iespējamais deficīts un tamlīdzīgi. Tādēļ arī no koksnes lietderīgais iznākums var svārstīties no 100% līdz 35% un pat mazāk, ja koki auguši mazāk piemērotās augsnēs vai tos bojājuši dzīvnieki, kukaiņi vai slimības.

Ņemot vērā valsts mežu resursus, lietotās tehnoloģijas, lietkoksnis iznākums valstīs ir atšķirīgs. No nocirstās koksnes lietkoksnis iznākums Polijā, Čehijā un Vācijā ir ap 94%, Somijā 93%, Zviedrijā 90%, bet Rumānijā 77%, Krievijā 81%, Lietuvā 80%, Latvijā 83%, Igaunijā 85%, bet Āzijā vidēji tikai ap 23% [1, 5, 7].

Koksnes izmantošanas virzienu diemžēl nenosaka tikai koku kvalitāte, izmantošanas virziens un iespējamās tehnoloģijas izmantošana dziļākai koku izstrādei. Svarīgākais faktors ir gala produkcijas efektivitāte. Var būt, ka 100% ir izmantots viss koks, bet gala produkcijas cena un kapitāla atdeve ir mazāka kā tad, ja koku izmantotu kā citādi, kur lietderīgais koksnes izmantošanas procents ir mazāks un lielāki atkritumi, bet ieguldītā kapitāla atdeve augstāka. Tā, piemēram, pie pašreizējām koksnes masas cenām ne vienmēr atmaksājas izmantot celmus (ja mežu stādīs nocirstā uzartā mežā, celmus būs nepieciešams izņemt, bet, ja mežu stādīs tikai nocirstā nepārveidotā izcirtumā, ne vienmēr celmus būs lietderīgi izņemt) un zarus. Arī zāģmateriālu nomaļus ne vienmēr lietderīgi izmantot tālākai apstrādei. Zāģu skaidas var izmantot celulozes ražošanai, kurināmā veidā, bet tās var arī izmantot kā mulču stādījumiem vai kā segumu smilšu klājumu noseģšanai vai ceļu nostiprināšanai.

### 3. Meža aizsardzība

Lai saglabātu meža bagātības un tās racionāli izmantotu, Latvijā ir izstrādātas vairākas Latvijas meža saglabāšanas un izmantošanas programmas. Pirmo programmu Latvijas Republikas Meža ministrija izstrādāja jau 1992. gadā. Pēc Ministru padomes 1994. gada 30. aprīļa rīkojuma Valsts meža dienests sadarbībā ar Zviedrijas konsultācijas firmu "Swedforest International AB" 1995. gadā izstrādāja "Latvijas mežu un kokrūpniecības attīstības programmu". 1996. gadā uzsākts darbs pie meža politikas principu izstrādes, un Meža politikas dokumentus apstiprināja Latvijas Republikas Ministru kabinets 1998. gada 28. aprīlī.

Jau 1993. gadā Latvijas valdība Helsinkos parakstīja Eiropas Pirmās un Otrās ministru konferences "Par mežu aizsardzību Eiropā" rezolūcijas, apņēmoties nodrošināt Latvijas meža ilgpējīgu apsaimniekošanu un bioloģiskas daudzveidības saglabāšanu. Viens no šīs apņemšanās pierādījumiem starptautiskai sadarbībai ir Nacionālās meža programmas izstrāde un īstenošana.

Meža saglabāšanai un izmantošanas nodrošināšanai Latvijā izstrādāti un pieņemti vairāki likumi un noteikumi: 1995. gadā – Međību likums, 1999. gadā – Valsts meža dienesta likums, 2000. gadā – Meža likums, meža izmantošanas programma, noteikumi par meža ciršanu un produkcijas realizāciju un citi Ministru kabineta normatīvie akti par meža izmantošanu (meža atjaunošanas noteikumi, meža ieaudzēšanas noteikumi, noteikumi par meža ciršanu meža zemēs, dabas aizsardzības noteikumi u. c.) [9, 12].

Tā kā mežam ir arī liela nozīme kā aizsargjoslai, kā buferjoslai, kas aizsargā jūras krastus, upju malas, smilšu klājumus, Latvijā lielas meža platības ir iekļautas aizsargājamās platībās. Meža nozīme uzsvērtā un pēdējos gados vēl papildināta tā saucamajā Hāgas lēmumā "Meža bioloģiskā daudzveidība", kurā iekļauta rinda pasākumu meža aizsardzībā un tās nozīmes paplašināšanā. Meža aizsardzībai Latvijā liela daļa mežu iekļauti aizsargājamās teritorijās: dabas rezervāti – 8497,8 ha, stingrā režīma zona – 2802,8 ha, regulējamā režīma zona – 4878,3 ha, nacionālie parki – 76 663,4 ha, dabas liegumi – 71 462,9 ha, dabas parki – 37 382,0 ha u. c. Kopumā aizsargājamās teritorijās ieskaitīts vairāk nekā 0,5 milj. ha. No kopējās meža platības mežsaimnieciskā darbība aizliegta 2,5% no kopējās meža platības, galvenā cirte aizliegta 4,2% mežu un kailcirte – 6,9% no kopējās meža platības. Aizsargājamās meža platības laika gaitā pakāpeniski pieaug. Tas daļēji samazina koksnes ieguves apjomu, bet palielina dabas aizsardzību nākamām paaudzēm [9, 10].

Jau no pagājušā gadsimta 80. gadiem lielus postījumus mežam nodara bebrī. Ap 1945. gadu bebru Latvijā praktiski nebija, bet pašlaik to ir savairojies ļoti lielā skaitā, nodarot jūtamus bojājumus mežam un arī lauksaimniecībā izmantojamai zemei. Bebrī aizdambē mazās upītes un novadgrāvjus, appludinot lielas platības, kurās mežs samazina savu pieaugumu vai pat iet bojā. Bebru darbības dēļ ir cietuši vairāk nekā 0,3 milj. ha mežu. Līdz šim cīņai ar bebrīem nav pievērsta vajadzīgā uzmanība, un to postījumi iet plašumā. Tuvākā laikā jāveic radikāli pasākumi bebru skaita radikālai samazināšanai.

Mežam milzīgus postījumus var nodarīt ne tikai bebrī un citi zvēri, ugunsgrēki, slimības, kaitēkļi, bet arī vētras. Lielus postījumus mežam vētras nodarīja divas reizes pagājušā gadsimta 60. gados, un vēl lielākus postījumus vētra veica 2005. gada janvārī. Pēdējie vētras postījumi pēc kubatūras bija tuvi viena gada vidējam nocirtumam. Ja ņem vērā, ka nopostītas tika ne tikai audzes ciršanas vecumā, bet arī vēl līdz pilnbriedei neuzaudzis mežs un postījumu kubatūra nesasniedza vidējo gada nocirsto kubatūru, tad pēc platības sagāztie koki dažkārt pārsniedza ikgadējās cirtes platības. Vētra traģiski skāra atsevišķus rajonus Kurzemē un atsevišķus masīvus visā Latvijā. Postījumi bija gan atsevišķās vienlaidus platībās, gan arī atsevišķiem kokiem vai koku grupām visā mežu teritorijā. Šie izklaidus nogāztie un salauztie koki radīja arī lielākas grūtības visus vētrā izklaidus cietušos kokus izvākt no meža. Pārsvārā vētras izgāztie koki tika 2005. gadā izvākti, tomēr vietām koki palika mežā, it īpaši atsevišķie, vētras nogāztie. 2005. gadā vētras radītie zaudējumi tieši naudas izteiksmē gan nav viennozīmīgi publicēti, bet katrā ziņā tie pārsniedz viena gada meža izcirtuma apmežošanas izmaksas, un iegūtā koksne no nogāztiem kokiem ir krietni vien mazāka un mazvērtīgāka nekā līdzīgās platībās galvenajās cirtēs.

#### 4. Darba patēriņš

Mežs, dodot produkciju (un reizē ienākumus), prasa pielikt arī darbu un ieguldīt līdzekļus. Vienlaikus mežs ir darba devējs lielam iedzīvotāju skaitam. No visiem Latvijas tautsaimniecībā strādājošiem mežsaimniecībā, kokmateriālu sagatavošanā un ar to saistītajos pakalpojumos nodarbināti vairāk nekā 35 tūkstoši strādājošo, tas ir, 3,4% no visiem Latvijā nodarbinātajiem (sk. 4. tabulu). To skaitā nav pilnīgi uzskaitīti privāto mežu kopēji un izstrādātāji, jo zemnieki savu mežā nostrādāto laiku parasti uzskaita kā darbu lauksaimniecībā. Meža izstrādāšanā salīdzinājumā ar Somiju Latvijā patērē daudz vairāk darba uz produkcijas vienību, jo tehnika nav tik moderna un nav pietiekamā apjomā.

4. tabula

#### Latvijā mežsaimniecībā nodarbinātie un to darba samaksa atsevišķos gados [2, 3]

##### *Employment and Wages in the Forest Industry in Latvia*

Rādītāji	1996	2001	2003	2004	2005	2010*
Kopā nodarbinātie Latvijā, tūkst.	949	941	1007	1018	1030	1030
t. sk. nodarbināti lauksaimniecībā, medniecībā un mežsaimniecībā						
skaitis	159	134	135	132	122	110
procentos	17	14	13	13	12	11
Nodarbināti mežsaimniecībā, kokmateriālu sagatavošanā un ar to saistītajos pakalpojumos						
skaitis	20	19	31	35	40	40
procentos	2,1	2,0	3,1	3,4	3,9	3,9

Strādājošo vidējā darba samaksa tautsaimniecībā, Ls/mēn.						
bruto	90	150	192	211	246	335
neto	73	109	138	150	176	240
Strādājošo vidējā darba samaksa lauksaimniecībā, medniecībā un mežsaimniecībā, Ls/mēn.						
bruto	64	115	154	179	220	300
neto	55	85	112	129	160	215
– sabiedriskā sektorā lauksaimniecībā, medniecībā un mežsaimniecībā, Ls/mēn.						
bruto	83	192	255	279	340	380
neto	69	138	181	198	240	270
– privātā sektorā lauksaimniecībā, medniecībā un mežsaimniecībā, Ls/mēn.						
bruto	56	97	130	154	200	270
neto	47	73	96	111	144	200
Bruto darba samaksa mežsaimniecībā, kokmateriālu sagatavošana un ar to saistītie pakalpojumi, Ls/mēn.						
vīrieši	95	163	206	228	300	360
sievietes	78	156	189	233	290	320

\* Prognoze

## 5. Koksnes eksports un imports

Meža produkcijai ir būtiska loma Latvijas ārējā tirdzniecībā. Koksne un tās izstrādājumi dod ap  $\frac{1}{3}$  no kopējā Latvijas eksporta (sk. 5., 6. un 7. tabulu). Turpretī koksnes un to izstrādājumu imports kopējā importā ir tikai 6%, un lielu īpatsvaru no tā dod papīrs un pēdējos gados arī apaļkoki. Kokmateriālu eksportā pēc ieņēmumiem lielu īpatsvaru ieņem zāgmateriāli – pat līdz 35% skujkoku un ap 7% lapkoku zāgmateriāli, apaļkoki līdz 10% no kopējā koksnes eksporta. No eksporta ieņēmumiem kā dziļākas apstrādes produkciju eksportē finieri ap 2% un saplākšņus ap 7%, kas dod turpat 10% no koksnes eksporta, mēbeles – virs 10%, galdniecības izstrādājumus – ap 7% un kurināmā koksnī – pat līdz 7% no koksnes eksporta produkcijas. 2005. un arī 2006. gadā palielinās zāģu skaidu eksports. Līdz 2000. gadam zāģu skaidas uzkrājās vairāku miljonu m<sup>3</sup> apmērā, bet jau 2005. gadā tika patērētas vai eksportētas praktiski visas 2005. gadā saražotās skaidas un daļa no tām, kas izveidojušās iepriekšējos gados.

Kokmateriālu eksportā pēc apjoma samērā lielu īpatsvaru ieņem apaļkoki, kuri eksportēti 3,5 milj. m<sup>3</sup> un arī zāgmateriāli 1,0 milj. m<sup>3</sup> apmērā. Tātad apaļkoki un zāgmateriāli gan pēc apmēra, gan realizācijas ieņēmumiem deva vairāk nekā pusi no kokmateriālu eksporta. Kopējam apaļkoku un zāgmateriālu eksportam pēc 2000. gada bija izmantoti vairāk nekā 7 milj. m<sup>3</sup>, t. i., vairāk nekā 50% nocirstās koksnes. Tieši kā apaļkokus eksportēja ap 30% no nocirstās koksnes, bet ienākumi no tiem nepārsniedza 15% no visas koksnes eksporta ienākumiem. Turpretī finiera un saplākšņu eksporta apjoma ražošanai izmantoja tikai nedaudz vairāk par 1% no kopējās eksportētās koksnes, ienākumos saņemot turpat 10% no visas koksnes eksporta produkcijas ieņēmumiem. Tātad, ja palielinātu eksportā finiera produkciju par 1%, kopējais ieguvums būtu par 10 reizēm lielāks nekā realizējot zāģbaļķus un apaļkokus. Apsverot finiera un saplākšņu noieta iespējas, finiera un saplākšņu ražošanas palielināšana ir viens no ceļiem koku produkcijas eksporta jutamai efektivitātes paaugstināšanai. Apaļkoku lielais īpatsvars eksportā norāda uz lielajām rezervēm kokmateriālu eksportā. Ja eksportētie apaļkoki

būtu pārstrādāti kaut vai zāgmateriālos, varētu palielināt ienākumus no tiem vairāk nekā 2 reizes, t. i., vismaz par Ls 200 milj. Savukārt, ja neapstrādāto koku produkciju pārvērstu celulozē, ieguvums būtu jau virs Ls 0,5 miljardi, bet to tālāk izmantojot papīra ražošanā, ienākumi palielinātos virs Ls 1 miljarda. Diemžēl šīs iespējas Latvijā vēl neizmanto. Ir tikai reālāki vai mazāk reāli priekšlikumi celt celulozes fabriku, nevis papīra ražošanas fabriku, kuru līdz 1990. gadam Latvijā bija pat četras. Latvijas tautsaimniecības attīstībai nepieciešams Latvijā uzcelt celulozes un papīra ražošanas rūpnīcas, pārtraucot papīrmalkas eksportu. Tad koka produkcijas eksporta struktūra būtiski mainītos, un eksportā parādītos arī Latvijā ražotais papīrs.

5. tabula

**Koksnes produkcijas eksports Latvijā pa gadiem [1, 2, 3]**  
*Wood Export in Latvia*

Rādītāji	Mērvienība	Daudzums						Ls milj.					
		1995	2002	2003	2004	2005	2010	1995	2002	2003	2004	2005	2010*
Kopā eksports	Ls milj.	x	x	x	x	x	x	688,4	1408,8	1650,6	2150,0	2871,4	3500
t. sk. koksnes izcelsmes	Ls milj.	x	x	x	x	x	x	181,9	511,2	610,3	699,3	773,6	1100
no tās													
Koks un koka izstrādājumi	Ls milj.	x	x	x	x	x	x	...	472,8	581,8	655,5	664,9	1020
– kurināmā koksne	milj. t	0,4	1,4	2,2	2,2		2,3	6,1	26,6	49,0	55,2	64,7	70
– apaļkoki	milj. m <sup>3</sup>	3,5	4,2	3,9	3,6		X	69,5	72,7	72,3	99,3	100,9	X
– zāgmateriāli	milj. m <sup>3</sup>	1,0	2,9	3,3	2,0		3,0	71,9	236,3	293,8	300,3	310,6	500
– finieris un saplākšņi	tūkst. m <sup>3</sup>	62	156	162	124		300	20,3	50,7	56,8	64,7	74,2	150
– skaidu plates	tūkst. m <sup>3</sup>	89	80	129	141		250	6,2	5,3	8,9	11,5	14,4	25
– kokšķiedru plates	tūkst. m <sup>3</sup>	18	313	142	...		200	2,1	0,1	0,4	...	...	1
– koka izstrādājumi	tūkst. t	...	247,7	284,0	288,9		700	...	69,6	80,3	89,8	100,2	200
papīra masa no koksnes, papīrs un kartons	Ls milj.	...	...	...	...	...	...	...	38,4	28,5	44,1	...	80
– papīrs un kartons, tā izstrādājumi	tūkst. t	...	35,1	35,4	56,0	...	80	...	19,4	20,4	34,8	50,7	60
– iespīestās grāmatas un pārējā poligrāfija	tūkst. t	...	...	2,9	3,3	...	4,0	..	...	6,5	6,7	9,3	10
Koksnes produkcija no eksporta	%	x	x	x	x	x	x	26,4	36,3	37,0	32,5	25,2	25
No kopējā koksnes eksporta uz ES	%	x	x	x	x	x	x	86,3	79,1	79,2	87,5	87,0	85

\* 2010. g. prognoze

Salīdzinot kokmateriālu eksportu un importu, varam konstatēt, ka pēdējos gados produkcijas eksports pārsniedz importu par Ls 770 milj., tas ir, eksports pārsniedz importu vairāk nekā 3 reizes. Šis fakts jāuzskata par pozitīvu ārējās tirdzniecības

sasniegumu. Tomēr jāievēro, ka pēdējos gados palielinājies arī kokmateriālu imports no Krievijas un Baltkrievijas, bet tas rada lielu konkurenci Latvijas koksnes eksportētājiem. Tā, piemēram, zāģmateriālu imports sastāda turpat trešo daļu no Latvijas eksporta apjoma. Tas norāda uz samērā lielo konkurenci vietējiem kokmateriāliem.

6. tabula

**Koksnes produkcijas imports Latvijā pa gadiem [1, 2, 3]**  
*Wood Import in Latvia*

Rādītāji	Mērvienība	1995	2002	2003	2004	2005	2010
Kopā imports Latvijā*	Ls milj.	959,6	2497,2	2989,2	3805,2	4834,7	5700
no tā koksnes izcelsmes	Ls milj.	50,6	149,5	183,1	241,1	285,4	330
t. sk. koks un koka izstrādājumi	Ls milj.	7,9	41,8	70,2	114,8	142,4	190
no tā zāģmateriāli	Ls milj.	...	...	29,2	54,3	53,6	80
papīra masa	Ls milj.	...	107,7	112,8	126,3	143,0	140
no tās papīrs	Ls milj.	42,7	90,0	94,9	108,3	123,6	130
iespiestās grāmatas	Ls milj.	...	...	17,7	16,0	19,4	20
Koksnes produkcija no importa	%	5,2	6,0	6,1	6,3	5,9	6
No koksnes produkcijas imports uz ES	%	64,6	49,7	44,3	60,8	61,9	60

\* Zāģmateriālu imports 2003. g. bija 0,457 milj. m<sup>3</sup>, 2004. g. 0,808 milj. m<sup>3</sup>.

Papīra imports 2002. g. bija 139,4 tūkst. t, 2003. g. 143,1 tūkst. t un 2004. g. 108,3 tūkst. t. 2005. un 2010. g. prognoze.

Redzam, ka koksnes imports nāca no austrumiem, bet eksportēts tiek uz rietumiem. Pēc kokmateriālu vērtības visvairāk eksportēts uz Lielbritāniju – ap 30%, Zviedriju – ap 16%, Vāciju – ap 12%, Dāniju – ap 7%, kā arī uz Somiju, Nīderlandi, Lietuvu un ASV [7, 10].

7. tabula

**Koksnes produkcijas eksporta un importa bilance Latvijā pa gadiem [1, 2, 3]**  
*Balance of Wood Import and Export in Latvia*

Rādītāji	Mērvienība	1995	2002	2003	2004	2005	2010
Kopā eksporta un importa bilance Latvijā	Ls milj.	-271,2	-1088,4	-1338,6	-1655,2	-1963,3	-2200
no tā koksnes izcelsmes*	Ls milj.	131,3	361,7	427,2	458,2	488,2	720
t. sk. koks un koka izstrādājumi	Ls milj.	...	431,0	511,6	540,4	573,2	830
no tā zāģmateriāli	Ls milj.	...	...	264,6	246,0	257,0	420
papīra masa	Ls milj.	...	-69,3	-84,3	-82,2	-85,0	-90
no tās papīrs	Ls milj.	...	-70,6	-74,5	-73,5	-72,9	-75
iespiestās grāmatas	Ls milj.	...	...	-11,2	-9,3	-10,1	-10
Koksnes produkcijas eksporta-importa īpatsvars no kopējas Latvijas eksporta-importa bilances	%	24,2	30,3	30,9	26,2	24,9	25

\*Zāģbaļķi un apaļkoki eksportēti vairāk nekā importēti: 2003. gadā par 6,7 milj. m<sup>3</sup>, 2004. gadā par 5,8 milj. m<sup>3</sup>.

2005. un 2010. g. prognoze

## 6. Meža efektivitāte

Aprēķinot meža produkcijas efektivitāti, kurā šodien ietver tieši uzskaitītos izdevumus un ienākumus, neievēro meža produkcijas negatīvo ietekmi uz satiksmes maģistrālēm. Visa meža koksnes produkcija tiek vesta vismaz divas reizes: uz zāģētavu un pēc tam – uz patēriņa vietu. Tātad 10 līdz 15 milj. m<sup>3</sup> vadāti tiek dubulti, tas ir – turpat 1 miljonus automašīnu reisu. Pie tam vēl jāņem vērā tukšgaitas braucieni pēc kravas. Pārreķinot šo miljonu reisu nobrauktos kilometrus, kopējais tonkilometru apjoms tuvosies 200 miljoniem km. Ņemot vērā arī samērā lielo kravas svaru (kas nereti tiek konstatēts kā svara pārsniegums atļautam svaram), ceļu bojājumi ir lieli. Praktiski tie tuvosies pusei no visu automašīnu ceļu bojājumiem. Pārreķinot naudas izteiksmē, tie pārsniegs Ls 0,1 uz kokvedēju transporta kilometru nobraukto ceļu un kopā sastādīs uz kokmateriālu pārvedumiem virs Ls 20 milj., t. i., virs Ls 2 uz 1 m<sup>3</sup> koku jeb virs Ls 3 uz 1 m<sup>3</sup> koksnes izstrādājumu. Daļa šo ceļu remontam iztērēto līdzekļu tiek kompensēti ar akcīzes un pievienotās vērtības nodokļiem par iegādāto degvielu, kas diemžēl dod tikai nepilnu pusi no kopējiem ceļa bojājumiem. Tautsaimnieciski vērtējot meža materiālu tautsaimniecisko efektu, ceļu remontu izdevumi ir jāietver efektivitātes novērtējumā.

Meža racionālai izmantošanai svarīga ir arī meža ceļu problēma, it sevišķi tādēļ, ka tā pēdējos gados bija atstāta novārtā. Mežs jānodrošina ar visiem meža masīviem piebraucamiem ceļiem visu gadu (izņemot pavasara atkušņa laiku), t. i., meža ceļu segumam jābūt smagā transporta kustību nesošam. Meža ceļu remontam līdz 2000. gadam praktiski bija vēltīta ļoti maza uzmanība. Tikai 21. gs. sākumā Latvijā uzsākta nozīmīga mežu ceļu būvēšana, piešķirot tam atbilstošus līdzekļus.

Kā jebkuram nozīmīgam valstiskam pasākumam, jāaprēķina tā tautsaimnieciskais efekts. Diemžēl zemes cenu straujā pieauguma dēļ, kāds radies pēc 2000. gada, to precīzi izdarīt nav iespējams. Teorētiski to varētu aprēķināt, izdotos līdzekļus kapitalizējot ar vidējo banku aizdevumu procentu visā meža uzturēšanas periodā līdz kailcirtei, atskaitot arī ienākumus no meža sanitārās cirtes, kad pārsvarā iegūs papīrmalku vai kurināmo malku un nelielā apjomā sīkbaļķus. Aptuveni aprēķinot meža apsaimniekošanas izdevumu segšanai vajadzīgos līdzekļus, ieguldītie līdzekļi jāpalielina par ilggadīgo banku naudas aizdevumu procentu. Pieņemot izdevumu vienmērīgu sadalījumu visā 80 gadu augšanas periodā, vidēji naudas aizņēmuma procents būtu ap 400% (80 gadi x izmaksas gadā x procentu gada likme), t. i., faktiskie izdevumi jāpalielina 4 reizes, lai segtu naudas aizdevumu ar procentu likmēm. Ja izmaksas uz 1 ha meža gadā būtu kaut vai tikai 10 Ls/ha, ciršana 4 Ls/m<sup>3</sup>, izvešana 3 Ls/m<sup>3</sup>, kopējās izmaksas līdz kailcirtei visā periodā pārsniegtu 4,5 tūkst. Ls/ha 2005. gada cenās. Tas pārsniegtu 20 Ls/m<sup>3</sup>. Bez šaubām, tik lielā laika periodā cenas pilnībā mainīsies. Tomēr, iepērkot vai pārdodot nepilnīgi izaugušu mežu, minētās izmaksas jāņem vērā, rēķinot līdz kailcirtes periodam.

Lai spriestu par kokmateriālu ieguves (meža izaudzēšanas, ciršanas, transportēšanas, nodokļu samaksāšanas u. c.) efektivitāti, jāsalīdzina kopējās izmaksas un ieguvums, koksni realizējot. Lai to noteiktu, vajadzētu precīzi zināt katra posma izmaksas un iegūtā rezultāta apmēru. Diemžēl to noteikt Latvijā ir apgrūtināši, jo kopējas uzskaites nav bijušas, bet izmaksas svārstās atkarībā no vietas, mežaudžu stāvokļa, realizācijas sistēmas u. c. apstākļiem, kas pa gadiem mainās. Ņemot vērā, ka vidējā krāja nocērtamajiem mežiem 2005. gadā Latvijā bija ap 205 m<sup>3</sup>/ha, varam



aptuveni izskaitļot izmaksas un ieguvumu, kas – pie vidējās realizācijas cenas 35 Ls/m<sup>3</sup>, – būtu nepilni 15 Ls/m<sup>3</sup> vai, rēķinot uz 1 ha, – ap Ls 3000, bet, nerēķinot meža izaudzēšanu, būs ievērojami vairāk.

Aprēķinot koksnes cenu un ražošanas efektivitāti, jāievēro, ka cenu ietekmē realizācijas periods, koku augšanas apstākļi, teritoriālais izvietojums un citi faktori. Pašreizējā situācijā Latvijas austrumos kokmateriāli maksā Ls/m<sup>3</sup> 2–10 dārgāk kā rietumu daļā. Uzceļot kaut nelielu celulozes ražotni Latvijas austrumu daļā, cenu starpība samazinātos.

Ņemot vērā kokmateriālu cenas, iespējamus izdevumus meža kopšanai līdz meža iespējamai nociršanai un iespējamo ieguvumu no meža, kā arī meža iestādīšanas izmaksas, veidojas mežu pārdošanas un pirkšanas cenas, kuras ir būtiski atšķirīgas no augšņu tipa, mežaudzes vecuma, koku sugas un citiem apstākļiem un svārstās no 100 Ls/ha izcirtuma līdz pat 8000 Ls/ha un vairāk par kvalitatīvu mežu. Kvalitatīvs priežu mežs var pārsniegt cenu 10 tūkstoši Ls/ha. Diemžēl pēc nociršanas pat trīs paudzēs var būt tikai izdevumi.

Meža izmantošanas efektivitātes palielināšanā jāpalielina koksnes kopējā ieguve. Ir problemātiski, vai iespējams izcirst mežu vairāk, nekā to veicam pašlaik. Jau sen konstatēts, ka, ja mitros mežus nomeliorē, samazina kaitēkļus, mēslo, likvidē mazproduktīvos kokus un pat sugas, iestāda kvalitatīvus stādus, tos pareizi kopj, samazina slimības un veic citus efektīvus pasākumus, meža produkcijas apjoms var palielināties vairākkārt. Tas nozīmē, ka mežs varētu dot vēl vairāk. Diemžēl, lai to sasniegtu, iepriekš jāiegulda līdzekļi un ne mazie. Šodienas tautsaimniecības stāvoklis to nespēj finansēt, bet kredītus mežu attīstībai valdība nevēlas ieguldīt, jo atdeve būs vēlāk, bet par pārdiem pels pie varas esošo valdību.

## 7. Nākotnes iespējas

Latvijas tautsaimniecības attīstība bijusi, ir un būs lielā mērā saistīta ar mežu un tā bagātību izmantošanu. Tomēr atkarībā no tautsaimniecības nozaru līdzsvara un koksnes produkcijas efektivitātes meža platības un to izmantošana atšķiras. 20. gs. 20. un 30. gados pieprasītāka un ekonomiski izdevīgāka bija lauksaimniecības produkcija, nevis nocirstā meža atjaunošana un līdzekļu ieguldīšana jauna meža izaudzēšanai 70–100 gadu periodā, tādēļ mežu atjaunoja mazāk. Tādējādi meža platības īpatsvars valstī jūtami samazinājās. Citāda ir situācija pēc Otrā pasaules kara un arī pēc 2000. gada. Padomju sistēmā, ieviešot mehanizēto ražošanu, nebija izdevīgi izmantot nelielas platības, īpaši, ja tās atradās uz mazāk auglīgām augsnēm. Tādējādi mežu platības, apmežojoties lauksaimniecībā izmantojamai zemei, palielinājās. Pēc 1990. gada daudziem zemes atguvējiem trūka tehnikas zemes apstrādei, arī cenu politikas dēļ ne visur bija izdevīgi apstrādāt lauksaimniecībā izmantojamo zemi. Meža platības pieauga un joprojām pieaugs par vairākiem 100 tūkstošiem ha, ievērojami pārsniedzot pusi no valsts teritorijas. Tomēr ar meža platības palielināšanos tuvākos 30–50 gados lietderīgās koksnes ieguves pieaugums nebūs proporcionāls platības pieaugumam. Tuvākajos 20–40 gados galveno iegūstamās koksnes pieaugumu var dot meliorācijas pasākumi, slimību apkarošana, ugunsgrēku samazināšana, mežu mēslošana u. c. pasākumi. Krūmu un zaru un arī celmu pilnīgāka izmantošana var būtiski palielināt kurināmā ieguvu, tos var arī izmantot plātņu ražošanā, sienu bloku ražošanā, kā izolācijas materiālu, segumu materiālu parkos, dārzos un citām vajadzībām.

Rēķinot, ka koku nocirtums pēdējos gados svārstās gada robežās no 10 līdz 14 milj. m<sup>3</sup>, tad, racionāli apsaimniekojot mežus, jau tuvākos gados to varētu palielināt virs 15 milj. m<sup>3</sup> vai pat līdz 20 milj. gadā. Zaru, krūmu un celmu izmantošanas apjoms var būt līdzvērtīgs nocirsto baļķu apjomam vai pat pārsniegt, ja racionāli izmanto grāvjos augošos krūmus, mežu racionāli tīrot no nevajadzīgā pameža un krūmiem.

Meža produkcijas efektīva izmantošana lielā mērā būs atkarīga no koksnes racionālas izmantošanas. Uzlabojoties zāģēšanas tehnoloģijai, no apaļkokiem izzāgēs lielāku īpatsvaru lietderīgās koksnes, un mazāk būs atkritumu. Perspektīvā palielināsies arī finiera, plātņu un citu dziļākas izstrādes materiālu ieguve, plašāk attīstīsies koksnes līmēšana dēļiem, brusām un citiem izstrādājumiem. Var cerēt, ka tuvāko 5 vai 10 gadu periodā arī Latvijā atdzims celulozes un arī papīra ražošana, kas padziļinās koksnes izstrādi. Nākotnē arvien vairāk zarus izmantos ne tikai kā kurināmo, bet arī kā sedzējamatvielas dārzos, parkos, ceļmalu nostiprinājumos u. c. Nozīmīga loma zaru smalkumiem pēc to apstrādes var būt arī augsnes trūdvielu palielināšanai puķkopībā, dārzkopībā un arī laukkopībā. Pēdējos gados koksni galvenokārt eksportēja uz ES, bet nākotnē ir lielas iespējas eksportam uz Āfrikas reģionu.

Paredzot visā pasaulē arvien lielāku koksnes izrūkumu, kā arī kūdras atradņu izsīkumu, var prognozēt, ka koksnes pieprasījums var pat pieaugt, vienlaikus arī veicinot mežu kopšanu. Arī Latvijā nākotnē meža izmantošanas intensitāte pakāpeniski pieaugs gan vietējam tirgum, gan eksportam. Meža produkcijas gada izstrādājumu produkcijas pieaugums tuvākos gados var pat apsteigt kopējā IKP pieaugumu.

Ne mazāka nozīme būs arī meža blakus produkcijas izmantošanai. Pieaugs arī meža zvēru produkcija un uz meža bāzes ieaudzēto briežu un aļņu ieguve norobežotās teritorijās. Nozīmīga joprojām būs ogu un sēņu ieguve. Mežs, tāpat kā līdz šim, būs vidi aizsargājošs un regulējošs elements klimata vienmērīgākā izpausmē. Meža ietekme uz cilvēka veselību vēl vairāk palielināsies. Diemžēl vienlaikus ar meža bagātīgo devumu pieaug arī tā bīstamība, īpaši ar ērcu encefalītu un ar slimiem jentiem, lapsām un putniem pārnēsājamām citām iespējamām slimībām. Meža bīstamība pastiprinājās līdz ar zālējumu mājlopu katastrofālo samazināšanos un vienlaikus ar nenopļauto zāli, kas ir laba augsne ērcēm, kā arī slimiem putniem un zvēriem. Arī meliorācijas tīkla samazinājums palielina odu un citu kaitēkļu attīstību. Tuvākos gados cerams, ka tiks veikti radikāli pasākumi bebru skaita samazināšanai, lai mežu platības un arī lauksaimniecībā izmantojamās zemes neciestu no bebru ūdens regulācijas sistēmas bojājumiem.

Tomēr, par spīti negatīvajai ietekmei, mežos ievērojami palielināsies arī pozitīvais aspekts. Mežs ir un būs Latvijas nacionālā bagātība, kas pozitīvi ietekmēs iedzīvotāju labklājību.

Meža nozīme nākotnē vēl palielināsies. To sekmēs kokmateriālu cenu pieaugums pasaulē uz koksnes deficīta rēķina. Nākotnē pieaugs arī meža zvēru produkcijas pieprasījums, bet tas liks paplašināt mežu masīvus. Tālāk attīstoties koku ciršanas un pārstrādes tehnoloģijai, arī celulozes ražošanai, palielināsies koksnes izejmateriāla ražotās produkcijas vērtība. Meža racionālu izmantošanu sekmēs arī tautsaimniecības attīstības normalizācija, racionālu kredītu resursu pieejamība un modernās tehnoloģijas ieviešana visā meža darbības diapazonā.

## LITERATŪRA

1. Ķirsons, M, Lēvalde, V. Meža nozare. *Dienas Bizness. Tematiskais pielikums*, 2006. g. 14. febr., 1.–8. lpp.
2. *Latvijas statistikas gadagrāmata 2005*. Rīga : LR CSP, Ikgadējs izdevums, 1992.–2005.
3. *Latvijas statistikas ikmēneša biļetens*. Rīga : LR CSP, Ikmēneša izdevums, 2005.
4. Latvijas tautas saimniecība. Rīga : Avots, 1991, 339 lpp.
5. Maira, M. Mežsaimniecība. *Agrotops*. Rīga, 2004. g. 12. dec., 47.–48. lpp.
6. Sproģis, A, Sproģe, I. *Mežsaimniecība. Sociālekonomiskā procesa trajektorija Latvijā no 1985. līdz 2002. gadam*. Ventspils : Ventspils augstskola, 2002, 219.–226. lpp.
7. Sproģis, J. Latvijas koksnes nozares analīze. *Rakstu krāj. Tautsaimniecības attīstības problēmas Latvijā*, Nr. 4. Tautsaimniecības attīstības institūts, 2005, 133.–144. lpp.
8. Sproģis, J. Meža loma Latvijas integrācijā pasaules tirgu. *Rakstu krāj. Tautsaimniecības attīstības problēmas Latvijā*, Nr. 4. Tautsaimniecības attīstības institūts, 2005, 212.–217. lpp.
9. Latvijas mežu un saistīto nozaru nacionālā programma. Ekonomikas ministrija. Pieejams: <http://www.em.gov.lv>, 2006. g. 1. febr.
10. Meža resursi. Ziņojumi, Zemkopības ministrija. Pieejams: <http://www.forestcluster.lv>, 2006. g. 1. febr.
11. Mežsaimniecības nozare. Zemkopības ministrija. Pieejams: <http://www.icm.lv>, 2006. g. 20. janv.
12. Pašreizējais Latvijas meža nozares statuss. Zemkopības ministrija. Pieejams: <http://www.vmd.lv>, 2006. g. 25. janv.

## Summary

Forestry and its production has a significant role in the Latvian national economy. The forest industry gives more than 5% of GDP. Wood ware markets comprise one third of Latvian exports. About 10 million m<sup>3</sup> wood productions are produced from forests, during the last years, the larger part afterwards is made into timber, less into veneer and furniture. The production of cellulose and paper is produced in very small amounts in Latvia. To increase the effectiveness of forestry there has to be an improvement in forest cultivation.

**Key words:** wood, firewood, timber resources, forest preserve, forestry, timber cutting, export of wood resources.

## The Research of Activity Valuation in Lithuanian Banks Pētījums par Lietuvas banku darbības novērtēšanu

**Marius Strumickas**

Laisvės al. 55–410, Kaunas, Lithuania

e-mail: mariuss@plaza.lt

**Loreta Valančienė**

Laisvės al. 55–410, Kaunas, Lithuania

e-mail: loreta.valanciene@ktu.lt

It is very important to choose valuation methods in the activity research of banks. Management of a bank concentrates on shareholders' goals. External valuers emphasize the complexity of analysis. As internal valuation is much narrower, it should be improved. This fact can be pointed out as a scientific issue and investigated.

Practical research using a multiple regression model made it possible to find out the main indicators for the creation of a valuation system. Research showed that a bank's internal valuation efficiency can be maximized by methods of credit rating agencies. The adoption of an effective model leads to better performance, higher credit rating and stable growth of single banks, the banking sector and the overall economy.

**Key words:** *Activity analysis, methodologies of banks' valuation, valuation effectiveness, multidimensional regression, selection of indicators.*

### Introduction

It is very important to choose valuation methods in the activity research of banks. The valuation is important to shareholders in order to monitor and manage the activity of the organization. Potential investors are interested in shares of insufficiently evaluated financial institutions. Supervisors have to ensure safe and efficient functions of the banking system. The valuation of banks is also important to government institutions and society, interested in high efficiency and development of this economic sector. Every group (internal or external) of valuers has their own methods, which are not coordinated. Internal valuation performed in banks usually covers a narrow field of valuation. It is related to maximization of performance efficiency and achievement of shareholders' goals. Nevertheless, external valuation of credit rating agencies should be performed in banks. When there is no coordination of internal and external valuation, the gap between management, focused on shareholders' goals, and reaching a desirable credit rating, occurs. These reasons lead to the new trend of scientific research – methodology of internal valuation. It would help to analyze and manage banks better. It would lead to higher credit rating and efficiency of internal valuation.

