

LATVIJAS UNIVERSITĀTES
RAKSTI

ACTA UNIVERSITATIS
LATVIENSIS



Ekonomika un
vadības zinātne

Economics and
Management

696

ISSN 1407-2157

LATVIJAS UNIVERSITĀTES
RAKSTI
666. SĒJUMS

Ekonomika un vadības zinātne

SCIENTIFIC PAPERS
UNIVERSITY OF LATVIA
VOLUME 666

Economics and Management

SCIENTIFIC PAPERS
UNIVERSITY OF LATVIA

VOLUME 696

Economics and Management

LATVIJAS UNIVERSITĀTE

LATVIJAS UNIVERSITĀTES
RAKSTI

666. SĒJUMS

Ekonomika un vadības zinātne



LATVIJAS UNIVERSITĀTE

UDK 33+005(082)

Ek 700

Galvenie redaktori *Dr. hab. oec.*, prof. **Elmārs Zelgalvis**, LU Ekonomikas doktorantūras padomes priekšsēdētājs
Dr. hab. oec., prof. **Edvīns Vanags**, LU Vadības zinātnes doktorantūras padomes priekšsēdētājs

Redkolēģija

Dr. oec., prof. **Elena Dubra**

Dr. hab. oec., prof. **Ludmila Frolova**

Dr. hab. oec., prof. **Baiba Rivža**

Dr. hab. oec., prof. **Elmārs Zelgalvis**

Dr. hab. oec., prof. **Edvīns Vanags**

Dr. oec., prof. **Inesis Pfeiferis**

Dr. oec., prof. **Inta Ciemiņa**

Dr. oec., prof. **Ērika Šumilo**

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

Dr. oec., prof. **Pēteris Blatners** (*Peter Blattner*), Štrālzes universitāte (Vācija)

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

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

Redkolēģijas sekretāre – **Māra Sīle**, LU EVF doktorantūras programmu sekretāre

Latviešu tekstu redaktore **Inta Rozenvalde**

Angļu tekstu redaktors **Imants Ainārs Mežaraups**

Maketu veidojis **Arnis Čakstiņš**

Visi krājumā ievietotie raksti ir recenzēti.

Pārpublicēšanas gadījumā nepieciešama Latvijas Universitātes atļauja.

Citējot atsauce uz izdevumu obligāta.

Saturs

Intelektuālā darba specifika un intelektuālo darbinieku vadīšanas īpatnības <i>The Intellectual Work Features and Management of Intellectual Workers</i> Sandis Babris, Ojārs Stūre	7
Dažādu Latvijas tūrisma nozares sektoru uzņēmumu sadarbība <i>Cooperation of Different Tourism Sector Enterprises in Latvia</i> Kristīne Bērziņa	17
Telekomunikāciju pakalpojumu lietotāja numura pārvietojamība un tās ietekme uz klientu migrācijas procesiem <i>Telecommunications Users Number Portability and Influence on Customer Churn Process</i> Juris Binde	29
Eiropas Savienības valstu elektronisko komunikāciju tirgus potenciāla analīze <i>Analysis of Electronic Communications Market Potential of European Union Countries</i> Juris Binde	39
Iedzīvotāju ienākuma nodokļa piemērošana nekustamā īpašuma atsavināšanas darījumiem Eiropā <i>The Application of Personal Income Tax on the Disposal of Real Estate in Europe</i> Kārlis Birnieks	50
Fiskālās iniciatīvas inovatīvās uzņēmējdarbības veicināšanai Latvijā un Eiropas Savienības vecajās dalībvalstīs <i>Fiscal Initiatives for Innovative Entrepreneurship in Latvia and in the Old EU Member States</i> Sergejs Boļšakovs	60
<i>The Underground Economy in Latvia: the Currency Demand Approach (1995-2003)</i> Ēnu ekonomika Latvijā: naudas pieprasījuma modelis (1995–2003) Edgars Brēķis	73
Sabiedriskās televīzijas konkurences attīstības tendences Eiropas raidorganizāciju apvienības dalībvalstīs <i>The Tendencies of Public Television's Competition Development in European Broadcasting Union Member States</i> Uldis Duka	89
Nodokļu administrēšanas funkcionālās efektivitātes novērtēšana <i>The Evaluation of the Effectiveness of Tax Administration</i> Natālija Fiļipoviča, Nataļja Lāce	99
Produktu transportēšana piegādes ķēdēs <i>Product Transportation in Supply Chains</i> Aivis Grīslis	112
Nodokļu maksātāju atbildība par nodokļu disciplīnas neievērošanu <i>Tax-payers' Liability for Not Observing Tax Payment</i> Aina Joppe	122
Vidusslāņa nozīme nacionālās ekonomikas attīstībā <i>Significance of the Middle Class in the Development of the National Economy</i> Inese Kalneiere	131
Klientu apmierinātība kā tūrisma pakalpojumu attīstības faktors <i>Consumer Satisfaction as a Factor for Tourism Services Development</i> Ilze Medne	146

Lisabonas stratēģijā noteiktie pasākumi Eiropas Savienības konkurētspējas palielināšanai un to realizācija <i>In the Lisbon Strategy: Determined Measures to Enhance European Union Competitiveness and Their Implementation</i> Zane Medne	157
Darba samaksa publiskajā sektorā: problēmas un risinājumi <i>Wages in the Public Sector: Problems and Solutions</i> Iveta Mietule	170
Kvalitatīvo metožu izmantošana ekonomikas ārējās konkurētspējas vērtēšanā: teorētiskie un praktiskie aspekti <i>The Use of Qualitative Methods in Assessment of the External Competitiveness: Theoretical and Practical Aspects</i> Daina Paula	178
Centrālo banku loma konkurētspējas veicināšanā <i>Central Banks' Role in Competition Promotion</i> Vita Pilsūma	188
Latvijas grāmatvedības metodiskās vadības institūcijas <i>Institutions of Accounting Methodology in Latvia</i> Artūrs Prauliņš	204
Latvijas vieta Baltijas ceļu tīklā <i>The Place of Latvia in the Baltic Road System</i> Astrīda Rijkure	219
Latvijas darba tirgus attīstība pirms un pēc iestāšanās Eiropas Savienībā <i>Development of the Labour Market in Latvia Before and After Latvia's Joining the European Union</i> Ieva Sloka	226
Naudas plūsmas un tās rādītāju analīze Latvijas uzņēmumos <i>Analysis of Cash Flow and Cash Flow Ratios of Latvian Companies</i> Kārlis Subatnieks	240
Investīciju ietekme uz Latvijas tautsaimniecības attīstību <i>The Influence of Investment on the Development of the Latvian Economy</i> Deniss Tiarenko, Aleksejs Meļihovs	250
Eiropas Savienības struktūrfondu finansējums Latvijā <i>European Union Structural Funding in Latvia</i> Inese Vītola	264
Informācijas sabiedrība: veidošanās un būtība <i>Information Society: Its Formation and Content</i> Aigars Vītols	272
Budžeta procesa teorētiskie un tiesiskie aspekti <i>Theoretical and Juridical Aspects of Budget Process</i> Ērika Žubule	281
Стандартизация и гармонизация национальной системы бухгалтерского учета <i>Harmonization and standardization of the national accounting system</i> Максим Смагин	295

Intelektuālā darba specifika un intelektuālo darbinieku vadīšanas īpatnības

The Intellectual Work Features and Management of Intellectual Workers

Sandis Babris

Latvijas Universitātes
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīgā, LV-1050, Latvija
E-pasts: sandis.babris@latvenergo.lv

Ojārs Stūre

SIA "Havera"
Antonijas ielā 9, Rīgā, LV-1050, Latvija
E-pasts: ojars.sture@gci.lv

Lai gan intelektuālo darbinieku īpatsvars nodarbināto kopskaitā ar katru gadu palielinās, vadības teorētiķiem vēl aizvien nav izdevies rast risinājumus intelektuālā darba ražīguma paaugstināšanai. Kā galvenais iemesls tam tiek minēts fakts, ka, neraugoties uz atšķirībām, kādas pastāv intelektuālā un fiziskā darba saturā un raksturā, intelektuālo darbinieku vadīšanai tiek lietotas tās pašas metodes un principi, kas izstrādāti fiziskā darba veicēju un tradicionālo organizāciju vadīšanai. Autori piedāvā intelektuālā darba definīcijas, analizē intelektuālā darba raksturu, aplūko intelektuālā darba ražīguma problemātiku un intelektuālo darbinieku vadīšanas īpatnības. Autori secina, ka svarīgākie vadītāja uzdevumi, vadot intelektuālos darbiniekus, ir nodrošināt darba uzdevumu veikšanai atbilstošu infrastruktūru un vidi, panākt visu strādājošo darbošanos saskaņā ar organizācijas mērķiem, nodrošināt zināšanu apjoma pieaugumu un izplatīšanos organizācijā, sistemātiski veicināt darbinieku motivācijas līmeņa paaugstināšanos un galu galā nodrošināt uzņēmuma attīstību. Jaunas prasības tiek izvirzītas arī pašiem intelektuālajiem darbiniekiem - viņiem jāprot vadīt pašiem sevi un jāspēj pašorganizēties bez formālās varas palīdzības.

Atslēgvārdi: intelektuālais darbs, intelektuālā organizācija, vadīšanas metodes, darba ražīgums, inovācijas.

Key words: intellectual work, intellectual organization, management methods, productivity, innovations.

20. gadsimtā organizācijas vērtību noteica galvenokārt tās rīcībā esošais fiziskais kapitāls. Mūsdienās ar to vien ir par maz. Lai gan pastāv virkne tradicionālo organizāciju, kurās būtisku pievienotās vērtības daļu joprojām veido fiziskais kapitāls, arī tajās arvien lielāks īpatsvars ir intelektuālajam kapitālam. Tādējādi visas organizācijas var iedalīt divās lielās grupās – tradicionālās organizācijās un intelektuālās organizācijās. Autori piedāvā tradicionālo un intelektuālo organizāciju salīdzinājumu (sk. 1. tabulu), kur kā kritēriji izraudzīti attiecīgo organizāciju veidu svarīgākie aktīvi, resursi, nodarbināto un darba raksturojums.

Autori secina: lai gan tradicionālās organizācijas pastāv jau daudzus gadsimtus, aktīvs to veidošanās un attīstības posms ir saistīts ar industriālo revolūciju, savukārt intelektuālo organizāciju veidošanās un to skaita straujš pieaugums ir sācies tikai 20. gadsimta otrajā pusē. Tradicionālie uzņēmumi darbojas galvenokārt rūpniecībā, būvniecībā, transportā, savukārt intelektuālo organizāciju darbības jomas ir visplašākās – no zinātniskās pētniecības līdz profesionālo pakalpojumu un konsultāciju uzņēmumiem (reklāmas un sabiedrisko attiecību aģentūras, juridiskie un arhitektu biroji, vadības konsultācijas utt.).

Tradicionālajos uzņēmumos lielākā daļa nodarbināto ir fiziskā darba veicēji. Viņu darbu varētu raksturot kā rutīnu, monotonu; no šāda darbinieka tiek sagaidīta precīza darba uzdevuma izpilde saskaņā ar vadības izstrādātajām vai noteiktajām metodēm. Turpretī no intelektuālajiem darbiniekiem tiek sagaidīta radoša un inovatīva darbība. Ņemot vērā pēdējo gadu attīstības tendences, var apgalvot, ka tradicionālo organizāciju īpatsvars arvien samazināsies, bet esošajās arvien lielāku pievienotās vērtības daļu veidos tieši intelektuālie darbinieki.

1. tabula /Table 1

Tradicionālo un intelektuālo organizāciju salīdzinājums Comparison of traditional and intellectual organizations

Kritērijs	Tradicionālā organizācija	Intelektuālā organizācija
Veidošanās	Sākot ar 18. gadsimtu (līdz ar rūpniecisko revolūciju)	Sākot ar 20. gadsimta otro pusi
Raksturīgākās nozares	Rūpniecība, būvniecība, transports	Zinātnē, pētniecībā, profesionālīc pakalpojumi un konsultācijas
Svarīgākie aktīvi	Fiziskais kapitāls (zeme, iekārtas, finanšu resursi)	Intelektuālais kapitāls (darbinieki)
Svarīgākās izejvielas, resursi	Fiziskie izejmateriāli	Zināšanas
Nodarbināto raksturojums	Lielākoties fiziskā darba veicēji, taču picaug arī intelektuālo darbinieku īpatsvars (vadītāji, tirgzinīto, finanšu, personālvadības, juridiskie speciālisti u.c.)	Intelektuālie darbinieki – zinātnieki, konsultanti, arhitekti, juristi, finansisti, ārsti, programmētāji, reklāmas, sabiedrisko attiecību u.c. speciālisti
Darba raksturojums	Rutīna, monotonas operācijas. No darbiniekiem tiek sagaidīta precīza darba uzdevuma izpilde saskaņā ar vadības izstrādātajām metodēm	Darbinieki paši izvēlas darba veikšanas metodes, no viņiem tiek gaidīti radoši un inovatīvi risinājumi

Līdzīgas tendences vērojamas arī darba tirgū – arvien lielāks kļūst intelektuālo darbvieta īpatsvars kopējā darbvieta skaitā. Ja salīdzina klasisku fiziskā darba veicēju un intelektuālo darbinieku, pirmajam svarīgākais nosacījums darba veikšanai ir prasmes, kuras var iegūt praksē, darot attiecīgo darbu. Turpretī intelektuālajam darbiniekam vispirms ir jāapgūst zināšanas (mācību ceļā vai veicot pētījumus) un tikai tad – spējas un prasmes tās pielietot.

Jau vairākus gadu desmitus vadības zinātnes teorētiski cenšas rast risinājumus intelektuālā darba ražīguma palielināšanai, jo tieši no intelektuālo darbinieku darba rezultātiem mūsdienās ir atkarīga ikvienas organizācijas pastāvēšana un attīstība.

Pēc zinātnieku aplēsēm, 2004. gadā intelektuālo darbinieku (vadītāju un speciālistu) īpatsvars kopējā nodarbināto skaitā ASV būs sasniedzis 25% [1. 1]. Var apgalvot, ka gan ASV, gan arī citu valstu ekonomiskā izaugsme lielā mērā ir atkarīga

no tā, vai vadības speciālistiem izdosies panākt ievērojamus uzlabojumus intelektuālo darbinieku darba ražīguma palielināšanā, jo tieši intelektuālie darbinieki ir tie, kas izstrādā radošos risinājumus, izstrādā un ievieš uzņēmumos inovācijas, tādējādi uzlabojot to konkurētspēju, mazinot izmaksas un radot lielāku pievienoto vērtību.

Diemžēl Latvijā nav veikts neviens pētījums par to, cik liels ir intelektuālo darbinieku īpatsvars nodarbināto kopskaitā, taču, pēc autoru domām, tas ievērojami atpaliek no ASV rādītājiem. Par to liecina arī LR Centrālās statistikas pārvaldes dati – laika posmā no 2001. līdz 2003. gadam tikai 19% Latvijas uzņēmumu piedāvāja tirgū jaunus vai būtiski uzlabotus produktus vai arī šajos uzņēmumos tika ieviesti jauni, būtiski uzlaboti tehnoloģiskie procesi. Salīdzinājumā ar periodu no 1999. gada līdz 2001. gadam inovatīvo uzņēmumu īpatsvars nav mainījies – tas palicis jau minēto 19% robežās [6]. Salīdzinājumam – ES-15 valstīs laika periodā no 1998. līdz 2000. gadam 44% uzņēmumu bija aktīvi inovāciju jomā [7].

Tomēr ne jau intelektuālo darbinieku skaitam ir izšķirošā loma. Pīters Drakers, viens no pasaules vadošajiem vadībzinību teorētiķiem, uzsver – līdzīgi tam, kā iepriekšējā gadsimtā tika panākts fiziskā darba ražīguma pieaugums, viens no svarīgākajiem 21. gadsimta uzdevumiem ir palielināt tieši intelektuālo darbinieku darba ražīgumu.

Tomēr pagaidām vadības teorētiķiem vēl nav izdevies rast risinājumus šai problēmai. Lielā mērā tas izskaidrojams ar to, ka intelektuālajam darbam ir sava specifika, kas to kardināli atšķir no fiziskā darba – tikai atrodot atšķirības intelektuālā darba saturā un raksturā, būs iespējams izvērtēt gan esošo vadīšanas paradigmu atbilstību šim darba veidam, gan arī izstrādāt jaunas pieejas.

Pēc autoru domām, viens no galvenajiem iemesliem, kādēļ intelektuālo darbinieku darba ražīguma līmenis ir visai zems, ir tas, ka fiziskā darba veicējiem paredzētās vadīšanas metodes tiek automātiski lietotas arī intelektuālo darbinieku vadīšanā, neņemot vērā šī darba un darba veicēju specifiku.

Nav šaubu, ka viens no intelektuālā darba veikšanas pamatnosacījumiem ir zināšanas un spējas (prasmes) tās pielietot, turklāt zināšanas ir kaut kas vairāk, nekā vienkārši informācija. Atšķirība starp informāciju un zināšanām ir tā, ka zināšanas ir personiskas, subjektīvas, iegūtas pagātnes pieredzes rezultātā, savukārt informācija ir objektīvi dati par vidi. Zināšanu iegūšana prasa noteiktu laiku, informāciju var iegūt daudz ātrāk. Piemēram, klientu datubāzes izveide ir salīdzinoši vienkāršs process – ir nepieciešams apkopot informāciju par katru klientu un to ievadīt datubāzē, turpretī individuāla piedāvājuma izstrādāšanu konkrētam klientam, iepriekš veicot klientu analīzi un viņu vēlmju vai prasību izziņāšanu, var raksturot kā zināšanas, kas palīdz izstrādāt konkurētspējīgus ražojumus vai pakalpojumus, kas vislabāk apmierina klientu vajadzības.

Zināšanas mēdz iedalīt divās lielās grupās – neformulētās zināšanas (pieder konkrētam indivīdam, tās nav izteiktas ar vārdiem vai simboliem) un precīzi formulētās zināšanas (ir izteiktas ar vārdu vai simbolu palīdzību, piemēram, kādā grāmatā, publikācijā, datubāzē u.tml.).

Zināšanām literatūrā ir atrodami neskaitāmi definējumi, turpretī ar terminu “intelektuālais darbs” un “intelektuālais darbinieks” skaidrojumiem ir zināmas grūtības. Angļu valodā tiek lietoti tādi jēdzieni kā *knowledge work* (zināšanu darbs)

un *knowledge worker* (zināšanu darbinieks): ir arī jēdzieni *knowledge organization* (zināšanu organizācija) un *intellectual organization* (intelektuālā organizācija), ar tiem saprotot tāda tipa organizācijas, kuru pastāvēšana ir pilnībā atkarīga no tās darbinieku zināšanām un garīgajām spējām. Tātad intelektuālajās organizācijās strādā darbinieki, kuri izmanto ne tikai savas zināšanas, bet arī garīgās spējas. tādēļ autori iesaka latviešu valodā lietot nevis tiešos tulkojumus no angļu valodas ("zināšanu darbs", "zināšanu darbinieki" un "zināšanu organizācija"), bet gan terminus "intelektuālais darbs", "intelektuālie darbinieki" un "intelektuālās organizācijas".

ASV vadības teorētiķis G. Deiviss intelektuālo darbu (*knowledge work*) definē kā aktivitāšu kopumu, kas ietver indivīda esošo un jauniegūto zināšanu izmantošanu, lai radītu rezultātu, kas satur noteikta veida informāciju [4, 2]. Pēc raksta autoru domām, šī definīcija ir pārāk šaura, jo intelektuālā darba rezultāts var ne tikai saturēt informāciju (vizuālā, audio, elektroniskā vai kādā citādā formā), bet tas var būt arī jaunas zināšanas.

M. Bērsa vadītā zinātnieku grupa iesaka nedaudz plašāku definīciju: intelektuālā darba primārais mērķis ir iekšējo (indivīdam jau esošo, – *Aut.*) un ārējo (jaunieģūstamo, – *Aut.*) zināšanu iegūšana, radīšana, klasificēšana un lietošana [1, 4]. Tātad intelektuālā darba veikšanai nepieciešamie resursi un arī rezultāti var būt ļoti daudzveidīgi, bieži vien netaustāmi, grūti formulējami, pretrunīgi un, visticamāk, nepilnīgi.

Intelektuālo darbinieku darbu vienmēr ir bijis ļoti grūti formulēt, izmērīt, jo pats intelektuālā darba process ir ārkārtīgi daudzveidīgs, bieži vien grūti analizējams – sadalāms precīzās norisēs, notikumos – vai aprakstāms procedūrās. Salīdzinājumā ar fizisko darbu, kam raksturīga rutīna, intelektuālais darbs bieži vien ir unikāls, bezprecedenta, tā veikšanai nepieciešami ar izcilām prasmēm un dziļām zināšanām apveltīti profesionāļi. Intelektuālā darba jomas ir, piemēram, zinātne un pētniecība, jaunu produktu attīstīšana, reklāma un sabiedriskās attiecības, izglītība, profesionālie (juridiskie, finanšu, konsultāciju u.c.) pakalpojumi, vadīšanas procesi (piemēram, stratēģiskā plānošana, darbinieku novērtēšanas sistēmas izstrāde u.tml.).

Šiem atšķirīgajiem intelektuālā darba paveidiem ir arī vairākas kopīgas iezīmes, kas tos atšķir no fiziskā darba. Nosauksim, pēc autoru domām, svarīgākās.

- Intelektuālais darbs tiek veikts tam atvēlētajā laika posmā, kas var būt garāks vai īsāks, taču, kopumā ņemot, starp atvēlēto laiku un rezultātiem nav novērojama tieši proporcionāla atbilstība. Piemēram, divas reizes palielinot reklāmas maketa izgatavošanas laiku, nevar prognozēt, ka iegūtais makets būs divas reizes labāks, turklāt bieži vien idejas risinājums, kas tapis ātri un spontāni, ir daudz veiksmīgāks par to, kas radīts ilgā laika posmā.
- Intelektuālo darbinieku darba procesam nevar izsekot no malas, jo liela darba daļa neizpaužas kā fiziska aktivitāte. Piemēram, apcerot preses relīzes galvenās tēzes, nekādas šī darba ārējās izpausmes nav novērojamas, tās ir pamanāmas tikai tad, kad relīze tiek fiziski rakstīta.
- Nestrukturizētam darbam bieži vien seko strukturizēts darbs, tādēļ intelektuālos darbiniekus var ļoti viegli novirzīt no darba pienākumiem (piemēram, ideju izteikšana jauna reklāmas saukļa izveidei, izmantojot "prāta vētras" metodi, ir nestrukturizēts darbs, kam seko strukturizēts darbs – labāko saukļu atlase, pamatojoties uz variantu atbilstību attiecīgā zīmola vērtībam, utt.).

Ņemot vērā šīs īpatnības, autori secina, ka nav iespējams izstrādāt precīzas un detalizētas intelektuālo darbu veikšanas procedūras, kurās būtu norādīts, kādas aktivitātes un cik ilgā laikā un kādā secībā veicamas, kādiem ir jābūt sākotnējiem resursiem, lai tiktu garantēta vēlamā rezultāta sasniegšana, u.tml. Turpretī fiziskajam darbam nepārtrauktu darba ražīguma pieaugumu nodrošina tieši darba veikšanas procedūru izstrāde un pilnveidošana.

Šo tēzi apstiprina arī vadībzinību teorētiķu grupa, kas strādā M. Bērsa vadībā. Pēc viņu domām, intelektuālo darbu procesu izpēti apgrūtina šādi faktori:

- intelektuālā darba veikšanai nepieciešamie resursi un sagaidāmie darba rezultāti ir daudzveidīgi un bieži vien pirms darba uzsākšanas nav precīzi formulējami, jo tie atklājas tikai darba gaitā,
- intelektuālā darba veikšanas nosacījumi un metodes ir nestrukturizētas un dažādās situācijās tās ir atšķirīgas,
- nav iespējams iepriekš precīzi noteikt, kāds ir pats darba process un tā posmi,
- nav izstrādāti vienoti kritēriji intelektuālā darba novērtēšanai,
- intelektuālie darbinieki labprāt strādā autonomi un izvairās no tiešas uzraudzības,
- ir milzīga atšķirība darba rādītājos starp dažādiem darbiniekiem vai arī viena un tā paša darbinieka veikumu dažādos laika periodos,
- pagaidām ir nepietiekami atfistūtas informācijas tehnoloģijas, kas būtu piemērotas intelektuālā darba veikšanas atbalstam [1. 5].

Viena no būtiskākajām problēmām, kas ierobežo intelektuālā darba izpēti, ir šim darbam nepieciešamo resursu un iegūstamo rezultātu nematerializētā forma. Pretēji ražošanas procesiem, kuros tiek izmantoti fiziskie resursi, kas tiek pārveidoti gatavā fiziskā izstrādājumā iepriekš paredzamā un noteiktā, strukturizētā veidā, intelektuālā darba veikšanai nepieciešamajiem resursiem (zināšanām, iedvesmai u.c.) un darba rezultātiem (idejām, jaunām zināšanām u.c.) šādas fiziskas formas nav.

Bieži vien ir grūti nodalīt intelektuālā darba procesu no darba rezultāta, jo darba procesā tiek radītas jaunas zināšanas, lai gan to rašanās iepriekš nebija paredzēta. Piemēram, jauno tehnoloģiju izstrādes uzņēmumos tiek uzskatīts, ka jauns tehnoloģisks izgudrojums visticamāk tiks atklāts, strādājot pie kāda cita izgudrojuma. Šī iemesla dēļ jauno produktu atfistūtajiem tiek dota gandrīz neierobežota brīvība jauno produktu un tehnoloģiju izstrādē. Tā kā pats darba process nav precīzi nodalīts no sagaidāmajiem darba rezultātiem, iegūtie rezultāti tiek vērtēti pēc to darbietilpīguma un kapitālietilpīguma – jo darbietilpīgāks ir process un dārgāks ieguldījums (piemēram, speciālista zināšanas), jo lielāka vērtība tiek piešķirta rezultātam.

Grūtības pastāv arī intelektuālā darba efektivitātes noteikšanā – darba ražīgums, ja tas vispār tiek mērīts, tiek noteikts, izvērtējot iegūto rezultātu un ieguldījuma apjomu attiecību, nevis izvērtējot pašu intelektuālā darba (transformācijas) procesu. Tas nozīmē, ka intelektuālā darba efektivitāte un tās noteikšana tiek pilnībā atstāta pašu intelektuālo darbinieku ziņā. Šādu situāciju būtu grūti iedomāties tradicionālās organizācijās, jo fiziskā darba veicējiem var novērtēt ikvienas darba operācijas efektivitāti. Ja tas netiktu darīts, tad, visticamāk, fiziskā darba ražīgums būtu ļoti zems. Turpretī intelektuālie darbinieki lielākajā daļā gadījumu paši ir atbildīgi par darba procesa efektivitāti, tādēļ jo īpaši aktuāls ir jautājums par šo darbinieku motivāciju.

lai viņi būtu ieinteresēti ne tikai strādāt efektīvi, bet arī nepārtraukti rūpētos par sava darba efektivitātes paaugstināšanu.

Intelektuālajiem darbiniekiem patīk strādāt neatkarīgi, pašiem izvēlēties darba veikšanas metodes, darba laiku un darba izpildes tempu, viņiem nepatīk rutīnas darbs vai standartinājumumi. Tieši neatkarība ir viens no kritērijiem, kas atšķir intelektuālos darbiniekus no administratīvajiem darbiniekiem.

Neatkarība savukārt ietekmē atšķirības darba rezultātos. Šīs atšķirības ir novērojamas ne tikai intelektuālo darbinieku starpā, bet arī konkrēta intelektuālā darbinieka sniegtā dažādos laika periodos. Tas nozīmē, ka atšķirībā no fiziskā darba, kur spēkā ir dažnedazādi normatīvi, intelektuālā darba veikšanai tikpat kā nav vienotu standartu, kas noteiktu cik daudz darba stundu jāvelta konkrētam intelektuālajam darbam.

Intelektuālā darba ražīguma pieauguma iespējas ierobežo atbalstošo informācijas tehnoloģiju risinājumu lēnā attīstība. Informācijas tehnoloģijas bieži vien uzlabo un paātrina daudzus ražošanas un administratīvos procesus, turpretī intelektuālajā jomā ir citādi – iepriekš grūti nosakāmie intelektuālajam darbam nepieciešamie resursi un iegūstamie rezultāti, kā arī pats intelektuālā darba veiktātais saturs apgrūtina informācijas tehnoloģiju risinājumu izstrādi. Problēmas rada arī tas, ka intelektuālais darbs kļūst arvien zināšanietilpīgāks, tādēļ neviena informācijas tehnoloģija nespēj aizstāt personisku saskarsmi un komunikāciju.

Jau kopš Fredrika Teilora (*Taylor*, 1856–1915) laikiem orientēšanās uz pašu darba procesu, sadalot to mazākās, standartizētās, izmērāmās darbībās, ir bijusi pamatā fiziskā darba ražīguma pieaugumam iepriekšējo 100 gadu garumā. Diemžēl intelektuālā darba raksturs un arī intelektuālā darba veicēju pretesība apgrūtina strukturētu un standartizētu pieeju izmantošanu.

ASV vadībzinību teorētiķis M. Ērls uz zināšanām balstītos procesus raksturo šādi: intelektuālajiem procesiem nebūt nav jābūt veiktiem vienveidīgi, taču to veikšana prasa noteiktu likumsakarību un noteikumu ievērošanu, lai gan paši procesi ir gana neskaidri. Piemēram, stratēģijas izstrāde vai inovācijas (no kurām pēdējās ir grūti analizēt, modelēt un iepriekš paredzēt) – darba plūsmas ir nenoteiktas, ar pārtraukumiem, bieži vien haotiskas, bet tajā pašā laikā tās ir balstītas uz zināšanām [sk. turpat, 7].

Tā kā intelektuālais darbs ietver darbu ar zināšanām, tas, pēc autoru domām, var izpausties vairākos veidos:

- kā zināšanu pielietošana (piemēram, finanšu audita veikšanas gadījumā).
- kā zināšanu meklēšana (piemēram, uzņēmējdarbības informācijas izlūkošana).
- kā zināšanu apkopošana un klasificēšana (piemēram, izdevējdarbībā).
- kā zināšanu radīšana (piemēram, veicot zinātniskus pētījumus jaunu zāļu izstrādei).

Intelektuālā darba veikšana nav iedomājama bez zināšanu pielietojuma. Zināšanu pielietošanas gadījumos nav nepieciešams radīt jaunas zināšanas – piemēram, veicot finanšu auditu, nav nepieciešams radīt jaunas zināšanas par finanšu analīzi, bet ir nepieciešams interpretēt un pielietot jau esošās likumsakarības vai procedūras. Arī no ārsta netiek gaidīts, lai tas savā ikdienas darbā eksperimentētu ar pacientiem un radītu jaunas zināšanas – no viņa tiek prasīta esošo medicīnisko zināšanu situatīvs

lietojums. Analogiski tas ir pasniedzēja vai skolotāja darbā, kad uzkrātās zināšanas tiek radoši nodotas tālāk audzēkņiem, tāpat arī programētāja darbā, kurš izstrādā datorprogrammas, izmantojot jau zināmus simbolus, komandas, algoritmus un programmēšanas valodu.

Intelektuālā darba process var ietvert zināšanu meklēšanu – noskaidrojot, kādas zināšanas ir nepieciešamas, meklējot šīs zināšanas dažādos avotos un nododot tās pieprasītājam vai lietotājam. Kā piemēru var minēt konkurences vides analīzes sagatavošanu vai uzņēmējdarbības informācijas izlūkošanu.

Virkne intelektuālo darba procesu ietver jau esošo zināšanu apkopošanu vai klasificēšanu. Pie šīs grupas pieder, piemēram, tekstu sagatavošana izdošanai – rediģēšana, maketēšana, korektūras; izdevējdarbībā netiek radītas jaunas zināšanas, tomēr arī tas ir intelektuālais darbs.

Sarežģītākais intelektuālā darba veids ietver zināšanu radīšanu, piemēram, veicot zinātniskos pētījumus, sacīsim, farmācijas uzņēmumā. Šajā kategorijā ietilpst arī tādi radoši procesi kā reklāmas izstrāde, rakstu vai grāmatu rakstīšana, kinofilmas uzņemšana u.c.

Nav šaubu, ka intelektuālā darba veikšanas procesu ir iespējams padarīt efektīvāku. Tā, piemēram, zināšanu izmantošanas jomā būtiski ir esošās zināšanas padarīt pieejamas visai organizācijai, lai tās varētu izmantot plašāks speciālistu loks. Šajā jomā jau daudz kas ir padarīts, piemēram, izstrādātas dažādas metodikas un procedūras, kuras var izmantot visi organizācijas darbinieki, tādējādi ievērojami samazinot laika patēriņu un paaugstinot intelektuālā darba kvalitāti, jo intelektuālajam darbiniekam vairs nav nepieciešams domāt par to, kādos posmos veicamais darbs ir jāsadala, kādi faktori jāņem vērā utt., bet vairāk laika var veltīt tiešā darba uzdevuma veikšanai.

Zināšanu radīšanas jomai raksturīga daudz augstāka darbinieku rīcības brīvības pakāpe, un šajā jomā jaunrades procesu vadība tiek pilnībā uzticēta pašam intelektuālajam darbiniekam. Patlaban vienīgās šo darbinieku vadīšanas metodes ir darbinieku izglītošana un atalgošana par rezultātiem, neizmantojot nekādas procedūras vai metodikas. Tā, piemēram, autoriem ir neierobežota brīvība, kā rakstīt grāmatas, bet atalgojuma lielāko daļu viņi saņem tikai pēc darba pabeigšanas.