The valuation efficiency here is presented as the possibility to value banks as comprehensively as possible from profitability and risk positions.

The increasing of banks' valuation efficiency by adjusting internal and external valuation methods is a new and little examined field nowadays. This question has an increasing importance. It is important for investors to value the reliability of a bank when the business environment is unstable. As the demand for financing and finance intermediation is increasing, requirements for banks are also growing. *Therefore insufficient effectiveness of banks' internal valuation, incomprehensive theoretical and practical research, and the absence of correlations determination between methodologies leads to point out this phenomenon as a scientific issue and to investigate it.*

**The object of research** – to disclose discrepancies, correlations between internal and external valuation methodologies, offer possibilities to increase banks' internal valuation effectiveness. This should be done by practical investigation of methodologies and valuation model creation by using mathematical analysis.

**The methodology of research** – scientific methods of systematic, comparative and logical analysis of literature, economic practice and statistical data as well as econometrical analysis was used.

**Level of problem's exploration** – the increase of banks' valuation efficiency by combining it with external valuation is not studied by Lithuanian authors. Internal valuation of banks is analyzed in "Commercial bank management: producing and selling financial services" of Peter S. R. External analysis of financial institutions is widely described in publications of the world's biggest credit rating agencies, prepared by analysts Gregory W. Bauer ("Moody's"), Daniel F. Sarp ("Moody's"), Martin Oldham ("Fitch IBC"), et al.

## Methodologies for banks' valuation and their differences

This chapter discusses world practice methodologies used by commercial banks and credit rating agencies. As the purposes of valuation differ, methodologies have been divided in groups of internal and external valuation accordingly. These techniques will be adapted to Lithuanian commercial banks further in the article.

**Internal valuation.** Internal valuation can be determined as valuation performed inside a bank for internal purposes. It mainly reflects the subjective view of shareholders and the management of a financial institution. The owner of a bank, present and potential creditors, employees and government institutions can be interested in a financial institution's value. Therefore methods of internal valuation differ by the field of application, goal and methodology. Methods of valuation are divided into groups. For example, "American Society of Appraisers" grouped methods as follows [2, 243]:

- *Methods based on profit (income) valuation.* This group consists of methods (profit capitalization, discounted cash flow, P/E coefficient and etc.), used for determination of total economic benefit originating from rights to bank.
- *Methods based on market and comparison.* In this case the value of a bank is based on previous market transactions. Such market transactions can be the former market price of a bank and the price of direct transactions, market price of similar banks, monitoring of share market, etc.
- *Asset based group of methods.* Using these methods the prices of tangible non-current assets and intangible assets are determined. After that the "fair" market

price of debt should be added back and the net price of assets or the real price of equity should be found. This group includes balance value, adjusted balance value method, etc.

Models of cash flow and profitability valuation are used to analyze the value that owners of a bank receive.

*Cash flow for liquidity and return valuation.* It includes free and discounted cash flow methods. These methods allow analyzing a bank according to cash flow to equity of the bank and also according to dividend flow to shareholders.

There are two main variants of the cash flow model [2]: dividend discount model (*DDM*) and free cash flow model (*FCF*). The *DDM* model should be used when a bank pays out dividends and/or buys back its shares at the same level as free cash flow to equity. It also should be used when it is difficult to determine free cash flow to equity. The *FCF* model should be used when a bank pays dividends higher (more than 110 %) or lower (up to 80 %) than free cash flow to equity. The *DDM* model is used when there is a need for fast analysis and there is a lack of data. *DDM* is usually used to choose shares for an investment portfolio out of the wide range of investment alternatives. The *FCF* model is more suitable when internal information is accessible and when there is a direct communication with a bank's management. *FCF* is used by analysts valuating mergers or acquisitions / selling alternatives of banks.

*Profitability for effectiveness of performance valuation.* Another important part of banks' valuation methodologies is *indicators of profitability*. Nevertheless, the market price of shares is the best indicator, in the case of banks this indicator alone is not precise enough. It is due to few transactions with banks' shares in national and international markets. This forces analysts to use indicators replacing market value indexes. These are various indicators of profitability, which should be analyzed statically and dynamically. The main indexes of profitability are shown in Figure 1 [3].

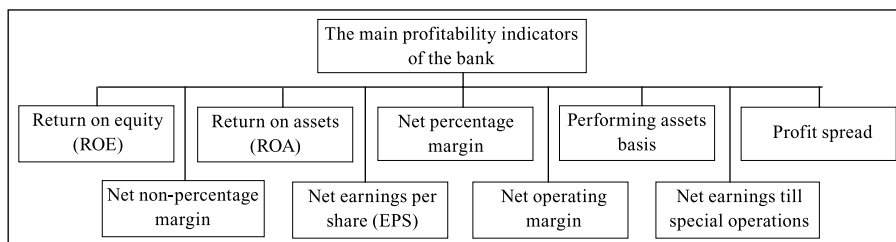


Figure 1. The main profitability indicators of a bank

First of all, we should start from the *ROA* (*return on assets*) coefficient. It shows how the management of a bank implements the task of maximizing profitability of assets. *ROE* (*return on equity*) is the profitability indicator for shareholders, showing the net profit that shareholders get by investing their capital.

Net operation margin, net interest margin and non-interest margin are indicators of effectiveness and profitability. They show the success of management and employees to maintain growth of income (interest from loans, investment and commission income) higher than the increase of expenses (interest of deposits and inter-bank loans).

Net non-interest margin is the difference between interest income and expenses, expressed in percents. Net percentage margin is the percentage of the difference between interest income and expenses. Net non-percentage margin shows the ratio between non-percentage income (deposit service, other commission taxes) and non-percentage expenses (salaries, maintenance, technical service, written-off loans).

Net earnings till special operations shows earnings from ordinary operations, regular sources of income as loans, investments, commissions.

*EPS (earnings per share)* reflects exact payments for shareholders according to shares in turnover.

Profit spread is another traditional ratio of banks' profitability. It shows how a bank performs the function of intermediary among borrowers and lenders. It also describes the strength of the competition in the market.

A very important indicator is net operating margin – the ratio between operating profit and income-bearing assets. It can be divided in two parts: average percentage and average non-percentage profit from assets. This element comes out of commissions.

When competition and the overdue part of loans increase, the importance of non-percentage profit increases as well. Non-percentage income services increase the net profit payable as dividends to shareholders. One of the most widely used indicators of non-income assets is performing assets basis.

**External valuation.** External valuation can be determined as valuation performed by independent valutors as central banks, credit rating agencies, etc. It mainly shows the objective view of independent appraisers and supervisors. As it was already mentioned before, internal valuation methodologies are focused on achievement of shareholders' goals. Nevertheless, usually the risks of a bank are not measured sufficiently. Therefore internal valuation is not sufficient to analyze thoroughly.

First of all, it should be stated that analysis of external appraisers (the best example – credit rating agencies) is many-sided. Every component of it will be discussed and analyzed in this article.

*Assets' quality for loan portfolio risks valuation.* As the goal of every shareholder is to maximize profitability and dividend flow, increase of bad debts is not valued efficiently. According to credit rating agencies, the quality of assets is one of the main indicators showing the risk of the bank. For example, the credit rating agency "Malaysian Rating Corporation Berhad" determines the part of bad debts compared to other banks. "Standard & Poor's" pays attention to provisions for losses from loans, non-performing loans in loan portfolio or equity and dynamics of mentioned indicators. Even though different credit agencies use many absolute and comparative indicators, it is possible to separate the main indexes of assets' quality [4, 7, 8, 11]:

- Non-performing loans / Total loan portfolio;
- Provisions / Non-performing loans;
- Provisions / Total loan portfolio;
- Non-performing loans / Share capital and reserves.

The indicator *Non-performing loans / Total loan portfolio* and dynamics of it show the quality of the loan portfolio. The quality of a loan portfolio cannot be

evaluated by cash flow and profitability indicators. As internal valuation indicators do not evaluate risk of loans, that is the significant deficiency of such valuation.

*Provisions / Non-performing loans* and *Provisions / Total loan portfolio* evaluate the conservativeness of provision politics. The monitoring of these indicators and comparison to similar banks can help to judge the experience and competence of a management team.

*Non-performing loans / Share capital and reserves* reflects the ability of a bank to absorb losses from non-performing loans.

*Capital adequacy for absorption possibilities valuation.* The goal of every bank is to achieve the highest profit at the lowest capital price. It determines the need of shareholders to operate using debt as much as possible. Long-term profitable activity of a bank using a high level of debt shows competence of its management team. Nevertheless it increases the sensitivity of the bank to external and internal changes. Therefore the lack of capital adequacy valuation is one of the main deficiencies of internal analysis.

The analyst of “Fitch IBCA” David Marshall (1999) states that special attention to “Tier 1” capital indicator should be paid for correct capital adequacy measurement. “Fitch IBCA” also evaluates how good the management of *CAR (capital at risk)* is. The main capital adequacy indicators of credit rating agencies are as follows [4, 7, 8, 11]:

- Tangible common equity / BIS weighted and secured assets;
- Total debt / Tangible common equity.

The first indicator *Tangible common equity / BIS weighted and secured assets* shows the part of equity in assets of a bank and possibilities to absorb losses from written-off loans. It differs from ordinary indicators of equity and assets because it does not include profit, payable as dividends. Besides that assets are evaluated according to *BIS (Bank for International Settlements)* criteria. This allows evaluating risk more conservatively.

The indicator *Total debt / Tangible common equity* reflects the financial risk of a bank. It shows the level of debt used.

*Liquidity for timely payment valuation.* “Moody’s” analyzes potential sources of cash flow in liquidity analysis. “Moody’s” analyst Gregory W. Bauer (2004) states, that it is especially important to analyze procedures and politics of the treasury. The key liquidity ratios of credit rating agencies are [4, 7, 8, 11]:

- Total deposits (dynamics, composition and currencies);
- Liquid assets / Deposits;
- Cash part of the capital;
- Core deposits / Loans.

*Total deposits* show possibilities to get funds out of core deposits. Usually deposits of private persons are evaluated by credit rating agencies as a reliable and diversified source of financing. On the other hand, the ratio *Liquid assets / Deposits* reflects possibilities of a bank to perform in stress situations, when massive withdrawal of deposits is possible. The level of risk in stress situations is also described by *Cash part of the capital* indicator. *Core deposits / Loans* allows to value possibilities of



deposits usage, because funds “frozen” in loans cannot be used as a liquid means of payment.

*Profitability to value effectiveness of performance.* This is the field associating internal and external valuation of banks. In both cases profitability is the most important indicator due to tight correlation to cash flow, liquidity and capital adequacy.

The most often used profitability indicators of credit rating agencies are as follows [4, 7, 8, 11]:

- Return on average assets (*ROAA*);
- Net interest margin (*NIM*);
- Return on tangible common equity.

As well as in the case of internal valuation, credit rating agencies analyze profitability of average assets. This indicator is the most informative. It allows evaluating the efficiency of a bank’s activity and compares it to other banks notwithstanding their size. *Net interest margin* shows how efficiently a bank lends and borrows funds. *Return on tangible common equity* reflects whether the structure of a bank’s capital is optimal.

*Management and other qualitative factors for competence and experience valuation* [6., 33]. Credit rating agencies state that valuation of qualitative factors has a heavy impact on credit analysis. Compared to internal valuation, analysis of management is much more efficient in external appraisal. It evaluates not only profitability management but also risk management.

The management quality valuation of “Moodys’s” includes two important factors: historical data, disclosing the financial situation of a bank and future strategy, created by management.

Historical data shows competence of management in such fields as criteria for provisions formation, reporting systems, assets / equity management.

Other qualitative factors having crucial meaning for external valuation are:

- a) leadership in separate business lines;
- b) risk appetite, monitoring and control;
- c) management reaction to shareholders’ pressure for income per share (EPS) growth;
- d) shareholders’ structure;
- e) other factors, such as quality of country banks’ supervision and economic environment.

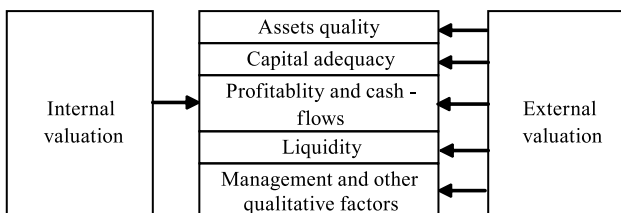


Figure 2. The comparison of internal and external valuation fields

As it can be seen from the comparison of internal and external valuation methodologies, internal valuation is much narrower. Internal valuation involves only a small part of analysis performed by external appraisers (Figure 2).

Valuation performed by external appraisers is more objective and detailed. Therefore the effectiveness of internal valuation systems should be increased by adding liquidity, assets quality, capital adequacy and qualitative indicators.

As many valuation methodologies and indicators exist, the question of what additional external valuation indicators should be included arises. Therefore the practical research has been submitted further.

## Selection of the most important indicators

Because this article deals with Lithuanian commercial banks, the world's best practice should be tested on native financial institutions and the optimal combination of subjective and objective views should be found. Therefore research for practical selection of the main indicators was performed. The 31<sup>st</sup> of December 2004 data of Lithuanian commercial banks, the most influential credit rating agencies and independent expert opinion were reflected.

Three global credit rating agencies were chosen as external valuers. The credit division head of a foreign bank branch in Lithuania was chosen as an independent expert. The interview was performed on the 14<sup>th</sup> of March 2005. Open questions were submitted for the respondent.

The most important practical internal indicators are submitted in Table 1. The data was collected from financial reporting of banks and other publicly available information. The most often used external valuation indicators are also submitted in Table 1. They were gathered from publications of global credit agencies. The other part of Table 1 named "The main management indicators" is based on data from the interview.

Lithuanian commercial banks submit *ROA*, *ROE* and *net profit* as the main indicators of internal valuation. It should be noted that Lithuanian commercial banks usually submit absolute, but not comparative indicators in the form of financial reports.

Comparative indicators are more important in valuation of banks. They allow comparing banks notwithstanding their size.

The key indexes of credit ratings are as follows: *Total debt / Tangible common equity*, *Provisions / Total loan portfolio*, *Non-performing loans / (Share capital + reserves)*, *Provisions / Non-performing loans*, *Non-performing loans / Pre-provision income*, *Additional expenses in income*, *Deposits*. Credit rating agencies also treat *ROA* and *ROE* as important indicators of efficiency.

Table 1 does not include data from difficultly accessible internal data and coincidental internal and external indicators. Table 1 also does not include branches of foreign banks due to absence of equity.

Summarizing it could be stated that Lithuanian commercial banks, credit rating agencies and experts treat *ROA* and *ROE* as important. Therefore they always should be included in the appraisal of banks.

Table 1

## Research of external and internal indicators

Indicator	Index	Banks submitting the indicator in publicly available reporting									Credit rating agencies, considering indicator as important			The main management
		Vilniaus banks	NORD L/B	Hansa-bankas	Snoras	Ūkio banks	Medicinos banks	Šiaulių banks	Parex	Sampo	Standard & Poor's	Fitch IBCA	Moody's	indicators
Total debt / Tangible common equity	$x_1$	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+
ROA	$x_2$	+	+	+	+	+	-	+	+	-	+	+	+	+
ROE	$x_3$	+	+	+	+	+	-	+	+	-	+	+	+	+
Provisions / Total loan portfolio	$x_4$	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+
Non – performing loans / (Share capital + reserves)	$x_5$	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-
Provisions / Non – performing loans	$x_6$	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+	-
Non - performing loans/ Pre – provision income	$x_7$	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	-	-
Additional expenses in income	$x_8$	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+
Net profit	$x_9$	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-
Deposits	$x_{10}$	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+	-

Opinions of credit rating agencies and experts coincide in terms of indicators as *Total debt / Total equity*, *Provisions / Total loan portfolio* and *Additional expenses in income*. These indicators should be also included in the creation of a valuation system. The application of other indicators depends on the purpose of research and specifics of a bank.

The analyzed indicators should be consolidated into one system. This would allow finding out fields of optimization and maximizing the credit rating of a bank. Therefore the determination of mentioned indicators' correlation has been described further. This should lead to the creation of an efficient valuation system.

### Model for selection of valuation indicators

Discrepancies between internal and external valuation lead to diminishing the credit rating. This fact leads to lower reliability of the bank and related issues such as higher borrowing costs, higher collateralization requirements, etc. The reconciliation procedure is time and money consuming. Therefore an optimal model (in this case for Lithuanian commercial banks) for effective profitability and risk valuation should be created.

All the indicators stated in the previous chapter are important for profitability, risk valuation and their management. Nevertheless, variables having the strongest impact

on the main indicator – credit rating should be picked out. According to theoretical and practical analysis of valuation methodologies, banking practice and mathematical analysis, the main steps for indicators' selection were determined (Figure 3).

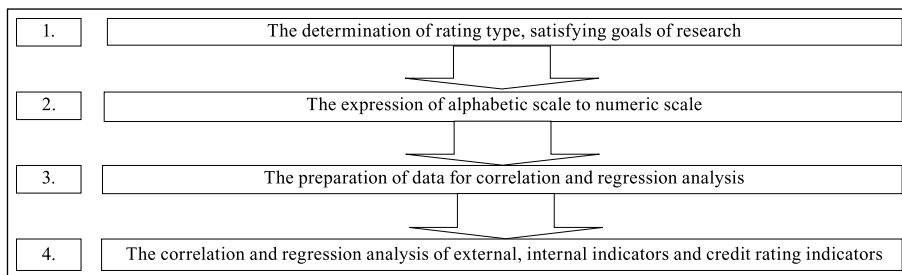


Figure 3. The graphical schema of valuation indicators' selection

Figure 3 shows the steps of valuation indicators' selection. The steps are as follows:

- 1) **The determination of rating type, satisfying goals of research.** According to the purpose of research, different types of credit rating should be selected. “Fitch IBCA” (it was chosen because the largest part of Lithuanian commercial banks is serviced by it) credit rating types are as follows [4, 11–13]:
  - *International long-term credit ratings.* Ratings of this type are applied for determination of a bank's ability to meet long-term credit obligations.
  - *International short-term credit ratings.* Ratings of this type are used for determination of a bank's abilities to meet credit obligations of a duration up to 12 months. Special attention is paid to liquidity for timely meeting of obligations.
  - *Individual credit ratings.* These ratings are useful for valuation of a bank's financial standing and activity projections. Individual credit ratings can be compared internationally, enabling the valuation of a bank in case of the absence of external support. This type of rating values risk of credit portfolio, risk appetite, risk management and financial standing in case of stress situations, when external support is needed. The main factors for individual credit rating are financial data, franchise, management, operational environment and future projections. One of the most important factors is the stability of activity.
  - *Support credit ratings.* These ratings do not value the quality of a bank. Therefore they are used to value a bank's ability to receive external support in case of negative situations.
  - *Long-term credit rating outlook.* It shows the trend of long-term credit rating development in 1–2 years. Therefore it is useful for valuating future projections of a bank.
- 2) **The expression of alphabetic scale to numeric scale.** The alphabetic credit rating scale should be expressed in digits due to application of multidimensional regression.
- 3) **The preparation of data for correlation and regression analysis.** Data for correlation and regression analysis should be divided into independent and dependent variables. The determination of their interdependence during the selected period should be performed.

This model of selection is based on practically determined independent variables and dependent variable – credit rating. The key indicators (Table 1) are pointed as independent variables.

The dynamics of independent and dependent variables should be determined. Correlation and regression analysis should be performed. This allows finding out the most significant indicators.

- 4) ***The correlation and regression analysis of external, internal indicators and credit rating.*** The multidimensional regression is used for determining indicators out of independent variables ( $x_1, \dots, x_{10}$ ) mostly influencing the value of credit rating (dependent variable –  $y$ ). The software packages for multidimensional regression should be used due to the large amount of data. It should be noted that this model of selection can also be adapted to foreign banks.

## Indicators' selection research

The practical selection of the key variables was performed by the following steps already stated above:

- 1) ***The determination of rating type, satisfying goals of research.*** Individual credit rating type is the most suitable to evaluate efficiency and risk. It also enables performing international and national comparison. Therefore individual credit rating was chosen as the dependent variable.
- 2) ***The expression of alphabetic scale to numeric scale.*** The alphabetic credit rating scale of "Fitch IBCA" for commercial banks was expressed in digits.
- 3) ***The preparation of data for correlation and regression analysis.*** Correlation and regression analysis should cover as many as possible of Lithuanian commercial banks. Therefore individual ratings and financial indicators of 31<sup>st</sup> of 2002, 2003 and 2004 were used. The list of analyzed banks includes: JSC bank "Vilniaus bankas", JSC bank "Hansabankas", JSC bank "NORD L/B Lietuva", JSC bank "Šiaulių bankas" and JSC bank "Snoras".
- 4) ***The correlation and regression analysis of external, internal indicators and credit rating.*** The correlation, regression analysis and selection of significant variables were performed using "Statistica" software package (Figure 4).

The results of regression and correlation analysis using "Statistica" software package are as follows:

- Multidimensional coefficient of correlation is equal to 0,98865. It shows a strong correlation between independent variables and the dependent variable, because it is close to 1. It confirms that strong interdependence of internal, external variables and credit rating exists.
- The coefficient of determination shows that 97,7% of bank credit rating variation is explainable by internal and external indicators.
- The significance of the calculated multidimensional regression equation was tested by Fisher's criteria.  $F = 17,32939$  - the calculated value is higher than the theoretical value of Fisher's distribution ( $k_1, k_2$ ) value. The theoretical value of Fisher's distribution is 5,96, when the degree of freedom ( $df$ ) is 10,4 and the level of significance is 0,05. Therefore it can be stated that the multidimensional regression equation meets the criteria of Fisher – all the coefficients by variables are not equal to 0.

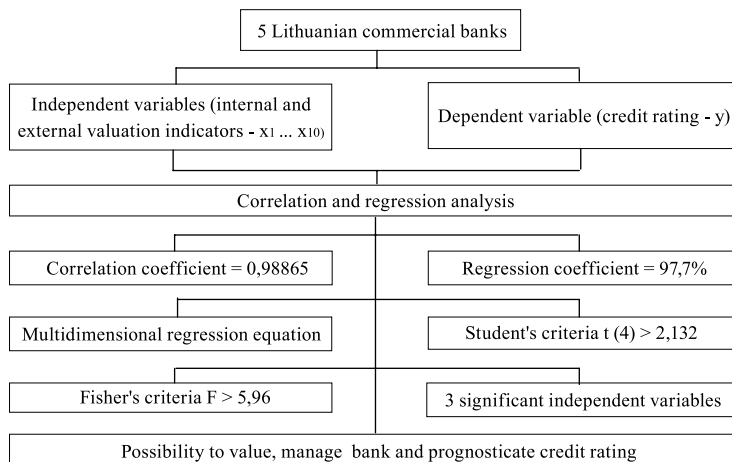


Figure 4. Schema of correlation and regression analysis results

The conclusion – independent variables influence the dependent variable, which can be prognosticated using equation of regression.

- Significant variables have been selected according to the criteria of Student. In this case, when the level of significance is 0,05, the condition  $t(4) > 2,132$  have been met by these independent variables: *Non-performing loans / (Share capital + reserves)*, *Non-performing loans / Pre-provision income*, *Deposits*. These are significant variables, having a major impact on the dependent variable.

So, it can be stated that the individual credit rating of a bank mostly depends on variables *Non-performing loans / (Share capital + reserves)*, *Non-performing loans / Pre-provision income* and *Deposits*. Other indicators as *Total debt / Total common equity*, *Provisions / Total loan portfolio*, *Provisions / Non-performing loans*, *Additional expenses in income*, *ROA* and *ROE* are not so significant and should be used as supporting values. **Therefore the maximum attention should be pointed at decreasing non-performing loans and increasing profit and deposits for the better management and valuation of banks.**

## Conclusions

By summarizing aspects of banks' internal and external valuation, the following conclusions were formulated:

1. Internal valuation of banks is oriented to maximization of shareholders' interests. It covers only a narrow field of external appraisers' analysis. Therefore internal valuation is not thorough enough. That does not allow analyzing a bank in rapidly changing business conditions.
2. According to the comprehensiveness of external analysis, internal valuation methodology should be improved by including additional fields of external appraisal. These are fields of assets quality, capital adequacy, liquidity and qualitative factors' valuation.

3. Practically, according to the data of Lithuanian commercial banks, global credit rating agencies and opinions of experts, the main internal and external indicators were determined. These indicators are necessary for the creation of a bank's valuation system. Indicators are as follows: *Total debt / Total common equity; ROA; ROE; Provisions / Total loan portfolio; Non-performing loans / Share capital and reserves; Provisions / Non-performing loans; Non-performing loans / Pre-provision income; Additional expenses in income; Deposits.*
4. Using the model based on multidimensional regression, three key indicators were selected: *Non-performing loans / (Share capital + reserves); Non-performing assets / Pre-provision income; Deposits.* A correlation and regression analysis of the stated indicators was performed. It allowed determining strong linear dependence among individual credit rating of a bank and 10 main indicators.
5. Further directions of valuation efficiency increase should be based on modeling of a bank's financial condition, using multidimensional regression. This would lead to projection of a bank's rating by changing values of the key variables.

## BIBLIOGRAPHY

1. "Verslo žinios" annex "Investicija: bankai, draudimas, finansai" (2003.04).
2. Kancerevyčius, G. *Finansai ir investicijos*. Kaunas : "Smaltijos" publishing house, 2004. 879 p.
3. Peter, S. R. *Commercial Bank Management: Producing and Selling Financial Services*. Boston : "IRWIN", 1993. 768 p.
4. Fitch IBCA Banks: Bank Rating Methodology, 25 May 2004 [cited 2004.08.25]. Available: <<http://www.fitchratings.com/>>
5. Fitch IBCA Banks: Netherlands Credit Analysis – Rabobank group, 14 October 2003 [cited 2004.08.25]. Available: <<http://www.fitchratings.com/>>
6. Moody's Investors Service: Global Credit Research – Bank Credit Risk in Emerging Markets, July 1999 [cited 2004.10.15]. Available: <<http://www.moody.com/>>
7. Moody's Investors Service: Global Credit Research – Analyzing the Credit Risks of Finance Companies, October 2000 [cited 2004.10.15]. Available: <<http://www.moody.com/>>
8. Moody's Investors Service: Global Credit Research – Measuring Up: The Key Ratios Moody's Uses in its Analysis of Finance Companies, October 2000 [cited 2004.10.15]. Available: <<http://www.moody.com/>>
9. Standard & Poor's: Rating Methodology: Evaluating the Issuer, October 2001 [cited 2004.10.15]. Available: <<http://www.moody.com/>>
10. DBRS Financial Services: Approach to Rating Banks and Banking Related Entities, [cited 2004.11.06]. Available: <<http://www.dbrs.com/>>
11. CARE Ratings: CARE's Rating Methodology for Banks, [cited 2004.11.08]. Available: <<http://www.careratings.com/>>

## Kopsavilkums

Bankas darbības iekšējā vērtēšana koncentrējas uz rentabilitātes un naudas plūsmas analīzi. Ārējie vērtētāji uzsver analīzes sarežģītību. Tā kā iekšējā vērtēšana ir daudz ierobežotāka, pētījuma rezultātā tās iespējas tiks pilnveidotas.

Praktiskā pētījumā efektīvas vērtēšanas sistēmas izveidošanā tika analizēti šādi rādītāji: visi parādi/viss kapitāls, aktīvu rentabilitāte, pašu kapitāla rentabilitāte, nodrošinājums/aizdevuma portfelis, neatgūtie aizdevumi/akciju kapitāls un rezerves, nodrošinājums/neatgūtie aizdevumi, neatgūtie aizdevumi/provizoriskā peļņa, papildu izmaksas un kontrolakciju turēšana.

Saliktais regresijas modelis tika izveidots, novērtējot visus rādītājus, un par vissvarīgākiem tiek atzīti: neatgūtie aizdevumi/akciju kapitāls un rezerves, neatgūtie aizdevumi/provizoriskā peļņa, kontrolakcijas.

Pētījums parādīja, ka bankas iekšējās vērtēšanas efektivitāti var uzlabot, lietojot kredītu reitingu aģentūru metodes. Efektīva modeļa lietošana nodrošinās labāku vērtēšanas rezultātu, augstāku kredīta reitingu, stabilu banku un banku sektora, kā arī visas tautsaimniecības ekonomisko izaugsmi.



## **Latvijas iedzīvotāju veselības kvalitāte un tās uzlabošanas iespējamie virzieni valsts ilgtspējīgas attīstības nodrošināšanai**

### **The Health Quality of Latvia's Population and Possible Improvements to Provide the Sustainable Development of the State**

**Solvita Sūnīte, Kaspars Kroders**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Tautsaimniecības institūts  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: tautinst@lanet.lv

Pētījums satur atziņas par aktuālajām problēmām, kas saistītas ar Latvijas iedzīvotāju veselības kvalitāti un iespējamiem darbības virzieniem šo problēmu risināšanā. Autori analizē dažādus Latvijas iedzīvotāju veselības kvalitātes raksturlielumus, salīdzina tos ar attīstīto Eiropas valstu rādītājiem un iezīmē iespējamus risinājuma variantus negatīvo tendenču novēršanai nākotnē. **Atslēgvārdi:** veselība, veselības kvalitāte, saslimstība, veselības aprūpe.

Lielākā daļa no ekonomiskajā literatūrā sastopamajām ilgtspējīgas attīstības definīcijām pamatojas uz Pasaules vides un attīstības komisijas ziņojumā „Mūsu kopējā nākotne” izteiktajām idejām, kuras apkopojot var secināt, ka ilgtspējīga attīstība ir tāda, kas ļauj apmierināt tagadnes vajadzības, nemazinot nākamo paaudžu iespējas apmierināt savas vajadzības. Lai gan vēsturiski ilgtspējīgas attīstības jēdziens ir cieši saistīts ar vides aizsardzības jēdzienu, tomēr mūsdienās to nozīme ievērojami paplašinājusies, ietverot arī ekonomiskās attīstības dimensiju un akcentējot nepieciešamību pēc taisnīgas sociālās sistēmas. Šodien ilgtspējīga attīstība tiek aplūkota kā kvalitātes jēdziens, kurā dominē ideja par tālāku uzlabošanu un progresu, kā arī kultūras, sociālās un ekonomiskās sfēras pilnveidošanu. Pie tam ilgtspējīgas attīstības jēdziens cieši saistīts ar visa veida resursu saglabāšanu un attīstību, orientējoties uz cilvēkiem, lai uzlabotu viņu dzīves apstākļus, vienlaikus saglabājot dabu un vidi. Var uzskatīt, ka ilgtspējīga attīstība nozīmē cilvēku dzīves apstākļu kvalitatīvu uzlabošanu, nepārsniedzot ekosistēmas atbilstošo kapacitāti, tādēļ valsts iedzīvotāju veselības kvalitāte ir uzlūkojama kā viena no valsts ilgtspējīgas attīstības dimensijām.

Pētījuma mērķis ir novērtēt Latvijas iedzīvotāju pašreizējo veselības kvalitāti un iezīmēt iespējamus darbības virzienus tās uzlabošanai. Pētījuma gaitā risināti šādi uzdevumi: 1) noteikti būtiskākie mērķi Latvijas iedzīvotāju veselības kvalitātes attīstības jomā; 2) novērtēta noteikto mērķu pamatotība un nozīmīgums, analizējot tos dažādos aspektos, kas raksturo iedzīvotāju veselības kvalitāti; 3) izdarīti secinājumi

par Latvijas iedzīvotāju veselības kvalitāti un noteikti iespējamie darbības virzieni situācijas uzlabošanai.

Nenoliedzami, mūsdienu apstākļos valsts iedzīvotāju veselība kļuvusi par vienu no būtiskiem tautsaimniecības attīstības faktoriem, kas izpaužas vairākos aspektos: 1) iedzīvotāju dzīves ilgums, īpaši – veselīgā mūža ilgums, kas nosaka periodu, kurā indivīds saglabā spēju iesaistīties saimnieciskajā aprītē, nodrošinot valsts IKP pieaugumu, kā arī nepieciešamību pēc valsts nodrošinātajiem sociālajiem pabalstiem; 2) iedzīvotāju veselības kvalitāte, kas tieši ietekmē darba efektivitāti, nostrādāto dienu skaitu noteiktā periodā, kā arī veselības aprūpes nozares izmaksu līmeni un struktūru; 3) valsts iedzīvotāju reproduktīvās veselības kvalitāte, kas atstāj iespaidu uz iedzīvotāju dzimstību, kā arī iedzīvotāju garīgās veselības kvalitāte, kas ietekmē izglītību, profesionālo izaugsmi un zinātnes attīstības potenciālu.

Kā viena no Latvijas ilgtspējīgas attīstības jomām minēta iedzīvotāju veselības uzlabošana. Par nozīmīgākajiem mērķiem Latvijas iedzīvotāju veselības aprūpes jomā uzskatāmi šādi uzdevumi:

- 1) palielināt dzīves ilgumu Latvijas iedzīvotājiem, uzlabojot vides stāvokli un sociālos apstākļus;
- 2) uzlabot iedzīvotāju dzīves kvalitāti un sadzīves drošību;
- 3) samazināt saslimstību, mirstību un invaliditāti dēļ piesārņotas pārtikas, arodslimībām, dabas perēkļu infekcijām un citām infekciju slimībām, nelaimes gadījumiem, hroniskām slimībām;
- 4) samazināt fizikālo faktoru (troksnis, putekļi) ietekmi uz cilvēku veselību;
- 5) mainīt cilvēku attieksmi pret vidi un veselību;
- 6) uzlabot Latvijas iedzīvotāju veselības stāvokli.

Lai izvērtētu, cik pamatoti ir šie izvirzītie mērķi un cik nozīmīga to izpilde, pēc autoru domām, svarīgi analizēt šādus rādītājus, kas raksturo iedzīvotāju veselības kvalitāti: Latvijas iedzīvotāju vidējais dzīves ilgums, saslimstība un mirstība no hroniskām un infekcijas slimībām un tamlīdzīgi, kā arī rādītājus, kas ilustrē iedzīvotāju veselību ietekmējošos paradumus un iedzīvotāju veselības pašnovērtējumu.

Lai novērtētu Latvijas iedzīvotāju vidējā dzīves ilguma rādītājus, pēc autoru domām, tos nepieciešams salīdzināt ar citu Eiropas valstu rādītājiem. Dati, kas raksturo paredzamo dzīves ilgumu, apkopoti 1. tabulā.

Salīdzinot jaundzimušo paredzamo mūža ilgumu, ko 2003.–2004. gadā sniedz atsevišķu valstu statistikas dati, ar Pasaules Veselības Organizācijas (PVO) aprēķinātajiem lielumiem par iedzīvotāju paredzamo mūža ilgumu, nav vērojamas lielas atšķirības – Latvijas gadījumā svārstības ir viena gada ietvaros. No atšķirīgiem avotiem iegūtie dati uzrāda analogiskas tendences, proti, sniedz uzskatāmu informāciju par to, ka paredzamais mūža ilgums Latvijā un citās Eiropas valstīs ievērojami atšķiras. Kā negatīva iezīme atzīmējama arī ievērojamā atšķirība (10 gadi) starp paredzamo vīriešu un sieviešu mūža ilgumu Latvijā.

Paredzamais vīriešu mūža ilgums Latvijā ir par 9–12 gadiem mazāks nekā attīstītajās Eiropas valstīs un par 4–8 gadiem mazāks, ja salīdzina ar bijušajām sociālisma valstīm, bet, salīdzinot vīriešu paredzamā mūža ilgumu Baltijas valstu vidū, var konstatēt, ka šie rādītāji ir visai līdzīgi. Kopumā Latvijas vīriešu paredzamais mūža ilgums ir par 9 gadiem mazāks nekā ES vidējais rādītājs.

1. tabula

**Paredzamā mūža ilguma rādītāji Eiropas valstīs 2003.\*, 2004. gadā [10]**  
**Life Expectancy Indexes in European Countries Year 2003, 2004**

Valsts State	Vidējais jaundzimušo paredzamā mūža ilgums, gadi Life expectancy at birth, years		+/-, salīdzinājumā ar Latviju ompared with Latvia		Vidējais paredzamā mūža ilgums pēc PVO novērtējuma, gadi* Life expectancy by WHO, years		+/-, salīdzinājumā ar Latviju compared with Latvia	
	Vīrieši	Sievietes	Vīrieši	Sievietes	Vīrieši	Sievietes	Vīrieši	Sievietes
Zviedrija*	78,00	82,60	12,00	6,29	78,00	83,00	12,00	7,00
Šveice*	77,70	83,30	11,70	6,99	78,00	83,00	12,00	7,00
Norvēģija	77,16	82,17	11,16	5,86	77,00	82,00	11,00	6,00
Nīderlande	77,02	81,65	11,02	5,34	76,00	81,00	10,00	5,00
Itālija	76,80	82,50	10,80	6,19	78,00	84,00	12,00	8,00
Vācija	76,57	82,00	10,57	5,69	76,00	82,00	10,00	6,00
Griekija	76,57	81,33	10,57	5,02	76,00	81,00	10,00	5,00
Austrija	76,52	82,80	10,52	6,49	76,00	82,00	10,00	6,00
Spānija	76,42	83,15	10,42	6,84	76,00	83,00	10,00	7,00
Luksemburga	76,15	82,74	10,15	6,43	76,00	81,00	10,00	5,00
Francija	76,00	83,60	10,00	7,29	76,00	84,00	10,00	8,00
Lielbritānija*	75,80	80,50	9,0	4,19	76,00	81,00	10,00	5,00
Somija	75,39	82,46	9,39	6,15	75,00	82,00	9,00	6,00
Dānija	74,80	79,50	8,0	3,19	75,00	80,00	9,00	4,00
Portugāle	74,27	80,68	8,27	4,37	74,00	81,00	8,00	5,00
Čehija	72,62	79,24	6,62	2,93	72,00	79,00	6,00	3,00
Polija	70,53	78,91	4,53	2,60	71,00	79,00	5,00	3,00
Lietuva	66,38	77,79	0,38	1,48	66,00	78,00	0,00	2,00
Igaunija*	66,18	77,82	0,18	1,51	65,00	77,00	-1,00	1,00
ES	75,32	81,55	9,32	5,24	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Latvija	66,00	76,31	0,00	0,00	66,00	76,00	0,00	0,00

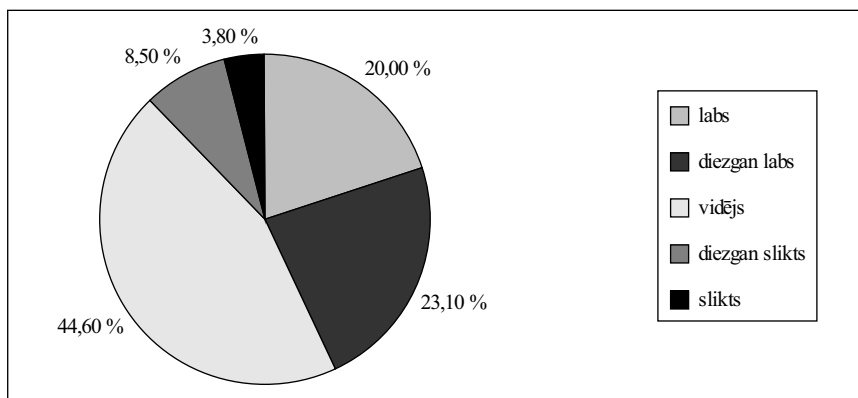
Analizējot Latvijas sieviešu paredzamā dzīves ilguma rādītājus, var konstatēt, ka atšķirības ar citām Eiropas valstīm ir mazākas (4–8 gadi), taču arī šis rādītājs ir zemākais Eiropā un par 5 gadiem mazāks nekā vidējais rādītājs ES valstīs. Lai panāktu pakāpenisku Latvijas iedzīvotāju paredzamā mūža ilguma tuvināšanu vidējiem Eiropas valstu rādītājiem, nākamās desmitgades laikā Latvijas vīriešu paredzamā mūža ilgums būtu jāpalielina vismaz par 4 gadiem, bet sieviešu paredzamajam dzīves ilgumam būtu jāpieaug vismaz par 2 gadiem [10]. Pēc autoru domām, šādu rādītāju sasniegšanai ir nepieciešamas radikālas pārmaiņas gan veselības aprūpes, gan veselības veicināšanas jomā, turklāt šīm pārmaiņām jānotiek jau tuvākajos 2–3 gados.

Kā minēts iepriekš, līdzās mūža ilgumam, nozīmīgs rādītājs ir vispārējā veselības kvalitāte mūža laikā. Lai novērtētu valsts iedzīvotāju veselības kvalitāti, parasti izmanto šādus rādītājus:

- iedzīvotāju veselības pašnovērtējumu;
- datus par saslimstību ar dažādām slimībām;
- informāciju par dažādos veselības aprūpes līmeņos iesaistīto resursu apjomu un īpatsvaru.

Pēc autoru domām, Latvijas situācijā izmantojami tikai pirmās un otrās grupas rādītāji, jo pašreizējais veselības aprūpē iesaistīto resursu sadalījums starp neatliekamo palīdzību, primāro, sekundāro un terciāro aprūpi nav pamatots ar Latvijas iedzīvotāju veselības kvalitātes nodrošināšanas objektīvo nepieciešamību, jo veselības aprūpes sistēma joprojām nav sakārtota un nefunkcionē pietiekami efektīvi.

Iedzīvotāju veselības pašnovērtējums, kas iegūts Veselības veicināšanas valsts aģentūras 2004. gadā veiktajā Latvijas iedzīvotāju veselības stāvokļa pētījumā, parādīts 1. attēlā.



**1. att. Latvijas iedzīvotāju veselības pašnovērtējums 2004. gadā [13]**  
***Self – Evaluation of Health among Population of Latvia, Year 2004***

Savu veselības stāvokli par labu vai samērā labu atzinuši tikai 43,1% no respondentiem, tomēr salīdzinājumā ar 2002. gadu vērojams šī rādītāja uzlabojums: 2002. gadā savu veselību par labu vai samērā labu novērtēja 37,1% no aptaujātajiem. Diemžēl šāds rādītājs joprojām nav vērtējams kā pietiekams, jo apliecina, ka gandrīz 60% no valsts iedzīvotāju ir lielākas vai mazākas veselības problēmas. Tādējādi to iedzīvotāju īpatsvars, kas savu veselību vērtē kā apmierinošu, ir gandrīz divas reizes zemāks nekā Skandināvijas valstīs, kur ar savu veselību apmierināti 70–80% iedzīvotāju [10, 13].

Kā sliktu vai diezgan sliktu savu veselības stāvokli novērtējuši 12,3% no aptaujātajiem (par 1,7% mazāk nekā 2002. gadā). Aptaujas dati liecina, ka sliktas veselības pašnovērtējums palielinās, palielinoties iedzīvotāju vecumam. Zemāks veselības pašvērtējums ir māsaiimniecībām ar zemāku ienākumu līmeni. No visiem aptaujātajiem, kuru neto ienākumi mēnesī sasniedz 50–75 LVL, 27% atzina savu veselības stāvokli par sliktu vai ļoti sliktu, turpretim starp respondentiem, kuru ienākumi ir 300–400 LVL, negatīvu savas veselības vērtējumu sniedza tikai 5%. Novērojama sakarība starp veselības pašnovērtējumu un izglītības līmeni, jo starp respondentiem ar augstāko izglītību negatīvs veselības pašvērtējums vērojams 7% gadījumu, bet grupā ar pamatizglītību – 21% gadījumu. Visneapmierinātākie ar savu veselības stāvokli ir Latgales iedzīvotāji, bet visapmierinātākie – Rīgas iedzīvotāji [13].

Lai gan šos datus var uzskatīt par visai subjektīviem, kopumā tie dod ieskatu par vispārējo iedzīvotāju veselības līmeni. Pēc autoru domām, pēc šīs aptaujas rezultātiem var konstatēt veselības kvalitātes ciešo saistību ar māsaiimniecības ienākumu līmeni

un izdarīt secinājumu, ka lielai Latvijas iedzīvotāju daļai ienākumi nav pietiekami, lai nodrošinātu nepieciešamo veselības aprūpi. Tādēļ, analizējot tuvākos mērķus valsts ilgtspējīgas attīstības nodrošināšanai, viens no nozīmīgiem valsts uzdevumiem ir veselības aprūpes pamatprogrammas izstrāde un tās pieejamības nodrošināšana visiem Latvijas iedzīvotājiem.

Pie galvenajiem ietekmes faktoriem, kas atstāj nelabvēlīgu iespaidu uz Latvijas iedzīvotāju veselību, bez zemā ienākumu līmeņa un ierobežotām uztura iespējām var minēt arī tādu faktorus kā plaša veselību ietekmējošo kaitīgo ieradumu izplatība, liels ceļu satiksmes negadījumu skaits, kā arī nepietiekami efektīva veselības aprūpes sistēma.

Īstenojot Finbalt (Somijas un Baltijas valstu sadarbības projekts veselību ietekmējošo paradumu un ar to saistīto faktoru monitoringa īstenošanai) veikto veselību ietekmējošo paradumu analīzi, konstatēts, ka viens no Latvijas zemās veselības kvalitātes iemesliem ir plašā veselībai kaitīgo paradumu izplatība. Par nopietnākajiem veselību negatīvi ietekmējošiem faktoriem atzīti šādi:

- augstais smēķētāju īpatsvars, to skaitā – arī lielais pasīvo smēķētāju skaits;
- liels alkoholisko dzērienu lietošanas apjoms;
- nepietiekama augļu un dārzeņu lietošana, minerālvielu un vitamīnu nepietiekamība uzturā;
- mazkustīgs dzīvesveids un ar to saistītais liekais svars vai aptaukošanās.

Dati par smēķēšanas izplatību Latvijā un smēķēšanas paradumu izmaiņām no 1998. līdz 2004. gadam apkopoti 2. tabulā.

2. tabula

**Smēķēšanas izplatība Latvijā 1998.–2004. gadā, % [2, 46]**  
*Prevalence of Smoking in Latvia, Year 1998–2004*

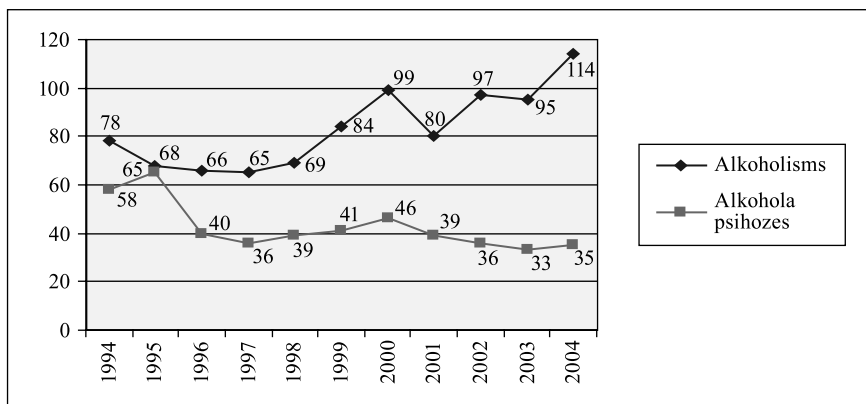
	1998. g.		2000. g.		2002. g.		2004. g.		2004. g. salīdzinot ar 1998. g.	
	vīr.	siev.	vīr.	siev.	vīr.	siev.	vīr.	siev.	vīr.	siev.
Smēķē regulāri	51,3	19,2	51,3	18,2	51,1	19,2	47,3	17,8	-4,0	-1,4
Smēķē neregulāri	6,0	4,9	4,9	5,2	4,4	6,4	5,7	5,9	-0,3	1,0
Atmetuši	12,8	5,3	13,6	6,2	13,9	5,9	16,5	6,0	3,7	0,7
Nesmēķē	23,8	64,9	26,4	67,5	27,7	66,9	29,6	69,5	5,8	4,6
Nepietiekama informācija	6,1	5,7	3,8	2,9	2,9	1,6	0,9	0,8	-5,2	-4,9

Kā redzams no 2. tabulas datiem, 2004. gadā smēķēja 53% vīriešu un 23,7% sievieti, turklāt, saskaņā ar Finbalt aptaujas datiem, 52% no visiem smēķētājiem dienā izsmēķēja vairāk par 15 cigaretēm [13]. Aplūkojot situācijas attīstību pēdējo 6 gadu laikā, var konstatēt, ka Latvijas iedzīvotāju smēķēšanas paradumi nav daudz mainījušies, tikai pēdējos 2 gados var runāt par pozitīvu izmaiņu tendencēm. Tā, piemēram, 2004. gadā salīdzinājumā ar 1998. gadu smēķētāju īpatsvars vīriešu vidū samazinājies par 4%, bet sievieti vidū – par 1,4%. Tomēr joprojām ir ļoti augsts smēķētāju īpatsvars, jo kopumā no visiem Latvijas iedzīvotājiem 2004. gadā par aktīvajiem smēķētājiem uzskatāmi aptuveni 30,1%. Turklāt tabakas dūmu ietekmei ik dienas darbavietā tiek pakļauti 25,5% vīriešu un 10% sievieti, bet mājās – gandrīz puse no visiem aptaujātajiem. Lai gan šie rādītāji ir līdzīgi ES valstu vidējam līmenim, kur par aktīviem smēķētājiem uzskatāmi 28,8% no visiem iedzīvotājiem,

tomēr vairāku attīstīto valstu pieredze liecina, ka ar aktīvu veselības veicināšanas un smēķēšanas ierobežošanas kampaņu palīdzību smēķētāju skaitu iespējams ievērojami samazināt: piemēram, Šveicē par aktīviem smēķētājiem 2004. gadā tika uzskatīti 22%, bet Zviedrijā – tikai 16,2% no iedzīvotājiem [10; 13]. No iepriekšminētā var secināt, ka smēķēšana Latvijā ir nopietna problēma, kuras risināšanā būtu nepieciešama daudz lielāka valsts līdzdalība. Pēc autoru domām, smēķēšanas izplatības jūtama samazināšana nav iespējama tikai ar pretsmēķēšanas reklāmas kampaņu starpniecību, un kā viens no ietekmes instrumentiem būtu izmantojama diferencēta veselības apdrošināšanas prēmiju izmantošana.

Pierādīts, ka smēķēšana ir viena no biežākajiem sirds, asinsvadu, elpošanas orgānu un onkoloģisko slimību riska faktoriem. Pēdējos gados Latvijā vērojams pakāpenisks tabakas izraisītu ļaundabīgu audzēju saslimstības pieaugums, piemēram, 2004. gadā saslimstības ar trahejas, bronhu un plaušu vēzi rādītājs bija 110,1 uz 100 000 iedzīvotājiem; tas ir par 11% vairāk nekā 2003. gadā. Tādējādi ik gadu tautsaimniecībai tiek nodarīti tieši zaudējumi daļēji nepamatotu ārstēšanas izmaksu veidā, pie tam tiek zaudēts noteikts gatavās produkcijas un pakalpojumu apjoms darbinieku slimības laikā [2, 52].

Saskaņā ar veiktajiem pētījumiem 2004. gadā alkoholiskos dzērienus lietojuši 90% vīriešu un 87% sieviešu, turklāt 9% vīriešu un 3% sieviešu no aptaujātajiem ir bijušas medicīniskas indikācijas alkoholisko dzērienu patēriņa samazināšanai. Konstatēts, ka 4,3% vīriešu un 0,5% sieviešu patērē vairāk nekā 80 gramus absolūtā alkohola dienā, – tas uzskatāms par pārmērīgu alkohola lietošanu. Saskaņā ar PVO rekomendācijām alkohola patēriņš gada laikā 1 iedzīvotājam nedrīkst pārsniegt 6,0 litrus, taču 2004. gadā vidēji uz vienu Latvijas iedzīvotāju patērēti 7,5 litri, bet, rēķinot uz vienu Latvijas iedzīvotāju, vecāku par 15 gadiem – 8,9 litri absolūtā alkohola [2, 6, 10]. Taču, pēc autoru domām, šie skaitļi pilnībā neatbilst reālo alkohola patēriņu Latvijā, jo veiktā iedzīvotāju aptauja neaptver skolas vecuma bērnus, kuru vidū alkohola izplatība pēdējos gados ir strauji pieaugusi, bet apkopotie statistikas dati neiekļauj nelegālā alkohola patēriņu. Samērā objektīvu alkohola reālās izplatības ainu sniedz dati par iedzīvotāju saslimstību ar alkoholismu un alkohola psihozēm.



2. att. Saslimstība ar alkoholismu un alkohola psihozēm Latvijā 1994.–2004. gadā uz 100 000 iedzīvotāju [1, 21., 27; 2, 22]

*Alcoholism and Alcoholic Psychosis in Latvia per 100000 inhab., Year 1994–2004*

2. attēlā vērojama pakāpeniska alkoholisma pieauguma tendence Latvijas iedzīvotāju vidū pēdējo 10 gadu laikā. 2004. gada rādītājs, kas ataino iedzīvotāju saslimstību ar alkohola atkarību – 114,1 gadījums uz 100 000 iedzīvotājiem – ir augstākais kopš 1990. gada. Šis rādītājs, tāpat kā nemainīgi augstais alkohola psihožu līmenis (2004. gadā – 35 gadījumi uz 100 000 iedzīvotāju), liecina ne tikai par aizvien pieaugošo alkohola atkarību, bet arī par darbaspējīgo iedzīvotāju, galvenokārt, vīriešu, veselības kvalitātes pazemināšanos dažādu alkohola izraisītu saslimšanu, piemēram, sirds un asinsvadu slimību, aknu cirozes u. tml., dēļ [2, 20].

Kā nākamais riska faktors tiek minēts liekais svars un aptaukošanās, kas var izraisīt virkni nopietnu saslimšanu: kuņģa un zarnu trakta, nieru, aknu, aizkuņģa dziedzera slimības, ādas saslimšanas, cukura diabētu, kariesu u. tml. Mediķi aizstāv uzskatu, ka 90% no iekšķīgajām slimībām radušās nepareizas ēšanas ceļā un tikai 10% izraisījušas infekcijas vai traumas. 2004. gadā veiktajā „Svara vērotāju” akcijā konstatēts, ka 52% akcijas dalībnieku ir liekais svars, bet 13,8% – aptaukošanās [11; 13]. Līdzīgi rezultāti iegūti 2003. gadā organizētajā iedzīvotāju veselības apsekojumā, kurā noteikts, ka normāls svars ir tikai 51,5% Latvijas iedzīvotāju, 3,9% iedzīvotāju konstatēts pazemināts ķermeņa masas indekss, 29,7% – palielināts svars, bet 15,5% – aptaukošanās [9, 14]. Papildus aptaukošanās izraisīto slimību vai nepietiekama uztura radītajam kaitējumam, autoruprāt, ir vēl kāda ar uzturu saistīta problēma. Liela Latvijas iedzīvotāju daļa savu zemo ienākumu dēļ nevar atļauties, bet daļa – nepietiekamas informācijas dēļ – neizvēlas pārtiku, kas nodrošina organismu ar nepieciešamajiem vitamīniem un minerālvielām. Ilgākā laika posmā tas atstāj negatīvu ietekmi uz nācīgas veselību, piemēram, dzelzs trūkums ietekmē intelektuālo attīstību, pazeminot inteligences koeficientu, A vitamīna deficīts vājina imūnsistēmu, joda trūkums grūtniecības laikā izraisa jaundzimušo garīgo atpalicību. Nepilnvērtīgs uzturs negatīvi ietekmē nākamās paaudzes veselību, un nākotnē tas var izraisīt vēl lielākus zaudējumus tautsaimniecībai.

Var secināt, ka Latvijas iedzīvotāju kaitīgie ieradumi kopumā atstāj jūtamu ietekmi uz kopējo nācīgas veselības kvalitāti. Lai samazinātu kaitīgo paradumu izplatību Latvijas iedzīvotāju vidū, nepieciešama īpaša valsts programma, kas orientēta uz iedzīvotāju izglītošanu veselības saglabāšanas jomā, kā arī atsevišķa profilaktisko pasākumu programma dažādu nopietnu saslimšanu novēršanai vai smaguma pakāpes samazināšanai. Autori uzskata, ka pašreizējā situācijā īpašu nozīmi ieguvuši veselības veicināšanas pasākumi, kas būtu organizējami valsts līmenī.

3. tabula

**Saslimstība Latvijā ar atsevišķām slimībām uz 100 000 iedzīvotājiem  
1991.–2004. gadā [5, 21., 38]**

**Reported Cases of Notifiable Diseases per 100 000 Inhab., Year 1991–2002**

Slimības Diseases	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Tuberkuloze	29	28	33	44	50	59	68	74	68	71	73	66	64	59
Ļaundabīgi audzēji	286	300	291	312	324	335	342	372	369	366	364	381	395	431

Saskaņā ar Latvijas veselības statistikas datiem iedzīvotāju mirstību galvenokārt rada šādas saslimšanas: sirds un asinsvadu slimības, onkoloģiskās saslimšanas un

infekcijas slimības, īpaši – tuberkuloze, tādēļ svarīgi novērtēt šo slimību dinamiku ilgākā laika periodā. Vispārējo iedzīvotāju veselības kvalitāti visuzskatāmāk raksturo dati par saslimstību ar tuberkulozi un ļaundabīgiem audzējiem.

Kā redzams no 3. tabulas datiem, no 1991. līdz 1998. gadam saslimstība ar tuberkulozi pieaugusi 2,55 reizes; turpmākos gados iezīmējas neliela saslimstības samazinājuma tendence, taču joprojām tuberkulozes izplatības rādītājs divas reizes pārsniedz 1991. gada līmeni. Kā negatīvs faktors atzīmējams tas, ka visaugstākā saslimstība ar tuberkulozi vērojama vīriešu vecuma grupā no 25 līdz 60 gadiem (142,6 uz 100 000 iedzīvotāju) [5, 21]. Joprojām saglabājas augsta mirstība no tuberkulozes pirmajā slimības gadā. Piemēram, 2004. gadā 80 slimnieki miruši viena gada laikā pēc tuberkulozes diagnosticēšanas, no tiem 51 – mēneša laikā [11]. Šie skaitļi liecina par novēlotu slimības diagnostiku un nepietiekami efektīvu primāro aprūpi. Tuberkulozes saslimstības rādītāji vairākkārt pārsniedz Eiropas attīstīto valstu rādītājus: 2004. gadā saslimstība ar tuberkulozi Latvijā bijusi 6,2 reizes lielāka nekā Austrijā, 10,3 reizes augstāka nekā Dānijā, 11,3 reizes pārsniegusi Norvēģijas rādītāju, tādēļ PVO ziņojumā Latvija atzīmēta kā viens no pasaules “karstajiem punktiem” tuberkulozes izplatībā līdzās tādām valstīm kā Krievija, Kazahstāna, Uzbekistāna, arī Lietuva un Igaunija [10].

Pasaules praksē tuberkuloze tiek uzskatīta par sociālu slimību, kā galvenie tuberkulozes izplatību veicinošie faktori tiek uzlūkoti nabadzība, bezdarbs, alkoholisms un narkomānija. Taču saskaņā ar Tuberkulozes un plaušu slimību valsts centrā veiktajiem pētījumiem tikai 46–48% no saslimušajiem ir bezdarbnieki, 30–35% – alkoholiķi [11]. Tādējādi, pēc autoru domām, Latvijā tā nav viennozīmīgi uzlūkojama kā slimība, kas skar tikai noteiktus sabiedrības slāņus, bet gan kā nopietna problēma, kas atstāj negatīvu iespaidu uz vispārējo Latvijas darbaspēka veselības kvalitāti.

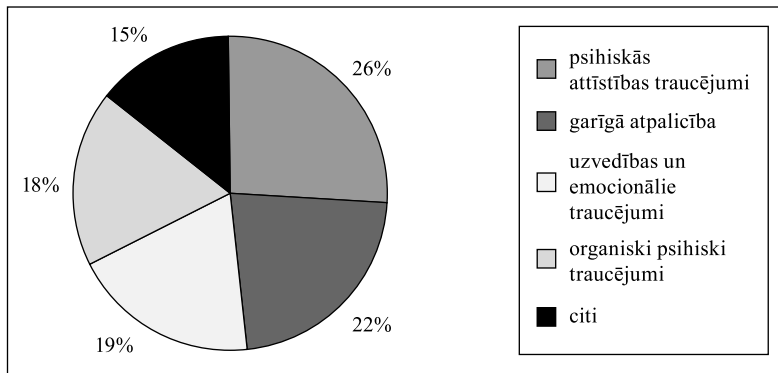
Saslimstība ar ļaundabīgiem audzējiem pēdējo 13 gadu laikā pieaugusi 1,51 reizi, turklāt ik gadu palielinās to slimnieku skaits, kuru slimība diagnosticēta pēdējā stadijā. Tā, piemēram, 1991. gadā IV stadijas vēža slimnieku īpatsvars bija 19,1%, bet 2004. gadā – jau 24,0% no visiem onkoloģiskajiem slimniekiem [5, 38].

Lai gan infekcijas un onkoloģisko slimību izplatība ir tieši saistīta ar tādiem rādītājiem kā bezdarba pieaugums, vispārējā dzīves līmeņa kritums, taču šie rādītāji liecina arī par nopietnām problēmām veselības aprūpes organizācijā, proti, par profilaktisko pasākumu neefektivitāti vai nepietiekamību.

Iedzīvotāju dzīves vidi un dzīves kvalitāti raksturo arī garīgās veselības rādītāji. Lai gan pēdējos gados saslimstība ar psihiskām slimībām Latvijā ir mainīga, t. i., 2002. gadā bija vērojams jaunatklāto slimnieku skaita samazinājums, 2003. gadā novērojams šo slimnieku skaita pieaugums par 3,4%, bet 2004. gadā – par 9%. Jāatzīst, ka vispārējais rādītājs ir samērā augsts (245 gadījumi uz 100 000 iedzīvotāju) [7, 95]. Īpaši satraucoši ir dati par bērnu un jauniešu garīgo slimību struktūru, kas parādīti 4. attēlā.

Pēc apkopotajiem datiem var secināt, ka gandrīz  $\frac{2}{3}$  no visiem garīgās veselības traucējumiem nav ģenētiski noteikti, bet tos izraisījuši apkārtējo vidi un veselību ietekmējošie kaitīgie paradumi. Autori uzskata, ka šie dati uzskatāmi liecina par nepietiekamu Latvijas iedzīvotāju izglītību veselības aprūpes jomā, kā arī par profilakses un veselības veicināšanas pasākumu zemo efektivitāti.





4. att. Bērnu un jauniešu garīgo saslimšanu struktūra Latvijā 2004. gadā [7, 101]  
*Structure of Mental Diseases of Children and Adolescents in Latvia, Year 2004*

Latvijas ilgtspējīgas attīstības kontekstā visai nozīmīga ir pietiekama darbaspēka atražošanas spēja, tādēļ svarīga ir iedzīvotāju reproduktīvās veselības kvalitāte. Reproductīvo veselību raksturojoši dati apkopoti 4. tabulā.

4. tabula

Daži reproductīvo veselību raksturojoši rādītāji Latvijā 1991.–2004. gadā [6, 47]  
*Reproductive Health Indexes in Latvia, Year 1991–2004*

Gads Year	Mākslīgo abortu skaits uz 1000 dzīvi dzimušiem Artificial abortions per 1000 live -birth	+/-, sal. ar 1991. gadu, % compared with year 1991, %	Apauglība uz 1000 sievietēm 15–44 gadu vecumā Fertilization per 1000 female year 15–44	+/-, sal. ar 1991. gadu, % compared with year 1991, %	Dzemdību skaits Number of birth	+/-, sal. ar 1991. gadu, % compared with year 1991, %	Ārpusdzimdes grūtniecību skaits uz 1000 dzīvi dzimušiem Number of ectopia per 1000 live -birth	+/-, sal. ar 1991. gadu, % compared with year 1991, %
1991	1121,0	–	143,4	–	34823	–	26,2	–
1992	1087,0	–3,0	131,4	–8,4	32255	–7,4	27,7	5,7
1993	1172,0	4,5	117,9	–17,8	26578	–23,7	25,9	–1,1
1994	1105,0	–1,4	105,8	–26,2	23726	–31,9	26,2	0,0
1995	1201,0	7,1	101,1	–29,5	21620	–37,9	28,4	8,4
1996	1225,0	9,3	95,1	–33,7	19722	–43,4	33,2	26,7
1997	1156,0	3,1	89,1	–37,9	18771	–46,1	35	33,6
1998	1078,0	–3,8	84,7	–40,9	18390	–47,2	35,6	35,9
1999	933,0	–16,8	82,3	–42,6	19276	–44,6	35,2	34,4
2000	854,0	–23,8	82,5	–42,5	20151	–42,1	34,3	30,9
2001	796,0	–29,0	79,5	–44,6	19602	–43,7	31,3	19,5
2002	734,0	–34,5	77,8	–45,7	19947	–42,7	26,7	1,9
2003	692,0	–38,3	79,7	–44,4	20877	–40,0	27,1	3,4
2004	674,0	–39,9	76,9	–46,4	20249	–41,9	25,7	–1,9

No 4. tabulā aplūkotojiem dinamikas rādītājiem var secināt, ka no 1991. gada līdz 2004. gadam Latvijā vērojams mākslīgo abortu īpatsvara samazinājums. Tā ir pozitīva tendence, taču salīdzinājumā ar mākslīgo abortu skaitu uz 1000 dzīvi dzimušajiem pēc citu valstu rādītājiem var konstatēt, ka Latvijā šis rādītājs joprojām ir 1,50 reizes lielāks nekā Lietuvā, 1,98 reizes pārsniedz attiecīgo rādītāju Zviedrijā un 3,53 reizes – Somijas rādītāju [6, 47; 10], turklāt ik gadu kopējā abortu skaitā palielinās pirmās grūtniecības pārtraukšanas īpatsvars, kas no 9,2% 1998. gadā pieaudzis līdz 12,4% 2004. gadā. Turklāt jāatzīmē, ka dzemdību skaita samazinājums bijis straujāks nekā mākslīgo abortu samazinājums, jo no 1991. līdz 2004. gadam dzemdību skaits samazinājies par 41,9%, bet mākslīgo abortu skaits krities par 39,9% [6, 47]. Vēl straujāk krities apauglotības rādītājs, kas vērtējams neviennozīmīgi, jo tas daļēji izskaidrojams ar lielāku kontracepcijas līdzekļu pieejamību un seksuālās izglītības uzlabošanu, daļēji – nepietiekamu mājsaimniecību ienākumu līmeni, kas neļauj izšķirties par bērna laišanu pasaulē. No vienas puses, šis samazinājums ir stimulējis mākslīgo abortu skaita kritumu, bet, no otras, izraisījis arī jaundzimušo skaita lejupslīdi. Vienlaikus 2004. gadā novērojams neliels ārpusdzemdes grūtniecību īpatsvara samazinājums salīdzinājumā ar 1991. gada līmeni. Redzams, ka šis rādītājs dramatiski pieaudzis laikā no 1996. gada līdz 2000. gadam, taču pēdējos gados ievērojami krities. Šī rādītāja pieaugums izskaidrojams ar atsevišķu medikamentu nekorektu lietošanu, nesavlaicīgiem un nepietiekamiem profilaktiskajiem ārsta apmeklējumiem, kā arī ar samērā augstu saslimstību ar seksuāli transmisīvajām slimībām.

Par pozitīvu attīstības iezīmi sabiedrības veselības kvalitātes jomā atzīstams fakts, ka no 1995. gada līdz 2004. gadam pakāpeniski uzlabojusies jaundzimušo veselība. 1995. gadā 41,3% jaundzimušo pēc veselības stāvokļa tika iekļauti 1. grupā (ietilpst veseli bērni, bez hroniskām saslimšanām, ar vecumam atbilstošu fizisko attīstību), 54,1% – tika iekļauti 2. grupā (bērni ar hronisku saslimšanu attīstības draudiem, normālu fizisko attīstību, bet nelielu svara deficītu), 4,6% – 3. grupā (bērni ar hroniskām saslimšanām, kā arī orgānu, sistēmu, funkcionālām pataloģijām), turpretim 2004. gadā šis sadalījums bija šāds: 1. grupa – 49,9%, 2. grupa – 46,2%, 3. grupa – 3,9%; tas nozīmē, ka bērnu īpatsvars ar ļoti labu veselību pieaudzis par 20,8%, bet bērnu skaits ar sliktu veselību samazinājies par 15,2% [11].

Kopumā var secināt, ka Latvijas iedzīvotāju vispārējā veselības kvalitāte nav pietiekama. Šādā situācijā nav iespējams runāt par pietiekamiem priekšnoteikumiem valsts ilgtspējīgai attīstībai, tādēļ Latvijā jau tuvākajos gados nepieciešami radikāli pasākumi veselības aprūpes jomā, lai situāciju mainītu. Galvenie nepieciešamās uzlabošanas virzieni ir šādi:

- 1) ekonomiskie rādītāji – vidējais ienākumu līmenis, nodarbinātība un bezdarba līmenis, valsts izdevumi veselības aprūpei;
- 2) ar veselību saistītie iedzīvotāju paradumi;
- 3) veselības aprūpes organizācija – tās efektivitāte un orientācija uz rezultātu.

Nozīmīgi valdības uzdevumi tuvākajos gados, pēc autoru domām, būtu šādi:

- smēķēšanas un alkohola patēriņa ierobežošana un samazināšanas veicināšana;
- veselīga dzīvesveida – dabiskas pārtikas, fizisko aktivitāšu popularizēšana;
- obligātu profilaktisko apskaušu ieviešana tuberkulozes un onkoloģisko saslimšanu savlaicīgai diagnostikai;

- valsts garantēta veselības aprūpe un sociālo pabalstu sistēmas pilnveidošana sociāli neaizsargājamiem iedzīvotāju slāņiem;
- iedzīvotāju informētības, motivācijas un līdzdalības veselības saglabāšanā palielināšana.

## SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI

1. Lai izlīdzinātu ievērojamās atšķirības, kas šobrīd ir starp Latvijas un Eiropas attīstīto valstu paredzamā mūža ilguma un veselīgā mūža ilguma rādītājiem, nākamās desmitgades laikā Latvijas vīriešu paredzamā mūža ilgums būtu jāpalielina vismaz par 4 gadiem, bet sieviešu paredzamajam dzīves ilgumam būtu jāpieaug vismaz par 2 gadiem. Šādu rādītāju sasniegšanai nepieciešamas radikālas pārmaiņas gan veselības aprūpes, gan veselības veicināšanas jomā, turklāt šīm pārmaiņām būtu jānotiek jau tuvākajos 2–3 gados.

2. Ievērojamai Latvijas iedzīvotāju daļai ienākumi nav pietiekami, lai nodrošinātu nepieciešamo veselības aprūpi, tādēļ valstij jāuzņemas rūpes par veselības aprūpes pamatprogrammas izstrādi un tās pieejamības nodrošināšanu visiem Latvijas iedzīvotājiem.

3. Negatīvu ietekmi uz Latvijas iedzīvotāju veselības kvalitāti atstāj veselību ietekmējošie kaitīgie ieradumi – smēķēšana, alkohola lietošana, nepietiekama fiziskā slodze, nekvalitatīva pārtika. Lai samazinātu kaitīgo paradumu izplatību Latvijas iedzīvotāju vidū, nepieciešama īpaša programma, kas orientēta uz iedzīvotāju izglītošanu veselības saglabāšanas jomā, kā arī atsevišķa profilaktisko pasākumu programma dažādu nopietnu saslimšanu novēršanai vai smaguma pakāpes samazināšanai.

4. Rādītāji, kas ilustrē Latvijas iedzīvotāju saslimstību ar tuberkulozi, vairākkārt pārsniedz Eiropas attīstīto valstu rādītājus un liecina par novēlotu slimības diagnostiku un nepietiekami efektīvu primāro aprūpi. Latvijā tuberkuloze nav viennozīmīgi uzlūkojama kā sociāla slimība, kas skar tikai noteiktus sabiedrības slāņus, bet gan kā nopietna problēma, kas atstāj negatīvu iespaidu uz vispārējo Latvijas darbaspēka veselības kvalitāti.

5. Saslimstība ar ļaundabīgiem audzējiem pēdējo 13 gadu laikā pieaugusi 1,51 reizi, turklāt ik gadu palielinās to slimnieku skaits, kuriem slimība diagnosticēta pēdējā stadijā; tas liecina par profilaktisko pasākumu neefektivitāti vai nepietiekamību.

6. Gandrīz  $\frac{2}{3}$  no Latvijas bērnu un jauniešu garīgās veselības traucējumiem nav ģenētiski noteikti, bet gan apkārtējās vides un veselībai kaitīgu paradumu ietekmes izraisīti; tas liecina par nepietiekamu Latvijas iedzīvotāju izglītotību veselības aprūpes jomā.

7. No 1991. gada līdz 2004. gadam Latvijā vērojams mākslīgo abortu īpatsvara samazinājums, taču Latvijā šis rādītājs joprojām ir 1,50 reizes lielāks nekā Lietuvā, 1,98 reizes pārsniedz attiecīgo rādītāju Zviedrijā un 3,53 reizes – Somijas rādītāju. Dzemdību skaita kritums ir bijis straujāks nekā mākslīgo abortu samazinājums, jo no 1991. līdz 2004. gadam dzemdību skaits samazinājies par 41,9%.

8. Par pozitīvu attīstības iezīmi sabiedrības veselības kvalitātes jomā atzīstams fakts, ka no 1995. līdz 2004. gadam pakāpeniski uzlabojusies jaundzimušo veselība.

9. Kopumā Latvijas iedzīvotāju veselības kvalitāte vērtējama kā nepietiekama. Galvenie virzieni situācijas uzlabošanai būtu šādi: 1) ekonomiskās situācijas uzlabošana (vidējais ienākumu līmenis, nodarbinātība un bezdarba līmenis, valsts izdevumi veselības aprūpei); 2) ar veselību saistīto iedzīvotāju paradumu izmaiņas; 3) pārmaiņas veselības aprūpes organizācijā, nodrošinot tās augstāku efektivitāti un orientāciju uz rezultātu.

10. Par nozīmīgiem valdības uzdevumiem tuvākajos gados uzskatāmi: smēķēšanas un alkohola patēriņa ierobežošana un samazināšanas veicināšana; veselīga dzīvesveida – dabiskas pārtikas, fizisko aktivitāšu popularizēšana; obligātu profilaktisko apskāšu ieviešana tuberkulozes un onkoloģisko saslimšanu savlaicīgai diagnostikai; valsts garantēta veselības aprūpe un sociālo pabalstu sistēmas pilnveidošana sociāli neaizsargātajiem iedzīvotāju slāņiem; iedzīvotāju informētības, motivācijas un līdzdalības veselības saglabāšanā palielināšana.

## LITERATŪRA

1. *Alkoholisma, narkomānijas un smēķēšanas izplatība un sekas Latvijā*. Rīga : NC, 2000. 77 lpp.
2. *Alkoholisma, narkomānijas un smēķēšanas izplatība un sekas Latvijā*. Rīga : NVA, 2005. 110 lpp.
3. *Latvijas iedzīvotāju veselības un veselības aprūpes pārskats 2004*. Rīga : VSMTA, 2005. 95 lpp.
4. *Latvijas veselības aprūpes statistikas gadagrāmata 2000*. Rīga : VSMTA, 2001. 286 lpp.
5. *Latvijas veselības aprūpes statistikas gadagrāmata 2004*. Rīga : VSMTA, 2005. 290 lpp.
6. *Mātes un bērna veselības aprūpe 2004*. Rīga : VSMTA, 2005. 109 lpp.
7. *Psihiskās veselības aprūpe Latvijā 2004*. Rīga : LRVM, 2005. 105 lpp.
8. *Tautas veselības aprūpe Latvijā 1991–2000*. Rīga : VSMTA, 2001. 128 lpp.
9. *2003. gada Latvijas iedzīvotāju veselības apsekojuma rezultāti*. Rīga : LRCSP, 2004. 187 lpp.
10. Pasaules Veselības Organizācijas mājaslapa. Pieejams: <http://www.who.int>.
11. Veselības ministrijas nepublicētie materiāli.
12. Veselības statistikas un medicīnas tehnoloģiju aģentūras nepublicētie materiāli.
13. Veselības veicināšanas valsts aģentūras nepublicētie materiāli.

## Summary

The paper provides an introduction into topical problems connected with the health quality of the citizens of Latvia and possible ways of improvement.

The authors analyse different characteristics of the citizen's health quality, such as life expectancy at birth, health condition self-evaluation, consumption of alcohol

and cigarettes, tuberculosis and cancer incidences, mental illnesses, reproductive health indicators, etc comparing them with the European countries' measurements.

The authors conclude that the actual quality of health of Latvia's citizens is not satisfactory and propose some possible ways how to minimize the present negative tendencies in the next years.

There are several tasks defined for the Latvian government for the nearest years, such as reduction of alcohol and cigarette consumption, popularization of healthy life-style, introduction of obligatory preventive health examinations, improvement of citizen's informing, motivation and wider implication in health maintenance.

**Key words:** health, health quality, sickness, health care.

# New Trends in Financial Reporting

## Jaunas tendences finanšu pārskatu sniegšanā

**Maria Hass–Symotiuk**

University of Szczecin

Chair of Accounting

ul. Mickiewicza 64, 71-101 Szczecin, Poland

**Przemysław Mućko**

Szczecin University of Technology

Institute of Economics and Management

al. Piastów 17, 71-311 Szczecin, Poland, przemyslaw.mucko@ps.pl

The paper analyses and describes the main trends that shape the future of financial reporting in the context of current changes in the accounting environment and in accounting itself. The analysis is based on the international accounting regulators' documents and research literature. In conclusion several trends are highlighted, some of them partly contradictory to the others. The contradictory trends are described in terms of two primary decision-specific qualities of financial information (according to FASB), namely reliability and relevance. The most prominent and discussed changes are within a field of valuation: from past-oriented measures to current and prospective ones. Another area of changes connects the development of valuation methods with quantitative and qualitative data, and narrative disclosure.