Tomēr iepriekš minētie principi un metodes ir samērā vispārīgi – intelektuālo darbinieku darba ražīguma noteikšana un tā paaugstināšana ir jāskata konkrētā uzņēmuma (organizācijas) un tā darbības nozares kontekstā, piemēram, reklāmas, sabiedrisko attiecību, vadības, juridisko un finanšu konsultāciju uzņēmumos salīdzinājumā ar ražošanas uzņēmumu vai valsts un pašvaldību iestādi darba ražīguma kritēriji var būt krasi atšķirīgi. Piemēram, farmācijas uzņēmumam var būt pietiekami daudz resursu ilgstošam darbam jaunu zāļu izgatavošanai, kur svarīgākais ir efektīva līdzekļa radīšana kādas slimības ārstēšanai, bet laikam, kurā uzdevums tiek veikts, vai izstrādes izmaksas var būt otršķirīga nozīme. Tātad kritērijs, pēc kura tiks novērtēta jaunā medikamenta izstrāde, ir produkta iedarbība, nevis laiks vai izmaksas.

Savukārt realizējot reklāmas projektu, laikam bieži vien ir izšķiroša nozīme mērķa sasniegšanai – nav nekādas nozīmes reklāmas klipam Ziemassvētku atlaižu akcijai izgatavot tad, kad pie durvīm jau Lieldienas, vai arī iztērēt 10 tūkstošus iatu tāda produkta reklāmas izgatavošanai, kura apgrozījums ir pāris tūkstoši latu gadā un kura

tirgus daļa pārsniedz 50 procentus. Šajā gadījumā efektivitātes kritēriji būs laiks un izmaksas.

Tomēr jāņem vērā arī tas, ka intelektuālā darba rezultātam var būt tikai psiholoģisks novērtējums, piemēram, klientam ļoti patika izstrādātā sabiedrisko attiecību koncepcija un tās realizācija. Tādēļ viņš arī turpmāk vēlas sadarboties ar šo pašu sabiedrisko attiecību pakalpojumu sniedzēju. lai gan šīs koncepcijas ietvaros realizēto pasākumu efektivitāte nav tikusi mērīta. Savukārt citreiz daudz būtiskāks ir rezultāts, piemēram, vadības konsultāciju uzņēmuma izstrādātā stratēģija klientam ir nodrošinājusi attiecīgā uzņēmuma izaugsmi nākamajos piecos gados vidēji par 20% gadā. Tā kā parasti tiek izmantoti tikai viena uzņēmuma konsultāciju pakalpojumi, ir grūti pateikt, vai 20% izaugsme ir optimāla un vai kāds cits konsultants nebūtu izstrādājis stratēģiju, kas nodrošinātu 25% izaugsmi.

Tādējādi autori uzskata, ka šobrīd nav iespējams izstrādāt vienotus kritērijus intelektuālo darbinieku darba ražīguma novērtēšanai. Tādēļ tie ir jāskata nozares kontekstā, jo tieši nozare nosaka darbības mērķus, kuriem tiek pakārtota uzņēmuma struktūra un katra konkrētā darbinieka darba uzdevumi.

Viens no svarīgākajiem priekšnosacījumiem veiksmīgai intelektuālo darbinieku vadīšanai ir nepieciešamība skaidri definēt viņu darba mērķus un uzdevumus. Diemžēl daudzās nozarēs, piemēram, reklāmas, sabiedrisko attiecību, vadības, juridisko un finanšu konsultāciju jomā nav iespējams tos pilnībā aprakstīt, jo darba mērķus un uzdevumus visbiežāk izvirza nevis darba devējs, bet gan klients, tādēļ tos nepieciešams izteikt vismaz vispārīgā formā. Rezultātā bieži vien izveidojas situācija, kad, no formālā viedokļa raugoties, darbiniekam nav pietiekami skaidra darba pienākumu apraksta un nepastāv skaidri definētas procedūras darba veikšanai. Šajā gadījumā būtiska loma ir nevis formālam darba līgumam un darba aprakstam, bet gan tieši nerakstītām savstarpējām saistībām starp darba devēju un darbinieku, ko vadīšanas teorijā mēdz saukt arī par psiholoģisko darba līgumu. Psiholoģiskais līgums ietver:

- abpusēju intuitīvu izpratni par darba mērķiem un uzdevumiem,
- abpusēju labo gribu sasniegt darba mērķus un izpildīt uzdevumus.

Izpratne par intelektuālā darba mērķiem un uzdevumiem var pastāvēt tikai intuitīvā veidā, jo aprakstīt tos detalizēti nav nedz iespējams, nedz arī lietderīgi. Piemēram, reklāmas aģentūrā radošā direktora darba uzdevums ir veidot klientu mērķiem atbilstošas un konkurētspējīgas reklāmas - neko konkrētāku pateikt nav iespējams, jo citādi var tikt ierobežots šī darbinieka radošums, iniciatīva un inovatīvā domāšana, kas ir vitāli nepieciešama šāda darba veikšanai.

Gadījumā, kad darbinieka un darba devēja vienošanās par darba mērķiem un uzdevumiem ir intuitīva un darba pienākumus un to veikšanas procedūras pilnībā aprakstīt nav iespējams, lielu nozīmi iegūst abpusēja laba griba strādāt saskaņā ar uzņēmuma iekšienē pastāvošām darba tradīcijām un kultūru. Tā realizējas tad, kad bez īpašas rakstiskas vai formālas vienošanās darba devējs nodrošina darbinieku ar uzdevumu veikšanai nepieciešamajiem apstākļiem, resursiem u.c., bet darbinieks veic darbu saskaņā ar viņam izvirzītajiem mērķiem.

Uzņēmumos, kuru veiksmīgā darbībā liela nozīme ir intelektuālo darbinieku radošai pieejai darba uzdevumu veikšanā un kuros darbinieki labprātāk strādā autonomi, vadītāja galvenie uzdevumi ir:

- nodrošināt darba uzdevumu veikšanai atbilstošu infrastruktūru un vidi (biroja iekārtojums un aprīkojums, radošu darbību atbalstoša organizācijas kultūra, adhokrātiska organizatoriskā struktūra (t.i., struktūra, kurā darba pienākumi un savstarpējā padotība mainās atkarībā no veicamā uzdevuma), labas attiecības starp darbiniekiem, palīdzība darba un dažkārt arī personisko attiecību risināšanā utt.);
- panākt visu darbinieku nodošanos organizācijas mērķiem, lai darbinieki zinātu, izprastu un atbalstītu organizācijas misiju un stratēģiskos mērķus;
- nodrošināt zināšanu apjoma pieaugumu un izplatīšanos organizācijā (ieksējās zināšanu datubāzes, portāli, semināri, kā arī darbinieku mācības ārpus organizācijas);
- sistemātiski veicināt darbinieku motivācijas līmeņa paaugstināšanos (intelektuālajiem darbiniekiem atalgojums nekad nav bijis svarīgākais motivācijas faktors, taču primārais ir spēja nodrošināt intelektuālajiem darbiniekiem atgriezeniskās saiknes iespējas - atzinību gan no vadītāja, gan no klientiem un kolēģiem);
- nodrošināt uzņēmuma attīstību (t.sk. finansiālo stabilitāti).

Šis uzskaitījums parāda, ka galvenie vadītāja uzdevumi ir saistīti ar apstākļu un nosacījumu radīšanu, lai intelektuālie darbinieki varētu rezultatīvi strādāt, pašam vadītājam neiejaucoties darba procesā. Tas nozīmē, ka arī intelektuālajiem darbiniekiem, tāpat kā fiziskā darba veicējiem, tiek izvirzītas jaunas prasības – spēja vadīt pašiem sevi un spēja pašorganizēties bez formālās varas palīdzības, ko tradicionālā organizācijā piešķir ieņemamais amats.

Kā liecina iepriekš minētais, joprojām ir daudz neatbildētu jautājumu, kas saistīti ar intelektuālo darbinieku vadīšanu un darba ražīguma novērtēšanu. tādēļ ir nepieciešami daudz plašāki pētījumi par to, kādi faktori palielina un kādi ierobežo intelektuālo darbinieku radošumu, spēju izstrādāt un ieviest inovācijas un kādas būtu piemērotākās metodes šo darbinieku vadīšanai.

LITERATŪRA

1. Beers, M.C., T.H. Davenport and S.L. Jarvenpaa. Improving knowledge work. Center for Business Innovations, Ernst & Young LLP, 1996, 30 p.
2. Davenport, T.H. *Process Innovation*. Boston : Harvard Business School Press, 1993.
3. Davenport, T.H., S.L. Jarvenpaa and M.C. Beers. Improving knowledge work. *Sloan Management Review*. Vol. 37, No. 4, Summer 1996, pp. 53–56.
4. Davis, G. et al. *Conceptual Model for Research on Knowledge Work*. Minneapolis : University of Minnesota, 1991. MISCR Working Paper 91-10.
5. Druckcr, P.F. *Management Challenges for the 21st Century*. Oxford : Butterworth Heinemann, 2000, 205 p.
6. Dzene, V. Nesteidz inovēt biznesu. *Dienas bizness*, 2005. 19. janv., 8. lpp.
7. Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes mājaslapa [tuešaiste]. Pieejams: www.csb.lv

The Intellectual Work Features and Management of Intellectual Workers

Sandis Babris and Ojārs Stūre

Summary

Regardless of the fact that the proportion of intellectual workers increases year by year, management scientists have had little success in finding solutions for improving intellectual work productivity. As the major reason why improvements are not developing should be mentioned the blind application of the management methods for managing intellectual workers. Although these methods have been created for managing manual workers in traditional organizations, that is why the authors provide definitions of intellectual work, explore specific features of intellectual work and intellectual organizations. The Authors conclude that the major tasks of the manager, leading intellectual workers, is to provide the infrastructure and environment for the intellectual employees, to ensure employees' commitment to the organizations goals so that employees know, understand and support the increase and diffusion of knowledge organization's mission and strategic goals, to promote in the organization, to ensure a systematic rise of employees' motivation and to provide the development of the organization. Also the new management system poses new requirements to the intellectual workers—the ability to manage themselves and organize without the formal authority.

Dažādu Latvijas tūrisma nozares sektoru uzņēmumu sadarbība Cooperation of Different Tourism Sector Enterprises in Latvia

Kristīne Bērziņa¹

Latvijas Universitātes

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas buiv. 5, Rīgā, LV-1050, Latvija

E-pasts: evfl@lanet.lv

Uzņēmējam ir iespēja vairāku instrumentu vidū izvēlēties tos, ar kuru palīdzību uzlabot savu konkurētspēju, un viens no šādiem instrumentiem ir uzņēmumu sadarbība. Pastāv dažādi uzņēmumu sadarbības tīklu veidi – formāli un neformāli, centralizēti un decentralizēti, horizontālas un vertikālas sadarbības tīkli. Autore analizē dažādu Latvijas tūrisma nozares sektoru – izmitināšanas, tūrisma starpniecības, ēdināšanas, tūrisma transporta, tūrisma informācijas u. c. – sadarbību, nosakot katram sektoram raksturīgo sadarbības veidu.

Atslēgvārdi: tūrisms, sadarbība, sadarbības tīkli, tūrisma uzņēmumu sadarbība.

Key words: tourism, co-operation, co-operation networks, co-operation of tourism enterprises.

Ja uzņēmējam uzdotu jautājumu, vai viņa nozarē strādājošie uzņēmumi ir tā konkurenti, atbilde vienmēr vai gandrīz vienmēr būtu apstiprinoša. Tomēr veidi, kā konkurēt un uzlabot sava uzņēmuma konkurētspēju, ir ļoti dažādi, un viens no tiem, lai cik paradoksāli tas izklausītos pirmajā brīdī, ir uzņēmumu savstarpēja sadarbība.

Izvērtējot sadarbības nozīmi, autore uzsver vairākas tās priekšrocības. Sadarbojoties ar savas vai citu nozaru uzņēmumiem, uzņēmējam ir iespēja gan mazināt nenoteiktību šajā straujo pārmaiņu laikā, iegūstot, piemēram, ātru pieeju informācijai, gan arī mazināt ražošanas vai realizācijas izmaksas, iegādājoties kopējas ražošanas iekārtas vai transporta līdzekļus, gan organizējot kopējas reklāmas kampaņas un tādā veidā piesaistot plašāku mērķauditoriju. Visādā ziņā sadarbība paaugstina uzņēmuma spēju reaģēt uz ārējās vides pārmaiņām. Savā ikdienā uzņēmējs reāli nesadarbojas ar visiem nozares uzņēmumiem un neizmanto šo vadības instrumentu vienmēr un visos apstākļos.

Raksta ievaddaļā nepieciešams raksturot dažādus sadarbības veidus un formas, kā arī precizēt pašu terminu "sadarbība".

Organizāciju sadarbības tīklu var raksturot kā uz tirgus mehānismiem balstītu, apvienotu biznesa tīklveida vienību kopumu [21, 28]. Sadarbības partneru tīkls uzņēmumiem dod iespēju no vienkāršām piegādātāju, pircēju, konkurentu un citām uzņēmumu attiecībām veidot stingrāku ilgstošas sadarbības saikni [6, 287], kas, attiecībām formalizējoties, var īstenoties vairāk vai mazāk noteiktā sadarbības struktūrā.

Uzņēmumu starpā veidotos sadarbības tīklus pēc to organizatoriskās struktūras var ierindot kaut kur pa vidu starp atsevišķu uzņēmumu un tirgu kopumā. Šiem tīkliem var būt dažāda forma, dažāds lielums un sarežģītības pakāpe, dažāda ģeogrāfiska izplatība utt.

Lai varētu izprast un detalizēti analizēt uzņēmumu tīkveida sadarbību, tiek apskatīti četri svarīgi tīkveida organizācijas pamatelementi [16. 15; 18. 63, 64]: sadarbības dalībnieki, proti, paši uzņēmumi, uzņēmumu aktivitātes, sadarbībā izmantotie resursi un, visbeidzot, saiknes, kas pastāv šo trīs elementu starpā. Tādējādi, analizējot uzņēmumu sadarbību, var pētīt visu nosaukto parametru aspektus – gan pašus sadarbībā iesaistītos uzņēmumus, to sadarbības veidus un formas, sadarbībā izmantotos resursus un savstarpējās saiknes. Šajā pētījumā autore analizē sadarbību tieši no iesaistīto uzņēmumu puses.

Sadarbības tīklu iedalījuma pamatā var būt dažādi faktori. Viens no iespējamiem iedalījumiem ir saistīts ar ietekmes un varas sadali partneru starpā, tādējādi nošķirot divus galējos sadarbības variantus – dominējošu un vienlīdzīgu partnerattiecību sadarbības tīklus. Šie sadarbības tīkli attiecīgi var būt centralizētas vai decentralizētas saikņu formas tīklojums.

Sadarbības tīkli var tikt veidoti gan formāli, slēdzot līgumus un savstarpējās vienošanās, gan arī neformāli, tas ir, iesaistītajām pusēm mutiski vienojoties. Pēdējā pieeja vairāk raksturīga maziem un vidējiem uzņēmumiem, kad, balstoties uz ilgu un veiksmīgu sadarbību, ir izveidojusies savstarpēja uzticēšanās.

Sadarbības tīklus var iedalīt arī vertikālas sadarbības tīklos (sadarbojas dažādu nozaru vai nozares sektoru uzņēmumi) un horizontālas sadarbības tīklos (sadarbojas nozares viena līmeņa uzņēmumi, kurus pieņemts saukt par konkurentiem). Vertikālās un horizontālās sadarbības tīklu iedalījums pamatā nāk no autobūves nozares [sk. 2. 4], kur vertikālā sadarbība tika izmantota galaprodukta – automašīnas – saražošanai, proti, sadarbojoties izejvielu ražotājiem, dažādu daļu ražotājiem, to piegādātājiem un, visbeidzot, komplektētājiem, kas pamatā arī bija iepriekšminēto uzņēmumu piesaistītāji.

Vertikālās un horizontālās sadarbības dalījums raksturīgs arī tūrisma nozarei. Tiesa, tūrismam kā pakalpojuma sektora nozarei ir sava specifika, tā saistīta ar tūrista iespēju gan pašam komplektēt produktu "ceļojums", sazinoties ar dažādiem tūrisma nozares uzņēmumiem, gan arī iegādāties jau gatavu produktu pie viena pārdevēja par vienu gala cenu, bieži vien nezīnot katra atsevišķa produkta komponenta izmaksas un visus produkta veidošanā iesaistītos uzņēmumus. Tādēļ raksta autore vertikālās sadarbības apzīmēšanai lieto jēdzienu "dažādu tūrisma nozares uzņēmumu sadarbība", bet horizontālās sadarbības apzīmēšanai – jēdzienu "sadarbība viena tūrisma nozares sektora uzņēmumu starpā".

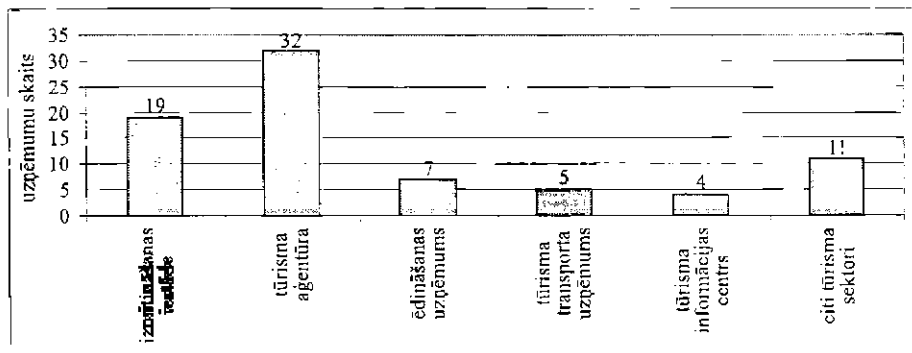
Autores veiktā pētījuma mērķis ir analizēt sadarbības veidus dažādu tūrisma nozares sektoru uzņēmumu starpā. Taču vispirms – pētāmās nozares raksturojums.

Tūrisma nozare tiek uzskatīta par tipisku heterogēnu nozari, kas sastāv no vairākiem sektoriem – ražotājiem jeb tūrisma pakalpojumu piegādātājiem (tūrisma transporta uzņēmumi, viesu izmītināšanas vietas, atrakciju parki un ēdināšanas iestādes) un tūrisma starpniecības sektora uzņēmumiem (tūrisma aģentūras un tūrisma operatori) [10. 86]. Līdzās privātā sektora uzņēmumiem savu ieguldījumu tūrisma

nozares attīstībā sniedz arī dažādi sabiedriskā sektora uzņēmumi. Jāpiebilst, ka daļa tūrisma nozarei piederīgo uzņēmumu sniedz savus pakalpojumus ne tikai tūristiem, bet arī citiem patērētājiem. Pie šādas kategorijas pieder arī transporta un ēdināšanas uzņēmumi. Tā kā šīs jomas uzņēmumi tomēr tiek pieskaitīti tūrisma nozarei [turpat, 87], arī šīs jomas uzņēmumi tika iekļauti aptaujā līdzās tādiem klasiskiem tūrisma uzņēmumiem kā tūrisma aģentūras, viesnīcas un viesu nami, muzeji, tūrisma informācijas centri u. c.

Pētot dažādu tūrisma nozares sektoru sadarbību Latvijā, autore apraksta galvenās kopsakarības, atsevišķi nodalot katru tūrisma nozares sektoru ar tam raksturīgajām sadarbības iezīmēm.

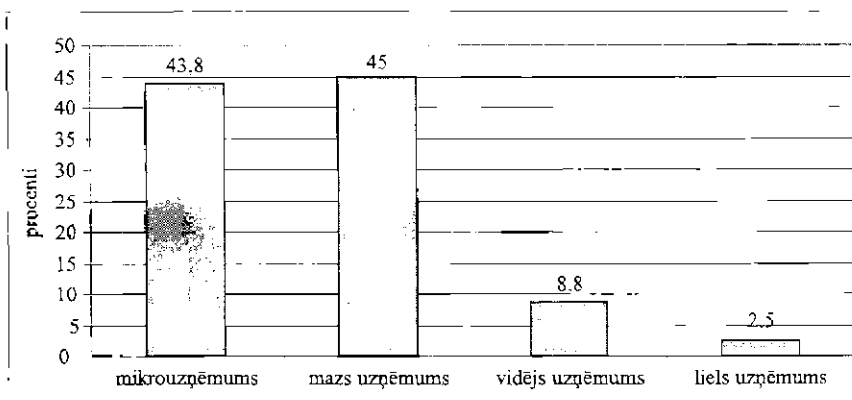
2004. gada rudens un ziemas sezonā autore anketēja 74 dažādus tūrisma uzņēmumus, no kuriem lielākā daļa, kā to redzam 1. attēlā, ir tieši tūrisma pamatsektoros pārstāvošie izmitināšanas uzņēmumi un tūrisma aģentūras.



1. att. Aptaujātie Latvijas tūrisma uzņēmumi sadalījumā pa sektoriem

Figure 1. Surveyed Latvian tourism enterprises divided by sector

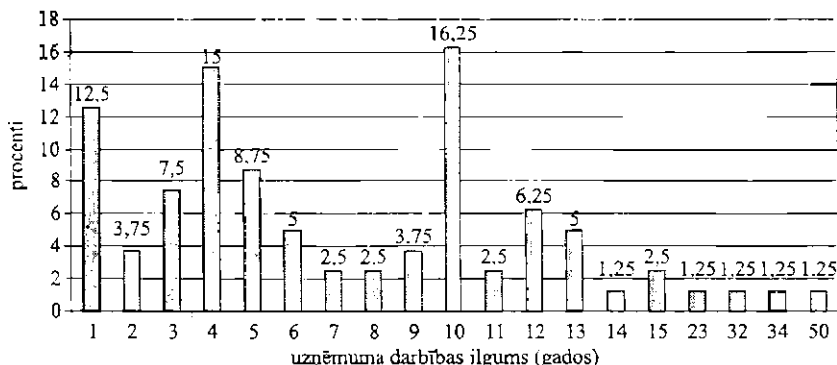
Aptaujātie uzņēmumi pamatā bija mazi un vidēji (izņēmums – pāris tūrisma transporta uzņēmumu) (sk. 2. attēlu).



2. att. Aptaujāto Latvijas tūrisma uzņēmumu sadalījums pēc uzņēmuma lieluma un sektoriem

Figure 2. Surveyed Latvian tourism enterprises divided by enterprise size and sector

Uzņēmumi pēc darbības ilguma (sk. 3. attēlu) un atrašanās vietas bija ļoti nevien-
dabīgi. Tika aptaujāti uzņēmumi no dažādām Latvijas pilsētām un rajoniem – Rīgas,
Jūrmalas, Siguldas, Cēsīm, Valmieras u.c.: uzņēmumu vidējais darbības ilgums –
aptuveni astoņi gadi (detalizēts darbības ilgumu raksturojošo statistisko rādītāju
uzskaitījums ir dots 3. pielikumā).



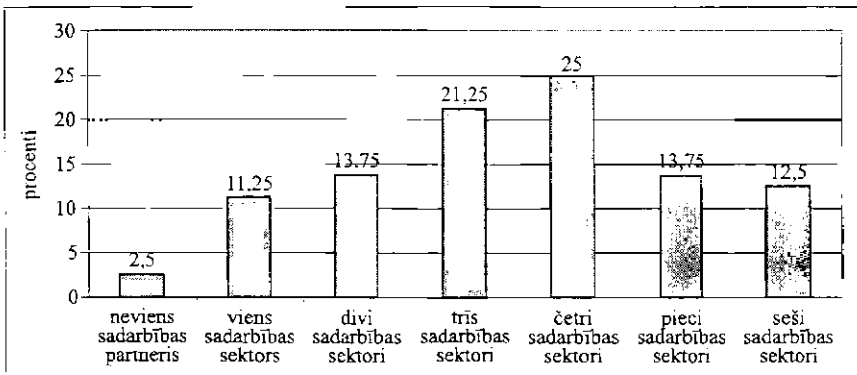
3. att. Aptaujāto Latvijas tūrisma uzņēmumu sadalījums pēc uzņēmuma darbības ilguma
Figure 3. Surveyed Latvian tourism enterprises divided by the years of operation

Lai gan netika atrastas ciešas korelācijas starp dažādiem uzņēmumus raksturojošiem
rādītājiem un uzņēmumu sadarbības veidu (sk. 1. un 2. pielikumu), tūrisma nozares
uzņēmumu sadarbībā tika konstatēta virkne kopēju tendenču, kuras izklāstītas raksta
turpinājumā.

No 74 aptaujātajiem uzņēmumiem tikai viens atbildēja, ka nesadarbojas ar
citiem tūrisma nozares uzņēmumiem, tas nozīmē, ka gandrīz 99% Latvijas tūrisma
uzņēmumu iesaistās lielākos vai mazākos, oficiālos vai neformālos sadarbības tīklos.
Lai varētu pārliecināties par atbildžu patiesumu, uzņēmuma pārstāvi, pirms atbildēt
uz jautājumu "ar kādiem tūrisma sektoriem uzņēmums sadarbojas?", lūdza norādīt
sadarbības uzņēmumu nosaukumus. Atbilžu ticamības novērtēšanai tika pievienoti
papildu jautājumi par dažādiem konkrētiem sadarbības variantiem. Tika pētīts, vai
uzņēmums ir kādu asociāciju biedrs, vai ir iesaistījies tūrisma aliansēs, vai tam ir
kopējas mārketinga aktivitātes ar citiem uzņēmumiem utt.

Lielākā daļa aptaujāto Latvijas tūrisma uzņēmumu sadarbojas ar trim četriem
dažādu sektoru tūrisma uzņēmumiem (uzņēmēji izvēlējās vienu no septiņiem autores
piedāvātajiem atbildžu variantiem).

Apskatot sadarbības ekstrēmos, respektīvi, galējos variantus, jāsecina, ka tikai
nedaudz vairāk kā desmito daļu aptaujāto uzņēmumu apmierina sadarbība tikai ar
vienu sektoru. Tajā pašā laikā tikai pāris tūrisma aģentūrām, vienai viesnīcai un
vienam atpūtas centram ir plašs sadarbības loks, respektīvi, tie sadarbojas ar visu
tipa tūrisma sektoru uzņēmumiem. Lielākai daļai aptaujāto uzņēmumu (90%) ir
sadarbības partneri gan no t.s. konkurentu vidus, gan arī atšķirīgos tūrisma sektoros.
Vien 5 procentiem uzņēmumu ir tikai tā saucamā horizontālā tipa sadarbība ar tās
pašās nozares partneriem, un tikpat daudzi sadarbojas tikai ar citu tūrisma sektoru
pārstāvjiem, bet nesadarbojas ar konkurējošā tipa uzņēmumiem.



4. att. Aptaujāto Latvijas tūrisma uzņēmumu sadarbības raksturojums pēc sadarbības uzņēmumu sektoru skaita

Figure 4. Characterisation of cooperation of surveyed Latvian tourism enterprises by the number of cooperation sectors

Ja par pamatu ņemam visus tūrisma nozares uzņēmumus, kopumā var apgalvot, ka pats populārākais sadarbības partneris (sk. 1. tabulu) ir tūrisma aģentūras – trīs ceturtdaļas Latvijas tūrisma uzņēmumu sadarbojas ar citiem šī tipa starpniecības sektora uzņēmumiem; nākamie svarīgākie sadarbības partneri ir tūrisma transporta uzņēmumi un izmitināšanas iestādes. Vismazāk aptaujāto tūrisma uzņēmumu (39%) sadarbojas ar ēdināšanas iestādēm.

Analizējot konkrētas sadarbības aktivitātes, jāatzīmē, ka vairāk nekā puse aptaujāto tūrisma uzņēmumu paralēli biznesa sadarbībai ir arī dažādu asociāciju biedri, bet tikai neliela daļa – 7,5% – ir iesaistījusies lielākās sadarbības organizācijās, savveida aliansēs. Vairāk nekā puse tūrisma uzņēmumu spēja nosaukt konkrētus sadarbības pasākumus mārketinga jomā, kuros tie iesaistās kopīgi ar citiem tūrisma uzņēmumiem.

1. tabula / Table 1

Sadarbības raksturojums: rezultāti, kas iegūti, apkopojot atbildes uz vairākiem jautājumiem par sadarbības uzņēmumiem
 Characteristics of cooperation: results that are gained summing answers to several questions about enterprises of cooperation

Sadarbības sektori	Uzņēmumu skaits	Uzņēmumu skaita īpatsvars, %
Sadarbība ar izmitināšanas uzņēmumiem	48	65,8
Sadarbība ar tūrisma starpniecības uzņēmumiem	56	76,7
Sadarbība ar ēdināšanas uzņēmumiem	29	39,7
Sadarbība ar tūrisma transporta uzņēmumiem	52	71,2
Sadarbība ar tūrisma informācijas centriem	41	56,2
Sadarbība ar citu tūrisma sektoru uzņēmumiem	37	50,7

Aptaujā tūrisma nozares uzņēmumi tika iedalīti izmitināšanas, tūrisma starpniecības, ēdināšanas, tūrisma transporta un tūrisma informācijas sektoros, pārējie sektori (uzņēmumi) tika apvienoti sadaļā "citu tūrisma sektoru uzņēmumi", kur ietilpa muzeji, pilis, izklaides vietas, atpūtas centri u.tml.

Tūrisma nozares uzņēmumu kopējās iezīmes vispārīgos vilcienos atspoguļo visai tūrisma nozarei raksturīgās sadarbības tendences, taču šī nozare ir ļoti heterogēna, tādēļ līdzās šīm vispārējām nozares tendencēm nepieciešams tuvāk aplūkot arī katra konkrētā tūrisma sektora sadarbības raksturīgās tendences.

Apstrādājot aptaujas datus ar SPSS programmas palīdzību, tika izveidots sadarbības partneru raksturojums katram tūrisma sektoram atsevišķi, par pamatu ņemot gan uzņēmumu skaitu, gan anketu atbilžu skaitu (sk. 2. tabulu). Tabulā izceltie skaitļi raksturo to uzņēmumu īpatsvaru, kuri izmanto konkrēto sadarbības formu, bet ietonētie lauciņi izceļ sadarbību ar tā paša sektora uzņēmumiem, proti, tieši vai netieši konkurējošiem uzņēmumiem.

2. tabula / Table 2

Sadarbība pa tūrisma sektoriem: rezultāti, kas iegūti, apkopojot atbildes uz vairākiem jautājumiem par sadarbības uzņēmumiem (procenti aprēķināti, balstoties uz atbilžu skaitu)

Cooperation by tourism sector: results that are gained summing answers to several questions about enterprises of cooperation (calculation of percentage is based on the number of answers)

	Sadarbība ar izmitināšanas uzņēmumiem	Sadarbība ar tūrisma starpniecības uzņēmumiem	Sadarbība ar ēdināšanas uzņēmumiem	Sadarbība ar tūrisma transporta uzņēmumiem	Sadarbība ar tūrisma informācijas centriem	Sadarbība ar citu tūrisma sektoru uzņēmumiem	Kopā (pa rindām)
Izmitināšana	12	14	7	10	12	9	64 24,3
	68.4	84.2	36.8	57.9	68.4	47.4	
	25,0	25,0	24,1	19,2	29,3	24,3	
Tūrisma starpniecība	28	30	14	32	20	12	136 51,7
	87.5	93.8	43.8	100.0	62.5	37.5	
	58,3	53,6	48,3	61,5	48,8	32,4	
Ēdināšana	1	1	2	1	0	4	9 3,4
	14,3	14,3	42,9	14,3	0	42,9	
	2,1	1,8	6,9	1,9	0	10,8	
Tūrisma transports	2	4	1	5	1	1	14 5,3
	40.0	80.0	20.0	100.0	20.0	20.0	
	4,2	7,1	3,4	9,6	2,4	2,7	
Tūrisma informāciju centri	3	2	2	3	2	2	14 5,3
	100.0	75.0	75.0	100.0	75.0	75.0	
	6,3	3,6	6,9	5,8	4,9	5,4	
Citi tūrisma sektori	2	5	3	1	6	9	26 9,9
	18.2	45.5	27.3	9.1	54.5	81.9	
	4,2	8,9	10,3	1,9	14,6	24,3	
Kopējais uzņēmumu skaits (pa kolonnām)	48	56	29	52	41	37	263
	Kopējā uzņēmumu procentuālā daļa	18,3	21,3	11,0	19,8	15,6	

Izmitināšanas sektors – viesnīcas, viesu mājas utt. Visbiežāk minētais sadarbības partneris (82% gadījumu) izmitināšanas iestādēm ir starpniecības sektors – tūrisma

aģentūras. Viesnīcām un citām izmitināšanas iestādēm sadarbība ar tūrisma aģentūrām nozīmē papildu noieta tirgu, ko var piedāvāt tūrisma aģentūras, pārdodot izmitināšanas pakalpojumu atsevišķi vai arī veidojot t.s. tūrisma pakalpojumu kompleksus jeb ceļojumu paketes. Protams, ka starpniecības sektors par saviem pakalpojumiem iekasē komisijas naudu, taču tā sniegto priekšrocību un daļēji pārņemto mārketinga izmaksu lietderīgums katram uzņēmumam ir jāizvērtē atsevišķi. Izmitināšanas sektors ir samērā aktīvs arī horizontālā sadarbībā – 70% viesnīcu tipa uzņēmumu sadarbojas savā starpā, gan iesaistoties Viesnīcu un restorānu asociācijā vai “Lauku ceļotājā”, gan pārrezervācijas gadījumā nosūtot savus klientus sadarbības partneriem utt. Vismazāk izmitināšanas sektora uzņēmumi sadarbojas ar restorāniem, jo lielai daļai viesnīcu ir savs restorāns. Nav izvērstā sadarbība arī ar citiem tūrisma sektoriem, proti, muzejiem, baznīcām, izklaides centriem utt. Pētījuma autori pārsteidza zemie rādītāji viesnīcu sadarbībā ar citiem tūrisma nozares sektoriem, jo parasti gan viesnīcās tiek piedāvāta informācija par izklaides iespējām konkrētajā tūrisma vietā. Iemesls šādam rezultātam var būt arī apstākļi, ka aptaujā izklaides vietas netika konkrēti nodalītas kā atsevišķs tūrisma sektors, bet apkopotas sadaļā “citi tūrisma uzņēmumi”. Tas nozīmē, ka, veicot nākamo šāda tipa aptauju, izklaides un atrakciju vietas noteikti vajadzētu nodalīt kā atsevišķu sektoru.