**Key words:** financial reporting, financial statements, international accounting

## Introduction

Nowadays financial accounting is in a state of permanent revolution. There is no longer time for slow and evolutionary change in response to the slowly changing environment of accounting. With the growing influence of globalization on domestic economies and the growing pressure of capital markets, and especially investors who are more conscious of their informational needs, accounting and financial reporting change rapidly. Although foreseeing the results of changes is very difficult, the analysis of current theoretical and practical literature allows highlighting some trends that shape the future of financial reporting.

The analysis is carried out along the following partly contradictory characteristics:

- development of valuation methods vs. more qualitative information and narrative disclosure, that both aim at meeting users information needs, but with a different assumptions of users' and preparers' ability to aggregate data;
- historical vs. current vs. prospective information in financial reports that mainly describe the time orientation of accounting valuation numbers;
- reliability vs. relevance of financial information, that are both the primary decision-specific qualities of financial information according to FASB<sup>1</sup>, but

that also result in different solutions (i.e. accounting procedures and disclosed information) if pursued in isolation from each other.

The influence of technological development is outside the scope of the paper.

### **The aim of accounting**

The aim of accounting is still unchanged. As is stated by the most known and cited definition of accounting, it supplies users with useful financial information to allow them to make informed decisions<sup>2</sup>. Hence the ultimate goal of financial information is usefulness<sup>3</sup>. Various groups of users need the financial information produced by accountants to make decisions that depend on the current value of assets and liabilities, future profitability or future solvency and cash flows. They make decisions concerning investments, e.g. to buy or sell stocks or to estimate the price. They also need to judge the board of directors' work. Lenders want information to assess the probability of default. Workers need information for salary negotiation. Most users are interested in data that they feed into their prognostic models to assess the company's future cash flows.

However, as many authors alarmingly note<sup>4</sup>, accounting numbers have lost relevance. Financial information is less useful for investment decisions than it once was. One reason for such a process is the development of prognostic models that use not only accounting information, but also other data. Users now need not only financial data, but also data on the economy, currency rates, unemployment, weather, or social structure, etc. The other sources of information that help to predict the future are the second reason for the process of losing relevance. For some users past quotations are the only source of information. For others, the most important are industry data on trends in customers' consumption patterns or technological innovations. Nevertheless, accounting has some value, but in comparison to the variety of sources of information, it is only one source of many that is useful in making investment decisions.

### **Time orientation of accounting**

The usefulness of accounting information has declined also because of other reasons. Users' requirements have increased. Users require current information instead of outdated past information. And accounting has changed according to those requirements. Many accounting items that were previously assessed based on past prices and costs are now presented at fair value (e.g. property, plant and equipment; financial assets, certain intangible assets).

The fair value concept is crucial for understanding the current trends in accounting. Fair value is defined as the amount for which an asset could be exchanged between knowledgeable, willing parties in an arm's length transaction<sup>5</sup>. For items that are quoted in an active market, the quotation is a fair value. However, other items, which are not quoted in any active market, should be valued at the fair value estimated by a hypothetical price of a hypothetical transaction. We emphasise here the un-reality dimension of the fair value measurement, since most balance sheet items are not quoted in active markets. Accounting regulations help in the estimating process of fair value by specifying the proper methods of calculation, but the fair value carries, in essence, a risk. The risk of fair value is associated with subjective opinions that can significantly influence the value and that are necessary for calculations.

The proper method of fair value calculation depends on the valued item, but many of them require estimation of future cash flows<sup>6</sup>. The necessity of forecasting is one of the risk factors of fair value since looking into the future is uncertain. Valuation models, like the option pricing model, consist of various parameters (e.g. discounting rate or its elements) that also pose a risk. Some of them could be calculated only if subjective judgment is applied. This source of risk is especially highlighted in International Financial Reporting Standards that requires a special disclosure on the subject<sup>7</sup>.

Generally, fair value is a present-time oriented measure. Its aim is to inform users about the current exchange value of an asset. However, in some cases information about the future is necessary to calculate fair value. Hence, it can also be stated that it is a future oriented measure. For the purposes of the paper it is useful to distinguish the following time orientation of accounting valuation methods:

- retrospective measures, which are based on past financial flows,
- present-time oriented measures that utilize financial flows that are simultaneous with the valuation activity and could be hypothetical (i.e. the flows never happen and are only assumed for the purposes of valuation),
- prospective measures that require the estimation of future financial flows.

Fair value could be assigned to the second category or to the third. Market value could be assigned only to the second. Since value in use is the present value of the future cash flows expected to be derived from an asset or cash-generating unit<sup>8</sup>, it is an example of the prospective measure. The first category contains the traditional accounting measures based on historical costs.

Past trends in financial reporting regulations indicate that there was a significant shift from retrospective measures to current-oriented ones, with a fair value concept as a prominent example. Introduction of the International Financial Reporting Standards (IFRS) to the European Union law is the most visible sign of that trend. Also within the IFRS one could observe that fair value gained in importance, and more regulations allow or even require measuring at fair value<sup>9</sup>. As it was already noted, the trend toward present-oriented measures stems from informational needs of users as well as from the decreasing relevance of financial reports and efforts to stop this process.

This observation poses two questions: whether retrospective measures are to be abandoned, and whether in a similar process the prospective measures could possibly replace the current-oriented measures. Both questions have negative answers.

As it was already noted, fair value carries certain risk of false valuation. Broader implementation of this concept results in higher risk assigned to financial statements. A high level of uncertainty forces users into searching for other sources of information. That is the result opposite to the desired one. That is why there are limits of fair value implementation. These limits stem from institutional characteristics of the accounting environment. The more goods are traded in active markets and the deeper are these markets, the less uncertain is the fair value of these goods. Stronger and more independent valuation professionals also make fair values more valuable. However, in the current state of the institutional characteristics some balance sheet items should be valued at cost, because this method is more reliable.

It must be remembered that retrospective valuation methods also carry certain risks. The most significant advantage of the traditional cost valuation is verifiability.



Every calculation can be repeated with the same results, because they are based on the cost documentation. This fact allows auditors to verify the valuation and guarantees objectivity of the measure — at least from the formal point of view. Nevertheless, as it was proved in the literature<sup>10</sup>, even valuation methods that seem to be based on the past require some forward-looking information. That is especially the case of depreciable assets that are valued at cost less depreciation and impairment losses if needed. For the purposes of calculating depreciation, forward-looking assumptions are necessary. An accountant has to estimate the useful life period of an asset and choose the right method of allocation of initial value over this period that reflect the time pattern of consumption of benefits derived from the asset. Both forecasting useful life and a choice of allocation methods are exposed to risk of subjective judgments that are difficult to verify. From this point of view, retrospective valuation is not much more certain than fair value. The reliability of the valuation method depends on detail characteristics of an asset. Therefore financial reporting regulations require or prohibit valuation at cost or at fair value.

Despite all risks involved in retrospective measures, and despite possible problems with the relevance of historical numbers, past-oriented values are also useful for users. They are conservative, which means that they probably underestimate value, but for some users underestimation is an advantage. Investors are interested in unbiased value, while lenders and other creditors prefer underestimation. Underestimation ensures that profits are not overstated. In some European countries, the amount intended for dividends is contingent upon accounting profits. Hence underestimation guarantees that dividend payment does not harm company solvency.

However, owners are primarily interested in value measures that are forward-looking. For them the value of a company stems from future cash flows. Direct information about future cash flows is outside the scope of accounting. But disclosing values that are based on forecasts is required in some situations according to current standards. IFRS defines value in use as a prospective measure that should be applied to valuation of impaired assets<sup>11</sup>. Broader application of prospective measures is difficult due to risks inherent in forecasting. Moreover, prospective valuation is the least problematic for groups of assets (cash generating units). Valuation of single assets requires assuming the allocation method of value assigned to the whole cash generating unit. This problem seriously limits the broader application of prospective measures.

All three categories of valuation methods carry certain risks, but they are exposed to different sets of risk factors (that we briefly described). These risks are known and their negative influence could be reduced foremost with the development of the accounting institutional environment. At present financial reports contain information that allows users to gain appropriate knowledge about those risks. And in fact financial reporting is now exposed to more risks than previously, which is the result of fair value and prospective measures implementation.

## **Reliability and relevance of financial information**

Choice of valuation methods could be seen as a more abstract issue, i.e. the issue of relevance and reliability. Relevance and reliability are both qualitative characteristics of financial information defined in conceptual frameworks<sup>12</sup>. For information to be

useful, it must be reliable and must be relevant. However, pursuing one of them may cause the other to be neglected. This case may be illustrated by the discussed problem of valuation methods.

From the investors' point of view, the most relevant are prospective methods, because they use future information, the most desired in decision making. However, since they require forecasting, they are exposed to significant risks. Those risks are more serious when issues of earning management (or window dressing) and agent – principal relations are taken into account. On the other hand, retrospective methods are more reliable because they are based on documented and verifiable costs. Nevertheless, information on past prices is almost useless for decision making. Thus the choice between retrospective and prospective measures may be seen as a choice between the two qualitative characteristics of valuation numbers.

For a long time the problem of relevance and reliability was being solved by giving priority to reliability. Financial statements had to be reliable. Having secured a satisfactory level of reliability, relevance was being maximised. Now both American and international conceptual frameworks give priority to neither of them. Financial accounting regulating bodies try to balance between them. With the growing pressure on usefulness there is a possibility that future accounting regulations will prefer relevance. Evidence of the probable future superiority of relevance could be found in the newest conceptual framework, i.e. the British, in which such superiority introduced.

Because we connected relevance to prospective measures, we may expect they will be applied to more items of the balance sheet. Since it would be nearly impossible, another scenario of development seems to be more probable.

### **Aggregation ability issue**

Valuation dilemmas can be approached from a different angle. Superiority of reliability that supports retrospective measures could be linked to a view on the users' and preparers' ability to process information. Because prospective measures are aggregated (at the level of the cash generating unit), much trust must be put in the ability of accountants to estimate this value. If a particular user does not hold this view, he prefers to get disaggregated data to estimate value. Since raw data are related mainly to the past preference for reliability, retrospective information and disaggregated data are bound together. On the other hand, preference for prospective measures, relevance and belief in accountants' ability to generate useful bottom-line information are also interrelated.

The opposition of the users' and preparers' ability to generate useful aggregated information needs more explanations. The most prominent definition of accounting states that it is a system aimed at gathering, processing and disclosing information. All information produced with accounting is somehow processed. If a particular piece of information needs more operations, there must be an additional gain in it. On the other hand, aggregating information results in a loss of information. The loss is intended because disaggregated data are competition sensitive. Disclosing raw data could be very costly to a company.

The main issue relates to the question of the more able person to process data better. If accounting bottom-line numbers are useful, then any raw data should not

be disclosed because of competitive sensitivity. However, if accounting products are assessed as having low quality, raw data should be disclosed to enable users to calculate right measures on their own.

The problem with such a solution lies in the information overload phenomenon that had been observed in the literature<sup>13</sup>. Users are no longer able to absorb and use huge amounts of information that are included in reports of companies that, moreover, are very costly to companies. It is difficult, probably impossible, to choose information that is not necessary and could be eliminated from disclosure. However, because of the information overload phenomenon, users search rather for better aggregated performance metrics than for more detailed data.

## Performance metrics and accounting

Previously described problems with valuation and with detailed data overload point toward another solution that meet users' needs. Annual reports should disclose information that allows users to assess performance but not necessarily from a financial perspective. This is the idea that lies behind the most important propositions of changes in business reporting. In 1994 a special committee of the American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) (so called the Jenkins Committee) wrote a report to describe the results of their huge research on informational needs of users of financial information<sup>14</sup>. Participants of this research clearly indicated that several groups of financial information are necessary. Among these groups, financial information is only one. High level operating data formed a separate group.

Another proposition that follows the same direction came from Kaplan's and Norton's well known Balance Scorecard Sheet (BSC)<sup>15</sup>. Although they focus on management issues, they also admit that the inspiration stems from disappointment with traditional financial accounting performance measures. Their main idea is to measure performance of a company in a balanced system that comprises financial perspective, customer perspective, perspective on internal processes and innovation perspective. All of them could be described in terms of value, quantitative or qualitative numbers.

**Combining the Jenkins Report with BSC makes it possible to conclude that users are fundamentally interested in the very same information that is prepared for senior management regardless of reliability issues.**

However, this postulate is very difficult to implement. Application of BSC in one company requires many subjective judgments that depend on the goals of this company. On the other hand, the nature of external reporting requires standardizing metrics. The standardisation enables one to control proper calculation of metrics and comparison time-series and cross-sectional data. The external users' gain on metrics without standardisation would be doubtful. But there is no possibility to standardise operational metrics in the same way as it is in the case of financial metrics. They are too different for different industries.

These conclusions are laid behind the work of Robert Eccles and his team at PricewaterhouseCoopers. In a series of publications they try to formulate industry-specific value drivers based on users' opinions<sup>16</sup>. In effect information which investors indicated as useful seldom falls into the financial category (tables 1 and 2).

Table 1

**Value indicators in metal industry according to opinion of users**

Value Indicators	Investors	Analysts	Executives
Performance by Business Segment	+++	+++	+++
Capital Expenditure	+++	+++	+++
Earnings	+++	+++	+++
Market Growth	+++	++	++
Energy Prices and Supply	++	+++	+++
Potential Supply Globally & Locally	++	++	++
Metals Prices	++	++	++
Free Cash Flow	+++	+++	+
Strategic Direction	+++	+++	+
State of Manufacturing Facilities	+++	++	+
Quality of Management	++	+++	+
Hedging Strategy	++	++	+
Market Share	++	+	+++
Product Quality	++	+	++
Costs Per Ton Delivered	+	+++	+++
Utilization of Facilities	+	+++	++
Regulatory Environment	+	+++	+
Environmental Reputation/Integrity	+	++	+
Implementation of New Processes and Technologies	+	+++	+
Evidence of Compliance with Environmental Protocols	+	++	+
Compliance with Health and Safety Regulations	+	++	+
Legend: +++ 90 – 100% ++ 80 – 89% + < 80%			

Source: Casting Value: Improving Corporate Disclosure in Metal Industry, PricewaterhouseCoopers, 2002, p. 13.

Table 2

**The top ten technology industry performance measures in opinion of users**

1.	Strategic Direction
2.	Cash Flow
3.	Market Growth
4.	Gross Margins
5.	Quality/Experience of Management Team
6.	Market Size
7.	Competitive Landscape
8.	Earnings
9.	Speed to Market/First to Market
10.	Market Share

Source: PricewaterhouseCoopers, Harvesting Corporate Value: ValueReporting™ in the Technology Industry, 2001, p. 4.

## Concluding remarks

One may ask whether disclosure of operational metrics is within the scope of financial accounting and reporting. Meeting users' needs is an important task, but accounting always has borders set by data in terms of currency units. And that is a problem that will really shape the future of accounting. What can define the borders of accountant engagement? In our opinion, the answer could be found in an American conceptual framework, where accounting and financial reporting are presented as a model of a company<sup>17</sup>. A model is a reflection and simplification of reality. In a model some facts and relations are omitted to emphasize the other, more important ones because of goals of the model. That is the case of accounting. Since users need operating data, the accounting model cannot eliminate them from the picture that accountants create in annual reports.

## LITERATURE

1. Beattie, V. The Future of Corporate Reporting: a Review Article. *Irish Accounting Review*, 7(1)/2000, p. 1–36.
2. Brown, S., Lo, K., Lys, T. Use of R2 in Accounting Research: Measuring Changes in Value Relevance over the Last Four Decades. *Journal of Accounting and Economics*, 28/1999, p. 83–115.
3. Casting Value: Improving Corporate Disclosure in Metal Industry, PricewaterhouseCoopers, 2002.
4. Eccles, R. The Performance Measurement Manifesto. *Harvard Business Review*, January–February 1991.
5. Francis, J., Schipper, K. Have Financial Statements Lost Their Relevance? *Journal of Accounting Research*, Vol. 37, 1999, p. 319–352.
6. Harvesting Corporate Value: ValueReporting™ in the Technology Industry, PricewaterhouseCoopers, 2001.
7. Howieson, B. Accounting Practice in the New Millennium: Is Accounting Education Ready to Meet the Challenge? *The British Accounting Review*, 35/2003, p. 69–103.
8. Improving Business Reporting – A Customer Focus, AICPA, 1994. Available: <http://www.aicpa.org/members/div/acctstd/ibr/index.htm> (Jenkins Report).
9. International Financial Reporting Standards 2005. International Accounting Standard Board 2005 (Polish edition).
10. Kaplan, R. S., Norton, D. P. The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance. *Harvard Business Review*, January–February 1992.
11. McSweeney, B. Looking forward to the past. *Accounting, Organizations and Society*, 25/2000, p. 767–786.
12. Riahi–Belkaoui, A. *Accounting Theory*. Fourth Edition. Business Press Thompson Learning, 2000.
13. Statements of Financial Accounting Concepts 2002/2003 Edition, Accounting Standards as of June 1, 2002, John Wiley & Sons, Inc, New York, 2002.

## Kopsavilkums

Finanšu pārskata lietotāju interešu apmierināšana ir svarīgākais uzskaites uzdevums. Tajā pašā laikā no uzskaites gūtā informācija ir nepietiekama lēmumu pieņemšanai, jo atspoguļo pagātnes notikumu finansiālo rezultātu. Tā ir problēma, kas reāli var noteikt uzskaites turpmāko virzību. Kā var definēt uzskaites uzdevumus plašākā izpratnē? Pēc mūsu domām atbilde var rast Amerikas konceptuālajās pamatnostādņēs, kur uzskaitē un pārskatu sniegšana ir definēta kā uzņēmuma modelis – šajā modelī līdz ar uzņēmuma faktisko situāciju būtu jāatspoguļo arī turpmākās darbības iespējas.

## FOOTNOTES

- <sup>1</sup> Statement of Financial Accounting Concepts (SFAC) No. 2. Qualitative Characteristics of Financial Information, §33, Statements of Financial Accounting Concepts 2002/2003 Edition, Accounting Standards as of June 1, 2002, John Wiley & Sons, Inc, New York, 2002, p. 49.
- <sup>2</sup> Riahi-Belkaoui, A. *Accounting Theory*. Fourth Edition. Business Press Thompson Learning, 2000, p. 32.
- <sup>3</sup> Statement of Financial Accounting Concepts No. 1. Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises, §34, Statements of Financial Accounting Concepts 2002/2003, op. cit.
- <sup>4</sup> Francis, J., Schipper, K. Have Financial Statements Lost Their Relevance? *Journal of Accounting Research*, Vol. 37, 1999, p. 319–352; Brown, S., Lo, K., Lys, T. Use of R2 in accounting research: measuring changes in value relevance over the last four decades. *Journal of Accounting and Economics*, 28/1999, p. 83–115.
- <sup>5</sup> IAS 16 “Property, Plant and Equipment”, §6.
- <sup>6</sup> IAS 39 “Financial Instruments: Recognition and Measurement”, §AG74.
- <sup>7</sup> IAS 1 “Presentation of Financial Statements”, §113–§124.
- <sup>8</sup> IAS 36 “Impairment of assets”, §6.
- <sup>9</sup> E.g.: investment property may be measured with the fair value model or with the cost model: IAS 40 “Investment property”, §30.
- <sup>10</sup> McSweeney, B. Looking forward to the past. *Accounting, Organizations and Society*, 25/2000, p. 767–786.
- <sup>11</sup> If the fair value is lower; IAS 36, §18, §59.
- <sup>12</sup> SFAC 2, §33.
- <sup>13</sup> E.g.: Howieson, B. Accounting practice in the new millennium: is accounting education ready to meet the challenge? *The British Accounting Review*, 35/2003, p. 69–103; Beattie, V. The future of corporate reporting: a review article. *Irish Accounting Review*, 7(1)/2000, p. 1–36.
- <sup>14</sup> Improving Business Reporting – A Customer Focus, AICPA, 1994. Available: <http://www.aicpa.org/members/div/acctstd/ibr/index.htm> (Jenkins Report).
- <sup>15</sup> Kaplan, R. S., Norton, D. P. The Balanced Scorecard – Measures that Drives Performance. *Harvard Business Review*, January–February 1992.
- <sup>16</sup> Eccles, R. The Performance Measurement Manifesto. *Harvard Business Review*, January–February 1991.
- <sup>17</sup> SFAC 2, §76.

# True and Fair View Presentation in the Context of Balance Sheet Policy

## Informācijas uzrādīšanas jēdziens “paties un skaidrs priekšstats” bilanču politikas kontekstā

**Kamila Synak**

University of Szczecin

Faculty of Economics and Management

Department of Accounting

Mickiewicza 64, 71–101; Szczecin, Poland

e-mail: kamila2100@wp.pl

The publication's aim is to present the significance of the True and Fair View Presentation rule in the context of balance sheet policy. The information included in the present book supports company management in decision making. In this case the value of information obtained from accountancy should be reliable and accurate. One of the main aims of balance sheet policy is to create a company's image. Thanks to legally accepted alternative solutions in accounting, a company's manager can choose appropriate rules. This choice's influence on assets' and capital value is presented in the balance sheet.

**Key words:** True and Fair View Presentation, balance, accounting, assets, capitals.

### 1. The Essence of the True and Fair View Presentation

The principal feature of accountancy information is the faithful and honest description of economic state. It means that information that comes from account books must be reliable and gives a faithful and honest picture of a company's situation. This is the main idea of accountancy called the True and Fair View Presentation. This idea, having descended from British law, is mentioned in many important legal documents. One of them is the Fourth Directive of the European Union approved in 1978. The True and Fair View Presentation is also underlined in the International Accounting Standards and national standards of accountancy all over the world. The idea was introduced to Polish legislation in 1991.

What then does the True and Fair View Presentation actually mean?

The meaning of this idea was not explained literally by the British when it was created. The intention was to help to understand the meaning of the idea.

The International Accounting Standards Committee (IASC) defined the idea of True and Fair View. Their definition states that financial reports describe a real and honest picture of a financial situation, results of activity and changes in financial situation<sup>1</sup>. Proper standards of accountancy and qualitative characteristics of financial statements used to prepare financial reports cause this, what universally is understood as true and fair view. Such prepared financial statements deliver faithful and real information about the economic situation of a chosen company.

The Fourth Directive of the European Union similarly treats this idea. Additionally the directive underlines the importance of this rule by saying that in case some specific rules come from this directive that are not in accordance with True and Fair View, the specific rules should not be used<sup>2</sup>.

The conclusion of this part of the article is that we can determine the True and Fair View Presentation as the main rule in accountancy which aim is to assure financial reports' readers that the information included in the report was prepared without embellishing, darkening, or passing same important matters over in silence.

Law prescribes minimum, not maximum information that should be presented to a reader of a financial statement<sup>3</sup>.

## 2. Standards of Accountancy and Qualitative Characteristics of Financial Statements

Financial statements prepared according to the proper standards of accountancy and qualitative characteristics of financial statements are generally accepted as reports giving readers true and fair view on financial results of economic operations.

Superior accountancy principles are included in the International Financial Reporting Standards. As the most important there are specified the **accrual basis of accounting** and the **going-concern principle**.

Financial reports must be prepared on the strength of the accrual basis of accounting. It means that the results of economic events should be recorded in account books at the moment the events have happened, not at the moment of financial flow<sup>4</sup>.

Financial reports must be also prepared on the strength of the going-concern principle. This rule means that the economic units preparing financial reports believe that the business activities would continue without any essential changes in the predictable future.

Information obtained from account books and annual reports must be reliable and valuable. Independently from different legislative systems, political relations and economics found in each country, the accounting system must deliver qualitative information. The International Financial Reporting Standards specify **qualitative characteristics of financial statements**. As the International Financial Reporting Standards state, qualitative characteristics of financial statements make sure that the information included in financial reports are useful for readers. There are four main qualitative characteristics of financial statements:

- understandability,
- usefulness,
- reliability,
- comparability.

The company's economic situation presented in annual reports should be shown in a readable and **understandable** way. This means that the reader who possesses a reasonable amount of economic knowledge and analyzes the financial reports carefully should not have problems in understanding it.

The information included in financial reports should also be **useful**. The information is believed to be useful if it can influence financial decisions. Useful information can help estimate past, present and future events.



The information can be useful on the condition that it is **reliable**. Reliability means that the information is complete, neutral, prudent, and it is presented in the financial statement very faithfully. Faithful information means presenting all economic transactions the way they actually happened without special intervention in the account book. The content included in the report is more important than the legal form of the report.

The chief accountant who prepares the financial statement should present the economic situation neutrally. The way of presenting financial reports should not influence the reports' readers.

Reliable information must also be prudent. Pursuing an economic activity is always connected with uncertainty. That is why a precautionary principle is so important. An entrepreneur is never certain that all dues from contracting parties would be paid, what will be the future value of realizable guaranties and what will be the future price of possessed shares.

Taking a precautionary principle into consideration, neither the value of assets nor the company's revenue can be overestimated, nor can liabilities and costs be especially underestimated. On the other hand, the company cannot make secret reserves, additional reserves or underestimate assets and revenue and overestimate liabilities and costs.

The reliability of information is influenced by its completeness. Complete information is information that contains all essential details of economic transactions.

Making the right decision by financial reports' users is possible only when the economic reports are **comparable**. It is believed that financial reports are comparable when the same methods of accountancy (e.g. assets, capitals, inventory valuation methods, method of depreciation) are used during the following reporting period. In case the chosen methods of accountancy used in a company stop presenting the true economic situation, the company is obliged to adapt new methods (e.g. change the declining method of depreciation into the straight-line method of depreciation).

Qualitative characteristics of financial statements are presented in Figure 1.

### 3. True and Fair View Presentation in Practice

There were objective reasons, such as market game rules connected with globalization of capital markets and international investment, which determined the introduction of the true and fair view idea to national standards of accountancy in many countries. International investors, besides the macroeconomic situation, point out legal infrastructure as the most essential factor in making a decision about the location of an investment. They are especially interested in the legal aspects of preparation and presentation of financial reports, their credibility and comparability<sup>5</sup>. In order to ensure the security of economic flow, free movement of capital and consequently the development of capital markets, it was necessary to take steps aiming to standardize financial statements. Adapting international financial reporting standards faces many problems; however, it would benefit in the future by an increase in credibility in international markets.

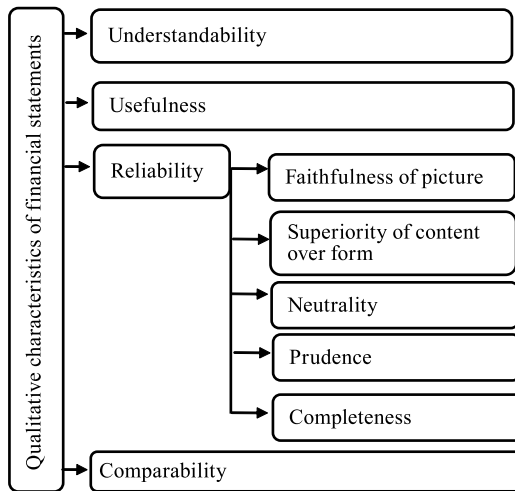


Figure 1. Qualitative characteristics of financial statements

Source: own study based on the International Financial Reporting Standards.

Conformity to the true and fair view idea is not easy in practice. Account bookkeeping, preparation of financial reports, and presenting the financial results require detailed, many-sided knowledge. Existing accountancy standards are not always sufficient. Many unpredictable, exceptional events can occur during the running of a business. These events can be interpreted properly only by a qualified accountant<sup>6</sup>. There is no use preparing more and more rules and standards, because nobody can predict the future.

Both proper interpretation of unexpected transactions and the choice of appropriate accounting methods are made by accountants. Their knowledge, experience and intuition influence the True and Fair View Presentation's shape in practice<sup>7</sup>.

#### 4. The Essence of Balance Policy

Accounting performance and procedures connected with the financial statement's preparation and publication are based on Accounting Law. However, the Accounting Law does not include all detailed regulations. Moreover, existing regulations do not always give straight solutions. Very often the account chief has to make an appropriate choice according to solutions given in legal regulations. That means that account chiefs in business units can create balance sheet policy and present a picture of the economic situation in annual reports.

On the one hand, an alternative solution in Accounting Law and lack of regulations in the same area is a conscious choice made by a legislator. On the other hand, it is impossible to regulate all aspects of business activity. Alternative solutions can help to present in financial statements a true and fair company's picture.

Taking advantage of alternative solutions and "loopholes" in accountancy is called "balance policy". One of the main aims of using balance policy in business activity is presenting a company's picture adequately to its economic targets. In the

literature of accountancy, balance policy is defined as all activities undertaken during the accounting year and during the financial report's preparation that are directed toward reaching economic targets, such as influence on a financial report's reader's opinion and cause desired behavior<sup>8</sup>.

The conclusion of the presented definition is that the account chief's main aim is to prepare financial information presented in reports in a way forcing the report's readers to make decisions according to the account chief's expectations.

Is this practice, then, correct with the True and Fair View Presentation?

## 5. The True and Fair View Presentation in the Context of Balance Sheet Policy

Alternative solutions and "loopholes" in Accounting Law can be used by business units to reach their targets. However, this demands knowledge of balance sheet instruments. Application of balance sheet instruments can change the content of information included in financial reports. What is really important is that the balance policy's aim is not to present unclear and falsified information. Such cases and the person responsible for it are punishable if convicted.

The business units can take advantage of the alternative solutions and "loopholes" to reach their targets, but cannot cross the line. That is why balance policy is not just the art of what is possible, but it is the art of this what is possible and legitimate<sup>9</sup>.

Some business units do not take advantage of balance policy's possibilities. They are afraid that it is aggressive accounting and it is forbidden. There is no connection between aggressive accounting and creative accounting.

The relations between aggressive accounting and creative accounting are presented in Figure 2.

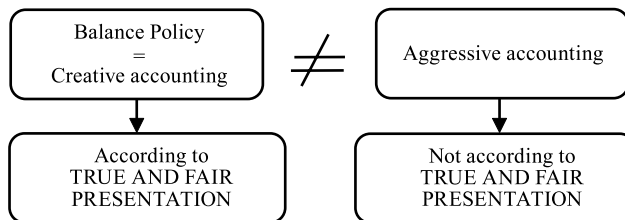


Figure 2. The Balance policy in the context of aggressive accounting and creative accounting

Source: own study.

Aggressive accounting is described as providing accounting records contradictory to rules or interpreting rules improperly. Examples of aggressive accounting appeared in practice in the United States. Two companies--Enron and World.com.--wanted to hide their real economic situation from their shareholders. Accounting manipulations were used to present unreal profit and loss for the financial year. As a result, both Enron and Word.com. went bankrupt.

Using alternative solutions in the context of balance policy does not mean crossing the law, because these solutions are included in Accounting Law. In my

opinion, the owners, account chiefs, and managers are obliged to use balance sheet instruments. However, they should always remember, they can be convicted for a financial offence if they cross the law.

Providing balance policy accordingly to main accounting rules, standards, and using qualitative characteristics of financial statements cause the information presented in annual reports to be presented according to the True and Fair View Presentation's idea.

## Conclusion:

A company's operations are harmonious with True and Fair View Presentation as long as the company abides by the main rules in accountancy.

## BIBLIOGRAPHY:

1. Czwarta Dyrektywa Rady z dnia 25 lipca 1978 roku w sprawie rocznych sprawozdań finansowych niektórych rodzajów spółek, wydana na podstawie artykułu 54 ust. 3 pkt. g), Traktatu (78/660/EEC).
2. Gmytrasiewicz, M., Karmańska, A. *Rachunkowość finansowa*. Warszawa : Difin, 2004.
3. Helin, A. Czynniki kształtujące prawo bilansowe i kierunki jego rozwoju. „Rachunkowość” – pismo Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, No. 6, 2005.
4. Lisiecka-Zajac, B. Ogólna charakterystyka ustawy o rachunkowości. „Rachunkowość”, Zeszyt Specjalny, 1994.
5. Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF). London : International Accounting Standards Board, 2004.
6. *Polityka bilansowa i analiza finansowa. Nowoczesne instrumenty zarządzania firmą*. K. Sawicki (red.). Wrocław : Wydawnictwo Ekspert, 2002.
7. Surdykowska, T. *Rachunkowość międzynarodowa*. Kantor Wydawniczy Zakamycze, 1999.
8. Weber, J., Cebrowska, T., Kufel, M. *Wprowadzenie do rachunkowości spółek. Bilansowanie majątku i kapitałów*. Bielsko Biała, 1993.

## Kopsavilkums

Raksta mērķis ir sniegt jēdziena „skaidrs un paties priekšstats” novērtējumu bilances politikas kontekstā. Uzskaites procesā gūtā informācija tiek izmantota vadības lēmumu pieņemšanai, tāpēc tai ir jābūt skaidrai un patiesai. Viens no bilances politikas uzdevumiem ir radīt priekšstatu par uzņēmuma finansiālo stāvokli. Likumīgi noteiktās uzskaites alternatīvas ļauj uzņēmuma vadībai izvēlēties sev vispiemērotāko no tām. Šīs izvēles ietekmē var mainīties aktīva un kapitāla posteņu novērtējums bilancē. Tomēr, ja uzņēmums ievēro uzskaites pamatprincipus, tā sniegtā informācija spēs dot „skaidru un patiesu priekšstatu”.

## FOOTNOTES

- <sup>1</sup> International Financial Reporting Standards. London, 2004, p. 66.
- <sup>2</sup> Fourth Directive Of the European Union; art. 3.
- <sup>3</sup> Lisiecka-Zajac, B. *Ogólna charakterystyka ustawy o rachunkowości*. Rachunkowość, Zeszyt Specjalny, 1994.
- <sup>4</sup> International Financial Reporting Standards Board. London, 2004, p. 61.
- <sup>5</sup> Helin, A. *Czynniki kształtujące prawo bilansowe i kierunki jego rozwoju*. „Rachunkowość” – pismo Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, Nr. 6/2005, s. 2.
- <sup>6</sup> Surdykowska, T. *Rachunkowość międzynarodowa*. Kantor Wydawniczy Zakamycze, 1999, s. 185.
- <sup>7</sup> Gmytrasiewicz, M., Karmańska, A. *Rachunkowość finansowa*. Warszawa : Difin, 2004, s. 19.
- <sup>8</sup> Weber, J., Cebrowska, T., Kufel, M. *Wprowadzenie do rachunkowości spółek. Bilansowanie majątku i kapitałów*. Bielsko Biała, 1993, s. 182.
- <sup>9</sup> K. Sawicki (red.). *Polityka bilansowa i analiza finansowa. Nowoczesne instrumenty zarządzania firmą*. Wrocław : Wydawnictwo Ekspert, 2002, s. 26.

# Ārvalstu tiešo investīciju ietekme uz iekšējiem kapitāla veidošanas procesiem Baltijas valstīs

## The Influence of Foreign Direct Investment on Domestic Capital Formation Processes in the Baltic States

**Deniss Titarenko**  
Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: deniss\_t@mits.lv

Raksta mērķis ir novērtēt ārvalstu tiešo investīciju ietekmi uz iekšējiem kapitāla veidošanas procesiem Baltijas valstīs, uzmanību pievēršot kapitāla uzkrāšanas procesu teorētisko aspektu analīzei. Raksturoti galvenie iekšējo investīciju stimulēšanas vai izspiešanas efekta priekšnoteikumi, kas rodas ārvalstu tiešo investīciju pieplūdes rezultātā. Rakstā pētīta ārvalstu tiešo investīciju dinamika, kā arī to nozaru struktūra Baltijas valstīs. Lai novērtētu ārvalstu tiešo investīciju ietekmes pakāpi uz iekšējiem kapitāla veidošanas procesiem Baltijas valstīs, tiek konstruēts ekonometriskais modelis, pamatā izmantojot kopējo investīciju vienādojumu. Ekonometriskās analīzes rezultāti, kas ir prezentēti rakstā, liecina par ilgtermiņa perioda iekšējo investīciju izspiešanas efektu no ārvalstu tiešo investīciju (ĀTI) pieplūdes trīs Baltijas valstu tautsaimniecībā.

**Atslēgvārdi:** ārvalstu tiešās investīcijas, stimulēšanas/izspiešanas efekts, kopējo investīciju modeļa ekonometriskā analīze.

### Ievads

Speciālajā literatūrā ārvalstu investīcijas parasti definē kā ilgtermiņa ārvalstu kapitāla kustību, kura iedalās tiešajās investīcijās un portfeļinvestīcijās.

Ārvalstu investīcijas portfeļinvestīciju formā ir ārvalstu valūtās denominēto akciju un obligāciju pirkšana. Portfeļinvestīcijas ietver sevī investīcijas, kuru pamatmērķis ir ienākumu gūšana nākotnē, nevis tiesības piedalīties uzņēmuma pārvaldē. Ekonomiskajā literatūrā tieši šis fakts tiek uzsvērts kā galvenā atšķirība starp tiešajām un portfeļinvestīcijām. Kapitāla kustība tiek klasificēta kā tiešās investīcijas, ja ārvalstu investoram pieder ne mazāk par 25% no uzņēmumu kapitāla (ASV – ne mazāk par 10%), neatkarīgi no tā, vai piesaistītais kapitāls tiek izmantots jaunu pamatlīdzekļu iegādei vai arī jau eksistējošā uzņēmuma kapitāla daļas iegādei [9].

Līdz ar to ārvalstu tiešajām investīcijām (ĀTI) piemīt dažādas formas:

- jauna uzņēmuma dibināšana vai filiāle citā valstī;
- jau eksistējošās struktūrvienības vai filiāles paplašināšana;
- ārzemju uzņēmuma vai tā aktīvu iegāde [2].

Speciālajā literatūrā ĀTI parasti tiek definētas kā viena no starptautiskā biznesa formām (divas pārējās ir starptautiskā tirdzniecība un tehnoloģiju un intelektuālā īpašuma starptautiskā licencēšana (patentes, preču zīmes) [8].

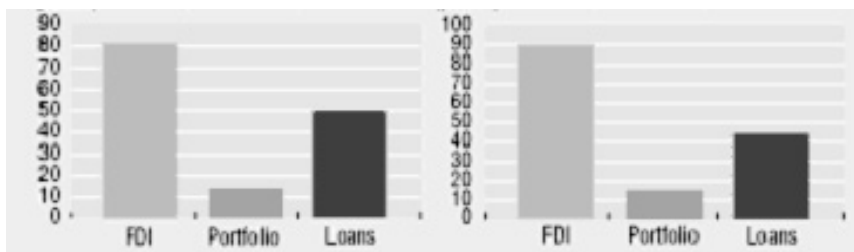
Vairāku teorētisko un empīrisko pētījumu rezultāti norāda, ka mūsdienās ĀTI ir ļoti būtiska loma pārejas valstu tautsaimniecības attīstības procesā. Ieguvumi no ĀTI pieplūdes var izpausties dažādi. Pirmkārt, ĀTI ir nozīmīgs finansējuma avots tekošā konta deficīta segšanai, kā arī nodrošina valstī nepietiekamos līdzekļus vietējo uzņēmumu kapitāla veidošanas procesam. Otrkārt, ĀTI veicina tehnoloģiju, zināšanu un prasmju pārseni, kas būtiski sekmē vietējo uzņēmumu darbības paplašināšanu, paaugstina to konkurētspēju un palīdz integrēties ārvalstu tirgos.

Jāatzīmē, ka mūsdienās lielāku ārvalstu kapitāla piedāvājuma avotu pasaulē nodrošina transnacionālās kompānijas (TNK). TNK ir kompānijas, kurām ievērojama aktīvu daļa ir ĀTI. TNK raksturīga iezīme ir spēja akumulēt un virzīt kapitāla resursus visā pasaulē un organizēt ražošanu vairākās valstīs, tātad globālā mērogā [8]. Būtiska daļa no TNK kapitāla, kas tiek ieguldīta ārzemēs, ir nemateriālie aktīvi. Tie ietver modernas tehnoloģijas, vadības iemaņas, jaunus produkcijas dizaina paņēmienus, produkcijas kvalitātes paaugstināšanas sistēmas, preču zīmes utt. Ārvalstu kapitāla piesaistīšana bieži vien ir saistīta ar jaunām uzņēmumu darbinieku apmācības un kvalifikācijas paaugstināšanas iespējām, kas sekmē vietējā cilvēkkapitāla kvalitātes uzlabošanu.

Ņemot vērā iepriekšteikto, jāatzīmē, ka, analizējot ārvalstu investīciju ietekmi uz valsts tautsaimniecības attīstību, ļoti svarīgs ir jautājums, vai ārvalstu kapitāla pieplūde stimulē papildu iekšējās investīcijas (tas ir, vai tā sekmē jaunās iekšējo investīciju plūsmas, kuras nenotiktu bez tās), vai ārvalstu kapitāls izspiež vietējos uzņēmumus no tirgos un tādējādi ierobežo vietējo uzņēmumu investīciju iespējas.

Pilna izlase (58 valstis)

Apakšizlase (18 valstis)



1. att. Ārvalstu kapitāla ieplūdes ietekme uz iekšējām investīcijām (1978.–1995. gadā 58 attīstības valstīs, %) [7]

*The Influence of Different Types of Capital Inflows on Domestic Investment (1978–1995, 58 developing countries %)*

1999. gadā ASV ekonomistu B. P. Bosvorta (*Barry P. Bosworth*) un S. M. Kolinsas (*Susan M. Collins*) veiktais pētījums raksturo ārvalstu kapitāla pieplūdes ietekmi uz iekšējām investīcijām 58 jaunattīstības valstīs no 1978. līdz 1995. gadam.<sup>1</sup> Pētījuma autori izdala trīs ārvalstu kapitāla ieplūdes veidus, proti, ārvalstu tiešās investīcijas, portfeļinvestīcijas un citas investīcijas (pamatā banku aizņēmumi). Pētījuma rezultāti liecina, ka ārvalstu kapitāla ieplūde par vienu papildu dolāru noved pie kopējā

iekšējo investīciju apjoma pieauguma valsts ekonomikā aptuveni par 50 centiem (ārvalstu kapitāla ieplūdes un iekšējo investīciju apjomi ir izteikti procentos no IKP). Veiktās analīzes norāda arī uz būtiskām atšķirībām, kas pastāv starp dažādām ārvalstu kapitāla ieplūdes formām. Tā, piemēram, ĀTI ieplūde par vienu dolāru nodrošināja kopējo iekšējo investīciju apjoma pieaugumu par vienu dolāru, savukārt, starp portfeļinvestīcijām un iekšējām investīcijām gandrīz nekādas sakarības nav saskatāmas, arī ārvalstu aizņēmumu ietekme uz iekšējām investīcijām ir mazāka nekā ĀTI gadījumā. Līdzīgi rezultāti tika iegūti, analizējot gan pilnas izlases datus par 58 valstīm, gan arī analizējot apakšizlases datus par 18 jaunattīstības valstīm ar visaugstākajiem attīstības tempiem (sk. 1. attēlu).

Nemot vērā šo pētījumu rezultātus, jautājumu par ĀTI ietekmes novērtēšanu sakarā ar iekšējiem investīciju procesiem var uzskatīt par ļoti aktuālu. Mūsdienās investīcijas kā uzņēmumu kapitāla veidošanas process nosaka valsts ekonomikas attīstības gaitu. Tādējādi gadījumā, ja ĀTI izspiež iekšzemes uzņēmumu investīcijas un nenodrošina pietiekamu ieguldījumu kopējā iekšējā kapitāla veidošanas procesā, jāizvirza jautājums, – vai tiešām ārvalstu kapitāla ieplūde ir labvēlīga no valsts ekonomikas attīstības viedokļa un kas jādara, lai maksimizētu ekonomiskos ieguvumus no ārvalstu kapitāla piesaistīšanas? Līdz ar to autors par raksta pamatmērķi izvirza ĀTI ietekmes pakāpes novērtēšanu saistībā ar iekšējiem kapitāla veidošanas procesiem, balstoties uz datiem par investīciju procesu dinamiku Baltijas valstīs.

## 1. ĀTI ietekmes uz iekšējiem investīciju procesiem teorētiskie aspekti

Ārvalstu tiešās investīcijas ir neatņemama valsts ekonomikas kopējo investīciju apjoma sastāvdaļa. Tāpat kopējo investīciju apjomu ( $I$ ) vienkāršā formā var atspoguļot kā iekšējo investīciju, t. i., firmu ar iekšzemes rezidentu ieguldīto kapitālu investīciju ( $I_d$ ) un ārējo investīciju ( $I_f$ ) kopsummu:

$$I \equiv I_d + I_f \quad (1) [1]$$

Ārvalstu investīcijas  $I_f$  nosacīti var aplūkot kā funkciju no ĀTI apjoma.

Kā jau teikts, svarīgs jautājums ir ĀTI ietekmes pakāpes noteikšana uz iekšzemes firmu investīcijām ( $I_d$ ). Ja ĀTI ieplūde pavisam neietekmē iekšējās investīcijas, rezultāts jebkura apjoma ĀTI pieplūdamam valsts ekonomikā būs tāda paša apjoma kopējo investīciju pieaugums (vērojams neitrāls efekts). Gadījumā, ja ĀTI izspiež iekšējās investīcijas (vērojams izspiešanas efekts jeb t. s. CO (*crowding out*) efekts),  $I$  pieaugums būs mazāks nekā ĀTI pieaugums. Savukārt, gadījumā, ja ir vērojams stimulēšanas efekts (*crowding in* (CI) efekts),  $I$  pieaugums būs lielāks par ĀTI apjoma pieaugumu, jo šajā gadījumā ĀTI pieplūde sekmē arī iekšējo investīciju ( $I_d$ ) pieaugumu.

Jāatzīmē, ka efekts, ko rada ĀTI uz iekšējām investīcijām, un tā pakāpe dažādās valstīs, protams, atšķiras atkarībā no nacionālās investīciju politikas īpatnībām, no tā, kāda veida ĀTI ieplūst valsts ekonomikā, no vietējo uzņēmumu konkurētspējas līmeņa u. c. Tomēr ir iespējams formulēt vispārējos izspiešanas (CO) vai stimulēšanas (CI) efektu rašanās priekšnosacījumus.



Ārvalstu investīcijas, kuras saistītas ar tādu preču vai pakalpojumu ražošanu vai sniegšanu, kuri vietējā tirgū ir jaunums, parasti dod daudz labvēlīgāku efektu uz iekšējo firmu investīciju aktivitāti nekā ārvalstu investīcijas, kuras ietilpst tautsaimniecības nozarēs, kur jau darbojas vietējie ražotāji. Pirmajā gadījumā stimulēšanas efekts uz iekšējā kapitāla veidošanas dinamiku ir izskaidrojams ar to, ka vietējiem ražotājiem bieži vien nav pietiekamu zināšanu, tehnoloģiju un citu resursu jauna produkta ražošanas uzsākšanai, ko var nodrošināt ārvalstu investors. Līdz ar to ārvalstu kapitāls neizspiež vietējos uzņēmumus, bet, gluži otrādi, – var stimulēt to ienākšanu jaunajā, līdz šim neattīstītajā tautsaimniecības nozarē, t. i., rada jaunas iespējas iekšējām investīcijām.

Ja ĀTI ietilpst nozarē, kur jau ir izveidojusies vietējo uzņēmumu konkurences vide, ārvalstu investors pārņem investīciju iespējas, kuras bija pieejamas vietējiem uzņēmējiem pirms ārvalstu kapitāla ienākšanas nozarē. Šajā gadījumā ĀTI ieguldījuma apjoms kopējā kapitāla veidošanas procesā varētu būt mazāks par pašas ienākošās ĀTI plūsmas apjomu.

Tādējādi var secināt, ka ĀTI nozaru struktūra ir svarīgs faktors, kas nosaka ĀTI ietekmes pakāpi uz kopējo kapitāla veidošanas procesu tautsaimniecībā. Gadījumā, ja uzkrāto ĀTI nozaru struktūra būtiski atšķiras no iekšzemes uzņēmumu uzkrātā kapitāla nozaru struktūras un no IKP nozaru struktūras, ĀTI ieguldījums kopējā kapitāla veidošanas procesā būs daudz pozitīvāks nekā gadījumā, kad uzkrāto ĀTI sadalījums pa tautsaimniecības nozarēm lielākā vai mazākā mērā atbilst iekšzemes uzņēmumu uzkrāta kapitāla nozaru struktūrai. Citiem vārdiem sakot, ĀTI ietekme uz iekšējām investīcijām būs pozitīva, ja runa ir par investīcijām neattīstītajās tautsaimniecības nozarēs. It īpaši tas ir aktuāli attīstības un pārejas ekonomikas valstīs, kur bieži vien vietējo uzņēmumu ienākšanas iespējas jaunās neattīstītās tautsaimniecības nozarēs ir ierobežotas, it īpaši augstu tehnoloģiju nozarēs, kur finanšu un tehnoloģiskās prasības ražošanas uzsākšanai parasti ir ļoti augstas.

Savukārt, nozarēs, kur jau darbojas vairākas vietējās firmas, ĀTI bieži vien vienkārši aizvieto iekšējās investīcijas. Šeit var minēt argumentu par to, ka ĀTI ieplūde var stimulēt iekšējo investīciju apjomu palielināšanu, lai paaugstinātu vietējo firmu konkurētspēju. Tomēr, ņemot vērā TNK visai būtisko finanšu un tehnoloģisko pārsvaru pār vietējiem uzņēmumiem attīstības un pārējās ekonomikas valstīs, ārvalstu kapitāla ieplūde bieži vien vienkārši izspiež vietējos uzņēmumus no tirgus, nevis rada stimulu papildu investīcijām, lai paaugstinātu konkurētspēju.

Turklāt jāatzīmē, ka uzņēmumu apvienošanās un iegāde, ieplūstot ārvalstu kapitālam, var arī nepalielināt vietējā uzņēmuma kapitāla apjomu. Tas var būt saistīts ar to, ka dažos gadījumos ārvalstu investora iegādātais vietējais uzņēmums nozīmē tikai īpašnieka maiņu, t. i., šajā gadījumā ĀTI pēc būtības ir līdzīgas portfeļinvestīcijām, kad jauns uzņēmuma īpašnieks nenodrošina papildu investīcijas vietējā uzņēmuma darbības tālākai attīstībai.

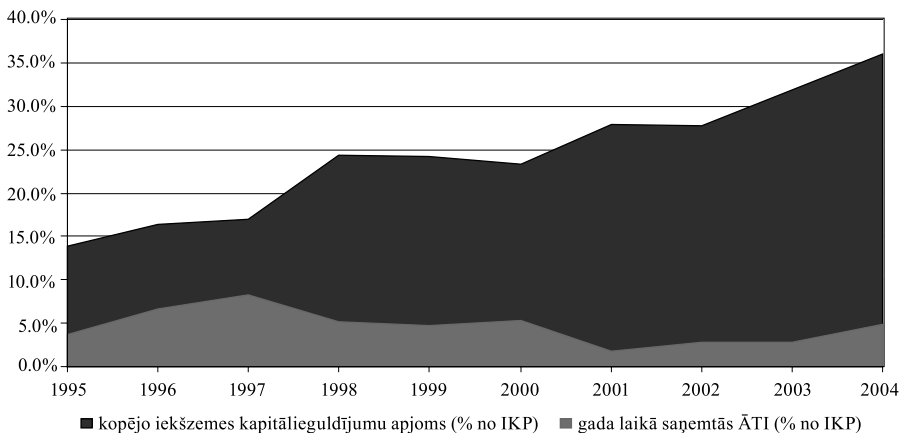
Galvenais secinājums, kas izriet no iepriekšveiktās īsās teorētiskās analīzes, ir tāds, ka pozitīva ĀTI ietekme uz kapitāla veidošanas procesiem valstī nav garantēta. ĀTI ietekmes pakāpes novērtēšana uz iekšējiem investīciju procesiem ir empīrisks jautājums, un, neapšaubāmi, efekts atkarībā no izvēlētās valsts būs dažāds. Lai novērtētu ĀTI efektu uz iekšējām investīcijām Baltijas valstīs, raksta trešajā nodaļā autors analizēs kopējo investīciju modeli.

## 2. Ārvalstu tiešo investīciju dinamikas raksturojums

2004. gada beigās uzkrāto ĀTI apjoms Latvijā bija 2318,3 milj. latu jeb 31,5% no IKP, un ienākošo ārvalstu tiešo investīciju apjoms pēdējo četru gadu laikā vidēji par 17% nosedza investīcijas pamatlīdzekļos [10, 64].

2004. gadā Latvijā ienākušo ārvalstu tiešo investīciju apjoms bija 350,2 milj. latu jeb 2 reizes vairāk nekā 2003. gadā. Pieaugumu nodrošināja galvenokārt reinvestētās peļņas būtisks palielinājums [10, 64].

2. attēlā ir atspoguļota investīciju procesu intensitātes dinamika Latvijā pēdējos gados. Intensitātes rādītāji ir aprēķināti kā investīciju apjoma attiecība pret IKP apjomu. Dati izteikti 2000. gada salīdzināmajās cenās.



■ kopējo iekšzemes kapitālieguldījumu apjoms (% no IKP) ■ gada laikā saņemtās ĀTI (% no IKP)

### 2. att. Investīciju procesu intensitāte Latvijā 1997.–2004. gadā (% no IKP)

#### *The Intensity of Gross Capital Formation and FDI in Latvia 1995–2004 (% of GDP)*

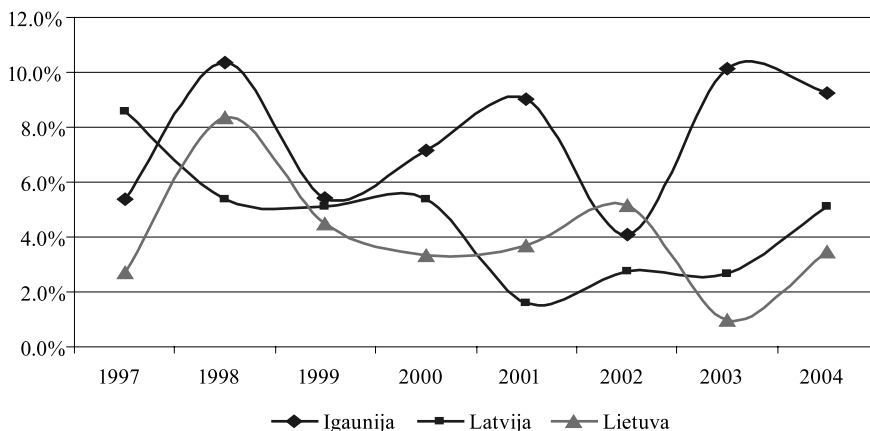
2. attēls rāda, ka visaugstākā ĀTI intensitāte Latvijā bija vērojama 1997. gadā, – tas bija saistīts ar masveidīgo privatizācijas procesu. Nākamo 4 gadu laikā vērojams ĀTI intensitātes kritums, un tikai pēdējo 3 gadu laikā vērojams mērens pieaugums, kas izskaidrojams ar Latvijas pievienošanos ES.

Būtisks ĀTI apjomu kritums 2001. gadā lielā mērā bija saistīts ar banku grupas „Hansabank Group” reorganizāciju, kuras rezultātā grupas Latvijas filiāle „Hansa Capital” tika pārdota vietējai Hansabankai. Darījuma apjoms bija aptuveni 100 milj. latu.

Var secināt, ka pēdējo 10 gadu laikā uz kopējo kapitālieguldījumu intensitātes pieauguma fona ĀTI intensitāte Latvijā ir salīdzinoši zema un tikai pēdējos 4 gados tai ir raksturīga pieauguma tendence.

Statistikas dati liecina, ka līdz 2004. gada beigām ārvalstu uzņēmēji tiešo investīciju veidā Latvijā bija ieguldījuši Ls 1002 uz vienu iedzīvotāju jeb 1948 ASV dolārus; tas ir viens no zemākajiem rādītājiem ES [10, 64].

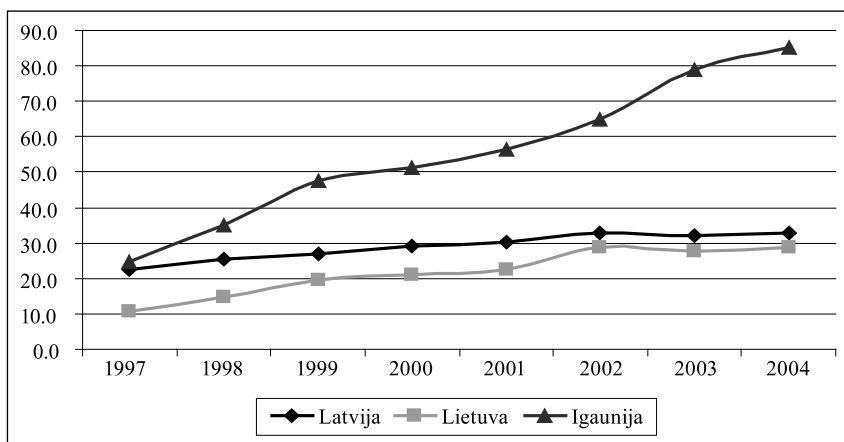
3. attēlā ir atspoguļota ĀTI intensitātes dinamika Baltijas valstīs.



3. att. Gada laikā saņemto ĀTI apjomu dinamika Baltijas valstīs 1997.–2004. gadā (% no IKP)

*FDI Received per Year in the Baltic States, 1997–2004 (% of GDP)*

Kā redzams no 3. att., pēdējos gados visaugstākie rādītāji ir vērojami Igaunijā, savukārt Latvijā un Lietuvā saņemamo ĀTI apjomi ir salīdzinoši zemāki. Uzkrāto ĀTI apjomu dinamika (sk. 4. att.) arī uzskatāmi norāda uz būtiskām atšķirībām ĀTI piesaistes ziņā starp Igauniju un pārējām divām Baltijas valstīm – uzkrāto ĀTI īpatsvars IKP Igaunijas tautsaimniecībā ir gandrīz 3 reizes lielāks nekā Latvijā un Lietuvā.



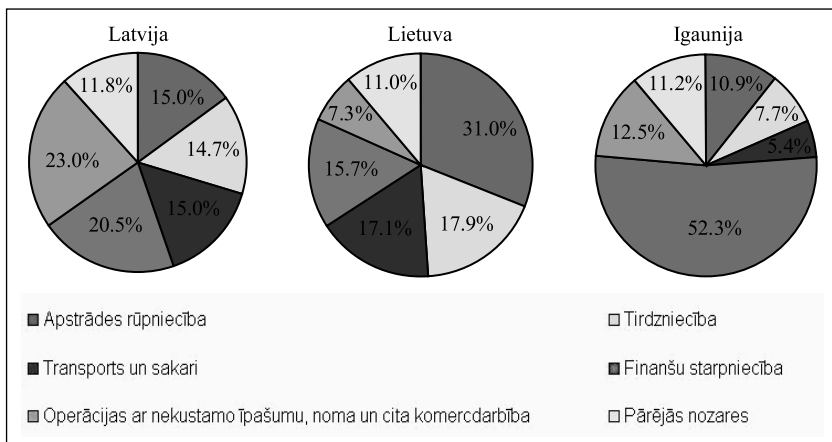
4. att. Uzkrāto ĀTI īpatsvars IKP Baltijas valstīs, 1997.–2004. (% no IKP)

*FDI Stock in the Baltic States, 1997–2004 (% of GDP)*

Kā jau raksta 1. nodaļā atzīmēts, lai raksturotu ĀTI ietekmi uz iekšējām investīcijām valstī, uzmanība jāpievērš uzkrāto ĀTI nozaru struktūrai.

5. attēls atspoguļo uzkrāto ĀTI nozaru struktūru Baltijas valstīs. Kā redzams, visās trīs valstīs 60–70% no uzkrātām ĀTI koncentrējas pakalpojumu sektorā. Svarīgi atzīmēt, ka ražošanas sektoram vislielākais īpatsvars ĀTI nozaru struktūrā ir Lietuvā (apstrādes rūpniecība – virs 30%), kā arī jānorāda uz ļoti lielu finanšu

starpniecības sektora īpatsvaru uzkrāto ĀTI apjomā Igaunijā. Kopumā jāatzīmē, ka uzkrāto ĀTI nozaru struktūra Baltijas valstīs neatšķiras būtiski no IKP un kopējo kapitālieguldījumu nozaru struktūras.



5. att. Uzkrāto ĀTI nozaru struktūra Baltijas valstīs 2004. gadā (%)  
Sectoral Structure of FDI Stock in the Baltic States, 2004 (%)

5. attēlā ir redzams, ka uzkrāto ĀTI nozaru struktūrā dominē pakalpojumu sektors, kura īpatsvars kopējā uzkrāto ĀTI apjomā ir 79%. Pēc tā var secināt, ka uzkrāto ĀTI nozaru struktūra būtiski neatšķiras no kopējo investīciju nozaru struktūras.

Lai novērtētu ĀTI efektu uz iekšējām investīcijām Baltijas valstīs, pievērsīsimies kopējā investīciju modeļa analīzei.

### 3. Kopējo investīciju nodeļa ekonometriskās analīzes rezultāti

Kopējo investīciju modelis, kurš tika izmantots, lai novērtētu ĀTI ietekmi uz kapitāla veidošanas procesiem Baltijas valstu ekonomikā, izveidots atbilstoši Čīles ekonomistu Agosina un Maijera piedāvātai metodikai [1]. Sākotnējais investīciju vienādojums ĀTI efekta novērtēšanai izskatās šādi:

$$I_t = \alpha + \beta_1 F_t + \beta_2 F_{t-1} + \beta_3 F_{t-2} + \beta_4 F_{t-3} + \beta_5 F_{t-4} + \beta_6 I_{t-1} + \beta_7 I_{t-2} + \beta_8 I_{t-3} + \beta_9 I_{t-4} + \beta_{10} G_{t-1} + \beta_{11} G_{t-2} + \beta_{12} G_{t-3} + \beta_{13} G_{t-4} + \varepsilon_t, \quad (2)$$

$I$  – kopējo investīciju un IKP attiecība,  $F$  – ĀTI un IKP attiecība,  $G$  – IKP pieauguma temps,  $\alpha$  – konstants lielums, kas raksturo fiksēto valsts efektu,  $\varepsilon$  – kļūda.

Investīciju 2. vienādojums atspoguļo kopējās investīcijas kā iekšējo investīciju un ĀTI kopsummu un balstās uz 1. vienādojuma koncepcijas.

Svarīgi atzīmēt, ka resursi, piemēram, ĀTI, šķērsojot valsts robežas, bieži vien netiek uzreiz izmantoti reālo investīciju finansēšanai. Tātad starp ĀTI saņemšanu un reālajām investīcijām pastāv laika nobīde, līdz ar to investīciju 1. un 2. vienādojumā izmantoti mainīgie ar laika nobīdi.

IKP pieauguma temps  $G$  tika izmantots kā mainīgais, kurš izskaidro vietējo uzņēmumu vēlamu uzkrātā kapitāla līmeni. Turklāt jāatzīmē, ka 2. vienādojums

ir kopējo investīciju modeļa versija ar adaptīvajām gaidām par IKP pieauguma tempiem<sup>2</sup>.

Iepriekš aprakstītais investīciju vienādojums tika novērtēts, izmantojot mazāko kvadrātu metodi (*Least Squares* – LS). Ekonometriskā analīze tika veikta, balstoties uz ceturkšņu datiem par makroekonomisko rādītāju dinamiku no 1995. līdz 2004. gadam. Tika iegūti 3 investīciju modeļi, kuri raksturo ĀTI ietekmi uz iekšējām investīcijām Latvijā, Igaunijā un Lietuvā.

Kopējo investīciju modeļa novērtēšanai Latvijas apstākļos tika izmantoti dati no Latvijas Bankas un LR Centrālās statistikas pārvaldes. Visi dati izteikti 2000. gada salīdzināmajās cenās. Dati par ĀTI dinamiku tika deflēti, izmantojot datus par patēriņa cenu indeksa dinamiku.

Pēc 2. vienādojuma ekonometriskās novērtēšanas un visu statistiski nenozīmīgu mainīgo izņemšanas kopējo investīciju modeļa vienādojums Latvijā ir šāds:

$$I_t^{LV} = \alpha + \beta_1 F_t + \beta_2 F_{t-1} + \beta_3 I_{t-3} + \beta_4 I_{t-4} + \beta_5 G_{t-3} + \beta_6 G_{t-4} + dummy + \varepsilon_t \quad (3)$$

Kā jau iepriekš tika atzīmēts, 2001. gadā Latvijā noticis krass saņemto ĀTI kritums. Lai novērstu šāda šoka ietekmi, minētās „Hansabank group” darījuma apjoms (aptuveni 100 milj. latu apmērā) netika ņemts vērā datos par ĀTI dinamiku, kuri tika izmantoti kopējo investīciju modeļa novērtēšanai. Turklāt, lai novērstu ES paplašināšanas procesa šoka ietekmi uz investīciju dinamiku Latvijā, 2004. gada pirmajā un otrajā ceturksnī investīciju modelī tika iekļauts mākslīgais mainīgais (*dummy*).

Regresijas vienādojuma 3. ekonometriskās novērtēšanas rezultāti atspoguļoti 1. tabulā (sk. pielikumu).

Kā redzams no 1. tabulas datiem, Latvijas investīciju modelī (3) ietverto mainīgo variācija izskaidro 88% no atkarīgā mainīgā (*I*) variācijas, un visi mainīgie ir statistiski nozīmīgi vismaz 10% līmenī.

Kopējo investīciju modeļa novērtēšanai Lietuvā un Igaunijā tika izmantoti dati no EUROSTAT interneta datu bāzes. Visi dati izteikti 1995. gada salīdzināmajās cenās. Dati par ĀTI dinamiku tika deflēti, izmantojot datus par harmonizēta patēriņa cenu indeksa dinamiku attiecīgajās valstīs.

Pēc sākotnējā investīciju vienādojuma (2) ekonometriskās novērtēšanas, balstoties uz Lietuvas datiem, un pēc visu statistiski nenozīmīgu mainīgo izņemšanas kopējo investīciju modelis Lietuvā ir šāds:

$$I_{i,t}^{LT} = \alpha_i + \beta_1 F_{i,t} + \beta_2 F_{i,t-1} + \beta_3 F_{i,t-2} + \beta_4 I_{i,t-1} + \beta_5 I_{i,t-2} + \beta_6 I_{i,t-3} + \beta_7 G_{i,t-2} + \beta_8 G_{i,t-3} + \beta_9 G_{i,t-4} + dummies + \varepsilon_{i,t} \quad (4)$$

Kā redzams no 4. vienādojuma, Lietuvas investīciju modelī tika iekļauti mākslīgie mainīgie, lai novērstu ES paplašināšanas procesa un citu šoku ietekmi uz investīciju dinamiku Lietuvā.

Regresijas vienādojuma 4. ekonometriskās novērtēšanas rezultāti atspoguļoti 2. tabulā (sk. pielikumu).

Kā redzams no 2. tabulas datiem, Lietuvas investīciju modelī (4) ietverto mainīgo variācija izskaidro 90% no atkarīgā mainīgā (*I*) variācijas, un visi mainīgie ir statistiski nozīmīgi vismaz 10% līmenī.

Igaunijas investīciju modelis, balstoties uz vienādojuma 2. ekonometriskās novērtēšanas rezultātiem, ir šāds:

$$I_{i,t}^{EE} = \alpha_i + \beta_1 F_{i,t-1} + \beta_2 F_{i,t-3} + \beta_3 I_{i,t-1} + \beta_4 G_{i,t-1} + \text{dummies} + \varepsilon_{i,t} \quad (5)$$

Igaunijas investīciju modelī (5) arī tika iekļauti mākslīgie mainīgie, lai novērstu ES paplašināšanas procesa un citu šoku ietekmi uz investīciju dinamiku Igaunijā.

Regresijas vienādojuma 5. ekonometriskās novērtēšanas rezultāti atspoguļoti 3. tabulā (sk. pielikumu).

Kā redzams no 3. tabulas datiem, Igaunijas investīciju modelī (5) ietverto mainīgo variācija izskaidro 87% no atkarīgā mainīgā ( $I$ ) variācijas, un visi mainīgie ir statistiski nozīmīgi vismaz 5% līmenī.

Kritērijs, kurš dod iespēju formulēt galējo secinājumu par izspiešanas/stimulēšanas (CO/CI) efekta esamību, ir speciāla koeficienta  $\hat{\beta}_{LT}$  vērtība:

$$\hat{\beta}_{LT} = \frac{\sum_{j=1}^f \hat{\beta}_j}{1 - \sum_{j=c}^n \hat{\beta}_j}, \quad (6)$$

kur  $n$  – investīciju modelī iekļauto mainīgo skaits, kuri raksturo ĀTI ( $F$ ) un kopējo investīciju ( $I$ ) dinamiku;

$f$  – ĀTI ( $F$ ) dinamiku raksturojošo mainīgo skaits investīciju modelī;

$c$  – pirmajā modelī iekļautā mainīgā numurs, kurš raksturo kopējo investīciju ( $I$ ) dinamiku.

Koeficienta  $\hat{\beta}_{LT}$  vērtību var interpretēt šādi:

1. Tā kā ar Valda testa (*Wald test*) palīdzību nav iespējams noraidīt nulles hipotēzi par to,  $\hat{\beta}_{LT} = 1$ , tas nozīmē, ka ilgtermiņa periodā ĀTI pieplūde par 1 naudas vienību (precīzāk sakot, par vienu IKP procentpunktu) dod tieši 1 papildu naudas vienību pie kopējā investīciju apjoma valsts ekonomikā (precīzāk sakot, investīciju apjoma pieaugumu, kurš vienāds ar vienu IKP procentpunktu).
2. Ja nulles hipotēze  $\hat{\beta}_{LT} = 1$  tiek noraidīta un  $\hat{\beta}_{LT} > 1$ , rodas ilgtermiņa stimulēšanas (CI) efekta apliecinājums. Tas nozīmē, ka ilgtermiņa periodā ĀTI pieplūde par 1 naudas vienību dod kopējā investīciju apjoma pieaugumu, kurš ir lielāks par 1 naudas vienību.
3. Ja nulles hipotēze  $\hat{\beta}_{LT} = 1$  tiek noraidīta un  $\hat{\beta}_{LT} < 1$ , rodas ilgtermiņa izspiešanas (CO) efekta apliecinājums. Tas nozīmē, ka ilgtermiņa periodā ĀTI pieplūde par 1 naudas vienību dod kopējā investīciju apjoma pieaugumu, kurš ir mazāks par 1 naudas vienību. Citiem vārdiem sakot, ĀTI izspiež iekšējās investīcijas.

$\hat{\beta}_{LT}$  koeficienta Valda testa rezultāti darbā aprakstītiem investīciju modelim atspoguļoti 4. tabulā (sk. pielikumu).

Nulles hipotēzes pārbaudes rezultāti liecina, ka visos trīs gadījumos  $\hat{\beta}_{LT}$  koeficienta vērtība būtiski atšķiras no pirmā. 4. tabulas dati rāda, ka  $\hat{\beta}_{LT}$  koeficienta

vērtība visos trīs modeļos ir negatīva, tas ir apliecinājums ilgtermiņa izspiešanas (CO) efektam, ko radījušas ĀTI saistībā ar iekšējām investīcijām visās trīs Baltijas valstīs.

Spriežot pēc  $\hat{\beta}_{LT}$  koeficienta absolūtas vērtības, visbūtiskākais ilgtermiņa izspiešanas efekts ir vērojams Latvijā.

## Secinājumi

Ņemot vērā rakstā minētos ekonometrisko pētījumu rezultātus, var formulēt divus galvenos iemeslus, kuri nosaka uz iekšējām investīcijām ĀTI radītā izspiešanas efekta esamību Latvijā un pārējās Baltijas valstīs.

Pirmkārt, kā redzams no rakstā minētajiem statistiskajiem datiem, pēdējo 10 gadu laikā ĀTI intensitāte Latvijā, kā arī Lietuvā, ir samērā zema. Šīs valstis saņem nelielus ĀTI apjomus, kas, likumsakarīgi, nevar nodrošināt kādu būtisku stimulēšanas efektu.

Otrkārt, kā izspiešanas efekta iemeslu var izvirzīt ĀTI sadalījuma īpatnības. Lielākā daļa no ĀTI Baltijas valstīs tiek uzkrāta pakalpojumu sektorā, un uzkrāto ĀTI nozaru struktūra būtiski neatšķiras no kopējo investīciju nozaru struktūras. Tātad ĀTI – pilnīgi likumsakarīgi – ieplūst tajās pakalpojumu nozarēs, kuras pēdējos gados attīstās visdinamiskāk. Dažas no šīm nozarēm Latvijā ir monopolizētas vai tajās trūkst konkurences (telekomunikācijas, gāzes apgāde, degvielas tirdzniecība u. c.), citās nozarēs, kuras ir ārvalstu investoru interesēs, pagājušā gadsimta 90. gados vēsturiski bija izveidojusies pietiekami cieša konkurence no uzņēmumiem ar vietējo kapitālu (banku, apdrošināšanas sektors, operācijas ar nekustamo īpašumu, tirdzniecība u. c. pakalpojumu sfēras). Un bieži vien ārvalstu kapitāls, ieplūstot vietējā tirgū, vienkārši izspiež, izkonkurē vai absorbē tos vietējus uzņēmumus, kuri nav pietiekami konkurētspējīgi. It īpaši tas kļūst aktuāli, Baltijas valstīm iestājoties ES.

ĀTI ieplūde Latvijā salīdzinoši reti kļūst par stimulu vietējo uzņēmumu papildu investīcijām, lai paaugstinātu savu konkurētspēju. Ārvalstu investoru interese par Latvijas ekonomikas salīdzinoši neattīstīto ražošanas sektoru nav pietiekama. ĀTI apjomu pieauguma tempi apstrādes rūpniecībā pēdējos gados ir salīdzinoši augsti, taču tas pirmām kārtām izskaidrojams ar zemo starta bāzi, turklāt arī šodien tiek realizēts ļoti maz inovatīvo, augstu tehnoloģiju projektu, kuri vērsti, lai ražotu produkciju ar augstu pievienoto vērtību. Taču tieši reālajā sektorā ĀTI ieplūde var kļūt par noteicošo izaugsmes katalizatoru un radīt būtisko stimulēšanas efektu uz vietējo uzņēmumu investīcijām.

Galvenais secinājums: ĀTI pozitīvo ietekmi uz kapitāla veidošanas procesiem Baltijas valstīs nevar uzskatīt par aksiomu. ĀTI ieguldījuma maksimizācija kopējā kapitāla veidošanas procesā galvenokārt ir politisks jautājums. Līdz ar to nacionālās investīciju politikas galvenais uzdevums – jaunu stimulu meklēšana ĀTI piesaistei valsts ekonomikā ražošanas sektorā.

## LITERATŪRA

1. Agosin, M. R., Mayer, R. Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd in Domestic Investment? *United Nations (UN) Conference on Trade and Development (UNCTAD)*, 2000. Available: [http://www.unctad.org/en/docs/dp\\_146.en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/dp_146.en.pdf)

2. Buckley, A. *International Investment: Value Creation and Appraisal, a Real Options Approach*. First edition. Copenhagen : Handshojskolens Forlag, 1998.
3. Bosworth, B. P., Collins, S. M. *Capital Flows to Developing Economies: Implications for Saving and Investment*. Brookings Papers on Economic Activity: 1. Brookings Institution, 1999, p. 143–69.
4. Desai, M. A., Foley, C. F., Hines, Jr. J. R. *Foreign Direct Investment and Domestic Economic Activity*. November 2004. Available: [www.ncaer.org/Upload/Event/28/MDesai.pdf](http://www.ncaer.org/Upload/Event/28/MDesai.pdf)
5. Ethier, W. J. *Modern International Economics*. Second edition. New York : WW Norton and Company, 1995.
6. Hecht, Y., Razin, A., Shinar, N. G. *Interactions between Capital Inflows and Domestic Investment: Israel and Developing Countries*. Available: [www.bankisrael.gov.il/deptdata/mehkar/iser/04/iser\\_1.pdf](http://www.bankisrael.gov.il/deptdata/mehkar/iser/04/iser_1.pdf)
7. Loungani, P., Razin, A. How Beneficial is Foreign Direct Investment for Developing Countries? *Finance and Development. A Quarterly Magazine of the International Monetary Fund*. June 2001, Vol. 38, No. 2. Available: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/06/loungani.htm>
8. Schaffer, R. *International Business Law and Its Environment*. Third edition. Minneapolis : West Publishing company, 1996
9. Soberston, B. and Reed, G. *International Economics*. Third edition. London : Macmillan, 1994.
10. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, 2005. g. jūn.