Tūrisma starpniecības sektors – tūrisma aģentūras un tūrisma operatori. Pilnīgi visas tūrisma aģentūras sadarbojas ar tūrisma transporta sektoru, piedāvājot klientiem galvenokārt ceļojumus ar aviotransportu un autobusiem. Lielākā daļa tūrisma aģentūru (88%), sadarbojas arī ar izmitināšanas iestādēm, pamatā ar viesnīcām. Tās tūrisma aģentūras, kas nesadarbojas ar viesnīcām, pārdod, piemēram, tūrisma operatoru veidotās ceļojumu paketes, kuros izmitināšana jau ir iekļauta. Tūrisma aģentūras, līdzīgi kā viesnīcas, vispasīvāk sadarbojas ar ēdināšanas iestādēm un pārējiem sektoriem, kas bija apkopoti vienā kopējā sadaļā.

Ēdināšanas sektors – restorāni utt. Lai gan ēdināšanas sektors aptaujā bija pārstāvēts ne tik plaši kā iepriekšminētie klasiskie tūrisma nozares pārstāvji – viesnīcas un tūrisma aģentūras, tomēr iegūtie dati ļauj secināt, ka ēdināšanas uzņēmumi nav diez ko aktīvi sadarbībā ar tūrisma uzņēmumiem. Ēdināšanas uzņēmumiem ir vairāk raksturīga sadarbība ar citu nozaru uzņēmumiem. Iespējams, daži no tiem arī paļaujas, ka izsalkums klientus pašus atvedīs uz restorānu. Arī horizontālā sadarbība restorāniem nav īpaši raksturīga – tikai 40% ēdināšanas iestāžu sadarbojas savā starpā.

Tūrisma transporta sektors. Atbildes, ko ieguva, aptaujājot transporta sektora uzņēmumus, kas saistīti ar tūrisma nozari, liecināja, ka transporta uzņēmumiem ir raksturīga 100% horizontālā sadarbība, kas tiek realizēta, gan iesaistoties asociācijā, kas transporta nozarē ir spēcīga un ietekmīga, gan sadarbojoties ar partneriem uz citiem izdevīguma principiem. Aptaujātajiem transporta uzņēmumiem nav izteikta sadarbība ar ēdināšanas sektoru un tūrisma informācijas centriem.

Tūrisma informācijas centri. Visi aptaujātie ceļotāju informēšanas sektora uzņēmumi sadarbojas ar dažādiem izmitināšanas uzņēmumiem, piedāvājot pamatinformāciju par tiem vai arī iespēju rezervēt šos pakalpojumus uz vietas jau tūrisma informācijas centrā. Izteikti aktīva ir arī sadarbība ar tūrisma transporta uzņēmumiem, jo informācija par pārvietošanās iespējām uz tūrisma mērķvietu un no tās, kā arī konkrētam informācijas centram atbilstošajās robežās ir būtiska ceļotājiem nepieciešamās tūrisma informācijas sastāvdaļa. Aktīvi tūrisma informācijas centru

sadarbības partneri ir arī dažādi izklaides centri, atrakciju vietas, muzeji utt. (sadaļa "citu tūrisma sektoru uzņēmumi"). Mazāk izteikta ir tūrisma informācijas centru sadarbība savā starpā, lai gan ir izveidota tūrisma informācijas centru asociācija.

Citi tūrisma sektori. Pārējie tūrisma sektori samērā aktīvi sadarbojas savā starpā, bet tiem nav izteiktas sadarbības ar citiem iepriekšminētajiem tūrisma uzņēmumu tipiem, vienīgais izņēmums – tūrisma informācijas centri.

Kopumā raksturojot Latvijas tūrisma nozares uzņēmumu sadarbības pētījuma rezultātus, autore secina, ka visumā Latvijas tūrisma uzņēmumi aktīvi praktizē sadarbību kā konkurētspējas uzlabošanas instrumentu – visi aptaujātie uzņēmumi, izņemot vienu, sadarbojas ar citiem tūrisma nozares uzņēmumiem. Aptaujātie uzņēmumi sadarbojas gan ar saviem konkurentiem, gan arī ar citu tūrisma sektoru uzņēmumiem, izplatītākais sadarbības sektoru skaits ir trīs četri dažādi tūrisma nozares sektori no sešām autores piedāvātajām pozitīvajām alternatīvām (pieci pamatsektori plus vairāku sektoru apvienojums vienā). Kopumā populārākie tūrisma nozares sadarbības partneri ir tieši starpniecības sektora uzņēmumi – tūrisma aģentūras: nākamie svarīgākie sadarbības partneri ir tūrisma pakalpojumu ražotāji – transporta uzņēmumi un izmitināšanas iestādes. Aptaujātie tūrisma uzņēmumi vismazāk sadarbojas ar ēdināšanas iestādēm kā netiešu tūrisma nozares sektoru.

Lielākai daļai aptaujāto uzņēmumu sadarbības partneri ir gan t.s. konkurentu vidū, gan arī atšķirīgu tūrisma sektoru uzņēmumu vidū, respektīvi, vienlaikus tiek izmantotas gan horizontālās, gan vertikālās sadarbības nestās priekšrocības.

Protams, ka ikvienam uzņēmumam pašam katrā konkrētā gadījumā ir jāizlemj, ar kuru uzņēmumu tas sadarbosies un kāda tipa sadarbība būtu vispiemērotākā, tomēr, lai izdarītu secinājumus par labumiem, ko tūrisma nozarēm nes iesaistīšanās dažādos sadarbības tīklos, būtu nepieciešams veikt vēl papildu pētījumus.

LITERATŪRA

1. Axelrod, Robert. *The Evolution of Cooperation*. London: New York : Penguin Books, 1990. xiv, 241 p. (pp. 3–54).
2. Axelsson, Björn and Geoffrey Easton (eds.). *Industrial Networks : A New View of Reality*. London : Routledge, 1994. xv, 179 p.
3. Baum, Thomas and Ram Mudambi. *Economic and Management Methods for Tourism and Hospitality Research*. 2nd ed. Chichester (England); New York : Wiley 1999. xii, 282 p.
4. Cooper, Ch., J. Fletcher, D. Gilbert, R. Shepherd, S. Wanhill. *Tourism : Principles and Practice*. New York : Longman, 1998. 530 p.
5. Davidson, Rob. *Business Travel*. Harlow : Longman, 1996. 200 p.
6. Dennis, Cheryl. Networking for marketing advantage. *Management Decisions*. Vol. 38, No. 4, 2000. pp. 287–292.
7. European Commission. Enhancing tourism's potential for employment. *Official Journal of the European Communities*, 1999. pp. 178/3 -178/13.
8. European Commission. *Structure, Performance and Competitiveness of European Tourism and Its Enterprises*. Luxemburg, 2003. 53 p.
9. Moutinho, Luiz (ed.). *Strategic Management in Tourism*. Wallingford, UK; New York : CABI Publishing, 2000. x, 349 p.

10. Holovejs, Dž. Kristofers. *Tūrisma bizness*. Rīga : Jānis Roze, 1999. 367 lpp.
11. Howell, David. *Passport : An Introduction to the Travel and Tourism Industry*. 2nd ed. Cincinnati, OH : South Western Pub. Co., 1993. x. 436 p.
12. Jackson, David. *Dynamic Organisations : The Challenge of Change*. Palgrave Macmillan, 1997, 288 p.
13. Morgan, Gareth. *Images of Organisation*. Thousand Oakes, CA : Sage Publications, 1997, 485 p.
14. Roest, Matthieu. *Tourism Development in Baltic Sea Region : Creating Joint Policies as a Win-Win Scenario*. International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development (IKED), August 2004. 45 p. Baltic Development Forum Research Reports. Pieejams arī: <http://www.bforum.org/sideinhold.asp?sidein=347>
15. Skyrme, David J. *Knowledge Networking : Creating the Collaborative Enterprise*. Oxford; Boston : Butterworth-Heinemann, 2000. 307 p.
16. Tikkanen, Henriikki. *Networking Approach to Industrial Business : A Theoretical and Empirical Analysis*. Turku : Kirjapaino Grafia Oy, 1997, 89 p. Publications of the Turku School of Economics and Business Administration, series A-7.
17. Vatne, Eirik and Michael Taylor (eds.). *The Networked Firm in a Global World : Small Firms in New Environments*. Aldershot (England); Burlington, VT : Ashgate, 2000. xiv, 353 p.
18. Wallenkint, Joakim. *A Managerial Perspective on Small-firm Network Organisations*. Luleå : University of Technology, 2001. pp. 1-39.
19. World Travel and Tourism Council. *Latvia Travel and Tourism Forging ahead : The 2004 Travel & Tourism Economic Research*.
20. WTO. *Co-operation and Partnerships in Tourism : A Global Perspective*. WTO, Spain, 2003, pp. 1-21.
21. Zeffane, Rachid. Inter-organizational alliance and networking : dynamics, processes and technology. *Leadership and Organization Development Journal*, Vol. 15, No. 7, 1994, pp. 28-32.

1. pielikums / Annex 1

Tūrisma uzņēmumu raksturojošo rādītāju un sadarbības sektoru skaita kopsakarību korelācijas
Relationship correlations between tourism enterprise characteristic parameters and number
of cooperation sectors

		Tūrisma sektora veids	Uzņēmuma darbības ilgums (gados)	Pilsēta, kurā atrodas uzņēmums	Uzņēmuma atrašanās vieta	Uzņēmuma lielums	Sadarbības partneru skaits (kopumā)
Tūrisma sektora veids	Pirsona korelācija	1	0,351	0,254	0,243	0,040	-0,392
	Nozīmīgums (2 līmeņu)	-	0,002	0,029	0,037	0,737	0,001
	Kvadrātu summa un krustotās tabulas	209,459	334,270	134,405	16,351	3,568	-75,703
	Kovariācija	2,869	4,579	1,841	0,224	0,049	-1,037
	N	74	74	74	74	74	74
Uzņēmuma darbības ilgums (gados)	Pirsona korelācija	0,351	1	0,034	0,191	0,393	-0,049
	Nozīmīgums (2 līmeņu)	0,002	-	0,771	0,104	0,001	0,681
	Kvadrātu summa un krustotās tabulas	334,270	4329,365	82,797	58,324	160,716	-42,649
	Kovariācija	4,579	59,306	1,134	0,799	2,202	-0,584
	N	74	74	74	74	74	74

Sadarbība ar tūrisma aģentūriem	Pirsona korelācija	0.344	0.374	1	0.133	0.527	0.378	-0.189	-0.654
	Nozīmīgums (2 līmeņu)	0.003	0.001	-	0.260	-	0.001	0.107	-
	Kvadrātu summa un krustotās tabulas	18.351	5.676	13.622	2.054	7.649	5.973	-3.000	-32.243
	Kovariācija	0.251	0.078	0.187	0.028	0.105	0.082	-0.041	-0.442
	N	74	74	74	74	74	74	74	74
Sadarbība ar ēdāmības uzņēmumiem	Pirsona korelācija	0.088	0.243	0.133	1	0.098	0.108	0.083	-0.501
	Nozīmīgums (2 līmeņu)	0.453	0.037	0.260	-	0.405	0.361	0.482	-
	Kvadrātu summa un krustotās tabulas	5.378	4.189	2.054	17.635	1.622	1.932	1.500	-28.108
	Kovariācija	0.074	0.057	0.028	0.242	0.022	0.026	0.021	-0.385
	N	74	74	74	74	74	74	74	74
Sadarbība ar tūrisma transporta uzņēmumiem	Pirsona korelācija	0.396	0.450	0.527	0.098	1	0.130	-0.177	-0.615
	Nozīmīgums (2 līmeņu)	-	-	-	0.405	-	0.269	0.131	-
	Kvadrātu summa un krustotās tabulas	22.541	7.270	7.649	1.622	15.459	2.189	-3.000	-32.297
	Kovariācija	0.309	0.100	0.105	0.022	0.212	0.030	-0.041	-0.442
	N	74	74	74	74	74	74	74	74
Sadarbība ar tūrisma informācijas centriem	Pirsona korelācija	0.142	0.251	0.378	0.108	0.130	1	0.027	-0.577
	Nozīmīgums (2 līmeņu)	0.226	0.031	0.001	0.361	0.269	-	0.818	-
	Kvadrātu summa un krustotās tabulas	8.811	4.405	5.973	1.932	2.189	18.284	0.500	-32.946
	Kovariācija	0.121	0.060	0.082	0.026	0.030	0.250	0.007	-0.451
	N	74	74	74	74	74	74	74	74
Sadarbība ar citiem tūrisma uzņēmumiem	Pirsona korelācija	-0.209	-0.113	-0.189	0.083	-0.177	0.027	1	-0.191
	Nozīmīgums (2 līmeņu)	0.074	0.337	0.107	0.482	0.131	0.818	-	0.102
	Kvadrātu summa un krustotās tabulas	-13.000	-2.000	-3.000	1.500	-3.000	0.500	18.500	-11.000
	Kovariācija	-0.178	-0.027	-0.041	0.021	-0.041	0.007	0.253	-0.151
	N	74	74	74	74	74	74	74	74
Sadarbības sektori kopumā	Pirsona korelācija	-0.392	-0.699	-0.654	-0.501	-0.615	-0.577	-0.191	1
	Nozīmīgums (2 līmeņu)	0.001	-	-	-	-	-	0.102	-
	Kvadrātu summa un krustotās tabulas	-75.703	-38.351	-32.243	-28.108	-32.297	-32.946	-11.000	178.486
	Kovariācija	-1.037	-0.525	-0.442	-0.385	-0.442	-0.451	-0.151	2.445
	N	74	74	74	74	74	74	74	74

3. pielikums Annex 3

Aptaujāto Latvijas tūrisma uzņēmumu darbības ilgumu raksturojošie statistiskie rādītāji
Statistical data characterising the years of operations for surveyed Latvian tourism enterprises

Skaitis	Derīgi	74
	Trūkstošie	0
Vidējais		8.15
Vidējā kļūda		0.895
Novirze		7.701
Variācija		59.306
Diapazons		49
Minimums		1
Maksimums		50

PIEZĪME

¹ Pētījums tapis sadarbībā ar LND (Latvijas doktoranti Norvēģijā) doktorantūras programmu.

Cooperation of Different Tourism Sector Enterprises in Latvia **Kristīne Bērziņa**

Summary

Every entrepreneur has a possibility to choose in his daily business activities between different tools for the increase of competitiveness, and one of such possibilities as strange it would sound, is the possibility to co-operate. There are many forms of co-operation networks that can be of choice formal and non-formal, centralized and not so structured, horizontal and vertical networks.

The author of the paper analyzes co-operation networks between different tourism sector enterprises in Latvia—accommodation, travel agencies, catering, tourism transportation, tourism information and other sectors, and comes to the conclusion that the tourism industry has quite a high cooperation level—about 99% from all surveyed tourism enterprises have cooperation partners. Most of the tourism companies have cooperation partners in 3–4 different tourism sectors including horizontal as well as vertical form of cooperation. In the paper analyses of cooperation are done both for all tourism companies together as well as characterizing every sector separately, emphasizing that the most common cooperation partner for all enterprises are travel agencies.

Telekomunikāciju pakalpojumu lietotāja numura pārvietojamība un tās ietekme uz klientu migrācijas procesiem

Telecommunications Users Number Portability and Influence on Customer Churn Process

Juris Binde

Latvijas Universitātes

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīgā, LV-1050, Latvija

E-pasts: d30247@lu.lv

Pēdējos desmit gados Eiropas Savienības, kā arī citās pasaules valstīs ir pieņemti normatīvie akti, kas nosaka, ka telekomunikāciju tīklu operatoriem un telekomunikāciju pakalpojumu sniedzējiem ir jāievieš un jānodrošina telekomunikāciju pakalpojumu lietotāja numura pārvietojamības funkcija. Numura pārvietojamības ieviešanas galvenais mērķis ir operatoru maiņas barjeru mazināšana un konkurences pastiprināšana elektronisko sakaru tirgū. Numuru pārvietojamība var būtiski ietekmēt klientu migrāciju un stimulēt telekomunikāciju tīklu operatorus mainīt un uzlabot klientu piesaistīšanas un noturēšanas metodes. Pamatojoties uz literatūrā aprakstītajiem piemēriem par numuru pārvietojamības ietekmi uz klientu migrāciju, autors analizē un izvērtē kopējās un atšķirīgās pazīmes dažādās valstīs un iespējamās operatoru darbības klientu noturēšanas barjeru paaugstināšanai un citu operatoru svārstīgo klientu piesaistīšanai.

Atslēgvārdi: telekomunikācijas, elektroniskās komunikācijas, numuru pārvietojamība, klientu migrācija, operatoru maiņas barjeras, papildpakalpojumi, pakalpojumu komplekti.

Key words: telecommunications, electronic communications, number portability, churn, switching barriers, value-added services, bundled services.

Telekomunikāciju pakalpojumu lietotāja numura pārvietojamība (*number portability*) literatūrā definēta kā abonentu iespēja mobilo pakalpojumu operatora maiņas gadījumā saglabāt esošo tālruna (abonenta vai lietotāja) numuru (sk., piemēram, J.K. Pondera (*Ponder*) un E.N. Markovas (*Markova*) pētījumu [9], kā arī Indijas telekomunikāciju regulējošās institūcijas *TRAI (Telecom Regulatory Authority of India)* materiālus [14]). Numuru pārvietojamība var tikt attiecināta ne tikai uz mobilajiem tālruniem, bet arī uz fiksētajām tālrunu līnijām.

Numuru pārvietojamības ieviešanas iniciatīva parasti nāk no regulatora institūcijas, jo šis pakalpojums mazina operatoru maiņas barjeras (*switching barriers*) un tādējādi sekmē konkurenci un veicina telekomunikāciju tirgus izaugsmi. Kā apgaivo Eiropas Pasta un telekomunikāciju vadības konferences Elektronisko komunikāciju komiteja (*Electronic Communications Committee within European Conference of Postal and Telecommunications Administrations: ECC CEPT*) [2], numuru pārvietojamība labvēlīgi ietekmē telekomunikāciju tirgu.

Numuru pārvietojamība

- veicina konkurenci, tostarp cīņu par jau esošo abonentu bāzi;
- samazina telekomunikāciju cenas;
- palielina iespējas tirgū ienākt jauniem spēlētājiem, jo tiek veicināta ne tikai jaunu abonentu piesaiste, bet arī citu operatoru abonentu migrācija.

Numuru pārvietojamības ieviešana saistās ar prāvām izmaksām telekomunikāciju operatoriem. Pirmkārt, ir jāreķinās ar uzstādīšanas izmaksām – operatoriem nākas uzlabot savu tīklu, lai numuru pārvietošana būtu tehniski iespējama; izmaksas rada arī pārvietoto numuru datubāzes izveide (neatkarīgi no tā, vai datubāzi veido katrs operators pats, vai arī to veic trešā puse, kas vēlākt no operatoriem atgūs ieguldītos līdzekļus). Otrkārt, ir administrēšanas izmaksas, kas rodas abiem numuru pārvietošanas procesā iesaistītajiem operatoriem, kā arī datubāzes administrētājiem. Kā liecina Indijas telekomunikāciju regulatora *TRAI* dati [14], Eiropā (*CEPT* valstīs) viena numura pārvietošana izmaksā 10 līdz 31 eiro (vidēji 22 eiro). Šis numura pārvietošanas izmaksas sedz klients – Eiropā abonents par numura pārvietošanu maksā no 0 līdz 47 eiro (vidēji 14 eiro). Šie dati liecina, ka vidēji abonents par numura pārvietošanu samaksā summu, kas ir mazāka par šī pakalpojuma izmaksām, tomēr iespējamā maksas amplitūda ir lielāka nekā pakalpojuma izmaksu amplitūda. Lai arī regulators parasti uzsver, ka maksai, ko operators prasa no abonenta par numura pārvietošanu, ir jābūt balstītai uz izmaksām (*cost-based*), nevis tai jāšķir par līdzekļu papildu ieņēmumu gūšanai, tomēr, kā liecina pieredze, praksē šis princips bieži vien nedarbojas.

Literatūrā tiek aprakstīti trīs veidu ieguvumi no numuru pārvietojamības [14]:

- I tipa ieguvums (*Type I benefit*) – abonenti iegūst iespēju mainīt operatoru bez papildu izmaksām par numura maiņu;
- II tipa ieguvums (*Type II benefit*) – ieguvumi no konkurences pastiprināšanās: uzlabojas pakalpojumu kvalitāte, piedāvājuma klāsts, klientu apkalpošanas līmenis, kā arī samazinās cenas;
- III tipa ieguvums (*Type III benefit*) – tiek ietaupīts laiks un citi resursi, kas zvanītājam būtu jāizlieto, lai uzzinātu tā abonenta jauno numuru, kurš mainījis operatoru [1].

Parasti literatūrā III tipa ieguvumi netiek apskatīti, jo tie ir salīdzinoši nelieli, savukārt vairāk tiek akcentēti II tipa ieguvumi, jo tie skar praktiski visus tirgus dalībniekus – gan operatorus, gan abonentus neatkarīgi no tā, vai viņi vēlas vai nevēlas mainīt operatoru.

Tādējādi numuru pārvietojamība ir labvēlīga abonentam, jo viņam/viņai tiek nodrošināta brīvība izvēlēties pakalpojumu sniedzēju, taču tā rada problēmas operatoriem, jo tiem ir jādomā par to, kā noturēt savus klientus. Lai gan, kā apgalvo *TRAI* [14], numuru pārvietojamība var nākt par labu arī operatoriem, jo liek tiem uzlabot zvanu kvalitāti un klientu apkalpošanu, tādā veidā paaugstinot operatoru sniegto pakalpojumu kopējo kvalitāti.

Analizējot iespējamo numuru pārvietojamības ieviešanu Krievijā, balstoties uz Polijas pieredzi, J.K. Ponders un E.N. Markova [9] apgalvo: lai gan teorētiski numuru pārvietojamība ir labvēlīga gan tirgus izaugsmei, gan abonentiem, tomēr praktiski tās ieviešana ir saistīta ar ievērojamām izmaksām, piemēram, jau minētās vienotās numuru bāzes izveide, kas var būtiski ietekmēt cenas – ar numuru pārvietojamību saistītais tarifu

pazeminājums var būtniecīgs. Autori stāsta, ka Polijā numuru pārvietojamībai bija jāstājas spēkā 2004. gada septembrī, tomēr dažādu nepilnību dēļ tā atlikta līdz 2005. gada beigām. Likumā "Par telekomunikācijām" numuru pārvietojamība paredzēta tikai pēcapmaksas klientiem, kuru Polijā ir mazāk nekā priekšapmaksas karšu lietotāju, tāpēc numuru pārvietojamības ietekme uz telekomunikāciju tirgu būs ievērojami mazāka, nekā sākotnēji tika plānots. Autori norāda, ka galvenā numuru pārvietojamības nodrošināšanā iesaistītā puse – mobilo pakalpojumu operatori – nav sevišķi ieinteresēti šī pakalpojuma ieviešanā, jo tiem būs grūtāk noturēt savus esošos abonentus. Publikācijas autori arī uzsver, ka līdz ar numuru pārvietojamības ieviešanu operatori, visticamāk, uzsāks cenu karus (*price wars*) ar mērķi pārvilināt konkurentu abonentus, tāpēc sagaidāms tarifu pazeminājums un klientu migrācijas pieaugums, vismaz pirmajos mēnešos pēc numuru pārvietojamības ieviešanas. Atsaucoties uz pasaules praksi, autori min arī šādu faktu: tā kā līdz ar numuru pārvietojamības ieviešanu vairs nebūs iespējams identificēt, kura operatora klientam tiek zvanīts, tad ir sagaidāma tarifu izlīdzināšanās starp zvaniem vietējā tīklā un zvaniem uz citiem tīkliem.

Interesants pētījums par mobilo numuru pārvietojamību ir veikts Somijā, kur šis pakalpojums tika ieviests 2003. gada jūlijā. Tā Helsinku Tehnoloģiju universitātes Tīklošanas laboratorijas pētnieks Timo Smura (*Smura*) [12], kas analizējis šo procesu, apgalvo, ka numuru pārvietojamībai ir atšķirīga ietekme uz abonentiem un operatoriem – abonentiem numuru pārvietojamība mazina ar operatora maiņu saistītos izdevumus (draugu un biznesa partneru informēšana par jauno numuru, nesapemtie zvani, jaunu vizītkaršu izgatavošana u.tml.), tomēr arī nesniedz klientiem pilnu informāciju par to, uz kura operatora tīklu tiek zvanīts. Tādējādi, pēc T. Smuras domām, optimāls risinājums šajā gadījumā ir tarifu plāns ar vienādām cenām zvaniem vietējā tīklā un zvaniem uz citu operatoru tīkliem (tas saskan ar J.K. Pondera un E.N. Markovas viedokli šajā jautājumā). Turpretim operatoriem numuru pārvietojamība lielākoties saistās ar ievērojamiem papildu izdevumiem. Tīkla operatoriem ir nepieciešamas prāvas investīcijas, lai izveidotu numuru datubāzes un uzlabotu infrastruktūru, savukārt servisa operatoram līdz ar numuru pārvietojamības ieviešanu kļūs grūtāk noturēt esošos abonentus, savukārt piesaistīt jaunus abonentus būs vieglāk.

T. Smura norāda, ka Somija ir pirmajā vietā pasaulē pārvietoto numuru skaita ziņā. Kopš numuru pārvietojamības ieviešanas 2003. gada jūlijā pārvietoto numuru skaits ir audzis aptuveni divas reizes straujāk nekā citās Ziemeļvalstīs, un tagad salīdzināmos rādītājos Somija apsteidz gan Zviedriju, gan Dāniju, kur numuru pārvietojamība tika ieviesta divus gadus agrāk. T. Smura atzīst, ka kopš numuru pārvietojamības ieviešanas klientu migrācija ir ievērojami pieaugusi. 2003. gada jūnijā lielākajiem operatoriem klientu migrācijas koeficients bija aptuveni 15%, turpretī gada laikā pēc numuru pārvietojamības ieviešanas klientu migrācija bija pieaugusi divtik, atsevišķiem operatoriem sasniedzot pat 47% (*Elisa*) un 38% (*Telia Sonera*) gadā.

Būtiskas pārmaiņas ir skārušas operatoru tirgus daļu – virtuālo mobilo operatoru tirgus daļa ir ievērojami augusi, piemēram, *Saunalahti* tirgus daļa viena gada laikā (2003.VI – 2004.VI) ir palielinājusies no aptuveni 1,1% līdz 6,25%, savukārt lielo operatoru tirgus daļa ir samazinājusies: kopš 2003. gada jūnija trīs lielāko operatoru (*Telia Sonera*, *Elisa* un *DNA*) kopējā tirgus daļa ir noslīdējusi no 98,7% līdz 87,6% [12]. Tā kā kopējās abonentu bāzes pieaugums ir neliels (apmēram 3%), tad šie skaitļi

liek domāt, ka klienti ir pametuši lielos operatorus, lai dotu priekšroku mazākajiem (kuri bieži vien ir arī lētāki) servisa operatoriem.

T. Smura aplūko arī iemeslus, kas izraisījuši tik ievērojamu klientu migrāciju. Viņš atsaucas uz M. Portera (*Porter*) 1980. gada darbu [10], kurā tiek apgalvots, ka katram uzņēmumam sava darbība jāveido, balstoties uz vienu no divām pamatstratēģijām: zemākās cenas vai diferencēta piedāvājuma stratēģiju. Citiem vārdiem sakot, vai nu uzņēmums piedāvā masu produktu par minimālu cenu, vai arī diferencē savu produkciju un attiecīgi nosaka lielāku cenu. Somijas mobilo telekomunikāciju tirgū praktiski visi operatori piedāvā identiskus pakalpojumus, kas liedz prasīt augstāku cenu un, cīnoties par klientiem, iesaista visus operatorus cenu karā. Tādējādi tie finanšu resursi, kurus varētu izmantot investīcijām, lai nodrošinātu diferencētu pakalpojumu piedāvājumu, aizplūst uz reklāmas aģentūrām un televīzijām. Nozīmīga loma ir arī numuru pārvietošanas procesam – Somijā tas ir bezmaksas un lietotājam draudzīgs. Būtisks ir arī fakts, ka Somijā ir aizliegti subsidētie telefoni un ilgtermiņa abonēšanas līgumi, un tas ļauj klientiem mainīt operatoru bez ievērojamiem papildu izdevumiem.

Kopumā T. Smura secina, ka numuru pārvietojamība pati par sevi neveido klientu migrāciju, tomēr tās ieviešana Somijas telekomunikāciju tirgū ir nojaukusi pēdējo barjeru operatoru maiņai, un tāpēc arī ir novērojama tik būtiska klientu migrācijas palielināšanās. Lai uzturētu klientu migrāciju zemā līmenī, operatoriem vajadzētu diferencēt savus pakalpojumus no konkurentu piedāvājuma, it īpaši fokusējoties uz papildpakalpojumiem (*value-added services*).

Līdzīgus uzskatus savā darbā par virtuālajiem mobilajiem operatoriem Somijā pauž arī Anuka Kīski (*Kiiski*) un Heiki Hemeinens (*Hämmäinen*) [5]. Arī šie autori norāda, ka pēc numuru pārvietojamības ieviešanas klientu migrācija ir ievērojami palielinājusies. Tāpat viņi atzīmē, ka virtuālo operatoru parādīšanās ievērojami palielina konkurenci, turklāt īpaši pievilcīgi savu zemo cenu dēļ tie ir tirgū ar nediferencētu piedāvājumu. Līdz ar numuru pārvietojamības ieviešanu lielajiem operatoriem ir grūti noturēt klientus virtuālo operatoru lētāka piedāvājuma priekšā.

Par to, cik ērta ir numuru pārvietošana, un par tās nozīmi tiek runāts telekomunikāciju pakalpojumu integratorkompānijas *Syniverse Technologies* pētījumā par numuru pārvietojamības ieviešanu pasaulē [13]. Pētījumā uzsvērts: jo vieglāka un abonentam draudzīgāka ir numuru pārvietošanas procedūra, jo vairāk klientu būs ieinteresēti šajā pakalpojumā, un tas savukārt var pastiprināt klientu migrāciju. Taču operatoram ir jāņem vērā, ka klientiem ir divas iespējas: viņi var aiziet pie konkurējoša pakalpojumu sniedzēja (*churn out*), bet var arī atstāt konkurentu par labu šim operatoram (*churn in*). Tas savukārt norāda, ka klientu migrācija, ko izraisa ērta numuru pārvietošana, nav saistīta tikai ar vienvirziena kustību, respektīvi, operatora tirgus daļas samazināšanos – atkarībā no piedāvātā pakalpojuma klāsta tirgus daļa var arī palielināties.

Kā piemērs no prakses tiek minēts ASV mobilo telekomunikāciju tirgus – gada laikā pēc numuru pārvietojamības ieviešanas 2003. gadā klientu migrācija pieauga vidēji par nepilniem 3% [13], savukārt lielāko telekomunikāciju operatoru tirgus daļa palielinājās, kurpretī citiem operatoriem – ievērojami samazinājās. Tas nozīmē, ka tiem operatoriem, kuru tirgus daļa ir augusi, klientu migrācija ir nākusi par labu un nevajadzīgus papildu izdevumus nav izraisījusi. Autori apgalvo, ka tas ir bijis iespējams, pateicoties klientu apkalpošanas uzlabošanai, pilnveidotiem tīkla

pakalpojumiem, pārdomātai reklāmai, kā arī konkurētspējīgiem tarifu plāniem. Šie skaitļi attiecas tikai uz mobilo numuru pārvietošanu (*mobile number portability*). Iekļaujot arī fiksēto telekomunikāciju starptīklu migrāciju (*fixed-to-fixed*) un migrāciju starp fiksētajiem un mobilajiem telekomunikāciju tīkliem (*fixed-to-mobile*), kopējais klientu migrācijas rādītājs tuvojās 50% [13]. Tomēr ASV ir viena no tām retajām valstīm, kur numuru pārvietojamība ir pieejama arī starp fiksētajiem un mobilajiem tīkliem. Šajā rakstā iztirzājamās problēmas ietvaros gan tiks aplūkota tikai tāda numuru pārvietojamība, kas notiek starp mobilo pakalpojumu operatori. Jāatzīmē arī kāds visai interesants Maikla Dž. Mobusēna (*Mauboussin*) [8] apgalvojums: klientu migrācijas palielināšanās nebija tik krasa, kā operatori tika gaidījuši, un tam par iemeslu ir bijusi proaktīva pieeja klientu prasību apmierināšanā gan pakalpojumu, gan cenu ziņā, kā arī klientu piesaistīšanas pasākumi, izmantojot pakalpojumu kompleksus (*bundled services*) un ilgtermiņa līgumus.

Ir jāmin vēl daži būtiski secinājumi par numuru pārvietojamību, ko uzsvēruši *Syniverse Technologies* pētījuma [13] autori:

- numuru pārvietojamība ir praktiski neizbēgama. Tiklīdz tā sāk veiksmīgi darboties dažās pasaules valstīs, tā par šī pakalpojuma pozitīvo ietekmi uz telekomunikāciju tirgus struktūru uzzina kā regulatori, tā abonenti arī citās valstīs, un tādējādi tiek veicināta šī pakalpojuma ātrā ieviešana;
- liela nozīme ir tam, cik ātri un ērti norisinās numuru pārvietošanas process. Ja šis process ir dārgs un aizņem daudz laika, klientu acīs šim pakalpojumam nebūs vērtības. Tas nozīmē, ka klientu migrācijas līmenis nepalielināsies, un tas savukārt nedos iespēju palielināt savu abonentu skaitu uz konkurējošo operatoru rēķina;
- mobilo numuru pārvietojamība būtiski nepalielina klientu migrāciju. Lai gan pirms numuru pārvietojamības ieviešanas daudzās valstīs eksperti prognozēja galvu reibinošus klientu migrācijas apjomus, tomēr dati liecina, ka gaidītais pieaugums nenotika:

Lielbritānijā pēc numuru pārvietojamības ieviešanas klientu migrācija pieauga tikai par 0,1% mēnesī, bet Austrālijā – par aptuveni 0,3%. Savukārt Honkongā ierastais klientu migrācijas līmenis 2,5–3,5% mēnesī līdz ar numuru pārvietojamības ieviešanu paaugstinājās līdz 9–10% mēnesī, taču pēc trim mēnešiem atkal atgriezās iepriekšējā līmenī [13]. Vēl interesantāka bija situācija Beļģijā – vadošais vietējais operators *Proximus* apgalvoja, ka viņu klientu migrācijas rādītājs pēc numuru pārvietojamības ieviešanas 2002. gada oktobrī ir pat samazinājies par 17 procentiem 2003. gadā. Kā uzsver *Proximus*, šādā notikumam attīstībā izšķiroša loma ir bijusi veiksmīgi izvēlētai klientu lojalitātes stratēģijai [11]. ASV, kā jau tika minēts, numuru pārvietojamības ietekme dažādu operatoru lokā bija atšķirīga – dažiem operatoriem klientu migrācijas rādītājs ievērojami pieauga (*AT&T Wireless* – no 2,4% līdz 3,4% mēnesī), savukārt citiem – būtiski samazinājās (*Sprint PCS* – no 3,5% līdz 2,6% mēnesī) [13]. Jāpiebilst, ka nav arī konstatēta nepārprotama sakarība starp klientu migrācijas dinamiku un klientu skaita dinamiku. Dažiem operatoriem klientu migrācijas pieaugums ir veicinājis tirgus daļas pieaugumu (*Cingular Wireless*), kurpretī citiem tas izraisījis tirgus daļas samazināšanos (*AT&T Wireless*).

Arī klientu migrācijas samazināšanās gadījumā ietekme uz tirgus daļu nav viennozīmīga. Pēc *TRAI* datiem [14], vislabākā iegūto un zaudēto klientu attiecība (3:1) ir *Verizon Wireless* – to klientu, kas numuru pārvietošanas rezultātā ir pievienojušies

šī pakalpojumu sniedzēja tīklam, ir trīs reizes vairāk nekā to, kas devušies pie konkurentiem, savukārt vissliktākā attiecība (1:5) ir *AT&T Wireless*, kur aizgājušo klientu ir piecas reizes vairāk nekā pienākušo. Kā apgalvo *TRAI*, panākumi klientu piesaistē ASV tirgū bijuši atkarīgi no tā, cik pievilcīgi šķituši operatoru piedāvājumi.

Tomēr autori uzsver, ka klientu migrācijas palielināšanās pēc numuru pārvietojamības ieviešanas ir tikai īslaicīga parādība. Drīz pēc šī pakalpojuma ieviešanas tie abonenti, kas jau kādu laiku bija vēlējušies mainīt operatoru, taču nebija to darījuši, jo gribēja saglabāt numuru, izdara savu izvēli par labu citam operatoram, savukārt vēlāk klientu migrācijas intensitāte atgriežas iepriekšējā līmenī. Kā minēts vairākos avotos, parasti šī procesa stabilizācija notiek trīs līdz sešu mēnešu laikā.

Uz interesantu aspektu klientu migrācijas īslaicīgas pastiprināšanās sakarā norāda M. Kende (*Kende*) [4]. Viņš uzskata, ka, ieviešot numuru pārvietojamību, operatoru maina tie klienti, kas, nevēloties zaudēt esošo numuru, to nebija izdarījuši līdz šim. Visbiežāk tie ir klienti, kam tālruna numurs saistās ar biznesa kontaktiem, un parasti šie klienti sniedz operatoram ievērojamus ienākumus. Tas nozīmē, ka numuru pārvietojamība paver iespēju nozīmīgākajiem klientiem mainīt pakalpojuma sniedzēju. M. Kende arī norāda, ka, no otras puses, šis aspekts, izmantojot pievilcīgus piedāvājumus cenu un papildpakalpojumu ziņā, ļauj operatoriem ne tikai paplašināt savu abonentu bāzi, bet arī palielināt ieņēmumus, piesaistot vērtīgos biznesa klientus no konkurējošiem operatoriem. Tāpat M. Kende uzskata, ka ir svarīgi ieviest pārdomātas lojalitātes programmas, kas numuru pārvietojamības apstākļos vērtīgajiem klientiem liktu padomāt, vai ir vērts turpināt migrāciju labāka piedāvājuma meklējumos.

Būtiska ir arī maksa, kas abonentam jāmaksā par numura pārvietošanu, un numura pārvietošanai nepieciešamais laiks. Kā jau tika minēts, lai šis pakalpojums būtu efektīvs, procedūrai jābūt pēc iespējas vienkāršotai un finansiāli pieejamai. Dažādās valstīs šie parametri atšķiras. Tā, piemēram, kad 1998. gadā Lielbritānijā ieviesa numuru pārvietojamību, šis process aizņēma līdz pat 28 dienām [6], kas ir ļoti ilgs laiks; arī maksa par to bija salīdzinoši augsta – 30 mārciņu [2], un, kā liecina dati, trim ceturtdaļām klientu tika sniegta maldinoša informācija par numura pārvietošanas procedūru un tās izmaksām [6]. Rezultātā klientu migrācija palielinājās minimāli – tikai par 0.1% mēnesī [13]. Vēlāk numuru pārvietošanas procedūra tika saīsināta līdz piecām dienām, taču ievērojams klientu migrācijas pieaugums netika novērots. Līdzīgi kā Lielbritānijā, arī Nīderlandē numura pārvietošana aizņem daudz laika (pēc *Syniverse* datiem, no 3 līdz 12 nedēļām) un ir krietni sarežģīta. Tādēļ, neraugoties uz nelielu maksu par šo pakalpojumu (9,08 eiro [14]), numuru pārvietojamība nav populārs pakalpojums: klientu migrācijas īpatsvars Nīderlandē ir augsts – 30–40%, taču no tiem vēlēšanos saglabāt numuru izteikuši tikai 5%, un situācija ir šāda galvenokārt sarežģītās procedūras dēļ [13]. Kā redzam, aktīvā klientu migrācija nevar tikt saistīta tikai ar numuru pārvietojamību.

Nīderlandē ir unikāla arī ar to, ka tur numuru pārvietojamība tika ieviesta jau tad, kad mobilo telefonu izplatība bija neliela, respektīvi, tos lietoja tikai 10% valsts iedzīvotāju [14]. ASV un Somijā numura pārvietošanai zīmīgi ir tas, ka tā notiek ļoti īsā laikā, turklāt Somijā tā ir bezmaksas. Tomēr numuru pārvietošanas ietekme uz klientu migrāciju atšķiras – ASV klientu migrācija pieauga minimāli, kurpretī Somijā tā pieauga aptuveni divas reizes. Atšķirīgos rezultātus var izskaidrot ar katram tirgum specifiskiem faktoriem – Somijā atšķirībā no ASV ir aizliegti subsidētie telefoni un

ilgtermiņa līgumi, kas kalpotu kā operatora maiņas barjera, tāpēc arī Somijā līdz ar numuru pārvietojamības ieviešanu abonentiem vairs nav nekādu šķēršļu mainīt operatoru. Arī Austrālijā un Honkongā numuru pārvietošanas procedūra ir ātra un ērta. Honkongā tā aizņem 1–2 dienas, Austrālijā tā tiek veikta 3 stundu un 10 minūšu laikā kopš klienta pieprasījuma, un tas ir visātrākais numura pārvietošanas laiks pasaulē [15]. Tomēr ietekme uz klientu migrāciju ievērojami atšķiras – Austrālijā tā palielinājās tikai par 0,3% mēnesī (3,6% gadā), savukārt Honkongā pirmo trīs mēnešu laikā klientu migrācija pieauga aptuveni trīs reizes [13]. Singapūra bija pirmā valsts pasaulē, kas ieviesa numuru pārvietojamību. Tas notika 1997. gadā, un sākotnēji abonentiem bija jāmaksā mēneša maksa par numura pārvietošanu, tomēr šis risinājums izrādījās neefektīvs no konkurences uzlabošanas viedokļa. Tāpēc 2003. gadā regulatora institūcija *IDAS (Infocomm Development Authority of Singapore)* aizliedza iekasēt mēneša maksu par numuru pārvietošanu, pieļaujot tikai vienreizēju maksājumu [3]. Neraugoties uz to, ka šis aizliegums veicināja numuru pārvietojamības popularitāti, neviens no autoriem nemin, ka klientu migrācija būtu palielinājusies.

Atšķiras arī tehniskie risinājumi numuru datubāzes izveidē. Vairumā valstu (Beļģija, Dānija, Francija, Vācija, Zviedrija u.c.) ir izveidotas centralizētas datubāzes (*centralised database*), kur visi pārvietotie numuri tiek glabāti vienuviet, kurpretī citās valstīs – dalītās datubāzes (*distributed database*), kur katrs operators uztur savu pārvietoto numuru datubāzi: šāda prakse ir, piemēram, Itālijā [2], kā arī Austrālijā un Honkongā [14]. Unikāls risinājums ir Nīderlandē, kur tiek izmantoti abi numuru datubāzes varianti. Bieži vien datubāzes veidu nosaka tirgus apstākļi – lielos un ģeogrāfiski sadalītos tirgos, kā, piemēram, ASV vai Austrālijā, dalītā datubāze tiek izraudzīta tāpēc, ka praktiski nav iespējams visu operatoru numurus apvienot vienuviet. Vairākums valstu, kā jau teikts, ir izvēlējušās centralizētu datubāzi, kur tiek glabāti visi pārvietotie numuri, un katrs operators var šo datubāzi pārkopēt un lietot savām vajadzībām [7]. Tomēr nav izpētīts, kurš no šiem risinājumiem ir efektīvāks un ekonomiski izdevīgāks.

Secinājumi

Izanalizējis publikācijas, kurās iztirzāta numuru pārvietojamības problemātika dažādās pasaules valstīs, autors secina, ka jautājumā par numuru pārvietojamības ietekmi uz klientu migrāciju vienprātības nav, tomēr vairums pētnieku atzīst, ka liela nozīme ir numura pārvietošanas procesa ērtībai un cenai, kas abonentam jāmaksā par šo pakalpojumu. Vairākās publikācijās ir uzsvērts: ja operators nodrošina ērtu un lētu numura pārvietošanas procedūru, tad ar numura pārvietošanu saistītā klientu migrācija var pat nākt šim operatoram par labu, jo dod tam iespēju piesaistīt klientus no konkurējošiem pakalpojumu sniedzējiem.

Valstīs ar šķietami līdzīgu numura pārvietošanas procedūru pēc šī procesa uzsākšanas klientu migrācijas dinamika ir atšķirīga. Piemēram, Somijā numura pārvietošana notiek vienas dienas laikā un ir bezmaksas. Gada laikā kopš šī pakalpojuma ieviešanas – respektīvi, 2002.–2003. gadā – klientu migrācija ir palielinājusies divas reizes (no aptuveni 15% līdz 30%), vienubrīd atsevišķiem operatoriem šis rādītājs sasniedza pat 40% [12]. Turpretī Austrālijā, kur numura pārvietošanas laiks ir visīsākais pasaulē – 3 stundas 10 minūtes, klientu migrācija pieauga tikai par 0,3% mēnesī (3,6% gadā) [15]. Pēc autora domām, liela nozīme numuru pārvietojamības

ietekmes prognozēšanā ir situācijai mobilo telekomunikāciju tirgū – jo abonentam ir vieglāk un lētāk mainīt operatoru, jo lielāka ir varbūtība, ka viņš/viņa to arī darīs. Savukārt ASV, kur numura pārvietošanas procedūra arī nav sarežģīta, klientu migrācija pieauga krietni mazāk nekā tika gaidīts – par nepilniem 3% gadā, tomēr operatorus šī migrācija skāra ļoti atšķirīgi: dažiem klientu skaits samazinājās, kurpretī citiem – būtiski palielinājās. Vairāki autori norāda, ka šo atšķirīgo rezultātu pamatā ir konkrētā operatora piedāvājums – vieniem pakalpojumu sniedzējiem tas ir bijis krietni pievilcīgāks nekā citiem, tāpēc arī to klientu skaits pieauga uz konkurentu rēķina.

Lai gan numuru pārvietojamības ietekme uz klientu migrāciju industrijas līmenī ievērojami atšķiras atkarībā no telekomunikāciju tirgus struktūras un regulācijas, vairāki autori ir vienprātīgi, ka klientu migrācijas samazināšanā būtiskākā loma ir operatoru maiņas barjerai. Mobilo telekomunikāciju abonentiem ļoti nozīmīga operatoru maiņas barjera ir pati numuru pārvietojamība, pareizāk, tās trūkums. Likvidējot šo barjeru, saglabājas virkne citu:

- ar numura maiņu saistītās izmaksas,
- subsidētie telefoni un ilgtermiņa līgumi ar operatoru,
- pakalpojumi, kas atšķiras no citu operatoru piedāvāto pakalpojumu klāsta,
- lojalitātes programmas, kas līdzās citiem labumiem var ietvert arī tarifu vai abonēšanas maksas atlaides.

Ieviešot numuru pārvietojamību, praktiski izzūd ar numura maiņu saistītās izmaksas, ja neskaita operatora prasīto maksu par šo pakalpojumu. Tāpēc ir svarīgi nostiprināt pārējās operatora maiņas barjeras, turklāt, kā uzsver vairāku pētījumu autori, tas ir jādara savlaicīgi, jau pirms numuru pārvietojamības ieviešanas. Piedāvājot unikālus pakalpojumus, kas atšķiras no konkurējošo operatoru piedāvājuma, un izveidojot uz klientu vajadzībām orientētas lojalitātes programmas, kā arī saistot minētos pakalpojumus ar augstas kvalitātes servisu, ir iespējams gūt labumu no numuru pārvietojamības, piesaistot citu operatoru klientus. Turklāt, ja piedāvājums ir veidots tā, lai tas būtu pievilcīgs biznesa klientiem, kas iepriekš nevarēja atļauties mainīt operatoru, jo viņus atturēja ar numura maiņu saistītās milzīgās izmaksas, tad pēc numura pārvietojamības ieviešanas, piesaistot šos vērtīgos klientus, ir iespējams palielināt gan operatora ieņēmumus, gan arī tirgus daļu.

LITERATŪRA

1. Bühler, Stefan and Justus Haucap. Mobile Number Portability. University of Zurich. Socioeconomic Institute, working paper No. 0303 [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 18. aug.]. Pieejams: <http://www soi.unizh.ch/staff/buehler/buehler-haucap-final-version.pdf>
2. Electronic Communications Committee (ECC) within the European Conference of Postal and Telecommunications Administrations (CEPT). Implementation of Mobile Number Portability in CEPT Countries. ECC report No. 31. March 2003 [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 18. aug.]. Pieejams: <http://www.ero.dk/documentation/docs/doc98/official/pdf/ECCREPO31.PDF>
3. Infocomm Development Authority of Singapore. Mobile Number Portability in Singapore : information paper [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 18. aug.]. Pieejams: http://www.ida.gov.sg/idaweb/doc/download/1245/MNP_Information_Paper.pdf

4. Kende. Michael. Wireless number portability – musical chairs with a twist [tiešsaiste] [aplūk. 2005, 18. aug.]. Pieejams: http://www.analysys.com/default_acl.asp?Modc=article&iLeftArticle=1469&m=&n=
5. Kiiski. Annukka and Heikki Hämmäinen. Mobile virtual network operators : case Finland [tiešsaiste]. Helsinki University of Technology, Networking Laboratory [aplūk. 2005, 10. aug.]. Pieejams: http://userpage.fu-berlin.de/~jmuller/iits/conf/berlin04/Papers/Kiiski_paper.pdf
6. Lawford. John. Mobile Number Portability [tiešsaiste]. Public Interest Advocacy Centre. 2005 [aplūk. 2005, 18. aug.]. Pieejams: http://www.piac.ca/MNP_draft.pdf
7. Malta Communications Authority. Introducing Mobile Number Portability in Malta [tiešsaiste] : consultative paper [aplūk. 2005, 18. aug.]. Pieejams: <http://www.mti.gov.mt/docs/numberportability.pdf>
8. Mauboussin, Michael J. The Economics of Customer Businesses [tiešsaiste]. Legg Mason Capital Management, 2004, p. 6 [aplūk. 2005, 18. aug.]. Pieejams: http://www.leggmason.com/funds/ourfunds/whats_new/The_Economics_of_Customer_Businesses_1
9. Ponder. Jaroslaw K. and Ekaterina N. Markova. Bridging the Eastern European digital divide : significance of mobile telecommunications in Poland and Russia [tiešsaiste]. European Institute for International Economic Relations at the University of Wuppertal, 2005, p. 37 [aplūk. 2005, 18. aug.]. Pieejams: http://www.wik.org/content/cpr_2005_ponder_markova.pdf
10. Porter, Michael. *Competitive Strategy*. New York : Free Press, 1980.
11. Proximus. Proximus : strong results in 2003 [tiešsaiste] [aplūk. 2005, 18. aug.]. Pieejams: http://company.proximus.be/en/About_The_Company/PR_29012004.html
12. Smura. Timo. Mobile number portability : case Finland [tiešsaiste]. Helsinki University of Technology, Networking Laboratory [aplūk. 2005, 18. aug.]. Pieejams: http://www.netlab.hut.fi/opetus/s38042/s04/Presentations/06102004_Smura/Smura_paper.pdf
13. Syniverse Technologies Inc. A global perspective on number portability, 2004 [tiešsaiste] [aplūk. 2005, 18. aug.]. Pieejams: <http://www.syniverse.com/pdfs/MNPReport.pdf>
14. Telecom Regulatory Authority of India. Consultation on Mobile Number Portability [tiešsaiste] : consultation paper No. 7/2005, New Delhi, 2005 [aplūk. 2005, 18. aug.]. Pieejams: <http://www.trai.gov.in/conpaper22jul05.pdf>
15. Vodafone Australia. MNP – mobile number portability [tiešsaiste] [aplūk. 2005, 19. aug.]. Pieejams: <http://www.tibco.com/customers/vodafone.jsp>

Telecommunications Users Number Portability and Influence on Customer Churn Process

Juris Binde

Summary

During the last decade legislation of the European Union and many other countries around the Globe prescribed the implementation of number portability function for telecommunications network operators and service providers. The main goal of number portability implementation is lowering of customers switching barriers and increasing of competition within the markets of electronic communications. Number portability can significantly influence customer churn processes and stimulate telecommunication network operators to change and improve methods of customer

acquisition and retention. Based on the publicly available examples of number portability influence on the customer churn processes, the author has evaluated common and different indications in different countries and markets and defined possible actions of telecommunication network operators and service providers for strengthening the switching barriers and acquisition of uncertain customers from other operators.

Eiropas Savienības valstu elektronisko komunikāciju tirgus potenciāla analīze

Analysis of Electronic Communications Market Potential of European Union Countries

Juris Binde

Latvijas Universitātes
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5. Rīgā. LV-1050, Latvija
E-pasts: d30247@lu.lv

20. gadsimta 60. gados vācu zinātnieks A. Jips izstrādāja teoriju, kurā fiksēja tiešu sakarību starp telekomunikāciju infrastruktūras attīstības līmeni, ko raksturo telekomunikāciju pakalpojumu lietotāju blīvums, un valsts ekonomiskās labklājības līmeni, ko raksturo iekšzemes kopprodukts. Attīstoties telekomunikāciju tirgum, ir jāattīsta arī šī teorija, papildinot procesu aprakstošos faktorus ar jauniem rādītājiem - mobilo telekomunikāciju un interneta pakalpojumu lietotāju blīvumu, kā arī telekomunikāciju nozares apgrozījumu. Izmantojot regresijas analīzes metodi, autors aprēķinājis Jipa liknes regresijas vienādojuma koeficientus un determinācijas koeficientus klasiskajam un adaptētajam modelim. Pamatojoties uz iegūtajiem rezultātiem, autors klasificējis elektronisko komunikāciju tirgu Eiropas Savienības valstīs pēc to attīstības potenciāla un novērtējis Latvijas vienu šajā sistēmā.

Atslēgvārdi: telekomunikācijas, elektronisko komunikāciju tehnoloģiju (EKT) infrastruktūra, Jipa likne, lietotāju blīvums, nozares apgrozījums, IKP.

Key words: telecommunications, ECT (electronic communication technologies) infrastructure, Jipp's curve, penetration rate, turnover of the industry, GDP.

Pēdējos gados Latvijā arvien biežāk tiek diskutēts par elektronisko komunikāciju tehnoloģiju (EKT) infrastruktūras attīstības nepieciešamību, vēlmi piesaistīt jaunas investīcijas, kas radītu priekšnoteikumus straujākai ekonomikas izaugsmei valstī [8: 9]. Savs viedoklis, vērtējot šīs infrastruktūras līmeni valstī, ir gan politiķiem, gan biznesa pārstāvjiem. Protams, EKT infrastruktūra un ekonomikas attīstība ir cieši saistītas, un svarīgākais šajā saiknē ir nodrošināt ekonomikas attīstībai adekvātu informatīvās infrastruktūras attīstību: pieprasījumam atbilstoša elektronisko komunikāciju tehnoloģiju infrastruktūra nodrošinās valstij vislielāko ekonomiskās attīstības pieaugumu, jo tikai šādas atbilstmes gadījumā ieguldīto līdzekļu atdeve būs vislielākā. EKT jomā šī saikne ir īpaši svarīga, jo šajā nozarē ir nepieciešamas ievērojamas sākotnējās investīcijas tehnoloģisko iekārtu un programmatūras iegādei, bet, tehnoloģijai strauji attīstoties, nepieciešama iekārtu atjaunināšana relatīvi īsā laika periodā. Šajā rakstā autors ir izklāstījis vienu no iespējamām infrastruktūras attīstības līmeņa novērtēšanas metodēm.

Pirmie mēģinājumi rast saikni starp valsts labklājības līmeni un EKT infrastruktūras attīstības līmeni meklējami jau 20. gadsimta 60. gados [7], kad vācu zinātnieks A. Jips (*Jipp*) izstrādāja modeli, lai novērtētu to, kā valsts ekonomiskās attīstības process ietekmē pieprasījumu pēc telekomunikāciju infrastruktūras, un to, kā telekomunikāciju infrastruktūras ietekmē valsts ekonomiskās attīstības rādītājus. Viņš pierādīja, ka pastāv tieša sakarība starp telekomunikāciju infrastruktūras attīstības līmeni, ko raksturo telekomunikāciju pakalpojumu lietotāju blīvums, un valsts ekonomiskās labklājības līmeni, ko raksturo iekšzemes kopprodukts (IKP) uz vienu iedzīvotāju. Šī sakarība tika nosaukta par Jipa līkni, un to apraksta funkcija:

$$\hat{d} = c1 * g^{c2}$$

Šo funkciju logaritmējot, iegūstam linearizētu modeli

$$\ln(\hat{d}) = \ln(c1) + c2 * \ln(g), \text{ kur}$$

\hat{d} – fiksētā telekomunikāciju tīkla blīvums valstī,

g – ekonomikas attīstības indikators – IKP uz vienu iedzīvotāju.

Jipa aprēķini pierādīja: gadījumā, ja valsts telekomunikāciju lietotāju blīvuma rādītājs atrodas zem līknes, tuvākajā laikā ir paredzama strauja telekomunikāciju infrastruktūras ekspansija, jo netiek apmierināts viss pieprasījums pēc telekomunikāciju pakalpojumiem. Ja telekomunikāciju blīvuma rādītājs atrodas virs līknes, valstī gaidāms telekomunikāciju infrastruktūras attīstības tempu kritums.

Analizējot jaunāko pieejamo informāciju par fiksēto telekomunikāciju blīvumu Eiropas Savienības (ES) valstīs un šo valstu ekonomisko izaugsmi, raksta autors ir veicis aprēķinus un izveidojis atbilstošu Jipa līkni. Lai minimizētu statistisko kļūdu, kas rodas, veicot aprēķinus ar absolūtajām vērtībām, tika veikta datu logaritmēšana [10, 77, 78, 105]. Aprēķinu rezultātā autors ieguvījis regresijas vienādojumu:

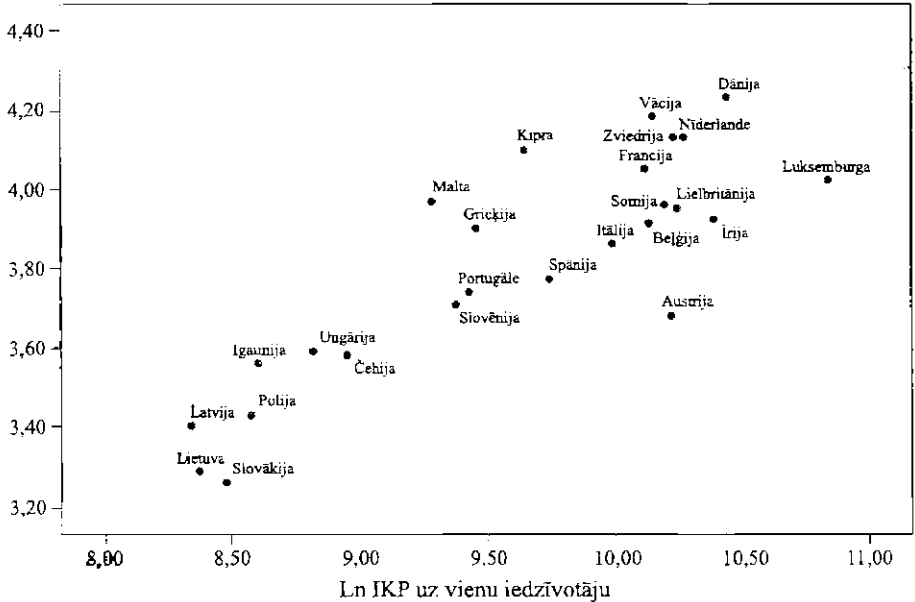
$$\ln(\hat{d}) = \ln(0.7353) + 0.3201 * \ln(g).$$

Šī vienādojuma determinācijas koeficients $R^2 = 0,734$. Izdarot inverso substitūciju, iegūstam regresijas vienādojumu:

$$\hat{d} = e^{0.7353} * g^{0.3201}$$

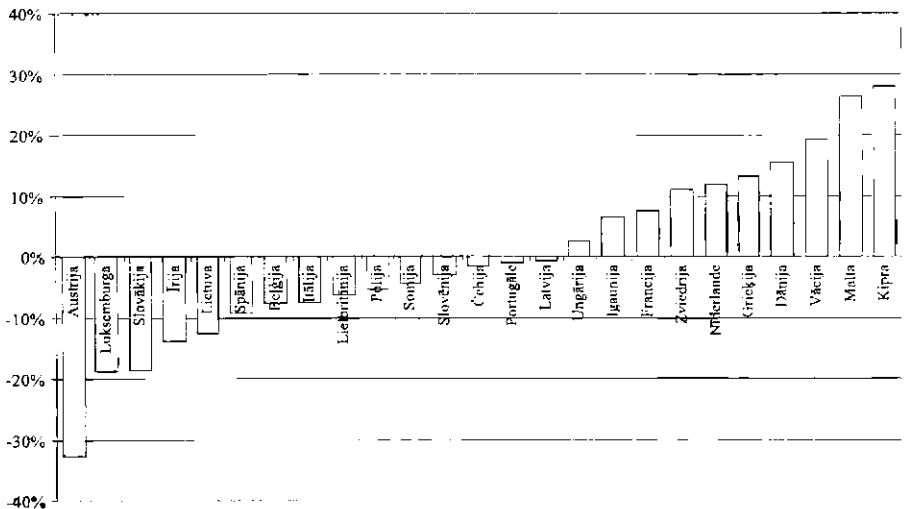
Autora aprēķini un grafiskie attēli (1. un 2. att.) liecina, ka nepastāv tieša likumsakarība, kas noteiktu, ka augsts valsts labklājības līmenis pats par sevi garantē arī pietiekami attīstītu telekomunikāciju tīkla infrastruktūras līmeni. Šo autora viedokli apstiprina arī J. Leja [11] un G. Strautmaņa [14] pētījumi. Piemēram, Austrijā, Itālijā un Beļģijā, kur IKP rādītāji ir samērā augsti, fiksēto telekomunikāciju līniju skaits ir nepietiekams, savukārt valstīs ar daudz zemāku IKP piemēram, Igaunijā, Ungārijā un Čehijā, fiksēto telekomunikāciju tīklu infrastruktūra ir attīstīta vairāk, nekā tas ir nepieciešams pašreizējam ekonomikas attīstības līmenim.

Ln Fiksēto līniju blīvums



1. att. Jipa likne logaritmēto fiksēto līniju blīvuma saiknei ar logaritmēto IKP uz vienu iedzīvotāju ES-25 valstīm 2003. gadā (autora aprēķini, izmantojot Eurostat datus [16])

Figure 1. Jipp's curve logarithmed fixed line penetration rate depending on logarithmed GDP per capita for EU-25 countries in 2003 (author's calculations based on Eurostat data [16])



2. att. Telekomunikāciju infrastruktūras piesātinājums ES-25 valstīs 2003. gadā (autora aprēķini, izmantojot Jipa modeli un Eurostat datus [16])

Figure 2. Telecommunication infrastructure saturation in EU-25 countries in 2003 (author's calculations based on Jipp's model and Eurostat data [16])

Novērtējot fiksēto telekomunikāciju infrastruktūru Latvijā, autora pētījumi liecina, ka pašreizējā fiksēto telekomunikāciju infrastruktūra principā atbilst valsts šābrīža iabklājības līmenim, taču, valsts labklājībai pieaugot, būtu nepieciešamas investīcijas EKT infrastruktūrā, lai šo līdzsvaru saglabātu. Tomēr uz šādu situācijas risinājumu ir jāraugās sistēmiski, jo laika gaitā ir būtiski mainīties telekomunikāciju pakalpojumu tirgus, kur viena fiksētā telekomunikāciju operatora vietā pakalpojumus nodrošina dažādi pakalpojumu sniedzēji, kas savā starpā gan konkurē, gan piedāvā savstarpēji papildinošus pakalpojumus. Īpaši nozīmīgs šis jautājums ir brīdī, kad Latvijā ir uzsākta telekomunikāciju tirgus liberalizācija, izsniegtas licences un atļaujas uzņēmumiem, kuri vēlētos uzsākt uzņēmējdarbību elektronisko komunikāciju nozarē [17], tomēr kopējā attīstības tendence valstī liecina, ka šobrīd faktiski nepastāv neapmierināts pieprasījums pēc telekomunikāciju infrastruktūras. Tas nozīmē, ka ir nepieciešams daudz dziļāk un vispusīgāk izvērtēt, vai Latvijas ekonomikas izaugsme spēs nodrošināt vietu un tirgu jauniem spēlētājiem.

Tā kā Jipa modelis ir veiksmīgi lietots, izvērtējot labklājības attīstības līmeņa un telekomunikāciju infrastruktūras attīstības līmeņa sakarības dažādās valstīs ilgākā laika periodā (par to liecina publikācijas dažādos izdevumos, kas veltīti telekomunikāciju nozares problemātikai [12: 13: 15]. Šķiet lietderīgi adaptēt Jipa modeli mūsdienu telekomunikāciju tirgus realitātei – tas ļautu korektāk novērtēt šī tirgus izaugsmes iespējas. Lai Jipa modeli pilnveidotu atbilstoši mūsdienu tirgus situācijai, pēc autora domām, vispirms ir jānoskaidro divi apstākļi:

- kādi rādītāji vislabāk raksturo telekomunikāciju infrastruktūras atbilstību konkrētās ekonomikas vajadzībām.
- vai ir pieejami novērtējumam nepieciešamie dati, cik tie ir ticami un precīzi.

Dažādas starptautiskas organizācijas regulāri apkopo virkni rādītāju par telekomunikāciju tirgus attīstību pasaulē kopumā un atsevišķos reģionos. Piemēram, *International Telecommunication Union (ITU)* regulāri ievāc informāciju par telekomunikāciju tīklu lietotāju skaitu, pakalpojumu patēriņu un nozares ieņēmumiem vairāk nekā 200 valstīs [6]. tomēr atsevišķos gadījumos šie dati ir nepilnīgi un grūti salīdzināmi, jo tos iesniedz attiecīgo valstu telekomunikāciju nozari regulējošās institūcijas, kas uzskaitē un aprēķinos ir lietojušas atšķirīgus principus un metodoloģijas. Viendabīgāki un precīzāki dati ir pieejami par ES valstīm, kur informācija tiek iegūta un apstrādāta pēc vienotiem *Eurostat* [16] principiem, tomēr arī šī informācija pilnībā neaptver visus nozari raksturojošos parametrus. Tas nozīmē, ka Jipa modeļa attīstības analīze par ES dalībvalstu tirgiem ir veicama, izmantojot kombinētus datus no dažādiem informācijas avotiem, bet tas novērtējumā var ieviest neprecizitātes, kas saistītas ar atšķirīgu metožu izmantošanu matemātiski un jēdzieniski līdzīgu parametru aprēķinos.

Svarīgākais faktors, kas nosaka to, vai telekomunikāciju infrastruktūra ir pietiekami attīstīta, ir pakalpojumu pieejamība potenciālajam lietotājam. Apgalvojums, ka tikai fiksēto telekomunikāciju līniju blīvums tieši nosaka iedzīvotāju iespējas izmantot telekomunikāciju pakalpojumus, šobrīd vairs neatbilst patiesībai, jo fiksēto telekomunikāciju līnijas ir kļuvušas par koplietošanas resursiem – tās var būt pieslēgtas biroja centrālei ar relatīvi lielu lietotāju skaitu, publiskās piekļuves taksofonam – un tās var tikt izmantotas kā viens no sakaru pakalpojumu piekļuves veidiem māsājniecību vajadzību apmierināšanai.

Nozīmīgu vietu telekomunikāciju infrastruktūras pieejamības nodrošināšanai ieņem mobilo telekomunikāciju pakalpojumi. Pateicoties tehnoloģisko risinājumu straujai attīstībai, it īpaši Eiropas Savienības jaunajās dalībvalstīs (ES-10), mobilo telekomunikāciju pakalpojumu blīvums ievērojami apsteidz fiksēto telekomunikāciju līniju blīvumu (1. tabula). Tomēr jāatzīst, ka mobilais telefons pilnīgi noteikti uzskatāms par individuālas lietošanas komunikāciju ierīci, kā rezultātā fiksēto un mobilo telekomunikāciju pakalpojumu lietotāju loks nav tieši salīdzināms, izmantojot lietotāju blīvuma rādītājus uz 100 iedzīvotājiem.