## PIELIKUMS

1. tabula

### Latvijas investīciju modeļa ekonometriskās novērtēšanas rezultāti *Estimates of the Total Investment Model for Latvia*

Izlase: 1996:2 2004:4				
Novērojumu skaits: 35				
Mainīgais Variable	Koeficients Coefficient	Standartklūda Std. Error	t-statistika t-Statistic	Varbūtība Prob.
$\alpha$	-2,413	0,487	-4,954	0,000
$F$	-0,315	0,178	-1,771	0,088
$F_{t-1}$	-0,492	0,168	-2,927	0,007
$I_{t-3}$	0,183	0,107	1,708	0,099
$I_{t-4}$	0,425	0,123	3,458	0,002
$G_{t-3}$	1,302	0,346	3,762	0,001
$G_{t-4}$	1,225	0,347	3,526	0,002
Koriģētais determinācijas koeficients Adjusted R-squared	0,876			
Regresijas standartklūda S. E. of regression	0,022			
Durbina–Vatsona statistika Durbin–Watson stat	1,902			



2. tabula

**Lietuvos investīciju modeļa ekonometriskās novērtēšanas rezultāti**  
**Estimates of the Total Investment Model for Lithuania**

Izlase: 1996:2 2004:4				
Novērojumu skaits: 35				
Mainīgais Variable	Koeficients Coefficient	Standartklūda Std. Error	t-statistika t-Statistic	Varbūtība Prob.
$\alpha$	-1,634	0,315	-5,182	0,000
$F$	0,122	0,063	1,945	0,065
$F_{t-1}$	-0,163	0,064	-2,534	0,019
$F_{t-2}$	-0,176	0,068	-2,579	0,017
$I_{t-1}$	0,262	0,111	2,367	0,027
$I_{t-2}$	0,282	0,091	3,119	0,005
$I_{t-3}$	0,264	0,085	3,104	0,005
$G_{t-2}$	0,461	0,141	3,275	0,004
$G_{t-3}$	0,504	0,152	3,318	0,003
$G_{t-4}$	0,726	0,150	4,835	0,000
Koriģētais determinācijas koeficients Adjusted R-squared	0,895			
Regresijas standartklūda S.E. of regression	0,016			
Durbina-Vatsona statistika Durbin-Watson stat	1,818			

3. tabula

**Igaunijas investīciju modeļa ekonometriskās novērtēšanas rezultāti**  
**Estimates of the Total Investment Model for Estonia**

Izlase: 1996:2 2004:4				
Novērojumu skaits: 35				
Mainīgais Variable	Koeficients Coefficient	Standartklūda Std. Error	t-statistika t-Statistic	Varbūtība Prob.
$\alpha$	-0,567	0,195	-2,908	0,007
$F_{t-1}$	-0,279	0,075	-3,734	0,001
$F_{t-3}$	0,208	0,076	2,751	0,010
$I_{t-1}$	0,794	0,065	12,279	0,000
$G_{t-1}$	0,627	0,193	3,246	0,003
Koriģētais determinācijas koeficients Adjusted R-squared	0,873			
Regresijas standartklūda S.E. of regression	0,015			
Durbina-Vatsona statistika Durbin-Watson stat	2,217			

**Valda testa rezultāti  $\hat{\beta}_{LT}$  koeficientam**  
**Wald Test Results for  $\hat{\beta}_{LT}$  Coefficient**

	Latvija	Lietuva	Igaunija
Koeficienta $\hat{\beta}_{LT}$ vērtība	-2,051	-1,131	-0,342
Regresijas standartklūda	0,501	0,790	0,502
F-statistikas varbūtība	0,000	0,013	0,012

## Summary

The primary aim of the paper is to estimate the extent of foreign direct investment (FDI) influence on domestic capital formation processes in the Baltic States. The author analyses the theoretical issues of FDI effect on capital formation process in the host economy. The main conditions for crowding in or crowding out effects of FDI on domestic investment are specified. Also the peculiarities of FDI dynamics and sectoral structure of FDI stock in the Baltic States are analyzed. The results of econometric analysis of the total investment model presented in this paper show the evidence of crowding out long-term effect of FDI on investment in all three Baltic States.

**Key words:** foreign direct investment, crowding in/out effect, econometric analysis of the total investment model.

## FOOTNOTES

<sup>1</sup> Izlasē tika iekļautas gandrīz visas Latīņamerikas un Āzijas valstis, kā arī daudzas Āfrikas valstis.

<sup>2</sup> IKP pieauguma gaidāmais temps ir  $G_t^e = \eta_1 G_{t-1} + \eta_2 G_{t-2} + \eta_3 G_{t-3} + \eta_4 G_{t-4}$ .

# Конкуренция и роль инноваций в новой экономике

## Competition and the Role of Innovation in the New Economy

### Konkurence un inovāciju loma jaunas ekonomikas apstākļos

Мария Володина

Latvijas Universitāte, Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga LV-1050  
e-pasts: volodina@lanet.lv

За последние десятилетия в развитии экономики произошли значительные изменения, позволяющие сделать вывод о ее вступлении в *новую экономику*, существенно отличающуюся от прежней. Наиболее важными отличительными характеристиками новой экономики являются: инновации – появление новых продуктов и новых производственных процессов, постоянно увеличивающиеся средства на исследования и разработки, существенный рост сетевых видов деятельности, обеспечение стандартизации и сочетаемости продуктов и оборудования, возрастающая роль кооперации предприятий (в отличие от сговора между ними) и глобализация – усиление взаимозависимости стран мира.

В качестве одного из основных источников экономического роста и обеспечения наиболее выгодных конкурентных позиций на внутреннем и внешнем рынках выступают инновации, обуславливающие определенные изменения в теории и практике конкуренции и требующие их пристального изучения. В статье рассматриваются некоторые особенности теории конкуренции, обусловленные тенденциями новой экономики, в частности, условия равновесия инфрамаржинальных, маргинальных и экстремаржинальных фирм в долгосрочном периоде, особенности ценообразования на продукцию инновационных фирм.

**Ключевые слова:** новая экономика, инновации, исследования и разработки, совершенная и чистая конкуренция, инфрамаржинальные, маргинальные и экстремаржинальные фирмы.

## Совершенная и чистая конкуренция

Поведение фирмы, выбор ею объемов производства зависит от типа рынка, на котором она функционирует. Наиболее важным фактором, обуславливающим общие условия функционирования того или иного рынка, является степень развития на ней конкурентных отношений.

По степени развития конкуренции в экономической теории выделяются:

- рынок совершенной конкуренции,
- рынок несовершенной конкуренции, подразделяющийся на *монополию*, *олигополию* и *монопольстическую конкуренцию*.

**Совершенная конкуренция** представляет собой теоретическую модель идеального рынка, основанного на следующих главных условиях: однородность (гомогенность) продукции, многочисленность субъектов рынка и незначительность их размеров, отсутствие барьеров при входе на рынок или выходе из него, совершенная информация. При этом предполагается, что фирмы, функционирующие на рынке совершенной конкуренции, идентичны.

Несмотря на свою абстрактность, теория совершенной конкуренции позволяет изучить многие стороны поведения фирмы, в частности, принципы выбора оптимального объема производства, максимизирующего прибыль или минимизирующего убытки.

Однако для целей практического бизнеса следует отказаться от условия полной идентичности фирм. Поэтому в экономической литературе выделяется разновидность совершенной конкуренции – модель **чистой конкуренции**. Основным вклад в теорию чистой конкуренции внес лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон.

Между моделями совершенной конкуренции и чистой конкуренции много общего. На рынке чистой конкуренции, так же как и на рынке совершенной конкуренции, действует много небольших фирм, выпускающих однородную продукцию. Фирмы свободно входят на рынок и выходят из него, располагают полной информацией и, так же как фирмы в условиях совершенной конкуренции, чистые конкуренты являются ценополучателями, и спрос на их продукцию совершенно эластичен.

Однако при чистой конкуренции, как и в реальной действительности, фирмы неодинаковы, они имеют разный уровень издержек производства, что обусловлено неодинаковым качеством используемых ресурсов и разной эффективностью их использования. Одни фирмы имеют лучшее местоположение, другие – новейшую технику и технологию, третьи – высококвалифицированную рабочую силу, четвертые – высокие предпринимательские способности руководителя.

Кроме того, не всем фирмам в одинаковой степени доступны высококачественные ресурсы. Все это обуславливает разный уровень издержек производства товаров. Сопоставление уровня издержек с рыночными ценами позволяет разделить все фирмы на три группы: *инфрамаржинальные*, *маржинальные* и *экстремаржинальные*. [7, с. 24]

На рисунке 1 представлены три фирмы, функционировавшие на рынке чистой конкуренции при цене  $P_0$ , существовавшей в долгосрочном периоде. Фирмы **A** и **B** при цене  $P_0$  получали экономические прибыли. Фирмы, работающие с экономической прибылью, называются *инфрамаржинальными*. Фирма **C** при цене  $P_0$  работала с нормальной прибылью. Фирма, работающая с нормальной прибылью, называется *маржинальной*, т.е., предельной. Смысл предельности состоит в том, что при снижении цены с  $P_0$  до уровня  $P_1$ , фирма **C** в долгосрочном периоде вынуждена будет покинуть отрасль, так как ее издержки будут выше цены  $P_1$ , и она понесет убытки.

Таким образом, маржинальной называется фирма, имеющая уровень издержек, при котором в условиях сложившихся цен можно долгосрочно оставаться на рынке, получая нормальную прибыль. После снижения цены

до уровня  $P_1$ , маржинальной станет фирма В. Любая фирма с более высоким уровнем издержек вынуждена будет покинуть отрасль. В нашем примере это фирма С при уровне цены  $P_1$ . Фирма, издержки которой выше уровня цены, сложившейся на рынке, называется *экстрамаржинальной*.

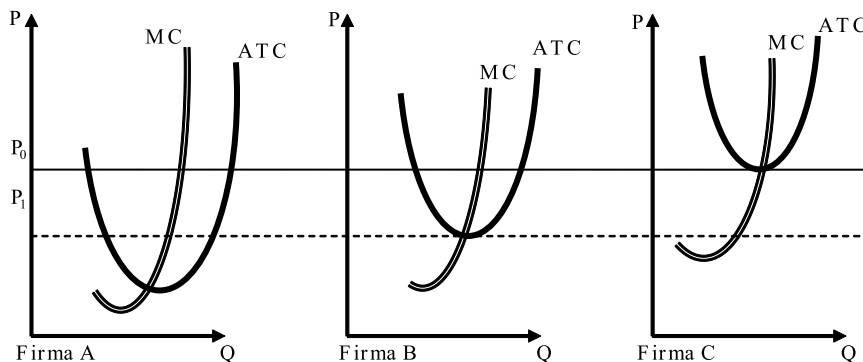


Рис. 1. **Инфрамаржинальные, маржинальные и экстрамаржинальные фирмы**  
*Inframarginal, marginal and extramarginal firms*

Модель чистой конкуренции показывает, что при единой рыночной цене одни фирмы, выпускающие одинаковые товары, могут получать экономические прибыли, другие – работать с нормальной прибылью, а третьи – нести убытки. При этом, если издержки фирмы растут до экстрамаржинального уровня, она в долгосрочном периоде вынуждена покинуть отрасль.

Предположим, что различия в издержках рассматриваемых фирм обусловлены инновациями, в ходе которых совершенствуется технология производства. Например, когда на рынке была цена  $P_0$ , фирма С использовала стандартную технологию, фирма В – модернизированную, а фирма А – принципиально новую.

Так как кривая предложения отрасли есть сумма кривых предложения отдельных фирм, то постепенное распространение на фирмах более совершенных технологий, позволяющих снизить издержки, приведет к сдвигу отраслевой кривой предложения вниз. В результате увеличения отраслевого предложения равновесная цена снизится, т.е., снижение цены с  $P_0$  до  $P_1$  является закономерным результатом инновационного процесса. Фирмы, не осуществляющие инноваций, в перспективе превратятся в экстрамаржинальные. Так, фирма В при цене  $P_1$ , являясь маржинальной фирмой, работает на пределе. Если фирма А в ходе инновационного процесса улучшает свою технологию, а фирма В не последует ее примеру, то новое снижение цены превратит фирму В в экстрамаржинальную фирму. При этом необходимость инноваций обусловлена и тем, что при снижении издержек и соответственно цен фирмы в модели чистой конкуренции в отличие от совершенной конкуренции могут получать экономические прибыли и в долгосрочном периоде (фирма А).

В модели совершенной конкуренции долгосрочное равновесие устанавливается при условии равенства цены средним общим издержкам ( $P = ATC$ ), т.е., все фирмы в долгосрочном периоде работают с нормальной прибылью и являются маржинальными.

В модели чистой конкуренции, так как доступ к ресурсам повышенной производительности ограничен, на рынке останутся и маргинальные и некоторые инфрамаргинальные фирмы, которые даже в долгосрочном периоде будут получать экономические прибыли. Так, фирма А, получающая экономическую прибыль при цене  $P_1$ , может остаться равновесной и в долгосрочной перспективе. В условиях совершенной конкуренции, когда все фирмы одинаковы, этого бы не произошло, т. к., получение экономических прибылей привлекло бы в отрасль новые фирмы, в результате чего предложение отрасли продолжало бы расти, а равновесная цена снижаться до уровня минимальных средних издержек фирмы А, сводя ее экономическую прибыль к нулю.

В модели чистой конкуренции, как было отмечено выше, фирмы неодинаковы в плане доступности ресурсов повышенной производительности. Так, фирма А, осуществляющая инновации, в ходе которых она может производить продукцию с издержками ниже уровня  $P_1$ , может запатентовать свою технологию и стать ее исключительным собственником. Для других фирм минимальный уровень издержек будет равен  $P_1$  или выше  $P_1$ , т. е., новым фирмам не будет смысла входить в отрасль, так как, не имея доступа к новым технологиям, они не будут получать экономические прибыли. Без притока в отрасль новых фирм отраслевое предложение не будет увеличиваться, и цена не будет снижаться, она будет равной  $P_1$ , в результате чего фирма А будет получать экономическую прибыль в долгосрочном периоде.

Принципиальное отличие между моделями совершенной и чистой конкуренции состоит в том, что при совершенной конкуренции все фирмы в долгосрочном периоде являются маргинальными, получающими нулевые экономические прибыли, т. е., работающие с нормальной прибылью.

В условиях чистой конкуренции долгосрочное равновесие устанавливается также тогда, когда фирмы теряют стимул для вхождения в отрасль или к тому, чтобы ее покинуть. Однако происходит это не потому, что при сложившемся уровне цен в данной отрасли вообще не образуются экономические прибыли (как было показано выше, инфрамаргинальные фирмы ее получают), а потому, что новые фирмы не имеют доступа к ресурсам высокой производительности и не способны снизить свои издержки до уровня, обеспечивающего получение экономической прибыли.

Таким образом, чем ниже издержки фирмы в сравнении с ее конкурентами, тем выше ее эффективность и тем большую экономическую прибыль она получит даже в долгосрочном периоде при условии сохранения своего преимущества в технологических или других решениях. Это является стимулом в борьбе за снижение издержек не только маргинальными и экстрамаргинальными фирмами, но и инфрамаргинальными, поскольку, чем выше экономическая прибыль, тем сильнее конкурентные позиции фирм на рынке.

Стремление к получению экономических прибылей – мощный стимул для расширения инновационных процессов, увеличения средств на научно-технические разработки и развитие, что особенно актуально в условиях новой экономики.

Однако прибыли, связанные с инновациями, уязвимы в долгосрочном периоде. По мере распространения инноваций, инновационные фирмы

постепенно теряют свои первоначальные преимущества, усиливается давление конкуренции, в ответ на увеличение предложения цены товаров снижаются, и фирмы утрачивают возможность получать экономические прибыли. Поэтому, если фирма ориентирована на получение прибыли от инновационной деятельности, она должна быть способна к смене старых инноваций, прибыль от которых падает, и осуществлению новых в расширенном масштабе.

## Концепции предпринимательства и экономической прибыли

Исследование природы предпринимательства и теоретическое обоснование существования экономической прибыли особенно усилились во второй половине XX века в связи с переходом к инновационной (новой) экономике. Именно в этот период в экономической науке произошел определенный поворот в анализе экономических явлений. В центр внимания выдвигается сфера производства, а не сфера потребления, как ранее.

Рассмотрим наиболее распространенные концепции предпринимательства и прибыли.

**Монопольная прибыль**, возникающая в условиях несовершенной конкуренции, есть результат монопольного положения производителей или потребителей вследствие дифференциации продукта, пространственной сегментации рынков или естественной монополии. Теоретически была обоснована Э. Чемберлином [12] и Дж. Робинсон [11].

**Концепция неопределенности** Ф. Найта, трактующего прибыль как доход за обладание способностью ориентироваться в неопределенной экономической ситуации. Необходимым признаком предпринимательства, по Ф. Найту, является готовность человека заниматься такими видами деятельности, при которых получение предпринимательской прибыли неопределенно [4].

Новый подход к теории предпринимательства имеет место в современной австрийской школе, продолжающей традиции Л. Мизеса и Ф. фон Хайека. Если Ф. Найт исследовал предпринимательство в рамках статического анализа, то неоавстрийская школа отказалась от равновесного подхода как единственного метода анализа экономических явлений. Результатом этого явилось использование понятия *естественного рыночного процесса* вместо понятия *равновесного состояния*.

Рыночная экономика рассматривается здесь в качестве системы, основанной на *стихийном порядке*, который реализуется как непрерывно идущий процесс, для которого свойственны неопределенность и неполнота информации, а, следовательно, и неравновесность. Центральной фигурой в этом процессе выступает предприниматель, а роль координирующего механизма выполняет конкуренция.

Наиболее ярким представителем австрийской школы является И. Кирцнер, сделавший акцент на анализе свойств неравновесных состояний экономики, возникающих в результате несовпадения спроса и предложения во времени и пространстве. И. Кирцнер рассматривает предпринимателя как восстановителя равновесия. Предприниматель, по его мнению, обладает повышенной *чуткостью* к возможностям извлечения прибыли, заранее предугадывает различные рыночные равновесные состояния.

Наиболее наглядным примером *чуткости* у И. Кирцнера является **арбитраж**, когда предприниматель открывает для себя возможность купить что-то по низкой цене, а затем продать по более высокой, пользуясь несовершенством рыночной информации. И. Кирцнер выделяет **два** вида арбитражных сделок:

1. Чуткость к ошибкам в рыночных отношениях, предшествующих времени совершения арбитражных сделок и вызывающих несоответствие во времени и пространстве между спросом и предложением. Предприниматель выступает здесь как *корректор* ценовых пропорций в рамках определенного времени и действует на основе известных, поддающихся оценке возможностей.
2. Чуткость предпринимателя, направленная на реализацию возможностей получения прибыли в будущем, т. е., связанная с созданием новых потребностей [9, с. 36].

За десять лет до Ф. Найта принципиально новый взгляд на природу прибыли предложил Й. Шумпетер. В *Теории экономического развития* он показал связь предпринимательства с динамической неопределенностью. Деятельность предпринимателя у Й. Шумпетера лежит в основе процесса динамического развития, носящего циклический характер. Под **динамическим процессом развития** Й. Шумпетер понимает переход экономики от одного равновесного состояния к другому [13, с. 36]. Поэтому в отличие от неоавстрийской школы, которая рассматривала предпринимателя как восстановителя равновесия, Й. Шумпетер рассматривает предпринимателя-инноватора как *разрушительную силу*, направленную на нарушение равновесного состояния.

В экономике, при которой отсутствует научно-технический прогресс, нет неопределенности будущего, а, следовательно, нет и экономической прибыли. Научно-технический прогресс, подрывающий стационарное состояние экономики, **технологические инновации**, которые Й. Шумпетер определил как процесс, в ходе которого появляются новые технологии, новые продукты, новые источники сырья и новые формы организации производства. При этом Й. Шумпетер отделил изобретательскую деятельность от инновационной. Изобретательская деятельность связана с созданием нечто нового, а инновационная деятельность – это внедрение новшеств в производство.

В качестве исходного состояния экономики Й. Шумпетер рассматривает равновесие. Внедрение инноваций приводит к нарушению равновесия, носящего *созидательный* характер, старые продукты, технологии, формы организации заменяются новыми. Циклическое развитие экономики происходит благодаря инновациям. При этом главным побудительным мотивом инноваций выступает экономическая прибыль.

Й. Шумпетер определяет прибыль как доход новаторов, вознаграждение за нововведения, исчезающие по мере распространения инноваций и выравнивания издержек производства [13, с. 53].

Таким образом, предприниматель у Ф. Найта несет бремя неопределенности. А прибыль – это доход за обладание способностью ориентироваться в неопределенной экономической ситуации, это доход лиц, принимающих на себя риск, связанный с предпринимательской деятельностью. У И. Кирцнера предприниматель осуществляет арбитражные сделки, в ходе которых получает прибыль. У Й. Шумпетера предприниматель это инноватор, а прибыль – доход инноватора, вознаграждение за инновационную деятельность.



## Инновации и прибыль предприятий

Необходимость инноваций в новой экономике обусловлена возрастающей конкуренцией между предприятиями. Предприятия, конкурирующие между собой по показателям качества и новизны продуктов, эффективности производственных процессов, достигают этих целей через увеличение инвестиций в исследования и разработки.

В новой экономике предприятия тратят все больше средств на инновации и осуществление все большего числа инновационных видов деятельности. Новые изобретения становятся довольно быстро доступными конкурентам. Кроме того, усиление конкуренции гарантирует быстрее использование этих инноваций на практике. Фирмы, добивающиеся максимальной прибыли, будут инвестировать средства в исследования и разработки до тех пор, пока ожидаемая маржинальная выручка (MR) не сравняется с маргинальными издержками (MC).

Проиллюстрируем данное положение, воспользовавшись моделью **ломаной кривой спроса**, которая объясняет, почему цены на олигополистических рынках относительно стабильны. Если фирма полагает, что ее конкуренты последуют любым снижениям цены, но откажутся это делать, если фирма выбирает вариант повышения цены, то кривая спроса становится ломаной, а цена – негибкой, т. е., цена будет корректироваться реже, чем в условиях совершенной конкуренции или чистой монополии. Фирма, придерживающаяся данной точки зрения, будет устанавливать цены на отраслевом уровне и будет придерживаться данного правила до тех пор, пока конкурентная ситуация не изменится.

Аналогичная ситуация имеет место и в инновационном процессе. Предположим, что в отрасли действуют несколько фирм приблизительно одного размера. Фирма А видит, что ее конкуренты в отрасли тратят на исследования и разработки примерно 2 млн. Ls в год. Поэтому А не решится выделить на эти цели меньше средств, так как ее продукция окажется не конкурентоспособной. С другой стороны, фирма А не станет повышать расходы на исследования и разработки, так как конкуренты последуют ее примеру.

Данная ситуация отражена на рисунке 2.

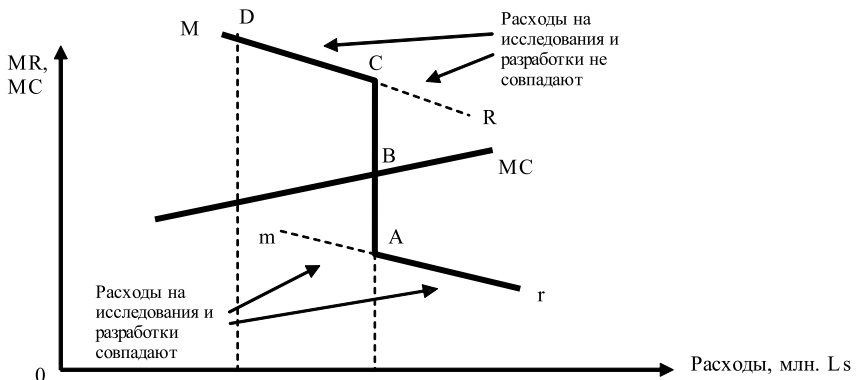


Рис. 2. Конкуренция и расходы на исследования и разработки, млн. Ls  
*Competition and expenditure on research and development*

Кривая предельных издержек **MC** представлена в виде прямой линии. Две кривые предельной выручки **MR** и **mr** отражают два возможных варианта в зависимости от поведения конкурентов. Если фирма **A** увеличивает свои расходы на исследования и разработки и конкуренты следуют ее примеру, то любые улучшения продукции **A** скорее всего столкнутся с появлением на рынке аналогичных продуктов конкурентов.

Поэтому **MR**, полученная на основе более высоких расходов фирмы **A** на исследования и разработки, будет достаточно низкой (кривая **mAr**), поскольку конкуренты последуют примеру фирмы **A** и также увеличат расходы на инновации. В результате – выручка фирмы **A** существенно не увеличится.

С другой стороны, если конкуренты не повысят расходы на исследования и разработки, то качество продукции **A** существенно улучшится, и ее предельная выручка в результате расходов на инновации будет относительно высокой – кривая **MCR**.

Теперь предположим, что фирма **A** столкнется со сложной реакцией своих конкурентов: они последуют примеру **A** при увеличении расходов на инновации, но не сделают этого, если она сократит их. Результатом является **Z** – образная кривая **MCAr**, имеющая вертикальный разрыв между точками **A** и **C** при уровне инвестиций в исследования и разработки, равном 2 млн. *Ls*. Если каждая фирма тратит на инновации 2 млн. *Ls*, а фирма **A** снижает эти расходы до 1,5 млн. *Ls* в год, то конкуренты ее примеру не последуют. В результате уменьшения расходов на инновации качество продукции фирмы **A** ухудшится, ее выручка уменьшится, и она переместится по кривой **MCR** к точке **D**. Однако если фирма **A** решит повысить расходы на исследования и разработки более 2 млн. *Ls*, она существенно не выиграет в поступлениях от реализации и переместится вдоль по более низкой кривой **mAr**, так как конкуренты последуют ее примеру и тоже из-за боязни усиления конкуренции увеличат расходы на инновации.

Далее следует отметить, что все фирмы в отрасли будут инвестировать в инновации примерно одинаковые суммы, даже если кривая **MC** сдвинется вверх или вниз незначительно относительно точки **B**, и так будет продолжаться до тех пор, пока одна из них не добьется выдающихся результатов в исследованиях, которые позволят ей предложить на рынке существенно улучшенный новый продукт. После этого передовая фирма увеличит свои расходы в улучшенный продукт даже если другие фирмы в отрасли последуют ее примеру и тоже увеличат инвестиции на инновации. Поэтому кривая **MR** для передовой фирмы сместится вправо до положения **MR = MC**, т.е., на величину, превышающую 2 млн. *Ls*. Смещение вправо кривой предельной выручки из положения  $M_1, V_1, R_1$  в положение  $M_2, V_2, R_2$  показано на рисунке 3.

Другие фирмы в отрасли будут вынуждены также увеличить расходы на инновации до 2,5 млн. *Ls*. Таким образом, теперь отраслевой нормой будет не 2 млн. *Ls*, а 2,5 млн. *Ls* инвестиций в год. И ни одна фирма в этом случае не решится вернуться к прежнему уровню инвестиций, опасаясь, что конкуренты не последуют ее примеру, и она проиграет в конкурентной борьбе из-за ухудшения качества своей продукции или увеличения затрат на ее производство.

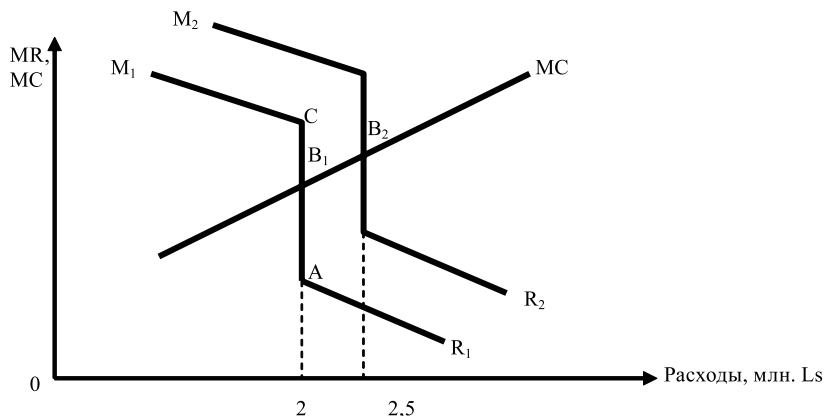


Рис. 3. Конкуренция и расходы на исследования и разработки после инновационного прорыва одной из фирм  
*Competition and expenditure on research and development after innovative break one of the firm*

Точкой равновесия  $MR = MC$  теперь будет  $B_2$  при расходах на инновации в 2,5 млн. Ls. Механизм, лежащий в основе описанного процесса – асимметричность ожиданий фирм в отношении своих конкурентов. Конкуренция заставляет участников отрасли выделять на инвестиции в исследования и разработки примерно одинаковые суммы. Уровень инвестиций остается примерно одинаковым до тех пор, пока одна из фирм не осуществит прорыв в исследованиях, увеличив на это свои расходы. После этого все остальные фирмы следуют ее примеру. Такое положение дел описывается термином **храповик**. Это устройство, позволяющее какой-то экономической переменной, например, расходам на инновации увеличиваться, но не позволяющее этой переменной существенно снижаться [1, с. 310].

Такой механизм обычно сохраняет расходы на инновации стабильными, время от времени они могут увеличиваться, но не будут опускаться ниже прежнего уровня. Поэтому можно предположить, что расходы на инновации будут увеличиваться и храповик, приводимый в действие конкурентными рынками, не допустит возвращение фирм на более низкий уровень инвестирования в исследования и разработки.

Еще одна из отличительных характеристик новой экономики следует непосредственно из вышеизложенного – это **ценообразование** произведенной продукции. Инновационная деятельность требует больших затрат. В некоторых структурах бизнеса в развитых странах на исследования и разработки приходится до 40% общих издержек фирмы. Если фирма, осуществляющая инновационную деятельность, стремится остаться в бизнесе, производимые ею товары должны иметь такую цену, чтобы она могла покрывать свои расходы.

Это требует подхода к ценообразованию, существенно отличающегося от условий совершенной конкуренции. Огромные средства, которые конкуренция заставляет вкладывать в исследования и разработки, и низкие предельные издержки производства потребительских товаров, созданных в результате

инноваций, означают, что, если фирма установит цену, равную предельным издержкам, как это происходит в условиях совершенной конкуренции, ее выручка не сможет покрывать издержки. Цены на продукцию фирм, осуществляющих инновации, не могут следовать формуле  $P = MC$ . Чтобы покрыть инновационные расходы, фирмы должны устанавливать цены выше предельных издержек, т. е.,  $P > MC$ .

Таким образом, инновационная деятельность, которая является особенно актуальной в условиях новой экономики, вносит определенные коррективы в традиционную теорию конкуренции. *Во-первых*, как следует из вышеизложенного, условием долгосрочного равновесия фирм является не равенство цены минимальному уровню средних издержек ( $P = ATC$ ), т. е., работа с нормальной прибылью, а для ряда фирм (инфрамаржинальных) превышение цены над средними издержками ( $P > ATC$ ) и получение экономической прибыли и в долгосрочном периоде. *Во-вторых*, усиление инновационных процессов в условиях новой экономики и соответственно увеличение расходов на их осуществление обуславливает новые принципы ценообразования. В условиях чистой конкуренции таким принципом становится не равенство цены предельным издержкам ( $P = MC$ ), а более высокий уровень цены по сравнению с предельными издержками ( $P > MC$ ).

## Выводы

1. Одним из основных источников экономического роста в условиях новой экономики выступают инновации.
2. Разные возможности фирм в осуществлении инновационных процессов обуславливают разный уровень издержек на производство товаров, в результате чего все фирмы можно подразделить на 3 группы: инфрамаржинальные, работающие с экономической прибылью, маржинальные, работающие с нормальной прибылью, и экстрамаржинальные или убыточные фирмы.
3. Инновации в экономике стимулируются усилением конкуренции и необходимостью обеспечения конкурентных преимуществ по качеству товаров и издержкам на их производство. Фирмы стремятся достичь этих целей через инвестиции в исследования и разработки.
4. Фирмы, максимизирующие прибыль, инвестируют средства в исследования и разработки до тех пор, пока ожидаемая предельная выручка от них не сравняется с предельными издержками ( $MR = MC$ ).
5. Конкуренция стимулирует фирмы устанавливать их расходы на исследования и разработки на уровне, равном расходам конкурентов.
6. Инфрамаржинальные фирмы, расходы которых на инновации превышают расходы конкурентов, в долгосрочном периоде могут получать экономические прибыли.
7. Увеличение расходов на инновации обуславливает необходимость новых подходов к ценообразованию. Цена не равна предельным издержкам, как в условиях совершенной конкуренции ( $P = MC$ ), а должна превышать предельные издержки ( $P > MC$ ).

## ЛИТЕРАТУРА

1. Baumol, W., Blinder, A. *Economics. Principles and policy*. 9th edition. Thomson South-Western, 2004, p. 285–312.
2. *Developing Skills For the New Economy*. October 17–19, 2002. Conference Venue. Available: [http://www.umanitoba.ca/unevoc/2002\\_conference/text/index.shtml](http://www.umanitoba.ca/unevoc/2002_conference/text/index.shtml) [retrieved on 2004-03-12]
3. Dimza, V. *Inovācijas pasaulē, Eiropā, Latvijā*. Rīga : LZA EI, 2003. 206 lpp.
4. Knight, F. *Risk. Uncertainty and Profit*. London, 1993. 195 p.
5. Kolodko, G. W. *The New Economy and the Old Problems*. 2002. 10 p.
6. *Latvijas nacionālā inovāciju programma*.  
Pieejams: <http://www.Lem.gov.Lv/Lv/news/Inform/nacinovac.stin> [skatīts 2003-11-17]
7. *Микроэкономика: практический подход*: [Managerial Economics]. Под редакцией А. Г. Грязновой и А. Ю. Юдашева. Москва : КНОРУС, 2005, с. 213–220.
8. Neiders, L., Eglīte, S. Jaunas ekonomikas būtība un Latvijas tautsaimniecības attīstība jaunas ekonomikas apstākļos. No: *Latvijas ekonomikas pārstrukturizācijas problēmas jaunas ekonomikas apstākļos*. Monogrāfija. Red. R. Škapars, E. Šumilo. Rīga : LU Akadēmiskais apgāds, 2005, 11.–26. lpp.
9. *Предпринимательство в конце XX века*. Москва : Наука, 1992. 352 с.
10. Rifkins, Dž. *Jaunās ekonomikas laikmets*. R. : Jumava, 2004. 279 lpp.
11. Робинсон, Дж. *Экономическая теория несовершенной конкуренции*. Перевод с английского. Москва : Прогресс, 1986. Гл. 2, 7, с. 64–87, 140–154.
12. Чемберли, Э. Х. *Теория монополистической конкуренции*. Москва : Экономика, 1996. Гл. IV–V, с. 93–162.
13. Shumpete, A. J. *Theory of Economy Growth*. Harvard University press, 1949. 255 p.
14. *Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību*. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija. Rīga, 2005. gada decembris, 109.–110. lpp.

## Competition and the role of innovation in the new economy

### Summary

During the past decades, substantial changes can be seen in the development of the economy, and this makes it possible to draw a conclusion that in new conditions the economy is substantially different from the previous one. The most characteristic distinctions of the new economy are as follow: innovations – creation of new commodities and new production processes, continuous increase in expenses for research and development, substantial growth in the number of network activity types, assurance of products and equipment standardization and coordination, increase in enterprises cooperation (rather than covert agreement between them), and globalization, or growth of the world countries' mutual dependence.

One of the most important sources for growth in the economy and assurance of the most advantageous competitive positions in both domestic and international markets is innovations, which determine certain changes in both theory and practice of competition, as well as serious studies thereof. In this paper, some peculiarities of the competition theory are considered, which determine trends in the conditions of the new economy, namely, the terms and conditions for long-term equilibrium

of enterprises, and peculiarities of pricing for products of innovative companies. In the paper, also peculiarities of *pure* competition are reflected in contradistinction to *perfect* one, as well as the terms and conditions for long-term equilibrium of infra-marginal, marginal and extra-marginal companies.

The use of the broken demand curve-based model in the analysis of the innovation process makes it possible to track the dynamics of investments in research and development, this being a pre-condition of any innovations.

**Key words:** new economy, innovation, research and development, perfect and pure competition, infra marginal, marginal and extra marginal firms.

## Konkurence un inovāciju loma jaunas ekonomikas apstākļos

### Kopsavilkums

Pēdējos gadu desmitos ekonomikas attīstībā vērojamas izmaiņas, kas ļauj secināt, ka jaunais apstākļos ekonomika būtiski atšķiras no iepriekšējās. Jaunās ekonomikas raksturīgākās atšķirības ir: inovācijas – jaunu preču un jaunu ražošanas procesu izveide, izdevumu pastāvīga palielināšanās pētniecībai un attīstība, būtisks tīkla darbības veidu pieaugums, produktu un iekārtu standartizācijas un sasaistes nodrošināšana, uzņēmumu kooperācijas (atšķirībā no slepenas vienošanās to vidū) pieaugums un globalizācija, pasaules valstu savstarpējās atkarības palielināšanās.

Viens no svarīgākajiem ekonomikas izaugsmes un visizdevīgāko konkurences pozīciju nodrošināšanas avotiem iekšzemes un starptautiskajos tirgos ir inovācijas, kas nosaka zināmas izmaiņas konkurences teorijā un praksē, kā arī to nopietnu izpēti. Rakstā tiek izskatītas atsevišķas konkurences teorijas īpatnības, kas nosaka jaunās ekonomikas tendences, proti – uzņēmumu līdzsvara nosacījumi ilgstošā periodā, inovāciju firmu produkcijas cenu veidošanās īpatnības. Rakstā atspoguļotas arī tīrās konkurences īpatnības atšķirībā no pilnīgās konkurences, inframarginālo, marginālo un ekstramarginālo firmu ilgstoša līdzsvara nosacījumi.

Lauzta pieprasījuma liknes modeļa izmantošana inovāciju procesa analīzē dod iespēju izsekot pētniecības un attīstības investīciju dinamikai, kas ir obligāts inovāciju nosacījums.

**Atslēgvārdi:** jaunā ekonomika, inovācijas, pētniecība un attīstība, pilnīgā un tīrā konkurence, inframarginālās, marginālās un ekstramarginālās firmas.

## Pašvaldību finanšu stabilizācijas iespējas Latvijā Possibilities for Stabilisation of Municipal Finance in Latvia

Ērika Žubule

Rēzeknes Augstskola  
Atbrīvošanas 90, Rēzekne, LV-4600  
E-pasts: erika@ru.lv

Zinātniskā darba mērķis: aktualizējot vietējo finanšu lomu valsts sociāli ekonomiskās politikas īstenošanā, noskaidrot faktorus, kuri veicinājuši šobrīd Latvijā izveidojušos problēmu pašvaldību efektīvas darbības nodrošināšanā. Veiksmīgu pašvaldību darbību Latvijā ierobežo nepietiekamie finanšu resursi, tāpēc aktuāli ir meklēt iespējamās pašvaldību finanšu stabilizācijas risinājumus. Darbā izmantotas likumdošanas aktu un zinātniskās literatūras pēfīšanas kvalitatīvās metodes, kā arī statistikas datu analīzes kvantitatīvās metodes.

**Atslēgvārdi:** valsts finanšu sistēma, pašvaldību finanses, finanšu nepieciešamība, vērtētie ieņēmumi, finanšu resursu izlīdzināšana, mērķdotācija, dotācija.

Lai valsts varētu veikt savas politiskās, ekonomiskās un sociālās funkcijas, tās rīcībā nepieciešami finanšu resursi, tāpēc vienmēr aktuāls ir valsts finanšu jēdziens. Valsts finanses raksturo tās ekonomiskās attiecības, kuras rodas reālā naudas apgrozības procesā un ir saistītas ar centralizēto finanšu resursu fondu veidošanos, pārdali un izmantošanu [11, 22].