1. tabula / Table 1

Fiksēto, mobilo un interneta pakalpojumu blīvums ES-10 valstīs 2003. gadā [6; 16]

Fixed, mobile and *Internet* penetration rate in 2003 [6; 16]

2003	Čeh.	Ig.	Kipra	LV	LT	Ung.	Malta	Po.	Slovēn.	Slovāk	Vid.
Mobilo pakalpojumu lietotāju blīvums (%)	95.2	77.4	77.2	52.3	62.2	78.3	73.0	45.5	94.5	68.4	72.4
Fiksēto pakalpojumu lietotāju blīvums (%)	35.5	34.2	62.4	28.0	23.9	35.6	53.3	32.2	40.8	24.1	37.0
Interneta pakalpojumu lietotāju blīvums (%)	25.6	32.8	29.4	13.3	14.4	15.8	30.3	23.0	37.6	16.0	23.8

Ir vēl kāds apstākļis, kas ievērojami mazina iespējas viennozīmīgi novērtēt telekomunikāciju infrastruktūras piesātinājumu valstī, proti, nozarē vērojamā dažādu pakalpojumu tehnoloģiju konverģence. Pirms 15–20 gadiem vienam tehnoloģiskajam risinājumam atbilda viens pakalpojums, turpretim pēdējo gadu laikā šāda atbilstme arvien straujāk izzūd un tās vietā parādās dažādi kombinētie risinājumi – balss telefonijas pakalpojumi kabeļtelevīzijas tīklā vai, piemēram, video pārraides mobilajā tālrunī. Viena un tā pati infrastruktūra tiek izmantota dažādu operāciju veikšanai un visa veida datu un informācijas pārraidei. Šie apstākļi vēl vairāk uzsver nepieciešamību pilnveidot telekomunikāciju infrastruktūras attīstības novērtējumu, valstī pieejamo telekomunikāciju infrastruktūru aplūkojot kā vienotu veselumu.

Ņemot vērā minētos argumentus, ir nepieciešams izraudzīties indikatorus, kas vislabāk raksturo telekomunikāciju infrastruktūras pieejamību Eiropā, un, pēc autora domām, tie ir šādi:

- fiksēto līniju skaits uz 100 iedzīvotājiem,
- mobilo telekomunikāciju pakalpojumu lietotāju skaits uz 100 iedzīvotājiem,
- interneta lietotāju skaits uz 100 iedzīvotājiem.

Vēl viens būtisks rādītājs telekomunikāciju infrastruktūras novērtējumam ir fiksētā tīkla pakalpojumu aizvietošana ar mobilo operatoru pakalpojumiem, tomēr pieejamie avoti nesatur datus par visām Eiropas valstīm, tāpēc šajā novērtējumā minētais rādītājs netiek iekļauts.

Otrs Jīpa pieejas parametrs – IKP uz vienu iedzīvotāju –, vērtējot to brīvā tirgus konkurences apstākļos, arī ir zaudējis to nozīmi, kāda šim rādītājam bija 60. gadu sākumā. Šobrīd IKP neatspoguļo to faktisko summu, ko iedzīvotāji ir gatavi atvēlēt elektronisko komunikāciju pakalpojumu iegādei, un atsevišķos gadījumos nav vērtējams kā precīzs indikators, jo neņem vērā "pelēkās" ekonomikas ietekmi. Protams, pastāv iespēja izmantot citus valsts ekonomiskās labklājības indikatorus.

tādus kā pirkjspējas paritāte jeb *PPP (Purchasing Power Parity)* vai pirkjspējas standarts jeb *PPS (Purchasing Power Standard)*, tomēr arī šie rādītāji raksturo valsti kopumā, bet nedod izsmelto priekšstatu par vienu atsevišķu tautsaimniecības nozari – elektroniskajām komunikācijām, kaut arī nevar noliegt zināmu korelāciju starp šiem rādītājiem.

Daudz precīzāks indikators, novērtējot tirgus attieksmi pret pieejamiem EKT resursiem, pēc autora domām, ir EKT pakalpojumu pieprasījuma novērtējums. Tiešā veidā pieprasījumu novērtēt praktiski nav iespējams, un vēl grūtāk to izdarīt elektronisko komunikāciju nozarē. Autors iepriekšējie pētījumi [3] liecina, ka EKT nozarē piedāvājums rada pieprasījumu, bet ne otrādi, kā tas ir klasiskajās pieprasījuma – piedāvājuma likuma darbības shēmās. Iemesls šādai transformācijai ir apstākļi, ka EKT jomā cilvēki nespēj novērtēt, vai viņiem šis pakalpojums ir nepieciešams vai nav, ja tas viņiem nav vēl bijis pieejams. Līdz ar to telekomunikāciju pakalpojumu pieprasījuma apjoms ir tieši atkarīgs no tā, cik daudz kāds pakalpojums tiek izmantots. Tā kā pārraidāmās informācijas mērvienības dažādiem pakalpojumiem atšķiras, tad par vienotu mērvienību varētu uzskatīt ienājumus, kas gūti no dažādu pakalpojumu realizācijas. Šis rādītājs ir tieši saistīts ar pakalpojumu cenām konkrētajā valstī, tomēr, attīstoties telekomunikāciju infrastruktūrai un pieaugot konkurencei, cenas arvien vairāk izlīdzinās, īpaši valstīs ar līdzīgu labklājības līmeni [5, 18].

Izmantojot piedāvātos parametrus – kopējo EKT infrastruktūras piesātinājuma rādītāju \hat{d}_{EKT} un nozares apgrozījuma rādītāju g_{EKT} , Jipa modeļa būtība saglabājas. Tas nozīmē, ka pie noteiktas iedzīvotāju maksātspējas telekomunikāciju pakalpojumu patēriņš nemainās, tikai šajā gadījumā tiek ņemta vērā visa tirgū pieejamā infrastruktūra un faktiskais (bet ne teorētiski iespējamais) telekomunikāciju pakalpojumu patēriņš.

Autors ir aprēķinājis adaptētās Jipa līknes regresijas vienādojumu naturāl-logaritmiskā formā

$$\ln(\hat{d}_{EKT}) = \ln(2,8263) - 0,3564 * \ln(g_{EKT}).$$

Šī vienādojuma determinācijas koeficients $R^2 = 0,777$. Izdarot inverso substitūciju, iegūstam regresijas vienādojumu:

$$\hat{d}_{EKT} = e^{2,8263} * g_{EKT}^{-0,3564}.$$

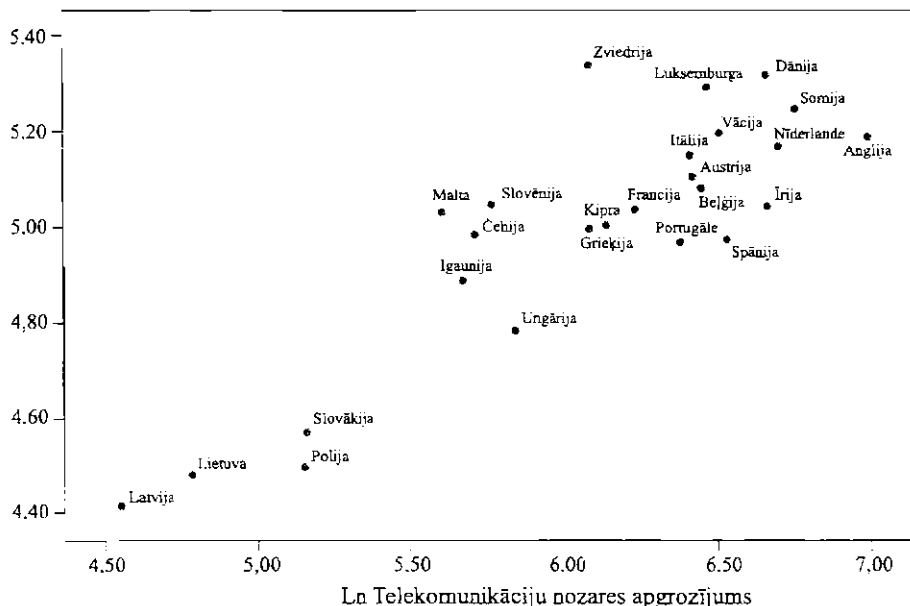
Veicot šādu infrastruktūras attīstības novērtējumu, iegūtā aina krasi atšķiras no tiem rezultātiem, kas tika iegūti, izmantojot klasisko Jipa līkni. Tā, vērtējot Austrijas fiksētā tīkla infrastruktūras piesātinājumu (1. att.), bija jāatzīst, ka tīkla attīstībai ir lielas iespējas, savukārt kopējais infrastruktūras piesātinājuma līmenis (3. att.) norāda, ka infrastruktūra tiek izmantota gandrīz optimāli. Autors secina, ka Austrijā vairāk nekā citās ES valstīs tradicionālo fiksēto telekomunikāciju vietā tiek izmantoti citi, iespējams, modernāki risinājumi. Šāds stāvoklis varētu būt izveidojies vēsturiski – gadījumā, ja Austrijā ilgstoši netika apmierināts klientu pieprasījums pēc fiksēto telekomunikāciju infrastruktūras, jauni risinājumi tirgū varēja ieviesties ļoti ātri.

Diametrāli pretēja aina veidojas, vērtējot telekomunikāciju infrastruktūru Maltā. Jau fiksēto telekomunikāciju infrastruktūra šajā valstī bija attīstījusies neatbilstoši tās ekonomiskajai labklājībai, un arī kopējais infrastruktūras piedāvājums tālu apsteidz

pieprasījumu. Tas nozīmē, ka daļa infrastruktūras netiek efektīvi izmantota, kā rezultātā investīcijas nedod gaidīto atdevi.

Novērtējot Latvijas kopējo telekomunikāciju infrastruktūras atbilstību tirgus pieprasījumam, jāatzīmē, ka šeit aina ir nedaudz sliktāka, nekā varētu priekšstatīt tikai pēc fiksētā tīkla infrastruktūras piesātinājuma vērtējuma. Tas nozīmē, ka pastāv tirgus potenciāla izaugsmes iespējas, kas nodrošina tirgus nišu gan jauniem telekomunikāciju operatoriem, gan jauniem interneta pakalpojumu sniedzējiem.

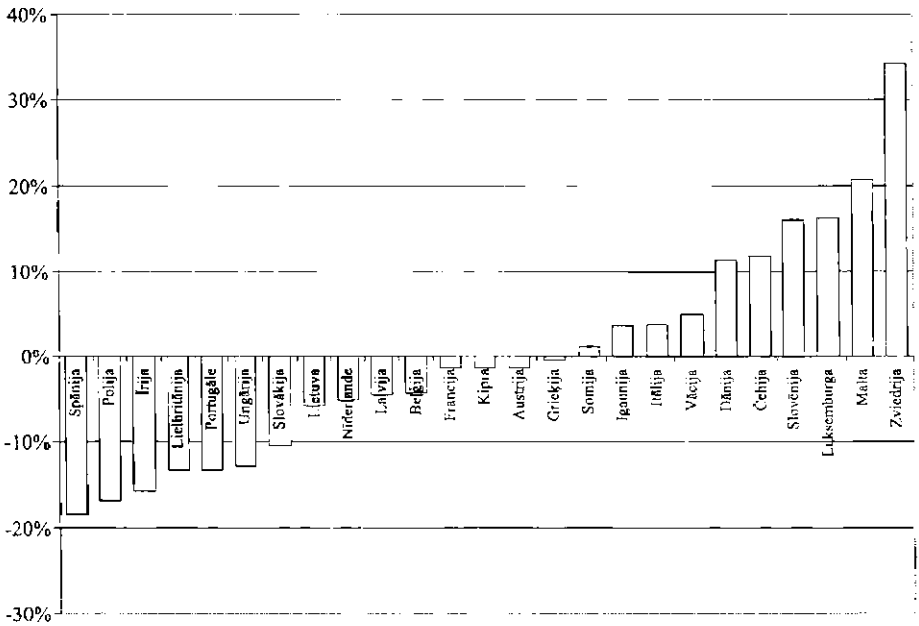
Ln Telekomunikāciju blīvums



3. att. Adaptētā Jipa līkne ES-25 valstīm 2003. gadā (autora aprēķini, izmantojot ITU [6] un Eurostat datus [5])

Figure 3. Adapted Jipp curve for EU-25 countries in 2003 (author's calculations based on ITU [6] and Eurostat data [5])

Salīdzinot klasisko un adaptēto Jipa modeli un novērtējot katras atsevišķas valsts infrastruktūras piesātinājuma līmeni un attīstības perspektīvas (4. att.), var konstatēt virkni interesantu likumsakarību.



4. att. Integrētais telekomunikāciju infrastruktūras piesātinājums ES-25 valstīs 2003. gadā (autora aprēķini, izmantojot Jipa modeli, ITU un Eurostat datus)

Figure 3. Aggregated telecommunication infrastructure saturation in EU-25 countries in 2003 (author's calculations based on Jipp's model, ITU and Eurostat data)

Izmantojot datus, kas iegūti abos novērtējumos, visas analizējamās valstis var sagrupēt četros lielos segmentos, ņemot vērā katras valsts atrašanās vietu attiecībā pret Jipa līkni. Šis sadalījums ir atspoguļots 5. attēlā.

		Klasiskais Jipa modelis	
		Zem līknes	Virs līknes
Adaptētais Jipa modelis	Virs līknes	Luksemburga Itālija Somija Slovēnija Čehija	Igaunija Zviedrija Dānija Vācija Malta
	Zem līknes	Austrija Slovākija Irija Lietuva Spānija	Beļģija Lielbritānija Polija Portugāle Grieķija Kipra

5. att. ES-25 valstu sadalījums pēc to EKT infrastruktūras piesātinājuma līmeņa 2003. gadā, izmantojot Jipa modeli (ITU [6.] un Eurostat [16] dati)

Figure 5. EU-25 countries categorization by telecommunication infrastructure saturation level in 2003 based on Jipp's model (ITU [6] and Eurostat [16] data)

Katrai valstu grupai ir noteiktas kopīgas pazīmes, kas izriet no analizētajiem valsts labklājības, telekomunikāciju pakalpojuma patēriņa un pieejamās EKT infrastruktūras piesātinājuma rādītājiem.

Ja valsts atrodas kreisajā augšējā kvadrantā, tas nozīmē, ka EKT infrastruktūras attīstības līmenis valstī ir pārāk augsts salīdzinājumā ar pieprasījumu un ieņēmumiem, tomēr nepietiekams, samērojot to ar valsts vidējiem labklājības rādītājiem. Iespējamie iemesli, kas šādu situāciju rada, varētu būt ļoti asa konkurence, kas izsauc neadekvātu cenu samazinājumu, vai arī telekomunikāciju nozari regulējošo institūciju aktīva darbība, kā rezultātā pakalpojumu cenas ir ļoti strauji pietuvojušās pašizmaksai. Izņēmums šajā gadījumā varētu būt Luksemburga, kur ekonomiskās labklājības un patēriņa pieaugumam nav tiešas saistības. Šīm valstīm būtu nepieciešams stimulēt infrastruktūras izmantošanas pieaugumu, tā stimulējot ieņēmumu pieaugumu, ko nākotnē varētu izmantot tālākai infrastruktūras attīstībai.

Valsts atrašanās kreisajā apakšējā kvadrantā liecina, ka vidējās izmaksas par EKT pakalpojumiem ir pārāk lielas un infrastruktūra nav pietiekami attīstīta valsts labklājības līmenim. Galvenais iemesls, kas rada šādu situāciju, ir nepietiekama konkurence valstī, kas, no vienas puses, nestimulē pakalpojumu cenu samazinājumu, bet, no otras puses, neveicina arī EKT infrastruktūras attīstību. Lai situāciju valstī mainītu un piesaistītu jaunas investīcijas, nozari regulējošām institūcijām jānodrošina skaidri definēti nosacījumi jaunu spēlētāju dalībai telekomunikāciju tirgū.

Ja valsts atrodas labajā augšējā kvadrantā, tas nozīmē, ka EKT infrastruktūras kapacitāte valstī ir pārāk liela salīdzinājumā ar valsts labklājību un elektronisko komunikāciju pakalpojumu lietojumu. Šāda situācija valstī var izveidoties, ļoti optimistiski plānojot un regulējot EKT tirgus attīstību, uzskatot informātikas un telekomunikāciju sektoru par galveno valsts tālākas attīstības virzītājspēku, kā tas ir vērojams Igaunijas gadījumā. Nevar arī izslēgt iespēju, ka šāda situācija veidojas regulējošo institūciju nepārdomātu lēmumu dēļ, ja telekomunikāciju operatori tiek izvirzīti grūti sasniedzami un ekonomiski nepamatoti nosacījumi infrastruktūras izvēršanai (piemēram, Zviedrijā trešās paaudzes *UMTS (Universal Mobile Telecommunications System)* licencē paredzēts nodrošināt pilnīgu valsts pārklājumu [18]).

Valsts atrašanās labajā apakšējā kvadrantā liecina, ka EKT infrastruktūra valstī, vērtējot pēc vidējiem kritērijiem, ir pietiekamā apjomā, bet pakalpojumu patēriņš ir ļoti augsts. Šajā gadījumā galvenais tirgus virzītājspēks ir faktiskais pakalpojumu patēriņš, ko, iespējams, nosaka iedzīvotāju dzīves stils un kultūras tradīcijas. Telekomunikāciju operatoriem šajās valstīs ir ļoti liels izaugsmes potenciāls, tajā pašā laikā ir nepieciešams rūpīgi sekot tīkla resursu noslodzei, lai gadījumā, ja pieprasījums pēc pakalpojumiem pieaug, būtu iespējams nodrošināt nepieciešamo pakalpojumu kvalitāti.

Secinājumi

20. gadsimta 60. gados A. Jips izstrādāja pieeju sakarības noteikšanai starp komunikāciju infrastruktūras attīstības līmeni un valsts ekonomiskās labklājības līmeni. 40 gadu laikā telekomunikāciju tirgus ir būtiski attīstījies. Lai Jipa modeli pilnveidotu atbilstoši mūsdienu tirgus situācijai, autors uzskata, ka vispirms ir jānoskaidro divi apstākļi:

- kādi rādītāji vislabāk raksturo telekomunikāciju infrastruktūras atbilstību konkrētās ekonomikas vajadzībām,
- vai ir pieejami novērtējumam nepieciešamie dati, cik tie ir ticami un precīzi.

Nemot vērā dažādu pakalpojumu tehnoloģiju konvergenci, ir izraudzīti indikatori, kas, pēc autora domām, vislabāk raksturo integrētu telekomunikāciju infrastruktūras pieejamību Eiropā, un tie ir:

- fiksēto līniju skaits uz 100 iedzīvotājiem,
- mobilo telekomunikāciju pakalpojumu lietotāju skaits uz 100 iedzīvotājiem,
- interneta lietotāju skaits uz 100 iedzīvotājiem.

Salīdzinot klasisko un adaptēto Jipa modeli un novērtējot katras atsevišķas valsts EKT infrastruktūras piesātinājuma līmeni un attīstības perspektīvas, var konstatēt vairākas interesantas likumsakarības.

Latvijas kā ES dalībvalsts elektronisko komunikāciju infrastruktūras attīstības perspektīvas šādā integrētā skatījumā, pēc autora domām, ir ļoti pozitīvas, jo:

- telekomunikāciju tirgus liberalizācija ir veikta pārdomāti un potenciālais jauno tirgus dalībnieku skaits rada priekšnoteikumus telekomunikāciju infrastruktūras attīstībai;
- valsts regulējošās institūcijas nav pieņēmušas ekonomiski nepamatotus administratīvus lēmumus, kas kritiski pasliktinātu atsevišķu telekomunikāciju operatoru darbības rādītājus;
- elektronisko komunikāciju tirgus kapacitāte ir pietiekama jaunu tirgus dalībnieku piesaistīšanai;
- jauno tirgus spēlētāju aktivitātes tirgū samazinās pakalpojumu cenas, vienlaikus stimulējot pakalpojumu patēriņa pieaugumu;
- pieaugot valsts labklājības līmenim, atbilstošā līmenī tiks nodrošināta telekomunikāciju infrastruktūra, kas savukārt sekmēs tālāku valsts labklājības pieaugumu.

LITERATŪRA

1. Bagchi, K.K., A.O. Solis and L.A. Gemoets. *An Empirical Study on Telecommunication Product Adoption in Latin America and the Caribbean*. The University of Texas at El Paso, 2003. 17 p.
2. Balamoun, M.N. *The New Economy and Developing Countries. Assessing the Role of ICT Diffusion* : discussion paper No. 2002/77. WIDER, 2002. 27 p.
3. Binde, J. un M. Ozola. Tirguzinības mobilajās telekomunikācijās. No: *Latvija un perspektīvās telekomunikāciju tehnoloģijas*. Rīga : RTU Telekomunikāciju institūts, 1994. 118. -128. lpp.
4. Bjorkdahl, J. and A. Bystrom. *Analysis of the Swedish UMTS market. Market development and the future prospect of the licensees*. Chalmers University of Technology, 2002 [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 1. janv]. Pieejams: <http://web.hhs.se/cic/about/blkcoffice/UMTS-exjobb.pdf>
5. *Communication from the Commission to the Council, The European Parliament, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. European Electronic Communications Regulation and Markets, 2004.*
6. *ITU Yearbook of Statistics. Telecommunication Services (Chronological time series, 1993–2002)*. 30th ed., 2004.

7. Jácome, L. and F. Kuhlmann. *An Update on Economic Growth and Telecom Infrastructure in Latin America*. Instituto Tecnológico Autónomo de México, 2002. 8 p.
8. Karnītis, E. Izmaksas un tarifi nav samērojami. *Dienas bizness*. 2004. 8. dec.
9. Kaža, J. Solis pareizā virzienā. *Dienas bizness*. 2004. 20. dec.
10. Krastiņš, O. *Ekonometrija*. Rīga : LR Centrālā statistikas pārvalde, 2003. 208 lpp.
11. Lelis, J. Tarifu politika telekomunikāciju tīkla modernizācijas etapos. No: *Latvija un perspektīvās telekomunikāciju tehnoloģijas*. Rīga : RTU Telekomunikāciju institūts. 1995. 128. 141. lpp.
12. The missing link : report of the Independent Commission for Worldwide Telecommunications Development [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 15. janv]. Pieejams: <http://www.itu.int/osg/spu/sfo/missinglink/>
13. OECD Communications outlook. 1999 [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 15. janv]. Pieejams: <http://cdnet.stic.gov.tw/ebooks/OECD/43.pdf>
14. Strautmanis, G. *Lattelekom* modernizācijas pirmo trīs gadu rezultāti. No: *Latvija un perspektīvās telekomunikāciju tehnoloģijas*. Rīga : RTU Telekomunikāciju institūts, 1997, 42: 1.–8. lpp.
15. World Telecommunication Development Report : Universal Access [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 15. janv]. Pieejams: http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/wdr_98/
16. http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_30298591&_dad=portal&_schema=PORTAL [aplūk. 2005. 4. febr.].
17. <http://www.sprk.gov.lv/index.php?sadala=65> [aplūk. 2005. 15. febr.].
18. <http://www.is.cityu.edu.hk/research/ejisdc/vol15/v15r3.pdf> [aplūk. 2004. 10. dec.].

Analysis of Electronic Communications Market Potential of European Union Countries

Juris Binde

Summary

In the 1960's, German scientist A. Jipp advanced a theory that there is a direct causal relationship between development levels of telecommunications infrastructure, reworded as telecommunications penetration, and the level of state welfare, described as gross domestic product. Development of the telecommunications market resulted in the necessity to develop this theory as well adding extra indicators for analysis—penetration of mobile telecommunications and internet users, also turnover of the telecommunications sector. Using the method of Regression Analysis, the author has calculated regression and R^2 coefficients for both classic and adapted Jipp's models. Based on the results of the research, the author has evaluated and classified Electronic Communications Technology market potentials of European Union countries and pointed out the position of Latvia.

Iedzīvotāju ienākuma nodokļa piemērošana nekustamā īpašuma atsavināšanas darījumiem Eiropā

The Application of Personal Income Tax on the Disposal of Real Estate in Europe

Kārlis Birznieks

Latvijas Universitātes

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5. Rīgā. LV-1050. Latvija

Rakstā pētītas iespējas pilnveidot Latvijas iedzīvotāju ienākuma nodokļa pašreizējo sistēmu, lai ierobežotu iespējamo Latvijas nekustamā īpašuma tirgus "pārkaršanu". Rakstā pētīts un salīdzināts iedzīvotāju ienākuma nodokļa piemērošanas regulējums Latvijā un citās Eiropas valstīs. Autors secina, ka Latvijā iedzīvotāju ienākuma nodokļa bāze nekustamā īpašuma pārdošanai un dāvināšanai ir relatīvi maza salīdzinājumā ar attiecīgo bāzi citās Eiropas valstīs, un tas stimulē ieguldījumus nekustamā īpašuma tirgū. Lai mazinātu iespējas izvairīties no nodokļa normaksas un realizētu dažādus ārpusfiskālos mērķus, ierosināts veikt virkni izmaiņu Latvijas iedzīvotāju ienākuma nodokļa normatīvajos aktos.

Atslēgvārdi: iedzīvotāju ienākuma nodoklis, nekustamais īpašums, atvieglojumi, ienesīgums, atsavināšana.

Keywords: personal income tax, immovable property, allowances, profitability, disposal.

Pēdējos gados publiskajā telpā vairākkārt ir izskanējis ierosinājums: lai ierobežotu kredītēšanu, kas potenciāli var apdraudēt Latvijas finanšu sektora un visas makroekonomikas stabilitāti, nepieciešams ieviest jaunu nodokli – kredītu nodokli. Tomēr, pēc šī raksta autora domām, arī pašreizējo nodokļu sistēmu var pilnveidot, lai ierobežotu pārmērīga pieprasījuma pieauguma radīto iespējamo nestabilitātes risku atsevišķos Latvijas tautsaimniecības sektoros, bet konkrētā pētījuma ietvaros – nekustamā īpašuma tirgū.

Kā rāda prakse, mainot iedzīvotāju ienākuma nodokļa piemērošanas nosacījumus nekustamā īpašuma atsavināšanai¹, valdība var ļoti efektīvi ietekmēt nekustamā īpašuma tirgu [13, 27]. Nodoklim pieaugot, ieguldījuma ienesīgums mazinās un cena, kādu investori ir gatavi maksāt par šo kapitālieguldījumu, krītas, un otrādi, ja nodoklis tiek samazināts [12, 11].

Nolūkā smelties jaunas idejas Latvijas nodokļu normatīvo aktu pilnveidošanai šajā jautājumā, autors ir veicis iedzīvotāju ienākuma nodokļa piemērošanas regulējuma analīzi Eiropas valstīs, pētot dažādas nodokļa piemērošanas nianses.

Pētot nodokļa normatīvo aktu regulējumu nekustamā īpašuma atsavināšanas darījumu jomā, uzmanība pievērsta galvenokārt šādiem atsavināšanas veidiem:

- nekustamā īpašuma pārdošana, ko veic rezidents – fiziskā persona (šī darbība netiek veikta regulāri, t.i., tā nav pastāvīga saimnieciskā darbība).

- nekustamā īpašuma dāvināšana,
- nekustamā īpašuma pārdošana, ko veic nerezidents.

Pirmie divi darījumu veidi ir interesanti tādēļ, ka tie ir izplatītākie nekustamā īpašuma atsavināšanas veidi Latvijā (ja neskaita darījumus, kas ir saistīti ar privatizāciju) [9]. Savukārt normatīvo aktu regulējums, sevišķi attiecībā uz nekustamā īpašuma pārdošanu, ko veic nerezidents, ir interesants, lai noteiktu, vai Latvijā nerezidentiem tiek praktizēts atšķirīgs regulējums, un noskaidrotu, kā Latvijā un Eiropā nodokļa normatīvie akti stimulē nerezidentu līdzekļu investīcijas nekustamajā īpašumā.

NODOKĻA PIEMĒROŠANA LATVIJĀ

Latvijā ienākumi no nekustamā īpašuma atsavināšanas tiek aplikti ar iedzīvotāju ienākumu nodokli saskaņā ar likumu "Par iedzīvotāju ienākuma nodokli" un Ministru kabineta 2000. gada 18. oktobra noteikumiem Nr. 357 "Likuma "Par iedzīvotāju ienākuma nodokli" normu piemērošanas noteikumi" [1: 2].

Vispārīgā gadījumā ar nodokli tiek aplikti ienākumi no tāda nekustamā īpašuma pārdošanas, kas bijis personas īpašumā mazāk nekā 12 mēnešus. Apliedzamais ienākums no nekustamā īpašuma pārdošanas tiek noteikts kā starpība starp pārdošanas cenu un šī īpašuma iegādes vērtību. Savukārt nekustamā īpašuma iegādes vērtība nosakāma kā attiecīgā nekustamā īpašuma iegādes cena, kam pieskaitīti izdevumi, kas saistīti ar tā iegādi – valsts nodevas par darījuma noformēšanu, īpašumtiesību nostiprināšanu zemesgrāmatā, komisijas nauda un citi atbilstoši izdevumi, kas nav saistīti ar īpašuma apsaimniekošanu. Pie iegādes izdevumiem nav skaitāmi īpašuma iegādei ņemtā kredīta procenti. Nodoklis tiek maksāts pēc 25 procentu likmes rezumējošā kārtībā, iesniedzot gada ienākuma deklarāciju.

Ja, pārdojot nekustamo īpašumu, radušies zaudējumi, tos atļauts segt no nākamo triju taksācijas gadu saimnieciskās darbības apliekamā ienākuma, turklāt zaudējumus nevar segt uz citu ienākumu veidu rēķina.

Fizisko personu **dāvinātais** nekustamais īpašums Latvijā netiek aplikts ar nodokli.

Attiecībā uz Latvijā esoša nekustamā īpašuma pārdošanas ienākumu, ko gūst **nerezidents**, nodokļa piemērošana ir atkarīga no pircēja juridiskā statusa:

- ja īpašums tiek pārdots juridiskai personai vai fiziskai personai – saimnieciskās darbības veicējam, pircējs ietur nodokli no izmaksātās atlīdzības 2% apmērā;
- ja īpašums tiek pārdots fiziskai personai – rezidentam, kas nav reģistrējies kā saimnieciskās darbības veicējs, nerezidents maksā nodokli pēc 25% nodokļa likmes rezumējošā kārtībā, iesniedzot gada ienākumu deklarāciju, un apliekamais ienākums šajā gadījumā ir starpība starp pārdošanas cenu un īpašuma iegādes vērtību.

DAŽĀDĀS EIROPAS VALSTĪS PASTĀVOŠĀ KĀRTĪBA

Lai labāk izvērtētu Latvijas iedzīvotāju ienākuma nodokļa sistēmu, salīdzināšanai tika izvēlētas nodokļu sistēmas ne tikai Eiropas Savienības valstīs, bet arī citās Eiropas valstīs (kopā – 34). Eiropas valstu iedzīvotāju ienākuma nodokļa sistēmas analīze tika veikta, izmantojot Starptautiskā Fiskālās dokumentācijas biroja (*IBFD*) [7]

2003. gada Eiropas nodokļu rokasgrāmatu, atsevišķos neskaidros gadījumos nodokļa piemērošanas nianse precizējot internetā attiecīgās valsts mājaslapās.

Vispārīgā gadījumā

Tikai trijās no analizētajām Eiropas valstīm – Grieķijā, Nīderlandē un Rumānijā – ienākuma nodoklis nekustamā īpašuma pārdošanas ienākumiem netiek piemērots vispār. Citās valstīs nekustamā īpašuma atsavināšanas ienākumi tiek aplikti ar ienākuma nodokli. Nodokļa likmju diapazons, kas tiek piemērots nekustamā īpašuma atsavināšanai, Eiropas valstīs ir ļoti plašs – sākot no 0.5%–3% Albānijā līdz maksimālajām likmēm 50% apmērā Austrijā un Francijā. Kā redzams, Latvijā likmes apmērs (25%) aptuveni atbilst vidējam līmenim.

Eiropā piemērotajām nodokļu sistēmām nekustamā īpašuma pārdošanas ienākumu aplikšanai ar ienākuma nodokli ir raksturīgi vairāki nosacījumi.

Pastāvīgā dzīvesvieta

Daudzās Eiropas valstīs nodokļa piemērošanas nosacījumi ir diferencēti atkarībā no tā, vai ienākums gūts no pastāvīgās dzīvesvietas pārdošanas vai arī no kāda cita īpašuma pārdošanas. Pastāvīgās dzīvesvietas pārdošanas ienākumiem piemērojami nodokļa nosacījumi parasti ir daudz izdevīgāki – dažās valstīs šis ienākums netiek aplikts vispār (piemēram, Francijā, Itālijā, Īrijā), pastāvīgo dzīvesvietu var pārdot ātrāk (pēc īsāka turēšanas laika), nepiemērojot nodokli – atšķirībā no īpašuma, kas nav pastāvīgā dzīvesvieta (piemēram, Čehijā, Slovākijā, Bulgārijā), vai arī šo ienākumu neapliet ar nodokli, ja tas iegūts pirms noteiktā dzīvesvietas turēšanas termiņa izbeigšanās un tiek izmantots citas dzīvesvietas iegādes finansēšanai (*roll-over*) vai cita īpašuma remontam.

Īpašuma turēšanas ilgums

Aptuveni pusē Eiropas valstu nodokļa piemērošana ienākumam no nekustamā īpašuma pārdošanas ir saistīta ar to, cik ilgi konkrētais īpašums pieder. Ja īpašums piederējis noteikto laiku, tas tiek uzskatīts par ilgtermiņa ieguldījumu un nodoklis netiek piemērots. Savukārt, ja īpašumu pārdod ātrāk, darījumu uzskata par spekulatīvu, un tiek piemērots nodoklis. Ņemot vērā to, ka Eiropā piemērotās nodokļa likmes vidēji ir apmēram 25%, “sods” par nekustamā īpašuma pārdošanu īsā un vidējā termiņā veidojas salīdzinoši liels, un īpašuma realizācija var nebūt izdevīga. Tādējādi šis nosacījums var tikt izmantots, lai ierobežotu nekustamā īpašuma tirgus likviditāti un līdz ar to arī pārmērīgas spekulācijas un tūrgus “burbuļu” veidošanos.