Šo savdabīgo attiecību mijiedarbība veido valsts finanšu sistēmu, kurā ietilpst valsts budžets, vietējās jeb teritoriālās finanses, speciālie fondi un valsts uzņēmumu finanses. Galvenā nozīme šajā sistēmā ir valsts budžetam, jo tas ir valsts sektora finansēšanas centralizētais avots, kas nodrošina gan valsts ekonomiskās attīstības programmu īstenošanu, gan no budžeta finansējamo iestāžu un uzņēmumu funkcionēšanu, gan citu sabiedrībai svarīgu jautājumu risināšanu visas valsts teritorijā.

Līdz ar demokrātijas principu nostiprināšanos valsts pārvaldē par svarīgu valsts finanšu sistēmas sastāvdaļu tiek uzskatītas arī vietējās jeb teritoriālās vai pašvaldību finanses. Ar to starpniecību tiek nodrošināta valsts administratīvo teritoriju ekonomiskā un sociālā attīstība, tāpēc ekonomiskajā literatūrā tām tiek pievērsta aizvien lielāka uzmanība. Dominējošais viedoklis ir tāds, ka sekmīgu valsts makroekonomisko attīstību veicina pietiekami plaša ekonomisko un sociālo procesu reģionalizācija, šo procesu regulēšanas funkcijas nododot vietējās valsts pārvaldes orgānu kompetencē. Līdz ar to nostiprinās un paplašinās vietējo finanšu loma valsts sociāli ekonomiskās politikas īstenošanā, jo:

- 1) vietējās varas kompetencē nodoto sociālo un ekonomisko funkciju finansēšanas avoti novirzās uz vietējiem budžetiem, un tādas sfēras kā veselības aizsardzība, izglītība, komunālie pakalpojumi, vides aizsardzība tiek finansētas no reģionālajiem budžetiem;

- 2) ar vietējo budžetu starpniecību veic valstu teritoriālās attīstības līmeņu izlīdzināšanu gan ekonomiskajā, gan sociālajā jomā.

Tā kā valsts finanses nodrošina politisko, ekonomisko un sociālo mērķu īstenošanu valstī, svarīga nozīme ir to optimālai organizācijai, kas vistiešāk atspoguļojas valstī izveidotajā budžetu sistēmā. Tā ir visu līmeņu budžetu mijiedarbība, kas pamatojas uz noteiktajām ekonomiskajām attiecībām un juridiskajām normām. Rietumvalstu ekonomiskajā literatūrā to apzīmē ar terminu „fiskālais federalisms”, un to attiecina uz finanšu attiecībām, kuras veidojas starp dažādiem valsts pārvaldes līmeņiem vai savstarpēji vienā līmenī [9, 27].

Šo attiecību kvalitāti novērtē pēc tā, cik efektīvi darbotiespējīgi ir vietējās varas pārvaldes orgāni, kuru galvenais uzdevums ir rūpēties par savas teritorijas iedzīvotāju labklājību un nodrošināt tos ar dažādiem nepieciešamajiem pakalpojumiem, tādat, īstenojot visu iepriekšminēto, galvenais ieguvējs ir cilvēks. Pašvaldības un cilvēka attiecību mijiedarbību var raksturot ar šādu citātu: *„Cilvēks mūsdienų sabiedrībā ir cieši saistīts ar vietējām pašvaldībām. Parasti cilvēks piedzimis pašvaldības finansētajā slimnīcā, apmeklē pašvaldības pirmskolas bērnu iestādes, iegūst sākotnējo un vidējo izglītību pašvaldības skolās, izmanto pašvaldības uzturētos ceļus un ielas, ūdensvadus, kanalizāciju un atkritumu savākšanas sistēmu, apmeklē pašvaldības bibliotēkas, parkus, sporta un atpūtas objektus. Municipālā jeb pašvaldības policija rūpējas par sabiedrisko kārtību un sargā vietējos iedzīvotājus. Pašvaldība nodrošina vietējiem iedzīvotājiem primāro medicīnisko aprūpi, sniedz sociālo palīdzību vecajiem ļaudīm un trūcīgajiem, palīdz dzīvokļu jautājumu risināšanā. Un, beidzot, parasti cilvēks nomirst pašvaldības slimnīcā un viņu apglabā kapos, kurus uztur pašvaldība. **Jebkura cilvēka ikdienas dzīvi ietekmē pašvaldību lēmumi un darbība**”* [6, 243].

Tāpēc svarīgi izprast tos aspektus, kuri saistīti ar pašvaldības darba organizāciju, galveno uzmanību pievēršot tās rīcībā esošajiem finanšu resursiem. Problēma, kā pašvaldībām efektīvi darboties, pašlaik Latvijā ir ļoti aktuāla, taču pašvaldību veiksmīgu darbību ierobežo nepietiekamie finanšu resursi. Šādas situācijas izveidošanos ietekmējusi virkne dažādu faktoru.

20. gs. 90. gadu sākumā, bijušajām komandekonomikas valstīm uzsākot pāreju uz tirgus ekonomiku, Latvija bija viena no pirmajām Austrumeiropas valstīm, kura īstenoja būtisku finanšu decentralizāciju savā budžetu sistēmā, ar likumu „Par budžetu tiesībām Latvijas Republikā” piešķirot ekonomisko patstāvību visiem vietējiem budžetiem. Bet dzīve parādīja, ka tādai patstāvībai nebija gatava ne pati valdība, ne pašvaldības.

1994. gadā pieņemtais likums „Par pašvaldībām” noteica obligātās funkcijas, kas veicamas pašvaldībām Latvijā, kā primārās uzsverot rūpes par iedzīvotāju izglītību, kultūru, komunālo pakalpojumu organizēšanu, sociālās palīdzības un veselības aprūpes pieejamības nodrošināšanu. Tomēr Latvijas pašvaldībām – publiska sektora institūcijām – šo funkciju veikšanu joprojām jānodrošina ierobežotu finanšu resursu apstākļos. Pastāvošā nodokļu sadale Latvijā, kas noteikta likumā „Par pašvaldību budžetiem” (1995), nenodrošina pašvaldības ar pietiekamiem finanšu resursiem un līdz ar to arī nedod pašvaldībām zināmu rīcības brīvību.

Pašvaldību finanšu sistēmas pamatā ir pašvaldības budžets, kura mērķis ir noteikt un pamatot līdzekļu apjomus, kas nepieciešami pašvaldībām ar likumu noteikto funkciju, uzdevumu un brīvprātīgo iniciatīvu izpildei [2].



Tiek apgalvots, ka praksē jebkuras pašvaldības budžeta galvenais uzdevums ir sadalīt pieejamos finanšu līdzekļus konkrētajā saimnieciskajā gadā pašvaldību funkciju un uzdevumu izpildei atbilstoši pašvaldības noteiktajām prioritātēm [7, 213].

Saskaņā ar likumu „Par pašvaldību budžetiem” Latvijā pašvaldību, tas ir, pilsētu, pagastu un novadu, budžetu ieņēmumus veido:

- atskaitījumi no valsts nodokļiem un nodevām;
- vietējās nodevas;
- valsts budžeta dotācijas un mērķdotācijas;
- maksājumi no pašvaldību izlīdzināšanas fonda;
- maksājumi par pakalpojumiem;
- atskaitījumi no pašvaldību uzņēmumu peļņas;
- ienākumi no pašvaldību īpašuma iznomāšanas vai pārdošanas;
- citi ar likumu noteiktie ieņēmumi.

Tātad Latvijā nav neviena nodokļa, kurš būtu noteikts kā pašvaldības nodoklis. Arī likumā „Par nodokļiem un nodevām” ir pateikts, ka nodokļu un nodevu sistēmu Latvijā veido valsts nodokļi, valsts nodevas un pašvaldību nodevas.

Galvenie valsts nodokļi, kas tiek ieskaitīti pašvaldību budžetu ieņēmumos, ir iedzīvotāju ienākuma nodoklis un nekustamā īpašuma nodoklis. Pašvaldību budžetu ieņēmumos tiek novirzīti arī atskaitījumi no izložu un azartspēļu nodokļa, no dabas resursu nodokļa un akcīzes nodokļa naftas produktiem. Jāpiezīmē, ka divi pēdējie veido speciālā budžeta ieņēmumus, kuru īpatsvars pašvaldību kopējos ieņēmumos ir vidēji 7%, un šie naudas līdzekļi izlietojami tikai konkrētiem mērķiem. Tātad šobrīd Latvijā pašvaldību budžeti joprojām tiek iedalīti pamatbudžetā un speciālajā budžetā, kaut gan, jau veidojot valsts budžetu 2004. gadam, valdība pieņēma lēmumu iekļaut visus speciālos budžetus, izņemot Sociālās apdrošināšanas fondu, pamatbudžetā, jo speciālie budžeti nebija pakļauti tik detalizētai grāmatvedības uzskaitē kā pamatbudžeta līdzekļi un to izlietojums bija mazāk „caurspīdīgs”. Pašvaldību budžetiem tiek saglabāta iepriekšnoteiktā kārtība, un to līdzekļi tiek plānoti un uzskaitīti gan pamatbudžetā, gan arī speciālajā budžetā. Autore uzskata, ka tādā veidā netiek ievērots vienotības princips valsts budžeta veidošanā. Tā kā speciālā budžeta īpatsvars pašvaldībās nav liels, būtu lietderīgi tos iekļaut vienotā pašvaldības budžetā. Pašvaldībām tas nodrošinātu daudz elastīgāku finanšu resursu izmantošanu.

Iedzīvotāju ienākuma nodokļa atskaitījumu īpatsvars pašvaldību budžetu ieņēmumos atkarīgs no ekonomiskās aktivitātes pašvaldībā un arī reģionā. Ekonomiski aktīvo pašvaldību budžetos tie veido 50–60% no kopējiem ieņēmumiem. Vidēji Latvijā šī nodokļa atskaitījumi veido lielāko nodokļu ieņēmumu daļu pašvaldību budžetos, tas ir, 84% no nodokļu ieņēmumiem, bet kopējos pašvaldību ieņēmumos to īpatsvars ir tikai 47% (2005. gada plāns) [13].

Nodokļa maksātājus, ar nodokli apliekamos objektus, nodokļu aprēķināšanas un iekasēšanas kārtību nosaka likums „Par iedzīvotāju ienākuma nodokli” (1993). Līdz 2005. gadam nodokļa atskaitījuma daļa pašvaldībām bija 71,6%. Palielinot ar iedzīvotāju ienākuma nodokli neapliekamo minimumu, kas samazinātu pašvaldību budžetu ieņēmumus, 2005. gadā tā tika noteikta 73%, bet 2006. gadā – 75% no to iedzīvotāju ienākuma nodokļa maksājumiem, kuri dzīvo konkrētajā pašvaldībā, tas

ir, deklarējuši to kā savu dzīves vietu. Šeit iezīmējas tāda pašvaldību problēma, ka daudzi iedzīvotāji strādā ārpus deklarētās pašvaldības un līdz ar to izmanto citas pašvaldības infrastruktūras pakalpojumus. Lai šādas pašvaldības varētu kvalitatīvāk uzturēt infrastruktūras objektus, to budžetos būtu nepieciešams novirzīt kādu daļu no strādājošo ienākumiem.

Visi iedzīvotāju ienākuma nodokļa maksājumi tiek ieskaitīti Valsts Kases kontā, kura arī nodrošina doto finanšu līdzekļu pārdali un attiecīgo atskaitījumu summu ieskaitīšanu pašvaldību budžetu kontos, kas pašlaik notiek četras reizes mēnesī. Iedzīvotāju ienākuma nodokli administrē Valsts ieņēmumu dienests, bet ir arī izņēmumi – Rīgas, Liepājas, Ventspils pašvaldības, kuras šo nodokli iekasē pašas. Tas nozīmē, ka minētajās pašvaldībās iedzīvotāju ienākuma nodokļa atskaitījumi tiek iemaksāti uzreiz doto pašvaldību budžetu kontos. Tātad šīm pašvaldībām ir nodrošināta regulāra ienākošo naudas līdzekļu plūsma.

Plānojamie ieņēmumi no iedzīvotāju ienākuma nodokļa atskaitījumiem pašvaldībām tiek doti prognozes veidā, ko sastāda Finanšu ministrijas speciālisti. Šo prognozi nosaka saskaņā ar katras pašvaldības iedzīvotāju ienākuma nodokļa izpildes īpatsvaru kopējos nodokļu ieņēmumos valstī gadā pirms budžeta sagatavošanas gada. Problemātiska situācija rodas, ja pašvaldības budžeta izpildes gaitā dotā prognoze neattaisnojas. Tādā gadījumā starpība tiek segta no valsts budžeta, bet pašvaldībām šos līdzekļus piešķir pēc grozījumu apstiprināšanas likumā „Par valsts budžetu” dotajam gadam, kas Latvijā notiek tikai rudenī. Tādējādi var veidoties situācija, ka pašvaldībām kādu laika periodu tiek makslīgi samazināti faktiskie budžeta ieņēmumi, un tas nelabvēlīgi ietekmē pašvaldību saimniecisko darbību.

Nekustamā īpašuma nodoklis pilnībā, tas ir, 100%, nodots tās pašvaldības rīcībā, kuras teritorijā attiecīgais nekustamais īpašums atrodas. Nodokļa objektus, maksātājus, likmi, taksācijas periodu un nodokļa maksāšanas kārtību nosaka likums „Par nekustamā īpašuma nodokli” (1997). Šo nodokli sāka piemērot 1998. gadā, apvienojot toreizējo īpašuma un zemes nodokli.

Likums nosaka, ka pašvaldības pašas ir atbildīgas par šī nodokļa iekasēšanu. Tātad tas ir vienīgais nodoklis, ko administrē pašvaldības, tāpēc tās ir tiesīgas piešķirt atvieglojumus šī nodokļa maksāšanā. Pašvaldības šādas tiesības var izmantot uzņēmējdarbības sekmēšanai savā teritorijā. Līdz 1999. gadam šī nodokļa likme bija 4% no nekustamā īpašuma vērtības. Ar 2000. gadu to samazināja līdz 1,5%. Ar 2002. gadu bija paredzēts to samazināt līdz 1%, bet šobrīd tas ir atlikts līdz 2008. gadam, kad īpašuma nodokli paredzēts piemērot, balstoties uz Valsts zemes dienesta aktualizētajām nekustamo īpašumu kadastrālajām vērtībām.

Arī šis nodoklis tiek plānots prognozes veidā Finanšu ministrijā, kas konsultējas ar Valsts zemes dienestu par pašvaldības teritorijā esošā nekustamā īpašuma kadastrālo vērtību un novada šo informāciju pašvaldībām, pieņemot, ka no nodokļa tiks iekasēti tikai 90%. Nodokļa ieņēmumu prognozes neizpildes gadījumā starpība tiek kompensēta no valsts budžeta pēc grozījumu veikšanas tajā. Jāpiezīmē, ka šī nodokļa īpatsvars pašvaldību budžetu kopējos ieņēmumos ir neliels – 7,4% [13].

Bez augšminētajiem valsts nodokļiem pašvaldību pamatbudžeta ieņēmumu struktūrā vidēji 28% sastāda pārskaitījumi no citiem budžetiem, tas ir, mērķdotācijas no valsts budžeta un dotācijas no Pašvaldību finanšu izlīdzināšanas fonda, kā arī pašvaldību savstarpējie norēķini. Jāpiezīmē, ka tie ir vidējie rādītāji, un teritorijās ar zemu attīstības

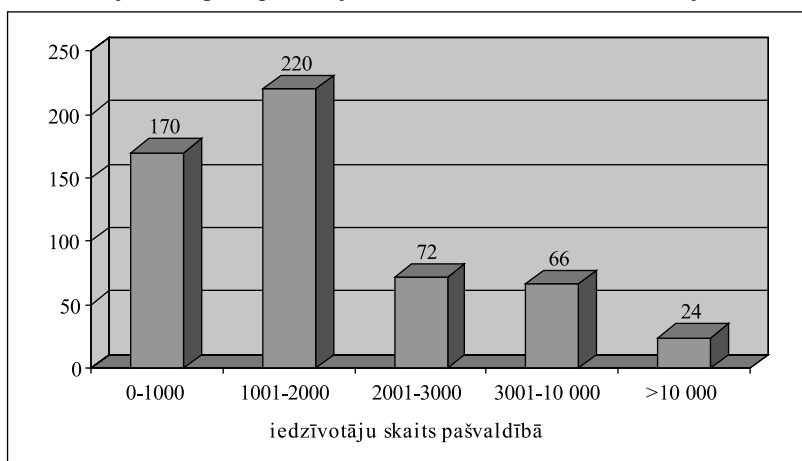
indeksu tie ir daudz augstāki. Tā kā apmēram 80% no visām pašvaldībām tiek daļēji dotētas, var apgalvot, ka liela daļa Latvijas pašvaldību dzīvo uz saņemto naudas līdzekļu rēķina, un tas rada sistēmu, ka pašvaldībām finanšu jomā izdevīgāk attīstīties kā “guļamvagoniem”, nevis kā saimnieciski aktīvām teritorijām [13].

Latvijas pašvaldību budžetu ieņēmumiem raksturīgs arī neliels beznodokļu ieņēmumu īpatsvars – vidēji 5% no kopējiem ieņēmumiem; tos veido atskaitījumi no valsts nodevām, pašvaldību nodevas, maksa par pakalpojumiem un ieņēmumi no īpašuma un uzņēmējdarbības.

Var secināt, ka Latvijā pašlaik ir izveidojusies situācija, ka pašvaldībām ir izdevīgāk dzīvot uz mērķdotāciju un dotāciju rēķina, nevis attīstīties saimnieciskā ziņā, jo pašvaldību budžetu ieņēmumos nav neviena ar uzņēmējdarbību tieši saistīta nodokļa, tas ir, pievienotās vērtības nodoklis, uzņēmuma ienākuma nodoklis. Jāpiebilst, ka 90. gadu 1. pusē Latvijā pašvaldību budžetos tika ieskaitīta arī daļa no uzņēmumu peļņas nodokļa un apgrozījuma nodokļa, kas vidēji veidoja 25–30% un 10% no pašvaldību budžetu ieņēmumiem. Savukārt, dotāciju un mērķdotāciju apjoms vidēji veidoja 20%. Peļņas un apgrozījuma nodokļi no pašvaldību budžetiem tika izņemti 1994. gadā, novirzot pašvaldībām tikai nekustamā īpašuma nodokli un daļu no iedzīvotāju ienākuma nodokļa. Likvidēto nodokļu vietā pašvaldībām tiek piešķirtas dotācijas un mērķdotācijas no valsts budžeta, bet tās tikai daļēji spēj kompensēt samazināto ieņēmumu bāzi.

Jāmin vēl kāds svarīgs faktors, kas ierobežo pašvaldību efektīvu darbību Latvijā: tas ir lielais mazo pašvaldību skaits. Uz 2006. gada sākumu Latvijā bija 7 republikas nozīmes pilsētu jeb lielpilsētu, 26 rajonu, 53 rajonu nozīmes pilsētu, 444 pagastu un 26 novadu pašvaldības [12].

Novadu veidošanās, apvienojoties vairākām pašvaldībām, Latvijā ir jauns process, bet pastāvošais iedalījums rajonos un pagastos ataino 20. gs. 60. gados notikušo tautsaimniecības vadības reorganizāciju. Administratīvie rajoni tika izmantoti kā tautsaimniecības plānošanas, vadības un kontroles teritoriālās vienības, bet savukārt pagastu teritorijas tika pielāgotas bijušo kolhozu un sovhozu teritorijām.



1. att. Latvijas pašvaldību sadalījums pēc iedzīvotāju skaita [8]  
*Division of Latvia's Municipalities Depending on Number of the Inhabitants*

Šādā situācijā lielākajā daļā Latvijas pašvaldību (ap 70%) iedzīvotāju skaits ir mazāks par 2000, bet kopējais iedzīvotāju skaits, kas dzīvo tajās, veido tikai 15% no Latvijas iedzīvotāju kopskaita [8].

Tādējādi ekonomisko, ģeogrāfisko un vēsturisko apstākļu dēļ Latvijā ir izveidojušās lielas atšķirības teritoriju ekonomiskajā attīstībā. Līdz ar to pašvaldībām ir ļoti atšķirīgas arī finansiālās iespējas: vienas pašvaldības ienākumi vairākas reizes pārsniedz citas pašvaldības ienākumus. Uzskatāmi to parāda atšķirības starp piecām turīgākajām un piecām nabadzīgākajām pašvaldībām Latvijā vērtētajos ienākumos (to bāze – iedzīvotāju ienākuma un nekustamā īpašuma nodokļa apjomi) uz vienu iedzīvotāju. Latvijas nabadzīgākās pašvaldības atrodas tieši Latgales reģionā. Tās arī saņem vislielākās dotācijas no pašvaldību izlīdzināšanas fonda, jo šo pašvaldību ieņēmumi nespēj nodrošināt pašvaldībām naudas līdzekļus ar likumu noteikto funkciju veikšanai.

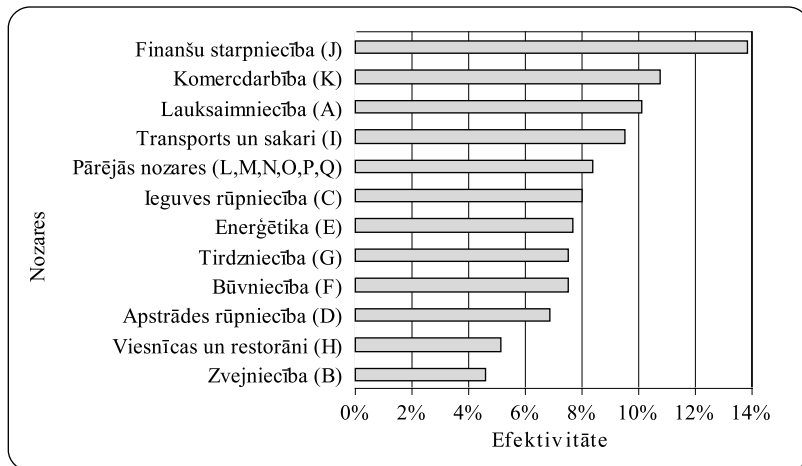
1. tabula

**Pašvaldību vērtētie ieņēmumi uz 1 iedzīvotāju 2005. gadā**  
*Evaluated Revenue of Municipalities Per 1 Inhabitant in 2005*  
 [autore's sastādīta, izmantojot 13. literatūras avotu]

Pašvaldības nosaukums	Iedzīvotāju skaits	Vērtētie ieņēmumi uz 1 iedz. (Ls)	Iemaksa vai dotācija no pašvaldību izlīdz. fonda tūkst. (Ls)
<i>Maksātājas izlīdzināšanas fondā</i>			
Ventspils	44 090	263	2 004
Garkalnes pagasts (Rīgas rajons)	4 275	309	310
Mārupes pagasts (Rīgas rajons)	9 199	271	508
Babītes pagasts (Rīgas rajons)	5 772	264	311
Stopiņu novads (Rīgas rajons)	7 598	245	360
<i>Dotācijas saņēmējas no fonda</i>			
Biķernieku pagasts (Daugavpils rajons)	882	38	75
Šķeltovas pagasts (Krāslavas rajons)	860	41	73
Piedrujas pagasts (Krāslavas rajons)	718	40	58
Kantinieku pagasts (Rēzeknes rajons)	691	43	62
Silmālas pagasts (Rēzeknes rajons)	3 492	46	297

Tabula rāda, ka Latvijai raksturīga liela finanšu līdzekļu sadrumstalotība starp daudzajām pašvaldībām, bet tas padara jau tā ierobežoto līdzekļu izmantošanu vēl neracionālāku. Gan teritorijas, gan iedzīvotāju skaita ziņā nelielas pašvaldības ir kļuvušas par neefektīvām saimniekošanas vienībām. Šādās pašvaldībās nav pietiekamas infrastruktūras un arī finanšu līdzekļu pašvaldībām uzticēto funkciju veikšanai. Dažādu administratīvo teritoriju iespējas raksturo sakarība starp pašvaldību veikto funkciju apjomu un iedzīvotāju skaitu noteiktā teritorijā, kas parādīta 2. attēlā.

2. attēla dati rāda: jo mazāka pašvaldība, jo mazāku pakalpojumu apjomu tā var nodrošināt savas teritorijas iedzīvotājiem. Tātad naudas līdzekļu trūkuma un arī nepietiekamas administratīvās spējas dēļ šādas pašvaldības nevar nodrošināt vairākas likumā noteiktās obligātās funkcijas. Galu galā cietēji ir šādu pašvaldību iedzīvotāji, jo tiem nav iespēju izmantot dažādus pakalpojumus. Tas padara cilvēku dzīves līmeni vēl zemāku.



2. att. Pašvaldību funkciju apjoms [8]  
*Volume of Municipalities' Functions*

Daudzās attīstītās valstīs ir ieviesta vietējo pašvaldību finanšu resursu izlīdzināšanas sistēma. Tās mērķis ir samazināt atšķirības pašvaldībām pieejamos finanšu resursos un līdz ar to arī atšķirības iedzīvotājiem sniedzamo pakalpojumu daudzveidībā un kvalitātē. Šādas izlīdzināšanas sistēmas ieviešana aktuāla bija arī Latvijā, jo tai raksturīgas ļoti krasas atšķirības starp ieņēmumiem un izdevumiem vidēji uz vienu iedzīvotāju jeb finanšu iespējām starp dažādām pašvaldībām. Finanšu izlīdzināšanas teorētiskie principi Latvijā tika izstrādāti 1992. gadā, par pamatu ņemot Eiropas Padomes rekomendācijas un Dānijas pieredzi. Izstrādāto metodoloģiju praktiski sāka lietot 1995. gadā, kad tika pieņemts pirmais likums par pašvaldību finanšu izlīdzināšanu vienam gadam, tam sekoja ikgadējie likumi 1996. un 1997. gadam. 1998. gadā tika pieņemts pamatlikums „Par pašvaldību finanšu izlīdzināšanu”, un kopš 1999. gada visi izlīdzināšanas aprēķini tiek balstīti uz likumā noteiktiem vispārīgiem noteikumiem.

Jaunā sistēma principiāli mainījusi pašvaldību finansēšanas kārtību, tas ir, iepriekš pastāvošo pašvaldības teritorijā izvietoto infrastruktūras objektu finansēšanu nomainīja finansēšana, vadoties pēc pašvaldību sociālekonomiskajiem apstākļiem. Tas nozīmē, ka katras pašvaldības finanšu nepieciešamību nosaka, pamatojoties uz kopējo pašvaldību finanšu nepieciešamību un virkni noteiktajiem izlīdzināšanas kritērijiem, kuri saistīti ar izmaksām, kas nepieciešamas pamatpakalpojumu nodrošināšanai iedzīvotājiem – pašvaldības kategorija, iedzīvotāju skaits, bērnu skaits vecumā līdz 6 gadiem, bērnu un jauniešu skaits vecumā no 7 līdz 18 gadiem, darbaspējas vecumu pārsniegušo iedzīvotāju skaits, bērnu skaits bērnunamos, iemītnieku skaits veco ļaužu pansionātos. Jāatzīmē, ka neviens no šiem kritērijiem neatspoguļo tiešu saikni ar pašvaldību tehniskās infrastruktūras vajadzībām un netiek ņemta vērā arī pašvaldības ģeogrāfiskā atrašanās vieta – attālums no pašvaldības līdz Rīgai un attālums no pašvaldības līdz attiecīgā rajona centram.

Pašvaldību finanšu resursu izlīdzināšanas aprēķinā galvenā loma ir kopējās finanšu nepieciešamības aprēķināšanai, jo tiek noteikts katras pašvaldības īpatsvars

tajā. Ja paredzētā kopējā pašvaldību finanšu nepieciešamība ir mazāka, tad ir paredzēts lielāks pašvaldību ieguldījumu īpatsvars un līdz ar to mazāks valsts budžeta iemaksu īpatsvars finanšu izlīdzināšanas fondā. Šāda situācija ir vērojama Latvijā kopš 2000. gada, ka, palielinoties PFIF apjomam no Ls 31,5 milj. līdz Ls 47,3 milj., valsts budžeta maksājumu apjoms ir apmēram Ls 7 milj., bet to īpatsvars ar katru gadu samazinās, pieaugot turīgo pašvaldību maksājumu apjomiem no Ls 24,6–40,1 milj. [7, 223]. Tas parāda, ka arvien lielāku PFIF naudas līdzekļu daļu nodrošina pašvaldības – „donori”.

Jāatzīmē, ka likumā noteiktā izlīdzināšanas sistēma galvenokārt balstās uz ieņēmumiem, nevis to kapacitāti. Līdz ar to Latvijā pašvaldību iespējas regulēt nodokļus ir ļoti ierobežotas, un netiek veicināta nodokļu palielināšanas un iekasēšanas iniciatīva, sevišķi tas attiecas uz pašvaldībām, kuru ieņēmumi ir mazāki par finanšu nepieciešamību.

Pašvaldību finanšu resursu izlīdzināšana Latvijā tiek īstenota ar pašvaldību finanšu izlīdzināšanas fonda starpniecību (turpmāk – PFIF), kura rīkotājs ir Valsts Kase, nodrošinot pašvaldībām paredzēto finanšu resursu savlaicīgu pārskaitījumu, kas notiek divas reizes mēnesī. Tātad arī šo naudas līdzekļu plūsma lielākai pašvaldību daļai nav regulāra.

Dotācijas no PFIF saņem tās pašvaldības, kuru aprēķinātā finanšu nepieciešamība ir lielāka nekā vērtētie ieņēmumi (ieņēmumi no nekustamā īpašuma nodokļa un iedzīvotāju ienākuma nodokļa atskaitījumiem). Dotācijas no fonda saņem visas rajonu pašvaldības. Tādā veidā ar PFIF starpniecību tiek nodrošināta ne tikai pašvaldību finanšu izlīdzināšana, bet arī rajonu pašvaldību finansēšana.

PFIF resursus veido pašvaldību iemaksas, nodrošinot horizontālo izlīdzināšanu, un valsts budžeta dotācija, nodrošinot vertikālo izlīdzināšanu. Valsts budžeta dotāciju apjoms fondā nav strikti noteikts, tas veidojas kā starpība starp turīgo pašvaldību iemaksām fondā un pašvaldību kopējo finanšu nepieciešamību.

2005. gadā iemaksas PFIF veica 59 pašvaldības, to skaitā Rīgas, Jelgavas, Ventspils, Jūrmalas pašvaldības, kā arī vairākas Rīgas rajona pagastu pašvaldības. Dotācijas no PFIF saņēma 449 pašvaldības, bet 48 pašvaldību aprēķinātie vērtētie ieņēmumi un finanšu nepieciešamība atbilstoši likumam „Par pašvaldību finanšu izlīdzināšanu” noteica šo pašvaldību atrašanos neitrālajā pozīcijā ar PFIF [13].

Finanšu izlīdzināšanas sistēma pašlaik tiek visvairāk kritizēta no pašvaldību puses. Turīgās pašvaldības nelabprāt vēlas atdot daļu savu ienākumu izlīdzināšanas fondam, trūcīgajām pašvaldībām piešķirtās dotācijas tikai daļēji uzlabo to finansiālo stāvokli. Arī finanšu teorijā izlīdzināšanas sistēma tiek kritizēta, bet praksē citas alternatīvas sistēmas tiešai ekonomisko atšķirību izlīdzināšanai nav.

Lai arī pastāv viedoklis, ka Latvijā izlīdzināšanas sistēma nodrošina būtisku finanšu atšķirību samazināšanos starp reģioniem, autore uzskata, ka kardinālas izmaiņas reģionu attīstības līmeņos tā nav veicinājusi. Attīstīto valstu pieredze rāda, ka reģionālo attīstību nodrošina galvenokārt pasākumi, kuri vērsti uz uzņēmējdarbības attīstību, sevišķi aktualizējot mazo un vidējo uzņēmumu skaita palielināšanos.

Autore uzskata, ka Latvijā pašvaldību finanšu izlīdzināšanas sistēma pastāvēs, bet to ir nepieciešams papildināt un pilnveidot. Pastāv iespēja, ka tās reorganizācija aktualizējusies, īstenojot vietējo pašvaldību administratīvi teritoriālo reformu.

Pēdējos gados Valsts investīciju programmas ietvaros no valsts budžeta pašvaldībām tiek plānoti līdzekļi investīcijām, bet, tā kā Latvijā nav noteikti Valsts investīciju politikas ilgtermiņa attīstības mērķi un prioritātes, arī pašvaldībām ir apgrūtināta šo līdzekļu plānošana un izmantošana. Investīcijām pašvaldībām 2005. gada valsts budžetā bija iepļānoti Ls 5,5 milj., kas neapmierināja visas pašvaldību prasības, bet valsts budžeta grozījumos rudenī šiem mērķiem papildus piešķīra vēl Ls 15,7 milj., ko pašvaldībām obligāti bija jāizmanto līdz jaunā saimnieciskā gada sākumam. Var teikt, ka šādā situācijā ne visām pašvaldībām izdodas iztērēt investīcijām paredzētos līdzekļus. Šobrīd ir arī liels skaits vietējo pašvaldību investīciju projektu, kuru īstenošana ir uzsākta iepriekšējos gados, bet šobrīd to turpināšanai vai pabeigšanai valsts budžeta līdzekļi nav iedalīti.

Lai arī ir vērojama tendence, ka pašvaldībās pieaug izdevumi dažādu saimniecisko pasākumu finansēšanai, tomēr tie lielākoties tiek nodrošināti ar aizņēmumu palīdzību. Līdz ar to parādās jauna nelabvēlīga iezīme pašvaldību finanšu jomā, proti, pašvaldību budžetu ieņēmumus raksturo arvien lielāks aizņemto līdzekļu īpatsvars.

Pašvaldībām ir tiesības ņemt aizņēmumus un sniegt garantijas, ievērojot LR likumus "Par budžetu un finanšu vadību", "Par pašvaldību budžetiem", arī likumu par ikgadējo valsts budžetu, kur ir noteikts pašvaldību aizņēmumu un garantiju apjoms konkrētajā gadā. Kārtību, kādā pašvaldības var ņemt aizņēmumus un sniegt garantijas, nosaka MK noteikumi "Par pašvaldību aizņēmumiem un garantijām" (Nr. 164 un grozījumi Nr. 203).

Pašvaldības var ņemt aizņēmumus un dot garantijas tikai ar Domes (padomes) lēmumu. Pašvaldību aizņemšanos koordinē Pašvaldību aizņēmumu un garantiju kontroles un pārraudzības padome, kas 1996. gadā izveidota pie Finanšu ministrijas. Tā izskata pašvaldības iesniegumu, tam pievienotos pašvaldību finanšu rādītājus un lemj, vai pašvaldība drīkst ņemt aizņēmumu vai sniegt garantijas. Padomes uzdevums ir nepieļaut situāciju, ka pašvaldība veic aizņēmumu, kas tai var izrādīties problemātiski atmaksājams; tādējādi pašvaldībai būtu jāuzsāk finanšu stabilizācijas process, ko nosaka 1998. gadā pieņemtais likums „Par pašvaldību finanšu stabilizēšanu un pašvaldību finansiālās darbības uzraudzību”. Jāpiezīmē, ka Latvijā pirmie finanšu stabilizācijas procesi ir sākti 1999. gadā un pašlaik tie noris jau 18 pašvaldībās.

Aizņēmumus pašvaldības drīkst ņemt, noslēdzot līgumu ar Valsts Kasi. Tā pašvaldībām piedāvā trīs veidu aizdevumus:

- lai segtu īslaicīgu finanšu līdzekļu deficītu, kurš jāatmaksā līdz saimnieciskā gada beigām;
- aizņēmumus apkures sezonas nodrošināšanai, kurš jāatmaksā gada laikā;
- ilgtermiņa aizņēmumu investīciju projektu realizācijai.

Aizdevumu procentu likme tiek noteikta, pamatojoties uz valsts iekšējā aizņēmuma attiecīgā termiņa vērtspapīru likmēm, kurām pieskaita 0,5%.

Ja pašvaldība nenodrošina aizņēmuma līguma savlaicīgu izpildi, Valsts Kasei ir tiesības norakstīt līdzekļus no pašvaldības budžeta (ar iedzīvotāju ienākuma nodokļa pārskaitījumu starpniecību).

Ir daži izņēmumi, kad finanšu ministrs var atļaut pašvaldībai aizņemties naudu ārpus Valsts Kases, ja kāds cits aizdevuma avots ir īpaši izdevīgs, piemēram, Latvijas Brīvības fonds, Pašvaldību kreditēšanas fonds, Latvijas Vides investīciju fonds.

Tomēr pašvaldību aizņēmumos pastāv pretruna ar likumu „Par pašvaldību budžetiem”, kurš neļauj pašvaldībai garantēt aizņēmumus ar īpašumiem, kas nepieciešami tās patstāvīgo funkciju izpildei. Taču parasti pašvaldību aizdevumu līgumos galvenokārt paredzēta saistību izpildes atbildība ar visu mantu un budžeta līdzekļiem.

Jāpiezīmē, ka pašvaldību aizņēmumu jomā Latvijā pašlaik netiek ievērota Eiropas hartas prasība: pašvaldībām jābūt pieejamam nacionālajam kapitāla tirgum, lai varētu izdarīt aizņēmumus kapitālieguldījumu finansēšanai. Autore uzskata, ka pašlaik Latvijas pašvaldībām nebūtu vēlami šādi aizņēmumi, jo līdz 2000. gadam pašvaldībām bija tiesības ņemt aizņēmumus komercbankās, un tas bija viens no faktoriem vēlākai pašvaldību maksātspējai. Tāpēc ir jābūt pašvaldību aizņēmumu un garantiju sniegšanas uzraudzībai, lai vēlāk pašvaldības neveiksmīgas darbības dēļ nebūtu jācieš pašvaldības iedzīvotājiem.

Apkopojot visu iepriekšteikto, var secināt, ka pašvaldības Latvijā vēl joprojām netiek nodrošinātas ar savai kompetencei pietiekamiem finanšu resursiem. Galvenie cietēji tādā situācijā ir iedzīvotāji, jo neefektīvas pašvaldību darbības dēļ pasliktinās viņu dzīves līmenis, rodas neapmierinātība ar valsts pārvaldi kopumā.

Pašvaldību finanšu stabilizācijai būtu jāveic vairāki pasākumi.