Latvijā ilguma nosacījums ir visīsākais Eiropā – viens gads, savukārt garākais fiksētais laika periods ir noteikts Vācijā un Austrijā – desmit gadu. Trīs valstīs – Ungārijā, Francijā un Lielbritānijā – apliekamais ienākums tiek samazināts proporcionāli īpašuma turēšanas laikam (Ungārijā nodoklis vispār netiek piemērots, ja īpašums ir piederējis 15 un vairāk gadu, Francijā šī robeža ir 22 gadi).

Iegādes vērtības noteikšana

Apliekamā ienākuma apmērs ienākumiem no nekustamā īpašuma pārdošanas parasti tiek aprēķināts kā starpība starp īpašuma pārdošanas cenu un īpašuma iegādes vērtību. Savukārt īpašuma iegādes vērtība ne vienmēr nozīmē tikai iegādes cenu,

jo iegādes vērtībā var tikt iekļauti arī citi izdevumi, kas saistīti ar iegādi – notāra pakalpojumi, valsts nodevas par īpašuma pārreģistrāciju, u.tml. Jāatzīmē, ka Eiropas valstīs iegādes izdevumu apmēri ir visai atšķirīgi – Lielbritānijā tie veido apmēram 4% no īpašuma vērtības, bet Beļģijā – pat 18% [6].

Dažās valstīs (piemēram, Francijā, Spānijā un Krievijā) īpašuma iegādes vērtībā atļauts iekļaut arī tā uzlabošanas un uzturēšanas izdevumus. Dažviet pie īpašuma iegādes izdevumiem tiek pieskaitīti gan remonta, gan arī īpašuma paplašināšanas izdevumi. Šī atvieglojuma piemērošana ir pamatota ar to, ka pretējā gadījumā, t.i., ja remonta izdevumi netiek ņemti vērā, aprēķinot apliekamo ienākumu, īpašnieks būtu tiek “sodīts” par to, ka viņš pēc iegādes ir investējis īpašumā, jo viņam par šo ieguldījumu faktiski būs jāmaksā ienākuma nodoklis. Arī teorētiskajā literatūrā tiek atbalstīta nostāja, ka, aprēķinot apliekamo ienākumu no nekustamā īpašuma atsavināšanas, noteiktu limitu ietvaros būtu ņemami vērā arī remonta izdevumi [11, 640, 649].

Visbeidzot, runājot par iegādes vērtības noteikšanu, jāatzīmē, ka daļā valstu iegādes vērtību atļauts indeksēt (parasti ar patēriņa cenu indeksu). Tādējādi vēl papildus samazinot apliekamā ienākuma apjomu. Iegādes vērtības indeksācijas nepieciešamība teorētiskajā literatūrā tiek pamatota šādi: ja indeksācija netiek veikta, nodokļa bāze tiek pārvērtēta (inflācijas gadījumā) vai nenovērtēta (deflācijas gadījumā), un veidojas situācija, kad ar nodokli tiek aplūkta inflācijas radītais nekustamā īpašuma vērtības pieaugums, nevis reālais vērtības pieaugums [turpat, 439, 442]. Par indeksācijas mīnusu savukārt tiek uzskatīta sarežģītā apliekamā ienākuma aprēķināšana (piemēram, ja ir jāindeksē izdevumi, kas radušies dažādos periodos, teiksim, izdevumi remontiem, kas pēc īpašuma iegādes veikti ar vairāku gadu intervālu) [10, 158].

Ienākuma samazināšana par hipotekārā kredīta procentu maksājumiem

Iespēja samazināt apliekamo ienākumu par hipotekārā kredīta procentu maksājumiem ir visizplatītākais, bet taņī pašā laikā vispretrunīgākais no nodokļa atvieglojumu veidiem, kas tiek piemēroti darījumos ar nekustamo īpašumu. No aplūkotajām Eiropas valstīm šis atvieglojums tiek piemērots vairāk nekā pusē gadījumu.

Šī atvieglojuma piemērošanas proponenti uzskata, ka atvieglojums stimulē iedzīvotājus iegādāties nekustamo īpašumu; tas savukārt paaugstina viņu rūpes par šo ieguldījumu, sekmē turpmākas ilgtermiņa investīcijas īpašumā, kā arī rūpes par vidi ap savu īpašumu.

Minētā atvieglojuma kritiķi savukārt uzskata, ka šis atvieglojums ir izdevīgs lielākoties turīgākajam iedzīvotāju slānim, kas kredītus izmanto plašāk un kuru ienākumiem likmes (progresīvajā nodokļa sistēmā) ir lielākas, tātad lielāks ir arī nodokļa ietaupījums. Tāpat tiek atzīmēts, ka šis atvieglojums nepamatoti stimulē pieprasījumu pēc celtniecības un finanšu nozares pakalpojumiem [5, 38, 40]. Turklāt šis atvieglojums padara aizņemšanos izdevīgāku pie augstas inflācijas un augstākām nominālajām aizdevumu procentu likmēm. Augstas inflācijas apstākļos šis atvieglojums sekmē nekustamā īpašuma ieguldījumu finansēšanu ar aizņemtiem līdzekļiem, bet tas var izraisīt smagas sekas tad, kad inflācijas līmenis būs stabilizējies. Šo apsvērumu dēļ vairākas Eiropas valstīs pagājušā gadsimta 80. un 90. gados šī nodokļa atvieglojuma apjomu ir ierobežojušas [13, 27, 28].

Neapliekamā summa/ienākuma daļa

Daļā valstu, aprēķinot nodokli nekustamā īpašuma pārdošanas ienākumiem, noteikta ienākuma summa vai daļa netiek aplikta ar nodokli. Neapliekamās summas/ienākuma daļas apmērs ir ļoti dažāds – sākot no aptuveni 1000 eiro līdz pat vairākiem desmitiem tūkstošu eiro. Lielākie atvieglojumi tiek piemēroti Luksemburgā (neapliekamā summa – 50 000 eiro) un Portugālē (netiek aplikti 50% no ienākuma). Atvieglojuma apjoms var būt saistīts ar dažādiem papildu nosacījumiem, piemēram, bērnu skaitu ģimenē, īpašuma veidu u.c.

Zaudējumu segšana

Gadījumā, ja nekustamā īpašuma pārdošana ir nesusi zaudējumus, lielākajā daļā Eiropas valstu ir atļauts zaudējumus, kas pārskata periodā nav segti ar citiem attiecīgiem ienākumiem, pārnest uz nākamajiem gadiem. Zaudējumu dzēšana parasti ir atļauta nākamo piecu gadu laikā vai arī neierobežotā laika periodā nākotnē (retos gadījumos tos var attiecināt arī uz iepriekšējiem gadiem, kā tas tiek praktizēts, piemēram, Krievijā). Dažās valstīs turklāt ir noteikti ierobežojumi, kādu daļu zaudējumu ir iespējams dzēst viena gada laikā.

Vairumā Eiropas valstu zaudējumus no nekustamā īpašuma pārdošanas var dzēst tikai ar citiem ienākumiem no kapitāla pieauguma (*capital gains*). Zaudējumu attiecināšanu uz citiem ienākumu veidiem (piemēram, algu) nodokļa aprēķina vajadzībām piemēro ļoti reti, bet Eiropas Savienības valstīs šādu praksi nepiemēro vispār, jo tā stimulē iedzīvotāju iesaistīšanos riskantos darījumos un izvairīšanos no nodokļa nomaksas – iedzīvotāji apzinās, ka gadījumā, ja ieguldījums nesīs zaudējumus, daļu zaudējumu izdosies segt uz mazāka algas nodokļa rēķina. Arī teorētiskajā literatūrā tiek atbalstīti ierobežojumi šo zaudējumu attiecināšanai uz citiem ienākumiem [11. 662].

Jāatzīmē, ka arī Latvijā zaudējumus no nekustamā īpašuma atsavināšanas nav atļauts segt uz citu ienākumu veidu rēķina, izņemot ienākumu no saimnieciskās darbības.

Dāvinājumi

Pilnībā ar ienākuma nodokli dāvinājumus neapliek tikai nedaudzās no aplūkotajām Eiropas valstīm: Itālijā, Rumānijā un Latvijā. Nīderlandē ar ienākuma nodokli tiek aplikti tikai dāvinājumi nerezidentiem. Pārējās valstīs dāvinātais nekustamais īpašums tiek aplikts ar nodokli, parasti – pēc īpašuma tirgus vērtības.

Tomēr tikai retos gadījumos (Dānijā, Igaunijā) nodokļa piemērošana dāvinājumiem notiek pēc vispārējiem nosacījumiem iedzīvotāju ienākuma nodokļa piemērošanai. Parasti valstīs ir izveidota īpaša nodokļa piemērošanas shēma, kurā atkarībā no radniecības pakāpes tiek piemērotas atšķirīgas nodokļa likmes un atšķirīga neapliekamā summa (tuvākiem radniekiem minētie nosacījumi ir labvēlīgāki).

Salīdzinot ienākuma nodokļa piemērošanu dāvinājumiem Latvijā un Eiropā, jāsecina, ka Latvijā nodokļa piemērošana notiek ļoti liberāli, kurpretī citās valstīs nodokļa piemērošana tiek diferencēta atkarībā no dāvinātāja un apdāvināmā radniecības pakāpes, kas ļauj ievērot valsts fiskālās intereses un mazina iespējas izvairīties no nodokļa maksāšanas, vienlaikus nekavējot kapitāla nodošanu radnieku starpā.

Nerezidentu pārdotais īpašums valstī

Nodokļa piemērošanas nosacījumi attiecībā uz rezidentiem un nerezidentiem Eiropā būtiski neatšķiras tādā ziņā, ka gadījumā, ja nodoklis par nekustamā īpašuma pārdošanu tiek piemērots rezidentiem, tad tas tiek piemērots arī nerezidentiem. Arī piemērojamās nodokļa likmes nerezidentiem parasti neatšķiras, kaut gan, kopumā ņemot, dažas tendences ir saskatāmas:

- 1) ja valstī (piemēram, Vācijā, Luksemburgā) tiek piemērota progresīvā nodokļa likmju sistēma, tad attiecībā uz nerezidentiem minimālais nodokļu likmes līmenis ir augstāks vai arī nerezidentiem piemēro vienu, fiksētu likmi (Bulgārija, Dānija, Francija, Portugāle);
- 2) nerezidenta gūtajiem ienākumiem piemēro tikai standarta neapliekamo minimumu, bet ne citus atvieglojumus.

Mēģinot noskaidrot tās Eiropas valstis, kurās atšķirības nodokļa piemērošanas nosacījumos rezidentiem un nerezidentiem ir vislielākās, jāsecina, ka nerezidentiem visnelabvēlīgākā ienākuma nodokļa sistēma, šķiet, ir izveidota Krievijā: tur nodokļa standartlikme ir 13%, bet nerezidentiem piemērotā likme – 30 procenti.

Kopumā ņemot, jāsecina, ka Latvijas iedzīvotāju ienākuma nodokļa normatīvajos dokumentos noteiktais regulējums attiecībā uz nekustamā īpašuma pārdošanu, ko veic nerezidenti, būtiski neatšķiras no Eiropas prakses.

NODOKĻA IETEKME UZ IEGULDĪJUMU IENESĪGUMU

Lai izdarītu secinājumus par to, kādu iespaidu uz darījumiem ar nekustamo īpašumu atstāj viss nodokļu sistēmas komplekss, un lai novērtētu, kuru Eiropas valstu nodokļu sistēmas kopumā ir labvēlīgākas darījumiem ar nekustamo īpašumu, bet kuras – mazāk labvēlīgas, ir nepieciešams veikt praktiskus aprēķinus uz piemēra pamata.

Autors izvēlējās izpētīt nodokļu sistēmu iespaidu divos gadījumos:

- attiecībā uz spekulatīvu darījumu (nekustamā īpašuma pārdošana divus gadus pēc tā iegādes),
- attiecībā uz ilgtermiņa darījumu (nekustamā īpašuma pārdošana piecus gadus pēc tā iegādes).

Šie laika periodi ir izvēlēti atbilstoši tam, kā caurmērā Eiropā tiek piemēroti atvieglojumi attiecībā uz īpašuma turēšanas ilgumu.

Piemērā tiks aplūkots šāds darījums ar nekustamo īpašumu: īpašums iegādāts par 100 000 eiro, iegādes izmaksas – 10 000 eiro (dokumentu noformēšana u.tml). Īpašuma vērtības pieaugums – 10% gadā; īpašuma iegāde veikta, izmantojot hipotekāro kredītu.

Ņemot vērā pieņemtos nosacījumus, aprēķināta kopējā nodokļa summa, kas ir jāmaksā par nekustamā īpašuma pārdošanu, un ieguldījuma efektivitāte no investora viedokļa salīdzināta, izmantojot iekšējā ienesīguma normas (IRR) rādītāju.

Analizējot pēc IRR ranžēto valstu sarakstu gan spekulatīvā, gan ilgtermiņa ieguldījuma gadījumā, abos gadījumos visaugstākais ieguldījumu ienesīgums ir novērojams valstīs, kurās atļauts apliekamo ienākumu samazināt par hipotekārā kredīta procentu maksājumiem: Dānijā, Beļģijā, Polijā un Krievijā, spekulatīvajiem darījumiem – arī Francijā un Lielbritānijā. Faktiski ienesīgums šajās valstīs ir pat

lielāks nekā nākamajā grupā – valstīs, kurās attiecīgais nodoklis dažādu faktoru ietekmes dēļ netiek piemērots vispār! Šāds iznākums ir skaidrojams galvenokārt ar to, ka lielākajā daļā šo valstu ienākums no citiem ienākumu avotiem tiek aplikts pēc daudz augstākām likmēm nekā ienākums no nekustamā īpašuma atsavināšanas.

Savukārt valstīs, kurās ieguldījuma ienesīguma rādītāji ir viszemākie, galvenais ienesīgumu samazinošais faktors ir augstās nodokļa likmes (piemērojamo likmju apmērs – 30-50%), kā arī atvieglojumu nepiemērošana. Ietekme uz ienesīguma rādītājiem ir būtiska – Vācijā un Austrijā iepriekšminētā ilgtermiņa ieguldījuma ienesīgums nepārsniedz 3% gadā, kurpretī citās Eiropas valstīs ienesīgums vidēji ir vairāk nekā 8% gadā!

Tā kā Latvijā nevienā no piemērā apskatītajiem gadījumiem nodoklis ienākumam no nekustamā īpašuma pārdošanas netiek piemērots (īpašums, kas pieder ilgāk par vienu gadu, ir atbrīvots no nodokļa), Latvijā salīdzinājumā ar citām Eiropas valstīm ieguldījuma ienesīguma rādītāji atrodas virs vidējā līmeņa. Savukārt Igaunijā ienesīguma rādītāji ir daudz zemāki, jo tur attiecībā uz īpašumu, kas nav pastāvīgā dzīvesvieta, abos gadījumos tiek piemērots nodoklis.

SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI

Kā redzams no iepriekš rakstītā, Eiropas valstīs iedzīvotāju ienākuma nodokļa piemērošana notiek pēc ļoti dažādiem nosacījumiem, kas var atstāt nopietnu ietekmi uz ieguldījuma ienesīgumu un līdzās citiem faktoriem veicināt vai bremsēt investīcijas nekustamajā īpašumā. Kopumā ņemot, var secināt, ka divi galvenie nodokļa aspekti, kas ietekmē ienesīgumu ieguldījumam nekustamajā īpašumā, ir nodokļa likmes un atvieglojums hipotekārā kredīta procentu maksājumiem.

Latvijā salīdzinājumā ar citām Eiropas valstīm iedzīvotāju ienākuma nodoklis nekustamā īpašuma atsavināšanai tiek piemērots salīdzinoši vienkārši – ar nodokli aplik tikai ļoti īsa termiņa ieguldījumus, piemērojot vienu fiksētu likmi (izņēmums – nerezidenti) un tikpat kā nemaz nepiemērojot nekādus papildu atvieglojumus. Tāpat nodokļa sistēmā nav paredzēti atšķirīgi nodokļa piemērošanas nosacījumi atkarībā no tā, vai īpašums ir pastāvīgā dzīvesvieta, vai arī tas ir sekundārs īpašums, kas tiek izmantots kā investīciju objekts.

Citu Eiropas valstu kontekstā Latvijas nodokļu sistēmas pluss ir tās salīdzinošā vienkāršība nodokļa aprēķināšanas un administrēšanas ziņā. Savukārt kā galvenie mīnusi ir jāatzīmē mazā nodokļa bāze (īpašuma pārdošana gada laikā), nediferencēta atvieglojuma piemērošana nekustamā īpašuma dāvinājumiem, kā arī neizmantotās iespējas pielietot nodokli dažādu ārpusfiskālu mērķu sasniegšanai, piemēram, demogrāfiskās situācijas uzlabošanai (piemērojot nodokļa atvieglojumus nekustamā īpašuma pārdošanai atkarībā no ģimenes stāvokļa, bērnu skaita), dzīvojamā fonda stāvokļa uzlabošanai (remonta izdevumu iekļaušana iegādes vērtībā).

Ņemot vērā nodokļa piemērošanas tendences Eiropā, autors uzskata, ka likumā "Par iedzīvotāju ienākuma nodokli" būtu jāveic vairākas izmaiņas.

- Pirmkārt, būtu palielināms īpašuma turēšanas ilguma limits, kuru pārsniedzot, īpašuma atsavināšana tiek atbrīvota no nodokļa. Latvijā šis limits – viens gads – ir visīsākais Eiropā. Pēc autora domām, šis limits būtu pakāpeniski paaugstināms

līdz pieciem gadiem, kā tas ir caurmērā citās Eiropas valstīs. Tādējādi tiktu ierobežota Latvijas nekustamā tirgus likviditāte, samazināts spekulatīvo darījumu skaits. Tik zems ilguma limits Latvijā varēja būt pamatots aktīvajā dzīvojamā fonda privatizācijas fāzē, kad dzīvojamā fonda tirgus tikai veidojās un dzīvojamais fonds mainīja īpašniekus pirmreizējā tirgū. Taču jau kopš 2002. gada privatizējamā dzīvojamā fonda apjomi ir strauji sarukuši [8] un līdz ar to vairs nav pamata šo limitu saglabāt tik zemu.

- Otrkārt, vienlaikus ar nekustamā īpašuma turēšanas limita paaugstināšanu būtu nepieciešams izvērtēt iespējas iestrādāt normatīvajos aktos atbrīvojumu no nodokļa ienākuma reinvestīciju gadījumā, iespējams, paredzot noteiktus ierobežojumus attiecībā uz iespējamo reinvestīciju objektu.
- Treškārt, būtu nepieciešams mainīt likuma "Par iedzīvotāju ienākuma nodokli" normu, kas ļauj izvairīties no nodokļa nomaksas īpašuma dāvināšanas gadījumā. Nodokļa piemērošana dāvinātam īpašumam būtu jādiferencē atkarībā no dāvinātāja un apdāvinātā radniecības pakāpes, un gadījumā, ja dāvinājums netiek veikts starp radniekiem, nodoklis būtu piemērojams pēc vispārējiem principiem. Jāatzīmē, ka Latvijas normatīvajos aktos jau ir līdzīga prakse, proti, attiecībā uz nodevu par notariālo darbību izpildi un īpašuma tiesību un ķīlas tiesību nostiprināšanu zemesgrāmatā [3].

Nodokļa atvieglojumu paplašināšana, piemēram, pieļaujot hipotekārā kredīta procentu maksājumu atskaitīšanu no apliekamā ienākuma, kā arī iegādes vērtības indeksācija Latvijā nebūtu piemērojama saistībā ar tiem negatīvajiem aspektiem (tostarp arī administrēšanas grūtībām), kas rodas šo atvieglojumu piemērošanas rezultātā. Savukārt, domājot par remonta un paplašināšanas izdevumu iekļaušanu iegādes vērtībā, mās bažas, ka šis atvieglojums varētu tikt izmantots, lai izvairītos no nodokļa nomaksas, uzrādot lielus (nepamatorus) remonta paplašināšanas izdevumus. Kopumā izvērtējot Eiropas prakses pārņemšanu attiecībā uz dažādu nodokļa atvieglojumu piemērošanu, autors uzskata: Latvijas sistēmas vienkāršība ir lielāks ieguvums nekā iespējamie ieguvumi no dažādiem atvieglojumiem, kas situāciju uzlabotu tikai dažiem, bet nodokļa aprēķināšanu sarežģītu un sadārdzinātu it visiem.

Autoraprāt, iepriekš minēto priekšlikumu realizācijas rezultātā izdotos, no vienas puses, paplašināt nodokļa bāzi, palielināt nodokļa ienākumus un līdz ar to īstenot valsts fiskālās politikas mērķus, bet, no otras puses, samazināt spekulatīvo darījumu īpatsvaru nekustamā īpašuma tirgū, turklāt izmantojot par bāzi jau esošos nodokļu normatīvos aktus un nodokļu administrēšanas sistēmu.

Nobeigumā jāatzīmē, ka nekādi pilnveidojumi iedzīvotāju ienākuma nodokļa aprēķināšanā nekustamā īpašuma atsavināšanas darījumiem nenesīs gaidīto efektu, ja netiks atrisināts jautājums par apliekamās bāzes – tostarp nekustamā īpašuma pārdošanas ienākuma – pareizu novērtējumu. Ir vispārzināms, ka Latvijā pirkšanas-pārdošanas līgumos tiek norādītas nepatiesas (mazākas) nekustamā īpašuma cenas, tādējādi vēloties mazināt maksājamo nodokļu un nodevu summu – par to var pārliecināties, ja salīdzina oficiālās darījumu summas ar šiem darījumiem saņemtajiem hipotekārajiem aizdevumiem bankās, iespējams, šo problēmu varētu atrisināt, nosakot ierobežojumus bankām hipotekāro kredītu izsniegšanai atkarībā no īpašuma pirkšanas-pārdošanas cenas. Taču tas jau ir temats jaunam pētījumam.

LITERATŪRA

1. Par iedzīvotāju ienākuma nodokli : LR likums. *Latvijas Republikas Saeimas un Ministru Kabineta Zinotājs*. Nr. 22/23, 1993.
2. Likuma "Par iedzīvotāju ienākuma nodokli" normu piemērošanas noteikumi : LR Ministru kabineta noteikumi (Nr. 357: 2000. 18. okt.). *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 370/372. 2000.
3. Noteikumi par valsts nodevu par notariālo darbību izpildi un īpašuma tiesību un ķīlas tiesību nostiprināšanu zemesgrāmatā : LR Ministru kabineta noteikumi (Nr. 28: 2001. 23. janv.). *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 15. 2001.
4. Castles in hot air. *The Economist*. 2003, May 29, p. 52.
5. Glaeser, E.L. and J.M. Shapiro. The benefits of the home mortgage interest deduction. In: *Tax Policy and the Economy* : NBER set of papers. Cambridge : MIT Press, 2003, No. 17, pp. 37-82.
6. The housing market has not heard of globalisation. *The Economist*. 2003, May 29, p. 52.
7. Kesti, J. et al. *European Tax Handbook 2003*. Amsterdam : International Bureau of Fiscal Documentation. 2003. 720 p.
8. Mājokļu aģentūras mājaslapa [tiešsaiste] [aplūk. 2004. 2. dec.]. Pieejams: www.ma.gov.lv
9. *Nekustamā īpašuma tirgus Latvijā 2003. gadā*. Rīga : LR Centrālā statistikas pārvalde. 2004. 27 lpp.
10. Shome, P. *Tax Policy Handbook*. Washington : IMF. 1995. 318 p.
11. Thuronyi, V. et al. *Tax Law Design and Drafting*. Washington : IMF, 1998. 1186 p.
12. The Taxation of Capital Gains : Report of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce. Ottawa, May 2000, 26 p. Npublicēts materiāls.
13. Turbulence in Asset Markets. The Role of Micro Policies : Report of OECD Contact Group on Asset Prices. September 2002, 45 p. Npublicēts materiāls:

PIEZĪME

- ¹ Jēdziens "atsavināšana" attiecas gan uz labprātīgu īpašuma nodošanu (pārdošanu, dāvināšanu, mantošanu), gan piespiedu nodošanu (tiesas lēmuma ceļā vai kā citādi). Šī raksta ietvaros jēdziens "atsavināšana" lietots, lai apzīmētu labprātīgu īpašuma nodošanu.

The Application of Personal Income Tax on the Disposal of Real Estate in Europe

Kārlis Birznieks

Summary

The extensive evidence shows that personal income tax can be instrumental in bounding excess activity in the real estate market. Compared to other European personal income tax systems, Latvian legislation is relatively liberal in this respect, that can possibly be explained by the historical need to support the initial formation of the real estate market after the privatization of the housing fund. However, since the privatization is almost over, the present, relatively loose system needs to be modified to face the rising threat of overheating in the Latvian real estate market.

Drawing from the example of other European taxation systems, the possible solutions include raising the ceiling of holding criterion for property, that is exempt from tax, from the present 1 year to the European average of 5 years, with the simultaneous introduction of roll-over relief. Another suggestion is to narrow the exemption of the immovable property that is transferred as a gift, limiting this exemption to the cases when the transfer takes place between relatives.

Fiskālās iniciatīvas inovatīvās uzņēmējdarbības veicināšanai Latvijā un Eiropas Savienības vecajās dalībvalstīs

Fiscal Initiatives for Innovative Entrepreneurship in Latvia and in the Old EU Member States

Sergejs Boļšakovs

Rēzeknes Augstskola

Atbrīvošanas alejā 90, Rēzekne, LV-4600, Latvija

E-pasts: sergejs@ru.lv

Raksta uzmanības centrā ir fiskālās iniciatīvas inovatīvās uzņēmējdarbības veicināšanai. Viena no galvenajām inovatīvās uzņēmējdarbības attīstības problēmām ir tās finansiālais nodrošinājums. Fiskālās iniciatīvas ir instruments, ar kura palīdzību valsts var veicināt uzņēmēju iesaistīšanos inovatīvajā uzņēmējdarbībā ar savām finansēm. Rakstā autors, pirmkārt, noskaidro finanšu plūsmas īpatnības komercializācijas procesā. Otrkārt, tiek aplūkota valsts finanšu loma šajā procesā un to sadāles mehānismi. Treškārt, autors analizē Eiropas Komisijas atzinumus un ES-15 valstu labo praksi saistībā ar fiskālajām iniciatīvām inovāciju veicējiem. Veiktā analīze ļauj autoram secināt, ka arī Latvijā būtu lietderīgi izveidot šādu fiskālo iniciatīvu paketi. Pētījuma rezultātā autors nonāk pie galvenā secinājuma: ņemot vērā to ES valstu pieredzi, kurās, tāpat kā Latvijā, inovatīvo aktivitāšu līmenis ir salīdzinoši zems, Latvijā ir jāizveido finansiālo un fiskālo stimulu grozs ar fiskālo iniciatīvu dominanti. Šāda stimulu groza izveidē valstij stingri jāievēro sistēmiskā pieeja inovāciju politikas jomā. Savā analizē autors ir izmantojis zinātisko literatūru, Eiropas Komisijas pētījumus, kā arī ES-15 valstu un Latvijas nodokļu likumdošanas aktus un statistisko informāciju.

Atslēgvārdi: inovatīvā uzņēmējdarbība, zinātniski pētnieciskais darbs (*R&D*), ideju komercializācijas process, tiešais finansiālais atbalsts, fiskālās iniciatīvas.

Key words: innovative entrepreneurship, R&D, idea's commercialisation process, direct financial aid, fiscal initiatives.

Ievads

Inovatīvās uzņēmējdarbības sekmīgas attīstības pamatā, pēc autora domām, ir vairāki nosacījumi: spēcīgs zinātniskais potenciāls; ideju komercializācijas process, kas balstās uz ciešu sadarbību starp augstākās izglītības, zinātnes un biznesa sfērām; speciālā likumdošana, kas reglamentē “spēles noteikumus” un paredz stimulēšanas mehānismus inovāciju veicējiem; finanšu sistēma, kas nodrošina sekmīgu inoatīvo projektu realizāciju, apvienojot valsts, pašvaldību, biznesa sfēras, ES fondu un programmu finanses. Pasaules valstu pieredze liecina, ka valsts līmenī šie nosacījumi ir apvienoti vienotā nacionālajā inovāciju sistēmā (NIS). NIS pamatelementi ir: izglītība un zinātne, uzņēmējdarbība, likumdošana un finanšu sistēma. Tādējādi inovatīvās uzņēmējdarbības attīstības tendenču izpētes pamatā ir inovāciju sistēmas pamatelementu analīze.

Inovātīvās uzņēmējdarbības finansēšanas aspektus autors ir pētījis savā promocijas darbā [2], šajā rakstā autors prezentē sava pētījuma rezultātus saistībā ar fiskālo stimulu nozīmi inovatīvās darbības attīstībā. Fiskālās iniciatīvas ir viens no pamatinstrumentiem, ar kuru palīdzību valdība varētu sekmēt uzņēmēju iesaistīšanos inovatīvajā uzņēmējdarbībā ar saviem līdzekļiem, tādējādi risinot inovatīvās uzņēmējdarbības finansiālā nodrošinājuma problēmas.

Autors uzskata, ka valsts intervences pasākumu pamatā jābūt sistēmiskai pieejai. Ja valsts intervences pasākumi ir spontāni un izolēti, tie nedod pozitīvu rezultātu, vēl vairāk – to sekas var būt pat negatīvas. Sistēmiskā pieeja inovāciju jomā, pēc autora domām, nozīmē, ka:

- 1) valdībai un Saeimai, konsultējoties ar zinātnes un biznesa sfēras pārstāvjiem, skaidri jādefinē valsts prioritātes inovāciju jomā (pēc autora domām, tās ir biomedicīna, organiskā ķīmija, materiālu zinātne, informācijas tehnoloģijas, mežzinātne un koksnes zinātne) un jāpieņem inovāciju "jumta" likums;
- 2) vadoties pēc prioritātēm un "jumta" likuma nostādņēm, Saeimai jāizveido likumdošanas bāze saistībā ar vienotās inovāciju politikas realizācijā iesaistītajām sfērām, t.i., saistībā ar izglītību (sākot ar pamatskolas un beidzot ar doktora līmeņa studijām), zinātni, uzņēmējdarbību, nodokļu likumdošanu (ieviešot fiskālo stimulu paketi);
- 3) izejot no vienotās politikas un tai pakārtotās likumdošanas, Ministru kabinetam, Saeimai un citām valsts institūcijām jāveido atbalsta programmas, jāfinansē zinātne un izglītība, jāveic investīcijas, jāpiešķir tiešais (dotācijas, subsīdijas) un netiešais (nodokļu atvieglojumi, kredītēšana uz izdevīgiem noteikumiem, procentu dzēšana u.c.) atbalsts, jāiesaistās dažādos pasākumos kā līdzfinansētājam, kā arī jāīsteno izglītojošas kampaņas un jāveic citi pasākumi.

Raksta **mērķis** ir analīzes rezultātā pamatot slēdzienu par to, cik lietderīgi Latvijā ir izveidot fiskālo iniciatīvu paketi inovāciju veicējiem un noteikt šo stimulu paketes raksturu. No mērķa izriet šādi raksta **uzdevumi**:

- 1) pētīt finanšu plūsmas īpatnības ideju komercializācijas procesā;
- 2) noskaidrot valsts finanšu lomu ideju komercializācijas procesā;
- 3) analizēt ES veco dalībvalstu (ES-15) labo praksi saistībā ar fiskālajām iniciatīvām inovāciju veicējiem, akcentējot to ES valstu labo praksi, kurās, līdzīgi kā Latvijā, inovatīvo aktivitāšu līmenis ir zems;
- 4) pārskatīt līdzšinējo Latvijas praksi saistībā ar fiskālajiem stimuliem inovāciju veicējiem.

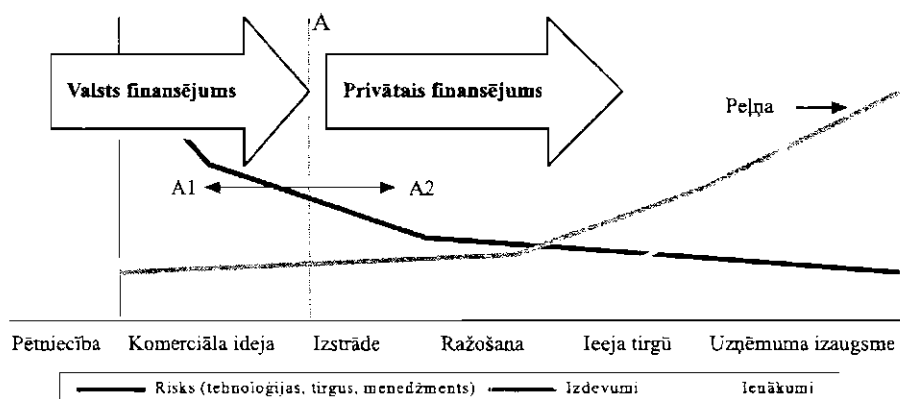
Pētījuma metodes

Savā darbā autors ir izmantojis šādas pētnieciskās metodes:

1. Latvijas un ārvalstu zinātniskās literatūras, Eiropas Komisijas publikāciju un ES-15 valstu, kā arī Latvijas nodokļu likumdošanas aktu kvalitatīvās pētīšanas metodes – kontentanalīzi, speciālo gadījumu pētījuma metodi (inovāciju politikas dažādu aspektu vispusīgā izpēte) un fenomena studijas (ES valstu labās prakses piemēru analīze);
2. statistisko datu kvantitatīvās pētīšanas metodes – datu salīdzināšanu, grupēšanu, detalizāciju un vidējo lielumu aprēķināšanu.

Ideju komercializācijas procesa finansēšanas īpatnību raksturojums

Finansējuma trūkums ir viens no galvenajiem faktoriem, kas bremsē inovatīvās uzņēmējdarbības attīstību. Šāda apsvēruma pamatā ir fakts, ka inovatīvā uzņēmējdarbība savā būtībā ir *finansietilpīgs process*, jo ideja tās komercializācijas ceļā iziet cauri vairākiem finansietilpīgiem posmiem: pētniecībai, izstrādei, ražošanai, ieešanai tirgū un uzņēmuma izaugsmei (sk. 1. att.).



1. att. Ideju komercializācijas finansiālie aspekti [8, 82]

Figure 1. Financial Aspects of Idea's Commercialisation [8, 82]

Inovāciju procesā visaugstākā riska pakāpe ir jaunu ideju īstenošanas sākumposmā. Pasaules prakse rāda, ka arī valsts uzņemas daļu riska [8, 272]. Kā redzam 1. attēlā, jo tālāk virzās inovatīvais projekts, jo risks arvien vairāk samazinās. Pasaules prakse liecina: pētniecības veikšanas un komerciālas idejas izstrādes stadijā uzsvars tiek likts galvenokārt uz tiešo finansiālo atbalstu no valsts budžeta. Tātad savu tiešo atbalstu valsts sniedz pirmsražošanas fāzē, pildot riska diversifikatora funkciju un iedrošinot uzņēmējus iesaistīties inovatīvajā biznesā ar saviem līdzekļiem. Sākot ar izstrādes posmu, uzsvars tiek likts uz privāto kapitālu, bet valsts šajā posmā sniedz uzņēmējiem netiešu finansiālo atbalstu, izmantojot fiskālo stimulu paketi.

Šāds finansējuma avotu sadalījums daļēji ir izskaidrojams arī ar to, ka saskaņā ar Pasaules Tirdzniecības organizācijas (PTO) nosacījumiem valsts savu tiešo atbalstu drīkst īstenot tikai pirmsražošanas fāzē. Latvija, kā zināms, ir PTO locekle. Tātad inovatīvās uzņēmējdarbības attīstībā valstij savs ieguldījums būtu jādod galvenokārt augstākajai izglītībai, pētniecībai un attīstībai [turpat].

ES dibināšanas līguma 87. un 88. pants noteic, ka dalībvalstīm jāizmanto visi iespējamie instrumenti, tostarp arī fiskālās iniciatīvas, lai stimulētu inovācijas. ES pieredze liecina, ka ir trīs politikas instrumenti inovāciju veicināšanai:

- valsts institūcijas nefinansiāla rakstura atbalsts inovatīvo aktivitāšu veicējiem (valsts pētījumiem, zinātnes un industriālai infrastruktūrai);
- tiešs finansiālais atbalsts no valdības puses inovāciju veicējiem, izmantojot grantus, aizdevumus, subsīdijas u.c.;

- fiskālās iniciatīvas, kas stimulē firmas veikt inovatīvo darbību, samazinot šo firmu izmaksas [3, 9].

Divi pēdējie instrumenti attiecas tieši uz uzņēmējdarbības sektoru. Izšķir trīs pieejas fiskālo un finansiālo iniciatīvu īstenošanā:

- 1) tiek lietotas vienīgi fiskālās iniciatīvas;
- 2) tiek lietotas vienīgi finansiālās iniciatīvas;
- 3) tiek lietotas gan fiskālās, gan finansiālās iniciatīvas [turpat. 56].

Lai gan ES valstu pieejas ir diezgan atšķirīgas, tomēr, kopumā ņemot, visizplatītākā ir trešā pieeja.

Valdība izmanto finansiālās iniciatīvas, lai atbalstītu nozīmīgus projektus, uzņēmumus, sektorus un tehnoloģijas. Šāda atbalsta apmērs parasti tiek noteikts jau budžetā. Taču virkne administratīvo procedūru (kam, kādās sfērās un uz kādiem noteikumiem tiek sniegts atbalsts) daudziem uzņēmumiem (īpaši maziem un vidējiem) apgrūtina atbalsta pieejamību.

Nodokļu iniciatīvas ļauj uzņēmumiem samazināt budžetā maksājamo nodokļu summas un līdz ar to samazinās arī izmaksas investīcijām inovatīvajā darbībā. Lielākā daļa nodokļu iniciatīvu ir iekļauta katras valsts uzņēmumu ienākuma nodokļa režīmā [turpat, 9].

Inovāciju ziņā progresīvākās valstis (Zviedrija, Somija, Vācija) fiskālos stimulus izmanto minimāli, akcentu liekot uz finansiālajiem stimuliem. Valstīs, kurās jau ir augsts izdevumu līmenis tehnoloģiskajām inovācijām no uzņēmēju puses, trūkst argumentu par labu fiskālo stimulu paplašināšanai. Šo valstu valdības labprātāk dod priekšroku savu resursu izmantošanai inovatīvo aktivitāšu attīstīšanai noteiktās nozarēs, nevis nodokļu iniciatīvām, kas varētu palielināt izdevumus tehnoloģiskām inovācijām.

Tomēr valstīs, kurām tradicionāli ir bijuši raksturīgi lieli izdevumi tehnoloģiskajām inovācijām no privātā sektora puses (ASV, Francija un pēdējā laikā arī Lielbritānija), R&D aktivitāšu atbalstam izmanto gan fiskālās, gan finansiālās iniciatīvas [3, 13; 11, 158].

Turpretim valstīs ar zemu inovāciju indeksu (Spānija, Portugāle, Itālija) piemēro plašas fiskālo stimulu programmas. Šo valstu valdības stimulē inovatīvās aktivitātes nevis specifiskos sektoros, bet visā ekonomikā, tādējādi ļaujot tirgum noteikt, kurām sfērām nākotnē ir vislielākās iespējas [3, 13]. Jāpiebilst, ka šajās valstīs tiek realizētas arī tiešā finansiālā atbalsta programmas. Tomēr pārsvarā dominē fiskālo stimulu paketes.

Tātad valstīm, kur inovatīvā darbība attīstīta vāji, savs atbalsts būtu jāsniedz gan pirmsražošanas fāzē (izmantojot tiešo finansiālo atbalstu), gan ražošanas fāzē (piedāvājot uzņēmējiem nodokļu stimulus). Šo autora secinājumu apstiprina ES valstu prakse.

Dažādās pieejas ES valstīs liecina, ka valstīm ir atšķirīgi mērķi inovāciju veicināšanas jomā. Tomēr kopīgs ir valsts atbalsta raksturs – pirmsražošanas fāzē valsts sniedz tiešu finansiālo atbalstu, pildot riska diversifikatora funkciju, bet ražošanas fāzē ar fiskālo stimulu paketi tiek veicināta uzņēmēju iesaistīšanās inovatīvajā darbībā ar saviem līdzekļiem.

Fiskālo iniciatīvu labās prakses raksturojums ES-15 valstīs un ASV

Eiropas Komisija savā pētījumā "Inovācijas un ienākuma nodokļi" secina, ka nodokļu iniciatīvas varētu tikt izmantotas, lai stimulētu inovācijām domāto izdevumu pieaugumu saistībā ar plašu inovatīvo aktivitāšu spektru [3; 11, 158].

Kā liecina ES valstu un ASV pieredze, fiskālo stimulu paketes izveidošanā svarīgi ir ievērot šādus kritērijus:

- skaidrība – gan politikas veidotājiem, gan uzņēmumiem ir jāsaprot, kādēļ konkrētais stimula veids tiek ieviests, kāds ir tā mērķis (kas tam jāsasniedz) un kādas aktivitātes tas atbalsta;
- vienkāršība – atbalstam ir jābūt viegli izprotamam;
- noteiktība – uzņēmumiem ir nepieciešama drošība, ka pēc inovāciju projekta pabeigšanas tie saņems iepriekš solīto atbalstu;
- sadrība – katram jaunam atbalsta elementam jābūt saskaņā ar spēkā esošo valsts un starptautisko likumdošanu (piemēram, ES likumdošanu, kas reglamentē valsts finansiālā atbalsta sniegšanas jautājumus);
- nediskriminētība – jauna atbalsta elementa ieviešana nedrīkst nostādīt atsevišķas kompānijas izdevīgākā pozīcijā, kā arī tā nedrīkst izkropļot tirgu;
- efektivitāte – valstij ir jāsaņem atgriezeniskā saikne par atbalsta atdevi īsākā un garākā termiņā [3, 15].

Visās ES-15 valstīs uzņēmumiem tiek atļauts atņemt *R&D* izdevumus no ienākuma, kas apliekams ar uzņēmumu ienākuma nodokli tajā gadā, kurā šie izdevumi radušies. Inovatīvo uzņēmumu izmaksu samazināšanai valstis izmanto arī vēl citas iniciatīvas:

- nodokļa bāzes papildsamazinājums (*extra tax allowance*) - ļauj uzņēmumam atņemt no nodokļa bāzes vairāk nekā 100% no izdevumiem, kurus tas tērējis inovācijām;
- nodokļa atlaide jeb kredīts (*tax credit*) – ļauj samazināt aprēķināto nodokļa summu par noteiktu procentu no izdevumiem, kas atvēlēti inovācijām;
- paātrināta vai brīva pamatlīdzekļu un ēku (kas izmantotas inovatīvo aktivitāšu īstenošanai) amortizācija (*the accelerated or free depreciation of an investment in machinery, equipment or buildings, used for innovative activities*) [3, 38].

Sakarā ar pamatlīdzekļu amortizāciju jāatzīmē, ka šāda iniciatīva stimulē uzņēmumus veikt investīcijas modernajos pamatlīdzekļos, tieši ietekmējot produkcijas un procesu pilnveidošanas procesu. ES un ASV ir izplatīta paātrināta vai brīva *R&D* infrastruktūras un pamatlīdzekļu amortizācija. Fiskālās iniciatīvas pamatā ir amortizācijas perioda garums. Brīva amortizācija nozīmē "amortizācija bez jebkādas metodes". Tas ļauj uzņēmumam uzreiz (ekspluatācijas pirmajā gadā) norakstīt nemateriālos ieguldījumus un pamatlīdzekļus, kas ir saistīti ar inovācijām, tādējādi samazinot ar nodokli apliekamo ienākumu. Turklāt daudzas valstis ļauj saviem uzņēmumiem izvēlēties, kad tām būtu labāk piemērot brīvu amortizāciju kā nodokļu bāzes samazinājumu – pamatlīdzekļa iegādes gadā vai arī vēlāk.

Paātrināta amortizācija nozīmē ilgtermiņa ieguldījumu īsāku dzīvi ienākuma nodokļa mērķiem salīdzinājumā ar to dzīvi ekonomiskiem mērķiem. Piemēram, ja

patatbalsta dzīves ilgums ekonomiskiem mērķiem ir desmit gadu, tad paātrinātā amortizācija varētu samazināt šo dzīvi nodokļa mērķiem līdz pieciem gadiem.

Analizējot nodokļa bāzes papildsamazinājuma un nodokļu atlaizu mehānismu ES valstīs, jāsecina, ka tajā tiek izšķirtas triju veidu shēmas.

- 1) Uz izdevumu apjoma bāzētas shēmas (*volume based schemes*) – tiek atļauts pilnā apmērā vai daļēji atņemt no aprēķinātās nodokļa summas (nodokļa atlaides gadījumā) vai no nodokļa bāzes (tās papildsamazinājuma gadījumā) pārskata gada izdevumus inovācijām. Šī shēma ir samērā viegli administrējama, un aprēķinu veikšana nesagādā grūtības ne uzņēmumiem, ne nodokļu pārvaldēm. Galvenais shēmas trūkums – tā ne garantē, ka uzņēmums reinvestēs līdzekļus inovatīvo aktivitāšu līmeņa paaugstināšanā.
- 2) Izdevumu pieauguma shēmas (*incremental schemes*) – tiek atļauts no aprēķinātās nodokļa summas atņemt to inovatīvo izdevumu summu, kas pārsniedz iepriekš noteikto izdevumu līmeni, t.i., iepriekšējo (parasti divu) gadu vidējos izdevumus inovācijām [turpat. 39]. Atšķirībā no iepriekšējās shēmas šīs shēmas priekšrocība ir atbalsts tieši *R&D* izdevumu pieaugumam. Jo lielāks ir izdevumu apmērs, jo lielāks ir atbalsta apmērs. Tātad šī shēma ir orientēta uz uzņēmumiem, kuri vēlas intensificēt savas inovatīvās aktivitātes, turpretī uz izdevumu apjoma bāzēta shēma stimulē uzņēmumus neatkarīgi no tā, vai inovatīvās aktivitātes tiek intensificētas vai netiek. Šīs shēmas trūkums – administrēšanas un aprēķinu veikšanas problēmas.
- 3) Jauktās shēmas (*mixed schemes*) – abu iepriekšējo shēmu apvienojums [turpat.]. Šī shēma apvieno sevī iepriekšējo shēmu priekšrocības un ietver arī trūkumus.

ES-15 valstu likumdošanas analīze liecina, ka eksistē arī citi nodokļu stimuli. piemēram, pazemināta ienākuma nodokļa likme vai samazināta nodokļa bāze par ienākumu, kas gūts no kapitāla investīcijām; dažādas atlaides, apliekot ar nodokli dividendes no riska kapitāla investīcijām; dažādi stimuli, kas attiecas uz zinātnieku darba algas aplikšanu ar iedzīvotāju ienākuma nodokli, u.c. [turpat. 43].

Nosakot atbalstāmo aktivitāšu un atbalsta veidu loku, katrai valstij ir sava pieeja. Tas ir saistīts ar to, ka valstīm ir dažādas starta pozīcijas attiecībā uz inovatīvo potenciālu un *R&D* intensitāti. Tāpēc katrai valstij ir nepieciešama specifiska nodokļu stimulu sistēma, kas atspoguļo konkrētas valsts inovāciju sistēmas stiprās un vājās puses. Nodokļu iniciatīvu mērķis ir panākt valsts prioritāšu sasniegšanu, vienlaikus nepieļaujot esošās fiskālās politikas sagraušānu.

1. tabulā ir apkopota informācija par pastāvošajiem fiskālo stimulu veidiem attiecībā uz dažādām inovāciju aktivitātēm ES-15 valstīs un ASV.

Tukšie lauciņi nozīmē, ka attiecīgais stimula veids konkrētajā valstī netiek praktizēts, savukārt iekrāsotie lauciņi akcentē labo praksi. Laba prakse nozīmē tādas atbalsta iniciatīvas, kuras vislabāk palīdz sasniegt sākotnējo atbalsta mērķi. 1. tabulas pēdējā rindā norādīts inovāciju indekss. Kā redzams, lielāka fiskālo stimulu pakete pati par sevi nenodrošina inovāciju indeksa progresu, tomēr jāatzīst, ka daudzas inovāciju ziņā progresīvākās valstis sasniedza šādu lūmeni, pateicoties tieši fiskālajām iniciatīvām inovāciju attīstības sākumposmā. Piemēram, Somija 20. gadsimta 80. gados plaši lietoja fiskālās iniciatīvas [3. 13].

1. tabula / Table 1

Nodokļu stimuli inovācijām ES-15 valstīs. ASV un Latvijā [3, 12, 16; 4]
 Tax initiatives for innovations in the EU-15. USA and Latvia [3, 12, 16; 4]

Nodokļu stimuli inovācijām	Austrija	Beļģija	Dānija	Somija	Francija	Vācija	Griekija	Īrija	Itālija	Luksemburga	Nīderlande	Portugāle	Spānija	Zviedrija	Lielbritānija	ASV	Latvija
Biznesa R&D izdevumi		ir			ir				ir		ir	ir				ir	ir
R&D kapitālieguldījumi	ir	ir	ir	ir	ir				ir	ir		ir		ir		ir	ir
Tehnoloģiju pārņemšana													ir				
Rūpnieciskā dizainēšana un procesu inženierija					ir												
Kvalitātes sertifikātu ieviešana					ir												
E-komercija un jaunas IT																	ir
Programmu nodrošinājums							ir						ir		ir		ir
Patentu pielietošana		ir					ir										
Apmācība					ir					ir			ir				ir
Līgumdarbi ar zinātniekiem					ir							ir	ir	ir	ir	ir	
Firmu un institūtu universitāšu sadarbība		ir			ir							ir	ir		ir	ir	
Inovatīvu firmu dibināšana																	
Dalība jaunu inovatīvu firmu pamatkapitālā			ir		ir			ir	ir	ir	ir	ir	ir				
Fiskālo stimulu skaits	1	4	2	1	11	0	3	3	6	3	4	5	11	2	6	4	142
Inovāciju indekss	-2,5	-2,5	3,5	4,7	-0,6	0,6	-7,9	1,2	-5,9	-4,4	2,9	-8,7	-5,9	6,5	4,4	5,6	...
Uzņēmuma ienākuma nodokļa vidējā likme (%) 2004. gadā	34	34	30	29	35,4	38,2	35	12,5	37,3	30,4	34,5	27,5	35	28	30	35	15
Inovāciju indekss	-2,5	-2,5	3,5	4,7	-0,6	0,6	7,9	1,2	5,9	-4,4	2,9	-8,7	-5,9	6,5	4,4	5,6	...

Piecas aktivitātes, kas visbiežāk saņēmušas atbalstu, ir saistītas ar R&D izdevumiem, R&D kapitālieguldījumiem, līgumdarbiem ar zinātniekiem, firmām un universitāšu/institūtu sadarbību, dalību jaunu, inovatīvu firmu pamatkapitālā. Stimulu paketes izvēles pamatā ir dziļa analīze [3, 16; 11, 160]. Katrai valstij pirms tā izšķiras par vienu vai otru valsts atbalsta formu un tās elementiem ir ļoti būtiski novērtēt specifiskos apstākļus un situāciju.

Analīzes gaitā iezīmējās nepārprotama tendence – jo zemāks ir inovatīvo aktivitāšu līmenis, jo plašāks ir fiskālo stimulu loks. To apstiprina Spānijas, Portugāles un Itālijas pieredze (sk. 1. tabulu). Šāda pieeja ir izskaidrojama ar to, ka, ņemot vērā ES likumdošanas un PTO noteikumu specifiku saistībā ar tiešā finansiālā atbalsta no valsts puses ierobežojumiem ražošanas fāzē, finansiālos stimulus lieto inovāciju pirmsražošanas fāzē, bet fiskālos stimulus – inovāciju ražošanas fāzē.

Latvijas līdzšinējā prakse fiskālo stimulu piemērošanā inovāciju veicējiem

Autors ir apkopojis informāciju arī par fiskālajiem stimuliem Latvijā (sk. 1. tabulu). Jāatzīst, ka Latvija vēl īsti nav pievērsusies jautājumam par fiskālo stimulu ieviešanu inovācijām. Autora secinājums par piecu stimulu esamību ir visai nosacīts un nedod tiesības izdarīt tālejošos secinājumus: pirmkārt, lielākā daļa šo stimulu nav tieši vērsti uz inovatīvu darbību (izņemot normu par *R&D* izdevumiem); otrkārt, būtiska ir nevis pati stimula esamība, bet gan tā efektivitāte un atbilstība labas prakses prasībām (sk. 2. tabulu).

Fiskālo stimulu apskats valstu griezumā un labas prakses kritēriju izpratne ļauj autoram izdarīt secinājumus par labas prakses izpausmēm katrā no 13 nodokļu stimulu grupām. Savus secinājumus autors ir apkopojis tabulas veidā (sk. 2. tabulu). 2. tabulā, aprakstot labās prakses izpausmes formas, iekavās norādītas valstis, kurās, pēc Eiropas Komisijas ekspertu atzinuma, šī labā prakse darbojas visveiksmīgāk. 2. tabula sniedz arī informācija par fiskālo stimulu izmantošanu Latvijā un to atbilstību labai praksei katrā no 13 stimulu grupām.

Līdz 2004. gada 1. janvārim Latvijā pastāvēja tikai viens tieši fokusētais fiskālais stimuls uzņēmumiem, kas ražo augsto tehnoloģiju produktus un programmproduktus. Likuma "Par uzņēmumu ienākuma nodokli" 18. pants paredzēja 30% atlaidi no aprēķinātā uzņēmumu ienākuma nodokļa. Svarīgi uzsvērt, ka šī atlaide tika piemērota tādiem uzņēmumiem, kas pastāv jau ilgāku laiku un pašu spēkiem ir saņēmuši kapitālietilpīgos un darbietilpīgos kvalitātes sertifikātus "ISO 9001" vai "ISO 14001" (zāļu ražošanas uzņēmumi – Labas ražošanas prakses sertifikātus). Kopš 2004. gada 1. janvāra šī norma zaudējusi spēku. Pasaules prakse pierāda, ka šāds stimuls ir pārāk vispārējs un neveicina konkrētas inovatīvās aktivitātes. Minētā nodokļu atlaide neveicina jaunu uzņēmumu rašanos, tā nav arī piesaistīta jauniem ieguldījumiem šajos uzņēmumos. Neraugoties uz to, autors uzskata: līdz vienotas stimulēšanas paketes ieviešanai šo normu atcelt nevajadzēja, jo tā vismaz atbalstīja IT uzņēmumus, kuru attīstība ir viena no valsts prioritātēm, un tieši Latvijas IT uzņēmumi šobrīd ir parādījuši sevi no vislabākās puses. Pašlaik Latvijā inovāciju veicējiem nav nekādu fiskālo stimulu. Kopš 2004. gada 1. janvāra spēku ir zaudējusi arī likuma "Par uzņēmumu ienākuma nodokli" 17. panta norma, kas paredzēja ienākuma nodokļa atlaidi MVU.

Jāpiebilst, ka joprojām ir spēka likuma "Par uzņēmumu ienākuma nodokli" 17. panta normas, kas nosaka, ka uzņēmumam ir tiesības par atbalstāmo investīciju projekta ietvaros veiktajiem ieguldījumiem pamatlīdzekļos (ēkās, būvēs, jaunās tehnoloģiskajās iekārtās un mašīnās) piemērot uzņēmumu ienākuma nodokļa atlaidi 40% apmērā no kopējās ieguldījumu summas, ja ieguldījumu summa triju gadu laikā ir bijusi vismaz

10 milj. latu. Šī norma, pēc autora domām, nav efektīva divu iemeslu dēļ: pirmkārt, tā ierobežo MVU iespējas pretendēt uz šo atlaidi, jo lielākā daļa nespēj veikt tik lielas investīcijas; otrkārt, kopš 2004. gada 1. maija šādas atlaides no investīcijām ES uzskata par valsts atbalstu, un katru projektu tagad ir jāapstiprina arī Briselē. Tas nozīmē, ka šādas atlaides iegūšanas procedūra ir ļoti sarežģīta.

2. tabula / Table 2

Fiskālo stimulu inovācijām labas prakses izpausmes formas ES-15 valstīs un fiskālo stimulu izpausmes formas Latvijā [1, 3, 117; 11, 163]

Good practices of fiscal initiatives for innovations in the EU-15 and practice of fiscal initiatives in Latvia [1, 3, 117; 11, 163]

Nodokļu stimuli inovācijām	Fiskālo stimulu labas prakses izpausmes formas / Fiskālo stimulu izpausmes formas Latvijā
Biznesa R&D izdevumi	Uzņēmuma ienākuma nodokļa atlaisti trīs dažādi mehānismi: uz apjoma bāzēta shēma (Lielbritānija), izdevumu pieauguma shēma (Francija), jaukta shēma (Spānija). Mazajiem un vidējiem uzņēmumiem, kuri nestrādā ar peļņu, nodokļa atlaide pārtop grantā (Lielbritānija). <i>Latvijā: noraksta izdevumus to rašanās gadā (likuma "Par uzņēmumu ienākuma nodokli" (UIN) 13.5. p.). Norma neatbilst labai praksei.</i>
R&D kapitālieguldījumi	Pamatforma – izmaksu norakstīšana nodokļu vajadzībām to rašanās gadā. Tiek piemērota arī pilnīga (Grieķija, Īrija, Nīderlande, Spānija un Lielbritānija) vai paātrināta amortizācija gan materiālajiem, gan nemateriālajiem ieguldījumiem. Francijā uzņēmumam atļauts pašam izvēlēties vienu no šīm divām formām. <i>Latvijā: nolietojuma likme (tehnoloģiskajām iekārtām – 20% vai 10% dzelzceļa, upes un jūras flotes gadījumā, ēkām un būvēm – 5%) divkārsā apmērā (likuma "Par UIN" 13.1.3. p.). Norma nav vērstā tieši uz inovācijām.</i>
Tehnoloģiju pārnese	Fiskālie stimuli vērsti uz licencēšanas veicināšanu: uz izdevumu apjoma bāzēta nodokļa atlaide (Spānija, Īrija); nodokļa bāzes samazināšana patenti iegādāci; nav jāmaksā ienākuma nodoklis no autoratlīdzības par patenti izmantošanu (Īrija). Īpaši tiek atbalstīti tehnoloģiju iepirkumi tieši MVU vajadzībām. <i>Latvijā atbilstoši fiskālie stimuli nav izstrādāti.</i>
Rūpnieciskā dizainēšana un procesu inženierija	Uz izdevumu apjoma bāzēta nodokļa atlaide 10–15% apmērā (Spānija); ja projekts tiek veikts tehnoloģiskajā centrā vai universitātē, likme ir lielāka. <i>Latvijā atbilstoši fiskālie stimuli nav izstrādāti.</i>
Kvalitātes sertifikātu ieviešana	Izmaksas kvalitātes sertifikātu ieviešanai tiek ievērtas R&D izmaksu blokā. Piemēro ienākuma nodokļa atlaidi (Francija). Uz izdevumu apjoma bāzēta ienākuma nodokļa atlaide izmaksām, kas saskaņā ar attiecīgās valsts likumdošanu nav ievērtas R&D izmaksu blokā (Spānija). <i>Latvijā atbilstoši fiskālie stimuli nav izstrādāti.</i>
Programmu nodrošinājums, e-komercija un jaunas IT	Uz apjoma bāzēta ienākuma nodokļa atlaide maziem uzņēmumiem (Spānija). Paātrināta amortizācija – līdz 12 mēnešiem (Francija). <i>Latvijā: nolietojuma likme (programmu produktiem – 35%) divkārsā apmērā (likuma "Par UIN" 13.1.3. p.). Norma nav vērstā tieši uz inovācijām.</i>
Patenti: pielietošana	Patentēšanas izmaksas ņemtas vērā, nosakot ienākuma nodokļa atlaidi R&D izdevumiem (Francija). <i>Latvijā atbilstoši fiskālie stimuli nav izstrādāti.</i>

Apmācība	<p>Jauktas shēmas: icverot un nodalot apmācību tehnoloģiskajām inovācijām, piemērojot ienākuma nodokļa atlaidi (Spānija) un nosakot citus ar nodokli neapliciamus izdevumus (Itālija, Francija). Apmācības veidi īpaši netiek nodalīti – atbalsts visiem.</p> <p><i>Latvijā: 1) izdevumi veselībai un izglītībai –150 latu gadā – netiek aplikti ar iedzīvotāju ienākuma nodokli (MK noteikumi Nr. 336, 2001.31.VII); 2) ar algas nodokli netiek aplikti darba devēja maksājumi par darbinieku piedalīšanosursos un no 2005.1.1 līdz 2009.1.1 arī maksājumi par darbinieku studijām profesionālo, bakalaura un maģistra studiju programmu tematiskajā grupā "Dabaszinātnes, matemātika un informācijas tehnoloģijas" un "Inženierzinātnes, ražošana un būvniecība", kā arī visu studiju jomu doktorantūrā.</i></p> <p><i>Jāstrādā pie mehānisma pilnveidošanas.</i></p>
Līgumdarbi ar zinātniekiem	<p>Galvenā atbalsta forma ir ienākuma nodokļa atlaide (Francija, Spānija). Atbalsts gan uzņēmuma, gan iedzīvotāju ienākuma nodokļa likumdošanā (Nīderlande).</p> <p><i>Latvija atbilstoši fiskālie stimuli nav izstrādāti.</i></p>
Firmu un universitāšu/instrūtu sadarbība	<p>Uz apjoma bāzēta ienākuma nodokļa atlaide izpētes kontraktiem ar universitātēm: (Itālija, Spānija). Stimulē uzņēmumus izsniegt studentiem grantus (Itālija).</p> <p><i>Latvijā atbilstoši fiskālie stimuli nav izstrādāti.</i></p>
Inovatīvu firmu dibināšana	<p>Ienākuma nodokļa atlaide, ja uzņēmums investē jaunā IT uzņēmumā, kuru dibinājis bijušais uzņēmuma – investora darbinieks (Francija).</p> <p><i>Latvijā atbilstoši fiskālie stimuli nav izstrādāti.</i></p>
Daļība jaunu inovatīvu firmu pamatkapitālā	<p>Ienākuma nodokļa atvieglojumi uzņēmumiem ar īpašu riska kapitāla fondu, kura līdzekļi izvietoti jaunās inovatīvās kompānijās (ieguldījumi jātur noteiktu laiku). Iedzīvotāju ienākuma nodokļa atlaides, investējot biržā notētos tehnoloģiskajos uzņēmumos (ieguldījumi jātur noteiktu laiku) un īpašos riska kapitāla (trasta) kompāniju fondos (Lielbritānija).</p> <p><i>Latvijā: Likums par iedzīvotāju ienākuma nodokli paredz, ka nodoklis nav jāmaksā no personīgā īpašuma pārdošanas, i.sk. no kapitāla daļām, ja attiecīgais īpašums tiek turēts vismaz 1 gadu.</i></p> <p><i>Nav izstrādāti atbilstoši fiskālie stimuli juridiskām personām.</i></p>

Visnotaļ pozitīvi jāvērtē Latvijas valdības uzņemtais kurss uz uzņēmumu ienākuma nodokļa likmes samazinājumu. Kopš 2004. gada 1. janvāra ir samazināta uzņēmumu ienākuma nodokļa likme – no 19% līdz 15%. Tomēr autors uzskata: neraugoties uz pamatlīkmes vērtējamā samazinājumu (īsā laikā likmi pakāpeniski samazināja no 25% līdz 15%), valstī noteikti jāievieš arī uzņēmumu ienākuma nodokļa atlaizī mehānisms. Nodokļa likmes samazinājums skar visus uzņēmumus. Turpretī uzņēmumu ienākuma nodokļa atlaizī mehānisms dod priekšroku tādiem uzņēmumiem, kas attīsta savu darbību valstij prioritārajā virzienā. Inovācijas ir viena no valdības noteiktajām ekonomikas attīstības prioritātēm. Pasaules prakse rāda, ka nodokļu atlaides ir viens no visefektīvākajiem paņēmieniem, kā valdība panāk nosprausto ekonomikas attīstības prioritāšu īstenošanu dzīvē no privātuzņēmēju puses.

Šajā sakarā autors uzskata, ka Latvijai ir jāstrādā nevis uzņēmuma ienākuma nodokļa likmes samazināšanas virzienā, bet gan nepieciešams īstenot fiskālo stimulu paplašināšanas politiku, ņemot vērā Spānijas, Portugāles un Itālijas pieredzi, jo situācija šajās valstīs, ja vērtējam inovāciju attīstību, ir līdzīga situācijai Latvijā.

Analīzes gaitā rodas jautājums – cik efektīvs ir fiskālo stimulu mehānisms attiecībā uz inovācijām. Eiropas Komisija atzīst – ja valsts mērķis ir panākt, lai ekonomikā kopumā pieaug izdevumi inovācijām, tad efektīvāka ir fiskālo stimulu pakete. Šo tēzi daļēji apstiprina arī empiriskie pētījumi. Nesen veiktās analīzes liecina, ka koeficientam, kas raksturo R&D izdevumu elastīgumu attiecībā pret uzņēmumu ienākuma nodokļa atlaizi, ir tendence pieaugt. Dati apstiprina arī, ka nodokļu stimulu efekts ir lielāks ilgtermiņā nekā īstermiņā [3. 74].

Veiktā fiskālo stimulu analīze ļauj autoram izdarīt secinājumus saistībā ar šādu stimulu sistēmas attīstības virzieniem Latvijā. Autors uzskata, ka Latvijai inovāciju atbalstam ir jāizmanto gan fiskālo, gan finansiālo stimulu mehānisms. Taču inovāciju ražošanas fāzē iepriekš minēto iemeslu dēļ lielāka nozīme ir fiskālajiem stimuliem. Fiskālo stimulu lokam jābūt pēc iespējas plašākam, vismaz inovāciju attīstības sākumposmā, kad ir svarīgi paaugstināt inovatīvo aktivitāšu kopējo līmeni. Tāpēc ir jāizvērtē iespēja iedzīvināt nodokļu likumdošanā fiskālās iniciatīvas saistībā ar iepriekš analizētajām 13 inovatīvo aktivitāšu grupām. Veidojot fiskālos stimulus, autors ieteiktu lietot izdevumu pieauguma shēmas metodi, jo tā, kā liecina citu valstu prakse, veicinātu R&D izdevumu apjoma pieaugumu no uzņēmēju puses.

3. tabula / Table 3

Koeficients, kas raksturo R&D izdevumu elastīgumu attiecībā pret ienākuma nodokļa atlaidi (pēc empīrisko pētījumu materiāliem) [3. 74]
Flexibility coefficient of R&D activities towards the corporate tax initiatives in empirical researches [3. 74]

Analīzes autors un rezultātu publicēšanas gads	Analīzes periods	R&D izdevumu elastīgums pret nodokļa atlaidi	Analizējamā valsts
McFetridge and Wanda (1983)	1962–1982	-0.6	Kanāda
Mansfield and Switzer (1985)	1980–1983	No -0.04 līdz -0.18	Kanāda
Mansfield (1986)	1981–1983	-0.35	ASV
Mansfield (1986)	1981–1983	Zems	Zviedrija
Bernstein (1986)	1981–1988	-0.13	Kanāda
Berger (1993)	1981–1989	No 1.0 līdz 1.5	ASV
Hall (1993)	1982–1985	No -1.0 līdz 1.5	ASV
Hines (1993)	1956–1988	No -1.2 līdz -1.6	ASV
Marnuncas and Nadri (1996)	1956–1988	No -0.95 līdz -1.0	ASV
Bloom, Griffith and Van Reenen (1999)	1979–1994	-0.16 īstermiņā, -1.1 ilgtermiņā	G-7 valstis un Austrālija

Latvija, būdama neliela valsts, nevar atļauties izkliegt savus ierobežotos finanšu resursus pa visām nozarēm. Tāpēc Latvijā fiskālo stimulu mehānismiem jābūt adresētiem nevis visiem inovatīviem uzņēmumiem (kā tā ir, piemēram, Spānijas vai dažu citu valstu gadījumā), bet gan valstij prioritārājās sfērās strādājošiem inovatīviem uzņēmumiem. Tādējādi fiskālo stimulu ietvaros valdība varētu izmantot finansiālā atbalsta lielāko priekšrocību, proti, atbalsta mērķadresāta esamību. Šādas pieejas iespējamību apstiprina Austrijas, Francijas un citu valstu pieredze. Otrais fiskālo stimulu negatīvais moments, kuru būtu jāmazina, ir atbalsta apmēra kontrolēšanas problēma. Šo problēmu, kā liecina citu valstu prakse, varētu mazināt, nosakot katra atsevišķā stimula vai visu stimulu kopējo maksimālo apmēru vienam uzņēmumam. Jāatzīst, ka šo divu aspektu īstenošana prasīs lielāku vērību no Valsts ieņēmumu dienesta puses, jo nodokļu administrēšanas process kļūst sarežģītāks. Autors uzskata, ka fiskālo stimulu politika inovāciju jomā ir jāīsteno paralēli izglītojošai kampaņai par inovāciju jautājumiem. Tikai šādā gadījumā valsts fiskālajai politikai inovāciju jomā būs pozitīvs efekts, jo, kā rāda dažādi pētījumi (t.sk. arī autora veiktā 96 ražošanas uzņēmumu aptauja), uzņēmējiem trūkst izpratnes par inovāciju jautājumiem. Rezultātā Latvijā nenotiek mūsu zinātnieku atklājumu komercializācijas process un sadarbība starp zinātni un uzņēmējiem ir gadījuma raksturs.