1. Administratīvi teritoriālās reformas īstenošana reģionālās attīstības politikas kontekstā, izveidojot efektīvi darbotiespējīgas reģionālās pašvaldības, kuras spēs nodrošināt līdzsvarotu attīstību visā valsts teritorijā, jo reģionālā reformā kā svarīgākais ir paredzēts būtiski paplašināt pašvaldību funkcijas un noteikt stabilāku finanšu ieņēmumu bāzi. Gan ārvalstu pieredze, gan pētījumi Latvijā ir apliecinājuši, ka pašvaldībās ar lielāku iedzīvotāju skaitu ir augstāks teritorijas attīstības indekss un lielākām pašvaldībām ir iespēja koncentrēt nozīmīgus finanšu resursus un paaugstināt administratīvo spēju, kredītspēju, kā arī piesaistīt un veikt lielākas investīcijas, efektīvāk iesaistīties ES struktūrfondu līdzekļu apguvē.
2. Izveidojoties reģionālām pašvaldībām, pašvaldību budžetos novirzīto valsts nodokļu administrēšanu nodot pašvaldību pārraudzībā. Tādējādi tiks nodrošināta regulāra naudas līdzekļu plūsma pašvaldību budžetos, ko pašvaldības patstāvīgi spēs prognozēt un arī plānot bez augstākstāvošo institūciju norādījumiem. Tas viss paaugstinās pašvaldību darbinieku atbildību finanšu vadības jomā.
3. Lai aktivizētu uzņēmējdarbības veicināšanu pašvaldības teritorijā, nepieciešams novirzīt diferencētu uzņēmuma ienākuma nodokļa daļu pašvaldību budžetos. Ekonomiski aktīvo teritoriju pašvaldībām tā varētu veidot vidēji 2–5% no aprēķinātā nodokļa, bet teritorijās ar vāju ekonomiskās attīstības indeksu būtu nepieciešams pašvaldībām atstāt 7–10%. Tā kā uzņēmuma ienākuma nodoklis tiek maksāts no uzņēmuma peļņas, var pieņemt, ka sākotnēji ne visas pašvaldības iegūs papildu līdzekļus no šī nodokļa maksājumiem, tomēr autore uzskata, ka tieši ar šī nodokļa starpniecību ir iespējams motivēt pašvaldības pievērst lielāku uzmanību veiksmīgas uzņēmējdarbības nodrošināšanai pašvaldības teritorijā. Līdz ar to aktīvāk tiks veicināta ekonomiskā attīstība reģionos, pašvaldību budžeti iegūs papildu finanšu līdzekļus nodokļu veidā un, aktivizējoties nodarbinātībai, pašvaldībām samazināsies sociālie izdevumi.
4. Izveidojoties reģionālām pašvaldībām, jāapsver iedzīvotāju ienākuma nodokļa sadalījums starp valsts un pašvaldību budžetiem. Šobrīd nav konkrēta pamatojuma spēkā esošajai proporcijai. Lai arī finanšu izlīdzināšanas aprēķinā lielākai



pašvaldību daļai ir nepietiekama finanšu nepieciešamība, tomēr valdība nevēlas palielināt pašvaldībām novirzīto iedzīvotāju ienākuma nodokļa daļu.

5. Zināmu laiku Latvijā tiek aktualizēta nepieciešamība pilnveidot pašvaldību budžetu struktūru. Pašlaik pastāvošais daļījums pamatbudžetā un speciālajā budžetā nesniedz pietiekamu informāciju par pašvaldību finanšu stāvokli un iespējām. Šāda budžeta struktūra apgrūtina investīciju līdzekļu plānošanu un vēlāk arī finansēšanu, jo parasti investīciju līdzekļu apguve ilgst ilgāk nekā vienu gadu, tas ir, laika periodu, kādam tiek sastādīts budžets, kura ietvaros ir jāapgūst visi naudas līdzekļi.

Ir jāievieš ES valstu pieredze, kur pašvaldību budžeti ietver saimniecisko jeb tekošo budžetu un investīciju jeb attīstības budžetu. Šāds budžetu daļījums Latvijā nodrošinātu efektīvāku pašvaldību finanšu resursu vadību un analīzi, jo kārtējie tekošie izdevumi būtu nodalīti no konkrētiem projektiem paredzētajiem investīciju līdzekļiem, kurus varētu plānot ilgākam laika periodam. Līdz ar to pašvaldību saimniecisko izdevumu atdalīšana no kapitāliem izdevumiem nodrošinātu efektīvāku pašvaldību finanšu plānošanu, izlietošanas pārraudzību, kā arī būtu iespējams salīdzināt un izvērtēt dažādas pašvaldības.

6. Finanšu izlīdzināšanas sistēmas pilnveidošanai jāpapildina kritēriji, pēc kuriem tiek noteikta pašvaldību finanšu nepieciešamība. Tās aprēķināšanā jāņem vērā arī pašvaldību uzturēšanā esošos sociālās un tehniskās infrastruktūras objektus, teritoriālo izvietojumu un arī reālo inflāciju valstī.

## LITERATŪRA

1. LR likums "Par budžetu un finansu vadību". Pieejams: [www.likumi.lv](http://www.likumi.lv), 20.02.2006.
2. LR likums "Par pašvaldību budžetiem". Pieejams: [www.likumi.lv](http://www.likumi.lv), 02.02.2006.
3. LR likums "Par pašvaldību finanšu izlīdzināšanu". Pieejams: [www.likumi.lv](http://www.likumi.lv), 03.03.2006.
4. LR likums "Par administratīvi teritoriālo reformu". Pieejams: [www.likumi.lv](http://www.likumi.lv), 31.01.2006.
5. LR likumsa "Par pašvaldību finanšu stabilizēšanu un pašvaldību finansiālās darbības uzraudzību". Pieejams: [www.likumi.lv](http://www.likumi.lv), 27.02.2006.
6. *Ievads politikā*. Mācību līdzeklis. Rīga, 1998.
7. Vanags, E., Vilka, I. *Pašvaldību darbība un attīstība*. R. : LU, 2005.
8. Pīlēģis, A. Administratīvi teritoriālā reforma – būtisks valsts attīstības ceļš. *Jaunā Pārvalde*, Nr. 3, 2003.
9. *Fiscal Federalism in the European Union*. Edited by A. Fossati, G. Panella. London and New York, 2003.
10. Fisher, R. C. *State and Local Government Finance: Institutions, Theory, Policy*. Chicago, 2002.
11. *Государственные и муниципальные финансы*. Москва, 1999.
12. Latvijas Pašvaldību savienība. Latvijas pašvaldību gadagrāmata. Pieejams: [www.lps.lv](http://www.lps.lv).
13. Latvijas valsts Finanšu ministrija. 2005., 2006. g. budžeta paskaidrojumi. Pieejams: [www.fm.lv](http://www.fm.lv).

## Summary

Together with the strengthening of democracy principles in the state administration as an important part of the state finance system local, territorial or municipal finance are considered. This finance ensures economic and social development of the state administrative territories. Thus the role of local finance in realization of the state social economic policy is strengthening and widening.

The problem of effectively working municipalities is urgent in Latvia at the moment, because the lack of finance resources is hampering successful activities of municipalities. Such a situation is predetermined by a number of different factors.

Latvia has come to the situation, when for municipalities it is more gainful to exist on the account of targeted endowments and endowments, but not to develop themselves from the business activities point of view, because the municipal budget's revenues do not include any one tax directly related with entrepreneurship.

Due to the economic, geographic and historical circumstances there are observed disparities in the economic development of territories in Latvia. Therefore the municipalities have different financial opportunities, when the incomes of one municipality many times exceed the incomes of other municipalities.

Despite the opinion that finance resources' equalization system in Latvia ensures a decrease of financial disparities among the regions, the author supposes that the system has not facilitated dramatic changes in regional development level. The experience of most developed countries shows that regional development are mostly ensuring activities which are targeted on entrepreneurship development, especially actualising the issue on the increase in the number small and medium enterprises (SME).

The author in her paper has actualised the necessary activities for stabilisation of municipal finance.

**Key words:** system of the government finance, local finance, finance's necessity, evaluated revenue, grant, finance's correction.

## Tautsaimniecības nozaru efektivitātes novērtējums Assessment of Efficiency of Economic Sectors

### Jānis Zvanītājs

Rīgas Tehniskā universitāte  
Inženierekonomikas fakultāte  
Kaļķu iela 1, Rīga, LV-1658  
E-pasts: janis.zvanitajs@rtu.lv

### Jana Reķe

Rīgas Tehniskā universitāte  
Inženierekonomikas fakultāte  
Kaļķu iela 1, Rīga, LV-1658  
E-pasts: Jana.Reke@inbox.lv

Darba mērķis – tautsaimniecības nozaru efektivitātes novērtējums. Tā veikšanai tautsaimniecības nozares ir iedalītas un sagrupētas pēc to tautsaimnieciskā nozīmīguma. Autori izvirza četrus rādītājus, kas raksturo tautsaimniecības nozaru efektivitāti, pamatojot izvēli un aprakstot to tendences nozaru aspektā. Rādītājiem ir izvirzīta nozīmīguma pakāpe, pamatojoties uz valsts izvirzītajām prioritātēm, informācijas pieejamību, ticamību un loģisko svarīgumu. Izmantojot prioritāšu metodi, nozares ir savstarpēji salīdzinātas pēc absolūtajiem datiem. Rezultātā ir noteiktas efektīvākās tautsaimniecības nozares. Tās ir – finanšu starpniecības (J), komercdarbības (K), lauksaimniecības (A) un transporta un sakaru (I) nozares, kas dod 44% no kopējā nozaru ieguldījuma tautsaimniecībā. Pamatojoties uz veikto pētījumu, straujākas Latvijas ekonomiskās izaugsmes sasniegšanai autori ierosina pārskatīt valdības izvirzītās atbalstāmās prioritārās tautsaimniecības nozares.

**Atslēgvārdi:** tautsaimniecības nozares, nozaru efektivitāte, nozaru novērtēšana.

Jebkuras valsts tautsaimniecības attīstības galvenais uzdevums ir tās iedzīvotāju augsta dzīves līmeņa sasniegšana un uzturēšana. Latvijas situācijā bija un joprojām ir nepieciešams maksimāli īsā laikā tuvojies līmenim, kāds ir pasaules industriālajās valstīs. Tā realizācijas modelis vispārējos vilcienos ir labi zināms – efektīva ierobežoto resursu (darbaspēka, tehnoloģiju, naudas u. c.) izmantošana. Šis nosacījums ir izejas punkts, lai tiktu nodrošināta sabiedrības labklājības paaugstināšana un kopējā tautsaimniecības izaugsme.

Šādas situācijas sasniegšanai LR Ekonomikas ministrija par vienu no galvenajiem uzdevumiem ir definējusi „...efektīvas un konkurētspējīgas nozaru struktūras izveidošanas stimulēšanu” [7], kur izvirzīti šādi galvenie uzdevumi:

- produktīvās kapacitātes paaugstināšana;
- cilvēkresursu attīstība;
- inovācijām atvērtas ekonomikas izveidošana;
- informācijas sabiedrības veidošana [7, 60].

Apzinoties, ka Latvija ir maza valsts un tās resursi un kapacitāte ir ierobežota, efektīvas un konkurētspējīgas nozaru struktūras izveidošanai valdībai skaidri jādefinē tie sektori, kuru attīstība ir visnozīmīgākā.

Nosakot efektīvākās nozares, ar valsts politikas palīdzību iespējams visīsākajā laika posmā sasniegt būtisku ekonomisko izaugsmi.

Tomēr autori uzsver, ka šāda valsts politika var tikt realizēta tikai kā īslaicīgs pasākums, jo valstij jānodrošina labvēlīga un proporcionāla valsts ekonomiskā vide, nevis mākslīgi jāstimulē atsevišķi sektori.

Rakstā piedāvāts universāls rādītāju komplekss, kas raksturotu gan tautsaimniecību kopumā, gan katru tās nozari, lai noteiktu perspektīvākās Latvijas tautsaimniecības nozares. Lai to sasniegtu, ir nepieciešams novērtēt esošos tautsaimniecības sektorus un noteikt to darbības efektivitāti.

Tā kā pētījumā paredzēts veikt efektivitātes novērtējumu, nepieciešams skaidri formulēt šī jēdziena nozīmi un definīciju.

Vārds „efektivitāte” ir viens no tiem ekonomiskajiem rādītājiem, kuru sabiedrībā plaši lieto, bet traktē atšķirīgi. Piemēram:

- ierobežoto resursu maksimāla atdeve un to izmantošana ar minimāliem zaudējumiem;
- tas, cik viegli, ātri vai lēti ar katru līdzekli, metodi vai rīcības veidu sasniedzams noteikts mērķis;
- resursu maksimāla izmantošana ar minimāliem zaudējumiem [2, 95].

Savukārt, „ekonomiskā efektivitāte” tiek definēta kā:

- sabiedrības ražošanas efektivitāte – sociāli ekonomiskās attīstības rezultativitāte;
- ražošanas derīgā rezultāta attiecība pret dzīvā materializētā darba daudzumu, kas izlietots tā iegūšanai [4].

Arī LR Ekonomikas terminoloģijas apakškomisija ir izvirzījusi savu efektivitātes definējumu, kam pamatā ņemta pieejamā literatūra par efektivitāti un tās skaidrojumi. Tā kā Ekonomikas terminoloģijas apakškomisijas definējums ir visaptverošākais, autori šajā rakstā to arī izmanto kā efektivitātes pamatformulējumu.

Raksta ietvaros efektivitāte ir pakāpe, kādā sistēma vai tās sastāvdaļas sasniedz vēlamu rezultātu (izpilda savas funkcijas) salīdzinājumā ar resursu patēriņu. Savukārt, pakāpi, kādā sistēma vai tās sastāvdaļas sasniedz vēlamu rezultātu salīdzinājumā ar resursu patēriņu, mēra ar dažādu rādītāju palīdzību. Tādējādi efektivitāte ir arī rādītājs, ar kura palīdzību mēra pakāpi, kādā sistēma vai tās sastāvdaļas sasniedz vēlamu rezultātu (izpilda savas funkcijas) salīdzinājumā ar resursu patēriņu. [5]

Minētais formulējums izteiksmes veidā ir attiecība starp ekonomisko rezultātu un resursu patēriņu (sk. formulu (1.1)).

$$E_{ef} = \frac{ER}{R} \quad (1.1)$$

$E_{ef}$  – ekonomiskā efektivitāte;  $ER$  – ekonomiskais rezultāts, šajā rakstā ar to saprotot valsts izvirzītās prioritātes;  $R$  – resursi: materiālie, finanšu, darbaspēka u. c.

Autori pētījumā izmanto vispārējās ekonomiskās darbības klasifikācijas NACE 1.1 red. nozaru sadalījumu pa sekcijām, kas ir sašaurināts, – apvienojot nozares, kurām Latvijas tautsaimniecībā nav nozīmes no ieguldījuma puses valsts ieņēmumos [8]. Pamatā tās ir valsts uzturētās nozares, kas nodrošina iedzīvotājus ar koplietošanas precēm un pakalpojumiem. Šo nozaru atsevišķa izdalīšana pētījumā padarītu to nepārskatāmu un sadrumstalotu, bet nozaru efektivitātes novērtējumu – neobjektīvu.

Izveidojot nozaru efektivitāti raksturojošo rādītāju sistēmu, autori balstījās uz šādiem principiem:

- datiem jābūt viegli pieejamiem – publiskās datu bāzes, t. i., Centrālās Statistikas pārvaldes dati;
- rādītājiem jāatbilst efektivitātes principam un jāliecina par resursu izmantošanā iegūto ekonomisko rezultātu;
- izvirzītajiem rādītājiem jābūt loģiskiem un atbilstoši darba specifikai pieejamiem nozaru griezumā;
- neizmantojot atsevišķo rādītāju dinamikas tendences, jo tā liecina par nozares potenciāla pieaugumu un situācijas normalizēšanos, nevis par efektivitātes tendencēm.

Šajā darbā pamatinformācija ir statistiskas dati. Tādēļ rakstam ir vairāki ierobežojumi, kas saistīti ar darbības veidiem, ko oficiālā statistika neuzskaita. Tie ir:

- ēnu ekonomika – likumos noteiktā kārtībā neregistrēta darbība: preču ieviešana un izvešana kontrabandas ceļā, neregistrēta uzņēmējdarbība un ienākumu slēpšana, lai nevajadzētu maksāt nodokļus u. c.;
- ārpustirgus darbības: mājsaimnieces darbi savas ģimenes aprūpē vai personiskās mājas remontdarbi, ko veic tās īpašnieks, kā arī neapmaksātie zinātniskie pētījumi un to apraksti u. c.;
- brīvais laiks, tā izmantošanas iespējas cilvēka fizisko un garīgo spēju attīstībā, darba dienas garums, darba stundu skaits nedēļā, darba apstākļi u. c. Tas viss ietekmē iedzīvotāju labklājību, bet kvantitatīvi nav izmērāms;
- produkcijas kvalitāte, jo iekšzemes kopprodukts ir kvantitātes, nevis kvalitātes uzskaites rādītājs, tāpēc tas nevar pilnā mērā atspoguļot uzlabojumus, kas ietekmē iedzīvotāju materiālo labklājību;
- preču sortiments. Gan kaitīgo produktu (piem., cigaretes) gan veselīgo (piem., piens) produktu vērtība pie IKP aprēķināšanas tiek uzskaitīta vienādi;
- ražošanas ekoloģiskās sekas [1, 43–45].

Ņemot vērā minētās prasības un darba specifiku, autori izvirza šādus svarīgākos tautsaimniecības nozaru efektivitāti raksturojošus rādītājus.

#### 1. Darba ražīgums jeb produktivitāte (Pr) (sk. 1. tab.).

Darba ražīgums jeb produktivitāte ir darba patēriņa derīgais rezultāts, darba efektivitāte.

Darba ražīgumu var mērīt pēc divām metodēm.

##### 1) Tiešā metode (formula (1.2)).

$$I = \frac{Q}{Ss} \quad (1.2)$$

I – izstrāde uz vienu strādājošo; Q – produkcijas (pakalpojumu) apjoms laika vienībā (gadā, mēnesī u. tml.); Ss – strādājošo skaits.

- 2) Apgrieztā metode. Pēc šīs metodes aprēķina produkcijas (pakalpojumu) darbietilpību kā attiecību starp darba laika izlietojumu un produkcijas (pakalpojumu) apjomu naturālajā izteiksmē.

Makrolīmenī darba ražīgums tiek aprēķināts un salīdzināts kā iekšzemes kopprodukts uz vienu strādājošo. Taču LR Ekonomikas ministrijas publikācijās [7; 8] produktivitāte nozaru griezumā tiek izteikta kā pievienotās vērtības apjoms uz vienu strādājošo.

Valsts ekonomiskās darbības ieņēmumus raksturo iekšzemes kopprodukts (IKP), kas ir valsts teritorijā saražoto gala produktu un pakalpojumu summārā vērtība gada laikā.

Statistikā pievienotā vērtība ir iekšzemes kopprodukta sastāvdaļa, un to aprēķina, atskaitot no preču un pakalpojumu izlaides bāzes cenās starppatēriņu [3].

Pamatojoties uz definīciju par iekšzemes kopproduktu un pievienoto vērtību, šajā darbā autori iesaka izmantot formulu (1.3), jo pievienotā vērtība produktivitātes rādītāju raksturo precīzāk (netiks ieskaitīts starppatēriņš). Šī attiecība liecina par pievienotās vērtības apjomu latos, ko attiecīgajā nozarē rada viens strādājošais.

$$Pr = \frac{PV}{S_s} \quad (1.3)$$

Pr – produktivitāte; PV – pievienotā vērtība, faktiskajās cenās, tūkst. latu;  
S<sub>s</sub> – vidējais strādājošo skaits, tūkst.

Visaugstākie produktivitātes rādītāji ir komercdarbības (K) un finanšu starpniecības (J) nozarēs (sk. 1. tab.).

Komercdarbības (K) nozarei šis rādītājs izskaidrojams ar šīs nozares grupā ietilpstošo apakšnozari – operācijas ar nekustamo īpašumu, kuras pieprasījums un vērtība palielinājusies līdz pat 10 reizēm dažu gadu laikā. Pieprasījumu pēc nekustamā īpašuma būtiski iespaido arī kredītresursu pieejamība, kas palielina finanšu starpniecības (J) nozares produktivitātes līmeni.

### *1. Uzņēmumu saimnieciskās darbības efektivitātes rādītājs*

Viens no galvenajiem mērķiem katram uzņēmumam ir strādāt ar iespējami lielāku peļņu. Tas nozīmē: jo efektīvāk tiks izmantoti uzņēmuma rīcībā esošie finansiālie resursi, jo lielāku peļņas apjomu uzņēmums iegūst.

Nozaru griezumā ir iespējams iegūt virkni rādītāju, kas raksturo finansiālo situāciju: maksātspēju, likviditāti, aktivitāti, rentabilitāti un datus par atsevišķiem bilances posteļiem. Tomēr, pēc autoru domām, rentabilitāte vistiešāk raksturo finansiālo resursu efektivitāti. Tādēļ šajā pētījumā galvenā uzmanība ir veltīta ekonomiskās rentabilitātes rādītājam (izteiktam %), kuru aprēķina kā peļņu vai zaudējumus pirms nodokļiem pret neto apgrozījumu, kas parāda uzņēmuma peļņu uz vienu neto apgrozījuma latu (sk. formulu (1.4)).

$$R = \frac{PZ}{NA} \quad (1.4)$$

R – rentabilitāte, %; PZ – peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem, Ls; NA – neto apgrozījums, Ls.

Visrentablākā ir finanšu starpniecības (J) nozare (sk. 1. tab.), kur peļņa pirms nodokļiem dod 19,3% no neto apgrozījuma. Salīdzinoši augsti rādītāji ir arī tādās

nozārēs kā lauksaimniecība (A), ieguves rūpniecība (C) un transporta (I) nozare. Šo sektoru augstā rentabilitāte ir pozitīvi vērtējama, jo pēc citiem makroekonomiskajiem rādītājiem šīs nozares nedominē.

Analīze parāda, ka no ieņēmumus nesošajām nozarēm viszemākā rentabilitāte ir zvejniecības (B) nozarē.

## 2. Fondu jeb pamatlīdzekļu atdeve ( $PL_{atd}$ )

Šis rādītājs parāda, cik daudz produkcijas naudas izteiksmē uzņēmums devis gada laikā uz vienu ražošanas pamatfondu naudas vienību, kas atbilst formulai (1.5) [4, 80].

$$F_a = \frac{Q}{F_v} \quad (1.5)$$

$F_a$  – fondu atdeses rādītājs;  $Q$  – saražotās un izlaistās produkcijas daudzums, Ls;  $F_v$  – pamatlīdzekļu vērtība, Ls.

Pārveidojot šo formulu makrolīmenī, autori izvērza šādu interpretāciju (sk. formulu (1.6)). Pēc formulas pārveidošanas tiek iegūta informācija par to, cik uz vienu latu pamatlīdzekļa vērtības (zemes gabalu, ēku, iekārtu u. c.) ir saražota pievienotā vērtība. Šo rādītāju var uzskatīt par pamatlīdzekļu jeb tehnoloģisko efektivitāti.

$$PL_{atd} = \frac{PV}{PL} \quad (1.6)$$

$PL_{atd}$  – pamatlīdzekļu atdeve, Ls;  $PV$  – pievienotā vērtība, milj. Ls;  $PL$  – pamatlīdzekļu apjoms, milj. Ls.

Augstākā tehnoloģiskā efektivitāte ir finanšu starpniecības nozarei, kas izskaidrojams ar nozares specifiku, bet otra augstākā efektivitāte no ieņēmumu nesošajām nozarēm (vairāk nekā trīs reizes mazāka) – būvniecībai (F). Viszemākie pamatlīdzekļu atdeses rādītāji ir enerģētikas (E) sektoram (sk. 1. tab.).

## 3. Darbinieku atalgojums ( $A_c$ )

Darba devēja motivāciju darba tirgū lielā mērā nosaka darbinieku darba algas lielums. Jo lielāku darba algu un atalgojumu saņems strādājošie, jo mazāks ir darbaspēka pieprasījums un otrādi – jo lielāka tiek piedāvāta darba alga, jo lielāks ir arī darbaspēka piedāvājums darba tirgū.

Savukārt, ja iedzīvotāji saņems lielāku algu, palielināsies to maksātspēja un pieprasījums pēc produktiem un pakalpojumiem, kas veicinātu vietējo uzņēmējdarbību. Turpmākajā analīzē izmantota vidējā mēneša bruto samaksa latos. Tajā iekļauta atlīdzība par darba rezultātiem, mēnešalga (amata alga, algas likme) par nostrādāto laiku vai veikto darba apjomu, ikgadējo un papildu atvaļinājumu apmaksu, darba nespējas apmaksu, dažādas piemaksas, piemēram, par papildu darbu, stimulēšanas izmaksas, sociālās apdrošināšanas iemaksas, ko maksā strādājošie, un iedzīvotāju ienākuma nodokļa summas [3].

Šis rādītājs ir ņemts absolūtajā izteiksmē, jo, pēc autoru domām, tas raksturo katra uzņēmuma iespējas un izmantoto resursu (darba un finanšu) efektivitāti, tādēļ algas rādītājs netiek izvērsts kā attiecība.

Vislielākā darba alga ir novērojama finanšu starpniecības (J) nozarē, kurā ir vairāk nekā divas reizes lielāka alga nekā vidēji tautsaimniecībā (sk. 1. tab.). Šajā nozarē ir novērojams arī vislielākais algas paaugstinājums pēdējo 5 gadu laikā.

Otra augstākā alga ir novērojama elektroenerģijas (E) nozarē. Šīs nozares algu apjomus ietekmē, piemēram, Latvijas monopoluzņēmuma VAS „Latvenergo” esamība nozarē, kas ir viens no peļņu nesošākajiem uzņēmumiem Latvijā [5].

Viszemākās algas ir zvejniecības (B), viesnīcu un restorānu (H) nozarēm. Arī tirdzniecības nozarei ir novērojams salīdzinoši zems atalgojums, ņemot vērā šī sektora diezgan augsto produktivitāti un lielo darbinieku skaitu.

1. tabula

**Nozaru efektivitātes rādītāji absolūtā izteiksmē**  
*Absolute Indices of Sectors Efficiency*

Nozare pēc NACE 1.1 red. Rādītājs	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	Pārējās -L, M, N, O, P, Q
Produktivitāte, Ls	1966	4067	7500	5575	7919	4461	7840	3743	10749	19239	22507	4666
Alga, Ls	179	129,5	224	187	331	174	168	129	242	482	230,5	220,5
Rentabilitāte, %	14,3	0,4	12,3	4,5	3,2	2,9	1,8	8,2	12,3	19,3	7,5	0,8
Pamatlīdzekļu atdeve, Ls	2,08	0,67	0,99	0,99	0,23	2,41	1,84	0,66	0,89	9,70	1,17	3,54

1. tabulā redzams, ka iegūtie rādītāji pa tautsaimniecības nozarēm būtībā ir nesalīdzināmi. Lai minētos sektorus varētu savstarpēji salīdzināt, autori tos izteica relatīvā izteiksmē, izmantojot formulu (1.7).

Relatīvā nozaru īpatsvara kopsummai ir jābūt vienāgai ar 1, savukārt relatīvā ieguldījuma summa nozaru līmenī norāda katras nozares īpatsvaru kopējā tautsaimniecības struktūrā (sk. 2. tab.).

$$R_R = \frac{N_A}{T_A} \quad (1.7)$$

$R_R$  – rezultatīvais relatīvais rādītājs;  $N_A$  – nozares absolūtais rādītājs;  
 $T_A$  – atbilstošais tautsaimniecības kopējais absolūtais rādītājs.

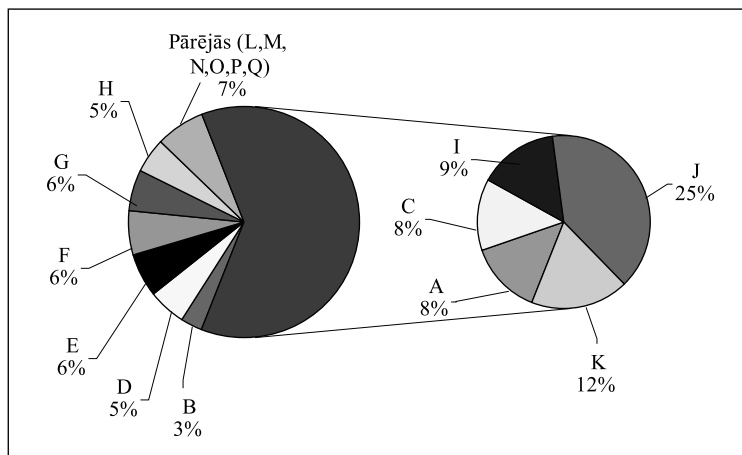
2. tabula

**Nozaru efektivitātes rādītāji relatīvā izteiksmē pēc formulas (1.7)**  
*Relative Indices of Sectors Efficiency by Formula*

Nozare pēc NACE 1.1 red. Rādītājs	A	B	C	D	R	F	G	H	I	J	K	L, M, N, O, P, Q	Kopā
Produktivitāte, Ls	0,02	0,04	0,07	0,06	0,08	0,04	0,08	0,04	0,11	0,19	0,22	0,05	1
Alga, Ls	0,07	0,05	0,08	0,07	0,12	0,06	0,06	0,05	0,09	0,18	0,09	0,08	1
Rentabilitāte, %	0,16	0,00	0,14	0,05	0,04	0,03	0,02	0,09	0,14	0,22	0,09	0,01	1
Pamatlīdzekļu atdeve, Ls	0,08	0,03	0,04	0,04	0,01	0,10	0,07	0,03	0,04	0,39	0,05	0,14	1
Relatīvais ieguldījums kopā	0,33	0,12	0,34	0,22	0,25	0,24	0,23	0,21	0,37	0,98	0,44	0,28	



Apkopotā veidā nozaru relatīvais ieguldījums kopējā tautsaimniecības struktūrā ir parādīts 1. attēlā.



1. att. Nozaru relatīvais efektivitātes novērtējums  
*Relative Assessment of Sectors Efficiency*

Vislielāko ieguldījumu tautsaimniecības struktūrā dod finanšu starpniecības (J) nozare – 25%. Autori vēlas atzīmēt, ka šīs nozares atsevišķos rādītājos netika ieskaitīta informācija par bankām, tātad liela nozīme šajā sektorā ir apdrošināšanas, līzingu, pensiju kompānijām un biržām. Šīs nozares lielo īpatsvaru nosaka augstākais pamatlīdzekļu atdeves (0,39), rentabilitātes (0,22) un algu (0,18) rādītājs.

Lielu īpatsvaru (12%) dod arī komercdarbības (K) nozare, kurai ir visaugstākais produktivitātes rādītājs (0,22).

Viszemākais īpatsvars ir zvejniecības (B) nozarei. Tās saimnieciskās darbības efektivitāte ir pazeminājusies, kā arī ir zemi pamatlīdzekļu atdeves un strādājošo skaita rādītāji.

Nozaru relatīvais novērtējums ir pietiekami adekvāts, ja pieņem, ka visi efektivitāti raksturojošie rādītāji ir vienlīdz nozīmīgi. Tomēr, pēc autoru domām, šis novērtējums nav pilnīgs, jo parāda nozaru ieguldījumu tautsaimniecībā kopumā, nevis efektivitātes novērtējumu.

Tādēļ autori ir veikuši nozaru efektivitātes novērtējumu, izmantojot prioritāšu metodi, kur novērtējums ir veikts pēc absolūtajiem datiem, ņemot vērā katra rādītāja nozīmību. Šī metode ietilpst ekspertu novērtēšanas metožu grupā. Metode ļauj veikt objektu sakārtošanu un noteikt pazīmes izteiksmes pakāpes kvantitatīvam novērtējumam, kur tiek noskaidrots, par cik un cik reizes viens novērtējums ir lielāks par otru.

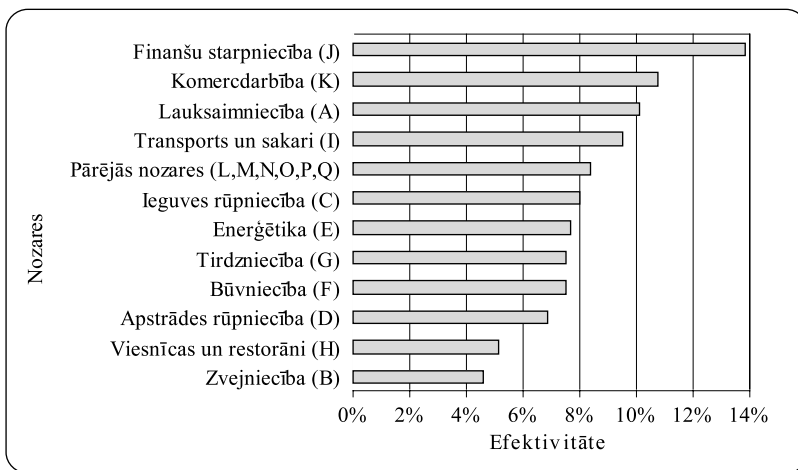
Prioritāšu metodes izvirzītie salīdzināmie varianti ir minētās nozares, savukārt, atlases kritēriji ir tautsaimniecības nozaru efektivitāti raksturojošie rādītāji (sk. 1. tab.).

Ņemot vērā minētos kritērijus un salīdzinot pēc to svarīguma un absolūtās vērtības, iegūtie rezultāti atspoguļoti 2. attēlā.

Efektīvākās nozares Latvijā ir: finanšu starpniecības (J), komercdarbības (K), lauksaimniecības (A) un transporta un sakaru nozares (I) (sk. 2. att.).

Finanšu starpniecības (J) nozarei, tāpat kā relatīvajā novērtējumā, augsto efektivitāti nosaka augstākais tehnoloģiskās efektivitātes, algas un rentabilitātes līmenis un otrs augstākais strādājošo skaita efektivitātes līmenis.

Savukārt, lauksaimniecības nozare (A) katrā valstī ir ļoti būtiska, jo ar tās palīdzību var nedaudz izlīdzināt negatīvo tirdzniecības bilanci. Kā zināms, šī nozare saņem vienu no lielākajiem finansējumiem no Eiropas Savienības fondu līdzekļiem. Ar šo fondu palīdzību no daudzām sīksaimniecībām veidojas dažas, bet lielas un rentablas saimniecības (kā liecina rentabilitātes rādītājs) (sk. 1. tab.).



## 2. att. Tautsaimniecības nozaru efektivitātes novērtējums pēc prioritāšu metodes *Assessment of Efficiency of Economic Sectors by Method of Priority*

Minētās četras efektīvākās tautsaimniecības nozares dod aptuveni 44% no kopējā ieguldījuma tautsaimniecībā. Kā jau autori atzīmēja, minimāls atbalsts šīm nozarēm dos visaugstāko ekonomisko izaugsmi.

Atsevišķos literatūras avotos [5, 6] tiek publicēta informācija, ka enerģētikas (E) nozare būtu jāizvirza Latvijā kā prioritārā, kaut arī, lai šī nozare darbotos, ir nepieciešamas milzīgas tiešās investīcijas, jo Latvijai šajā jomā nav salīdzināmo priekšrocību. Tās efektivitāte ir 8% no kopējā ieguldījuma.

Zems efektivitātes līmenis ir būvniecības (F) un viesnīcu un restorānu nozarēm (H), atbilstoši 8% un 6% apjomā. Taču šīm nozarēm ir pozitīvi dinamikas rādītāji, tāpēc, visticamāk, tās turpinās palielināt savu ieguldījumu kopējā tautsaimniecības apjomā arī turpmāk.

Viszemākā efektivitāte (5%) ir zvejniecības (B) nozarei. Dažādos literatūras avotos [5] jau ir komentēts, ka zvejniecības (B) nozares speciālistiem ir nepieciešams pārkvalificēties, jo zivis „nav un nebūs”, zvejas kuģi ir novecojuši, patstāvīgi uzliktās kvotas ierobežo nozvejas apjomus un arī nozares kopējā efektivitāte pēc būtiskākajiem rādītājiem ir uz pusi mazāka nekā efektīvajās nozarēs [4] (sk. 2. att.).

Pamatojoties uz iepriekšējiem aprēķiniem, autori ierosina pārskatīt valsts izvirzītās prioritārās tautsaimniecības nozares. Pašreiz Ekonomikas ministrija ir formulējusi ilgtermiņa atbalstu zvejniecības (B), elektroenerģijas (E) un ieguves rūpniecības (C) nozarēm. Šo nozaru atbalsts, pēc autoru veiktā pētījuma, nav tas efektīvākais, un, ņemot vērā valsts ierobežotos resursus un kapacitāti, valsts atbalsts būtu jākoncentrē uz rentablākiem sektoriem, no kuriem ir sagaidāma lielāka atdeve.

Autori apzinās, ka viņu pētījums nav uzskatāms par noslēdzošo pētījumu šajā jomā, jo rādītāju nozīmīgums būtu jāpārvērtē pēc skaitliski vairāku ekspertu viedokļiem, nosakot arī viedokļu saskaņotības pakāpi.

Izstrādātā pētījuma mērķis ir kompleksa tautsaimniecības nozaru efektivitātes novērtēšana, bet, lai varētu precīzi spriest par katras nozares efektivitāti vai neefektivitāti, būtu jāveic sektoru rentabilitātes novērtējums apakšsekciju līmenī. Pēc tāda novērtējuma varētu atklāt galvenos faktorus, kas bremsē nozares efektivitāti, un izvirzīt detalizētus (arī precīzākus) katru nozari raksturojošos rādītājus.

## LITERATŪRA

1. Bikse, V. Makroekonomikas pamati. *Teorija. Problēmas. Politika*. Rīga : LU, 1998. 314. lpp.
2. Klauss, A. *Zinības vadītājam*. Rīga : Preses nams, 2002. 560. lpp.
3. LR Centrālās statistikas pārvaldes mājaslapa. Pieejams: [www.csb.lv](http://www.csb.lv)
4. Moisejs, A. *Ekonomisko terminu vārdnīca*. A. Moisejs, K. Petrosjans, N. Piļipenko red. Rīga : Zvaigzne, 1981. 332 lpp.
5. Sabiedriskās politikas portāls. Pieejams: [www.politika.lv](http://www.politika.lv).
6. Saeimas Eiropas Savienības Informācijas centra mājaslapa. Pieejams: [www.eiropainfo.lv](http://www.eiropainfo.lv)
7. Tautsaimniecības vienotā stratēģija. Pieejams: [www.em.gov.lv](http://www.em.gov.lv)
8. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Pieejams: [www.em.gov.lv](http://www.em.gov.lv)
9. Zvejnieks, A. *Skaidrojošā vārdnīca ekonomikas bakalauram*. Rīga : RTU IEF, Sol Vita, 1994. 151. lpp.

## Summary

The main goal of this article is the assessment of efficiency of economic sectors. The economic sectors are classified by their importance at this job.

The authors put forward 4 indices which most exactly describe efficiency of economic sectors. There are motivated each of the indices and descriptive tendencies in economic sectors. A method of priority for comparing the economic sectors is used. Consequently, assessment of the efficiency of economic sectors is realized. These are: transport and communication service (I), financial services sector (J), business sector (K) and agriculture (A). These sectors have 44% investment in the economy.

On this basis the authors suggest to reverse the supporting sectors which the government is putting forward.

**Key words:** economic sectors, sector's efficiency, assessment of sectors.

Latvijas Universitātes Akadēmiskais apgāds  
Baznīcas iela 5, Rīga, LV-1010  
Tālr. 7034535

---