LITERATŪRA

2. Par uzņēmumu ienākuma nodokli : LR likums. No.: *LR nodokļu sistēma*. Rīga : Lietišķās informācijas dienests, 1997.
3. Boļšakovs, Sergejs. *Inovativās uzņēmējdarbības finansēšanas problēmas Latvijā un to risinājumi* : promocijas darbs ekonomikas doktora (Dr. oec.) zinātniskā grāda iegūšanai : nozare: ekonomika, apakšnozare: finanses un kredīts. Latvijas Universitātes Ekonomikas un vadības fakultātes Finanšu institūts. Rīga. 2005, 227 lpp.
4. Corporation Tax and Innovation. In: European Commission. Innovation Papers, No. 19. 2001. 148 p. [tiešsaiste] [aplūk. 2004, 7. dec.]. Pieejams: www.irc.lv
5. ES 5. ltvvara programmas oficiālā mājaslapa [tiešsaiste] [aplūk. 2004, 3. dec.]. Pieejams: www.cordis.lu/fp5
6. Frascati Manual. Paris : OECD, 1994 [tiešsaiste] [aplūk. 2003, 17. nov.]. Pieejams: www.cordis.lu
7. Innovation Policy in Six Candidate Countries : The Challenges. European Commission, 2001 [tiešsaiste] [aplūk. 2004, 23. martā]. Pieejams: www.cordis.lu
8. Nacionālā inovāciju koncepcija. Rīga : LR Ekonomikas ministrija, 2001 [tiešsaiste] [aplūk. 2002, 12. martā]. Pieejams: www.lem.gov.lv
9. Niedrītis, J.Ē. Inovatīvā uzņēmējdarbība un tās veicināšana. No: *Baltijas reģiona valstu integrācijas problēmas ceļā uz Eiropas Savienību* : starpt. zin. konf. materiāli. Rēzekne. 2000. 268.–273. lpp.
10. Oslo Manual. Oslo : OECD, 1996 [tiešsaiste] [aplūk. 2003, 20. aug.]. Pieejams: www.cordis.lu
11. Stabulnieks, J. Izgudrosim rītdienai! *Kapitāls*. Nr. 11. 1999. 80.–83. lpp.
12. Zinātniskais pētījums nacionālās inovāciju programmas izstrādei : valsts pārvaldes institūcijas pasūtītais pētījums. SIA "BDO Invest Rīga", 2002. 208 lpp. [tiešsaiste] [aplūk. 2003. 8. jūn.]. Pieejams: www.lem.gov.lv

Fiscal Initiatives for Innovative Entrepreneurship in Latvia and in the Old EU Member States

Sergejs Boļšakovs

Summary

This analysis is focused on fiscal initiatives for innovators in the old EU member states and Latvia. One of the main key issues for successful development of innovative business is the problem of financial insurance in order to carry out such kind of business. Innovative business is a financially intensive process. Due to these aspects, it is important for a government, using fiscal initiatives, to support private business' R&D investments.

According to the practice of the old EU member states, the governments are providing direct financial aid during the pre-industrial stage of an idea's commercialisation process. In their turn the fiscal initiatives are taking action during the industrial stage. Such strict division of the governments' support mechanism is predetermined by the EU and WTO legislation in force.

Experience of such EU countries with a lower index of innovative index as Spain, Portugal and Italy shows that these countries are exploiting mainly the fiscal stimulus for entrepreneurs engaged in innovative activities. The objective of such stimulus is to enhance the overall level of innovative activities in these countries. The European Commission points out that the package of fiscal initiatives is more effective in order to reach such an objective. This opinion is proved also by much empirical research.

The analysis of Latvia's case in the field of fiscal stimulus for innovators leads to the conclusion that, practically, there is a vacuum of direct fiscal initiatives for innovators. In their turn, the indirect initiatives, firstly, are not aimed directly at innovative activities, and secondly, do not correspond with the recognised good practices for such kind of stimulus.

Thus, taking into account the good practices of the EU countries with a lower level of innovative activities (the similar case is in Latvia), the Latvian government should provide for innovators a mix of both fiscal and financial incentives with a dominant fiscal stimulus. The good practices of the old EU member states provide evidence that, while acting the full-scaled package of fiscal initiatives for innovators, the government should exploit incremental schemes in order to enhance the overall level of R&D investments made by private business.

The Underground Economy in Latvia: the Currency Demand Approach (1995-2003)

Ēnu ekonomika Latvijā: naudas pieprasījuma modelis (1995-2003)

Edgars Brēķis

University of Latvia, Faculty of Economics and Management
Aspazijas 5, Room 332, Riga, LV-1050, Latvia
e-mail: *edgars.brekis@lu.lv*

This survey provides the first known time-series estimates of the size of the underground economy in Latvia by using the currency demand approach. The error correction method is used to analyse short-term effects on currency demand. First, the method of the currency demand approach for estimating the size of the underground economy is discussed. In the following section, variables and the model for estimating the underground economy in Latvia are described. In the closing section, estimation results are given, as well as their comparison with estimates from earlier studies.

JEL classification: E41, C22

Key words: underground economy, tax evasion, currency demand, econometrics.

Atslēgvārdi: ēnu ekonomika, izvairīšanās no nodokļu maksāšanas, naudas pieprasījums, ekonometrija.

Introduction

In the literature the phenomenon “underground economy” has various terms associated with it, such as “informal”, “hidden”, “black market”, “subterranean”, “unofficial”, “dual”, “untaxed” or “non-measured economy”. In different contexts different terms could be more or less appropriate. In general taxonomy of different aspects of the phenomena are described by Feige (1989), and Schneider and Enste (2002, pp. 6-14). From the point of tax evasion the phenomenon is described by Cowell (2000, pp. 14-24).

In this survey a simple definition of the underground economy by Tanzi (1980, p. 428) is used: “it is gross national product that, because of un-reporting and/or underreporting is not measured by official statistics”.

The objective of the survey is to obtain the time-series estimates of the size of the underground economy in Latvia by using the currency demand approach.

Wherewith, three questions are discussed:

- (1) Firstly, the method of the currency demand approach is discussed.
- (2) Secondly, the model for estimating the underground economy in Latvia is described.
- (3) And in the closing, estimation results are given as well as their comparison with estimates from earlier studies.

1 Comments on the currency demand method

There are three kinds of methods which are most widely used to estimate the size of the underground economy: the direct approach, the model approach, and the indirect approach.

The *direct approaches* use designed surveys and/or samples based on voluntary replies or fiscal auditing. The main disadvantage of surveys is that the average precision and results greatly depend on the respondent's willingness to cooperate, and the results from these kinds of surveys depend on the way the questionnaire is formulated. Since fiscal auditing programs are designed to measure the amount of undeclared taxable income, they have been effective in calculating the underground economy. Estimates based on fiscal audits disclose only that part of income generated in the underground economy that the tax authorities succeed to uncover. A further disadvantage of the direct approaches is that they only lead to point estimates, but the purpose of this study is to attain estimates of the growth of the underground economy over the period 1995-2003.

The *model approach* considers that multiple causes are leading to the existence and growth of the underground economy, as well as the multiple effects of the underground economy over time. The econometric method is based on the theory of unobserved variables. The dynamic Multiple Indicators – Multiple Causes model allows to get time series indexes of the unrecorded vs. recorded output of the state. This is an inappropriate approach for estimating the size of the underground economy in Latvia due to the time series shortage and/or absence of some "causes" data. Furthermore, for converting this index into percentage units it is necessary to have a benchmark – the long-run average value of unrecorded vs. recorded output. To obtain this benchmark, any of the *indirect approaches* could be used.

The *indirect approaches*, which are also called "indicator" approaches, are mostly macroeconomic. Currently, five indicators that leave some "traces" of the underground economy are utilised, as listed by Schneider and Enste (2000, pp. 92-99):

- (a) The Discrepancy between National Expenditure and Income Statistics;
- (b) The Discrepancy between the Official and Actual Labour Force;
- (c) The Transactions Approach;
- (d) The Currency Demand Approach;
- (e) The Physical Input (Electricity Consumption) Method.

All these methods are designed to estimate the size and development of the underground economy considering just one indicator that "must" capture all effects of the underground economy.

In this survey, the first known time-series estimates of the size of the underground economy in Latvia have been provided by using the *currency demand approach*.

Gutmann (1977) was widely cited as the first who attempted to measure the underground economy utilizing currency statistics. Gutmann (1977) used the method developed by Cagan (1958), to derive the size of the underground economy in the United States in 1937-1976.

Sequentially, Cagan (1958) identified various factors that could affect the ratio of currency to money supply: (1) the cost of holding currency, (2) expected real

income per capita, (3) the volume of retail trade, (4) the volume of travel per capita, (5) the degree of urbanisation, and (6) the rate of tax on transactions. In addition, factors which could explain the wartime (WWI and WWII) exceptional increases in the demand for currency in the United States were discussed: (1) evasion of taxes, (2) black markets, (3) travel, (4) the size of the armed forces, and (5) changes of residence. He presented a time series analysis for the period 1919–1955, and he found that, except for tax evasion, none of these factors could account for anything more than a minor part of the increase in currency demand. Cagan (1958, pp. 314-315) concluded that “high income tax rates account for 60-70 per cent of the wartime increase in currency”. This conclusion was based on an independent estimate of the amount of tax evasion during WWII from national accounts and tax revenues data. He argued (1958, p. 315) that “unreported income produces an abnormal demand for currency to hoard”, or in other words, the income velocity of money used in the underground economy is lower than in the recorded sector. Hence Cagan gathered (1958, p. 315) that “it seems plausible to attribute three-fourths or even all of the wartime increase in the demand for currency to income tax evasion”.

Gutman (1977) in his analysis relied on four assumptions: (1) the underground (subterranean) economy uses currency as the exclusive medium of exchange, (2) a bench - mark period can be identified as the one in which there was no extraordinary demand for currency to be attributed to tax evasion motives, (3) the ratio of currency to deposits prevailing during the benchmark period (1937–1941) would have remained unchanged except for changes induced by the growth of the hidden economy, (4) the income velocity of money (currency) in the underground economy equals the income velocity of money (currency and deposits) in the official economy.

Assumptions 1 and 2 are common to both Cagan and Gutmann, except that Gutmann used 1937-1941 as the bench-mark period. The implicit assumption that all transactions in the underground economy are paid by cash is obviously too stringent. For example, Isachsen, Klovland and Strøm (1983, p.219), from their survey undertaken in Norway, found that the proportion of underground transactions paid in cash is 80%.

Assumption 3 was carefully analysed by Cagan (1958, pp. 319-322), and he found that it will be valid as a first approximation, but it was not examined at all by Gutmann. As a serious problem, noted by Isachsen (1985), was the underlying assumption of a stable demand for currency in the observed economy. Financial innovations partly prompted by regulations and high inflation rates have been introduced in Norway. More widespread use of credit cards, increased liquidity of various interests – bearing bank deposits etc. make for closer substitutes for currency (Isachsen (1985), pp. 25-26).

Corresponding to Assumption 4, on the basis of Norway and Sweden Klovland (1984, p. 435) clearly indicates that estimates of the income velocity of currency in the underground economy must be rather speculative. On the one hand, as Cagan (1958) inferred, because of the presumably greater degree of currency hoarding in the underground economy, the velocity is lower than in the regular economy. On the other hand, because services presumably constitute a relatively large fraction of the underground economy, this sector can be more integrated than the official economy, implying a higher income velocity of money.

The multiple regression analysis was used by Tanzi (1980, 1983) to measure the excess demand for currency which can be attributed to tax evasion. He gave full consideration to factors that can affect currency ratio. Tanzi (1980, p.435) "assumed that this currency ratio $[C/M2]$ is affected by what could be called legal as well as illegal factors". Legal factors are distinguished by nature: long-term (or structural) and short-term (or cyclical) factors. The long-term factors that could affect currency ratio are: (1) the introduction and increasing use of credit cards, (2) volume of travel per capita, (3) degree of urbanisation and (4) the spreading of branches of commercial banks throughout the country. The short-run factors are: (1) the composition of income; (2) the relative cost of holding currency in regarding to demand deposits.

Because it is difficult or even impossible to obtain time series for some long-term factors, Tanzi, as Cagan (1958) did, used per capita income as a proxy for these factors. As the short-term factor Tanzi (1980) added the rate of interests as a measure of the opportunity cost of holding currency to his model, as it was suggested by Cagan (1958).

Tanzi (1980, p. 437) listed factors affecting tax evasion, including: (1) the perceived fairness of the tax laws, (2) the attitude of taxpayers against their government, (3) their basic religious and cultural characteristics, (4) the severity of the penalties imposed on the tax evaders that are apprehended, (5) the facility with which taxes can be evaded, and (6) the monetary reward to the taxpayers associated with not paying taxes. These factors either are not measurable or have measurements that are available only for a short period, and therefore these "illegal" factors are ignored. Recognizing the fact that, with the *ceteris paribus* principle, the temptation to evade taxes would rise with the rise in the tax level, Tanzi used three alternative measures of the tax level. These were (T_1) the ratio of personal income taxes to personal income nets of transfers, (T_2) the top bracket statutory tax rate, and (T_3) the weighted average tax rate on interest income. All of these variables showed a significantly positive influence on the currency ratio.

The dependent variable of the model can be taken to be either the ratio of currency to demand deposits, or currency per capita, or the ratio of currency to M2 (currency – demand deposits – time deposits) as Tanzi (1980, p.435) did.

Figures for the size and development of the underground economy can be calculated in the first step by comparing the difference between the development of currency when the tax burden is held at its lowest value, and the development of currency with the current (much higher) burden of taxation. In the second step, by assuming the same income velocity for currency used in the underground economy as for legal money in the official economy, the size of the underground economy can be computed and compared to the official GDP.

If for time t the measurement for currency C and deposits k (or population, or $M2$) is available, then the ratio can be calculated. For the regression equation

$$\ln\left(\frac{C}{k}\right) = \alpha'Z_t - \beta T_t \quad (1)$$

where α , β are vectors of parameters, T is tax variable and Z is the vector of all explanatory variables, the predicted level of currency ratio could be calculated, and wherewith the predicted level of currency holdings \hat{C} , given the actual value of k at time t . The equation (1) can be represented as,

$$\ln(\hat{C}_t) = \hat{\alpha}'Z_t + \ln k_t - \hat{\beta}T_t \quad (2)$$

Solving this equation, we obtain:

$$\hat{C}_t = e^{\hat{\alpha}'Z_t + \ln k_t - \hat{\beta}T_t}, \quad (3)$$

which is the value of currency at time t predicted from the regression equation (1).

If taxation and the underground economic activity had remained at the same level (T_{t_0}) as in some base year, currency holdings in year t could then be calculated as

$$\hat{C}_t^{\tau_{t_0}} = e^{\hat{\alpha}'Z_t + \ln k_t - \hat{\beta}T_{t_0}} \quad (4)$$

The change in currency demand motivated by the change in taxation between the base year and year t can then be computed as the difference

$$C_t^U = \hat{C}_t - \hat{C}_t^{\tau_{t_0}} \quad (5)$$

It is important to note that C_t^U is a measure of the increase for currency demand by the underground economy, in excess of the amount already in use in *the base year*. If the income velocity of currency in the underground economy V^U is given, then income generated in the underground economy can be calculated as

$$Y_t^U = C_t^U \cdot V^U \quad (6)$$

If one assumes, like Tanzi (1980), that the income velocity of currency in the underground economy equals the velocity of money in the official parts of the economy, then the velocity for both sectors could be estimated as follows:

$$V_t^U = \frac{Y_t}{M2_t - C_t^U} \quad (7)$$

where V_t^U - the velocity rate, Y_t - the official GDP, $M2_t - M2$ money, C_t^U - an estimate of all currency circulating in the underground economy at time t . An income contributed to the economy by the underground sector Y_t^U could be calculated as,

$$Y_t^U = V_t^U \cdot C_t^U \quad (8)$$

By taking together equations (7) with (8) and the unobserved economy expressed as a fraction of the observed one, it is possible to obtain that:

$$\frac{Y_t^U}{Y_t} = \frac{C_t^U}{M2_t - C_t^U} \quad (9)$$

In most of the calculations, for simplicity, it is assumed that there is no underground economy in the base year. Relaxing this assumption would also imply an upward adjustment of the estimates.

The currency demand approach is frequently used by all in the underground economy studies. As an example one can mention Klovland (1984) and with minor modification, Isachsen (1985), who reproduced estimates of the underground economy for Norway. Schneider (1986) utilized the currency demand model to estimate the size of the underground economy in Denmark in the period 1952-1982. Later, investigating

how different tax rates and structures affect the size of the underground economy in Austria, at first, Schneider (1994) utilized the currency demand model to estimate the size of the underground economy in Austria over the period 1956-1991. In both studies Schneider extended the model developed by Klovland (1984). Bajada (1999) provided the time series estimate of the size of the underground economy in Australia, and illustrated its implication for the nature of the business cycle in Australia. The procedure is similar to Tanzi (1980, 1983), but the error correction method was used to analyse short-term effects on currency demand.

Another modelling approach for currency demand was used by Bhattacharyya (1990) in the case of the United Kingdom in the period 1960-1984. He did not use tax variables, and utilized the specific nonlinear model to estimate the size of the underground economics.

2 Description of the model

Following Baumol (1952) and Tobin (1956), the transactions demand for money can be specified as

$$m = m(y; r; b), \quad \frac{\partial m}{\partial y} > 0, \quad \frac{\partial m}{\partial r} < 0, \quad \frac{\partial m}{\partial b} < 0 \quad (10)$$

where m is the real value of money demand for transaction purposes, y is the volume of transactions, r is a vector of yields on substitute assets like non-checkable bank deposits, bonds and commodities, and b denotes real costs of transferring money to or from deposit accounts. In this study the demand for currency and measure of the underground economy are modelled by looking at the excess sensitivity of real currency holdings per capita to tax rates (in common with Klovland (1984), Schneider (1986), Schneider (1994), Bajada (1999)). Average tax rates are used, as Latvia has fiat income tax rates. Since the methodology of estimating the size of the underground economy requires the measurement of excess sensitivity of taxes on currency, disposable income is used as an explanatory variable to avoid under-estimating the underground economy. The currency demand model is specified as follows:

$$Cpc = f(YD, R, P, T) \quad (11)$$

where Cpc – real currency per capita, YD – real disposable income per capita, R – interest rates, P – the price level, T – tax rate.

The data on prices, GDP, and population were made available by the Central Statistical Bureau of Latvia. The monetary aggregates, like $M2X$ and currency in circulation, the data regarding the demand and interest rates of time deposits were provided by the Bank of Latvia. Tax revenues components were gathered from the monthly publication "Survey of the State Budget" of the Ministry of Finance of the Republic of Latvia for the period of December 1995 – November 2004.

In the model the following quarterly data for the period 1995-2003 are used: real currency per capita (Cpc) at 2000 prices; real disposable income (YD) at 2000 prices (GDP less total tax revenue and divided by population); interest rates paid on up to 1 month deposits of domestic enterprises and private persons (R); consumer

price changes from the previous period (P); total tax revenues expressed as per cent of GDP (T). The dummies K_1 , K_2 and K_3 are defined as follows:

$$K_1 = \begin{cases} 1 & \text{for the period 1995:1-1999:1} \\ 0 & \text{otherwise} \end{cases};$$

$$K_2 = \begin{cases} 1 & \text{for the period 1999:2-2001:4} \\ 0 & \text{otherwise} \end{cases};$$

$$K_3 = \begin{cases} 1 & \text{for the period 2002:1-2003:4} \\ 0 & \text{otherwise} \end{cases}.$$

In August 1998 the growth tendency of monetary indices was suspended. As a result of the Russian crisis, Latvian exports were reduced; the bank activity indices worsened, and unemployment increased. From the 2nd quarter of 1999, the economic situation by and by grew better. From 2002, in order to stimulate investments, a gradual reduction of the tax rate on corporate income was begun (in 2002 from 25 to 22%, in 2003 to 19% and in 2004 to 15%). From January 1, 2003, the rate of social security tax was reduced from 35.09% to 33.09%. Dummy variables were introduced to capture that currency amount in circulation which could not be explained by ordinary transaction needs.

The quantitative measure of the underground economy can be obtained as the excess sensitive component of taxes on currency demand; furthermore, the Error Correction Method (ECM) is used to analyse short-term effects on the currency demand similar to Bajada (1999):

$$D(\ln Cpc_t) = \alpha_0 + \alpha_1 D(\ln Yd_t) + \alpha_2 D(\ln R_t) + \alpha_3 D(\ln P_t) - \alpha_4 \ln Yd_{t-1} + \\ - \alpha_5 \ln R_{t-1} + \alpha_6 \ln P_{t-1} - \alpha_7 \ln Cpc_{t-1} + \alpha_8 K_{1t} + \alpha_9 K_{2t} + \beta_1 D(\ln T_t) + \beta_2 \ln T_{t-1} \quad (12)$$

The procedure for calculating the size of the underground economy is similar to Tanzi (1980, 1983). Rewriting the ECM equation as

$$D(\ln Cpc_t) = \mathbf{Z}\boldsymbol{\alpha} + \mathbf{T}\boldsymbol{\beta} + \varepsilon \quad (13)$$

where \mathbf{Z} – a matrix of explanatory variables except the average tax rate, \mathbf{T} – a matrix of tax variables, $\boldsymbol{\alpha}$ and $\boldsymbol{\beta}$ – vectors of coefficients, ε – error term. The estimated currency for period t is given by:

$$\hat{C}_t = \varepsilon^{\mathbf{Z}\boldsymbol{\alpha} + \mathbf{T}\boldsymbol{\beta} + \ln C_{t-1} - D(\ln P_t) + D(\ln N_t)} \quad (14)$$

where C – currency in circulation, PI – price index (2000=1) and N – population. It is assumed that the estimate of “natural level” of currency can be obtained in the absence of excess sensitivity of taxes:

$$\hat{C}_t^0 = \varepsilon^{\mathbf{Z}\boldsymbol{\alpha} + \ln C_{t-1} + D(\ln P_t) + D(\ln N_t)} \quad (15)$$

Consequently illegal currency then is calculated as:

$$C_t^L = \hat{C}_t - \hat{C}_t^0 \quad (16)$$

Furthermore, the size of the underground economy (expressed as per cent of GDP) is calculated from equation (9).

3 Estimation results

First, it was shown that all variables used in the model, precisely their logarithms, have a unit root, i.e., all time series are $I(1)$ (Appendix, Table 3). Second, to show that the variable of the model is cointegrated, the Johansen and Juselius (1990) cointegration test was used (Appendix, Table 4). Any equilibrium relationship among a set of nonstationary variables implies that their stochastic trends must be linked. The equilibrium relationship means that the variables cannot move independently from each other. This linkage among stochastic trends necessitates that the variables must be cointegrated. All coefficients on variables in the model have the expected signs. Coefficients on the interest rate and the price level changes are negative, but on the disposable income and average tax rate – positive. The t – values for coefficients on income, tax variable and dummies are significant at the 1 per cent level (see Appendix, Table 5, and equation 17).

$$\begin{aligned}
 D(\ln Cpc_t) = & 0.6084 - 0.7790 D(\ln Yd_t) - 0.0494 D(\ln R_t) - 0.4492 D(\ln P_t) + \\
 & + 0.8186 \ln Yd_{t-1} - 0.0123 \ln R_{t-1} - 0.8203 \ln P_{t-1} - 0.5564 \ln Cpc_{t-1} + 0.0758 K_{1t} + \\
 & + 0.0384 K_{2t} - 0.3525 D(\ln T_t) - 0.3635 \ln T_{t-1} \quad (17) \\
 R^2 = & 0.9122 \quad \hat{R}^2 = 0.8702 \quad DW = 1.9291
 \end{aligned}$$

The coefficient on the interest rate is negative reflecting the opportunity cost on holding currency. The coefficient on income is positive and reflects someone's expectations that for increase in economic growth, a corresponding increase in the use of currency would arise following increases in aggregate demand. The coefficient on taxes is positive and reflects an increase to hoard the currency from the tax authorities by demanding currency for the payments of goods and services. The coefficient on price level has the expected sign but is not significant on the 1% and 5% level. Coefficients on dummy variables are positive, and reflect that society was motivated for hoarding the significant amount of currency beyond ordinary transaction needs in the period 1995:1-1999:1 more than in the period 1999:2-2000:4, and even more than in 2001:1-2003:4. It could be mentioned that these motives are: restrained attitude to the bank sector, tax evasion including "pay in pocket", and simply people's desire to conceal wealth.

From regression equation (17) it can be inferred that 56% of deviation from the long-term currency per capita demand equilibrium in the previous period will be eliminated in the present period.

The model's R^2 is 0.91 and the Durbin – Watson statistic is 1.93. The Ramsey RESET test shows no indication of mis-specification at the 1 per cent level (see Table 1).

Table 1

The Ramsey RESET Tests

Number of fitted terms				
1	F-statistic	0.204724	Probability	0.655365
	Log likelihood ratio	0.324191	Probability	0.569100
2	F-statistic	2.695745	Probability	0.090768
	Log likelihood ratio	7.998171	Probability	0.018332
3	F-statistic	2.095297	Probability	0.132964
	Log likelihood ratio	9.565502	Probability	0.022645

The Augmented Dickey – Fuller (ADF) procedure was used with no constant and no trend to test the existence of a unit root in the residuals, and it was shown that the residuals do not have a unit root, i.e. the model's error follows the white noise process (Appendix, Table 6).

The estimated model gives a good fit on actual currency in circulation, as can be seen in Figure 1.

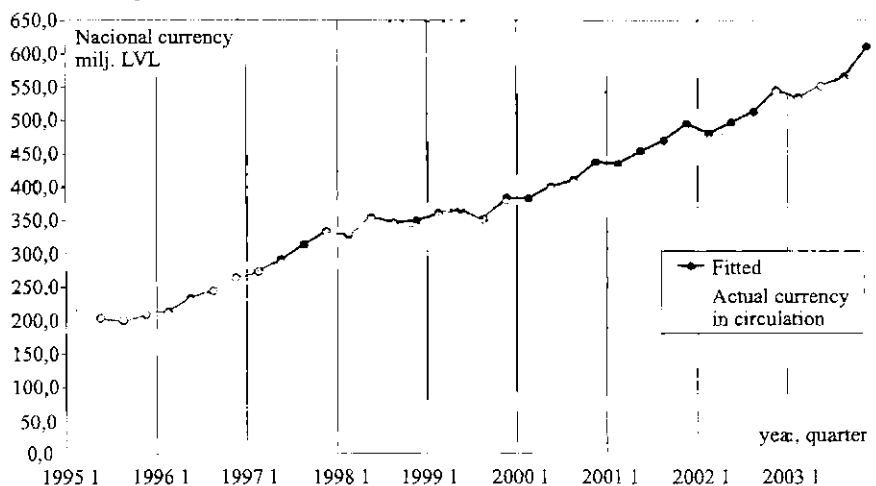


Figure 1. Actual and fitted currency demand in Latvia

The excess currency demand by the underground economy, which is motivated by taxation, is calculated by using equations (14)-(16). By assuming that the velocity of currency in the underground economy is equal to that in the official economy, and by using equation (9), the result gives estimates of the size of the underground economy expressed as a per cent of the GDP. Estimates of the underground economy in Latvia are shown in Figure 2. Yearly estimates are put in Table 2.

From Figure 2 it is clear that underground economy activity in Latvia is a large and significant part of overall economic activity. The underground economy reached the highest level, 42% of the GDP, in the year 1996. In 1995 the Latvian economy was hit by a bank crisis, so the non-bank sector's deposits declined by a third while currency in circulation only by 1.7%. From April 1st, 1995 a new Law on the Corporate Income Tax came in force, and from May 1st, 1995 – a new Law on Value Added Tax, and that stimulated changes in the tax structure. Withal the tax

administration had flaws. The above mentioned behaved in favour of tax evasion and stimulated the underground economy's rapid increase in 1995-1996.

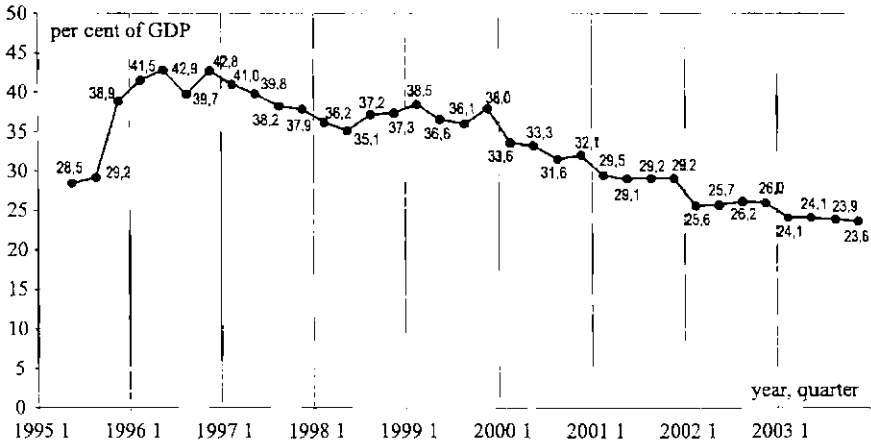


Figure 2. The Underground Economy in Latvia, as per cent of GDP

In 1996 the tax policy became stronger, control on tax collection was tightened and the number of wholesalers who distributed excise goods was reduced. From Figure 2 it is conspicuous that the underground economy level gradually declined with an exception in the second half of 1998 and 1999, when the Latvian economy had to manage the effect of the Russian financial crisis in August 1998.

Table 2

The Underground Economy in Latvia, yearly estimates

Year	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Underground economy as per cent of GDP	32.4%	41.7%	39.1%	36.5%	37.3%	32.6%	29.2%	25.9%	23.9%

Other estimates of the underground economy in Latvia are encountered on a yearly basis and come mainly from some country-wide studies. Thus Johnson, Kaufmann, et al. (1997) used the electricity consumption method for a cross-sectional country survey, resulting in an underground economy estimate of 35.3% of the GDP for Latvia in 1995. Lackó (2000) also used the electricity consumption method in a country-wide case and obtained a much higher result for 1995 – 43.7% of the GDP. Eilat and Zinnes (2002) used a modified electricity consumption method and estimated the size of the underground economy in Latvia as 38% and 39% of the GDP for 1995 and 1996.

The estimates which are provided by using the method of discrepancy between national expenditure and income statistics are much lower than that by the physical input (electricity) method or by the money demand method. So Blades and Roberts (2002) indicated that the underground economy for Latvia was approximately 17% of the GDP in 1998, and the Central Statistical Bureau and Ministry of Economics of Latvia published that the level of the underground economy was 16-18% of the GDP in 2001 and 2002.

REFERENCES

- Bajada, Christopher (1999). Estimates of the Underground Economy in Australia. *The Economic Record*, Vol. 75, No. 231 (December), 369-384.
- Baumol, William J. (1952). The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 66, No. 4 (November), 545-556.
- Bhattacharyya, D.K. (1990). An Econometric Method of Estimating the 'Hidden Economy'. United Kingdom (1960-1984): Estimates and Tests. *The Economic Journal*, Vol. 100, No. 402 (September), 703-717.
- Cagan, Phillip (1958). Demand for Currency Relative to the Money Supply. *The Journal of Political Economy*, Vol. 66, No. 4 (August), 303-328.
- Cowell, Frank A. (2000). *Cheating the Government: The Economics of Evasion*. The MIT Press, London, England.
- Eilat, Yair & Zinnes, Clifford (2002). The Shadow Economy in Transition Countries: Friend or Foe? A Policy Perspective. *World Development*, Vol. 30, No. 7, 1233-1254.
- Feige, Edgar L. (1989). The Meaning and Measurement of the Underground Economy. In Feige, Edgar L. (Ed.), *The Underground Economies: Tax Evasion and Information Distortion*. Cambridge University Press, 13-56.
- Gutmann, Peter M. (1977). The Subterranean Economy. *Financial Analysts Journal*, Vol. 34 (November – December), 24-27.
- Isachsen, Arne Jon & Klovland, Jan Tore & Strøm, Steinar (1983). The Hidden Economy in Norway. In Tanzi, Vito (Ed.), *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington Books, Massachusetts, 209-232.
- Isachsen, Arne Jon (1985). The Size and Growth of the Hidden Economy in Norway. *The Review of Income and Wealth*, Vol. 31, No. 1, 21-38.
- Johansen, Søren & Juselius, Katarina (1990). Maximum Likelihood Estimation and Inferences on Cointegration - With Applications to the Demand for Money. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52 (2), 169-210.
- Johnson, Simon & Kaufmann, Daniel & Shleifer, Andrei & Goldman, Marshall I. & Weitzman, Martin L. (1997). The Unofficial Economy in Transition. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2 (1997), 159-239.
- Klovland, Jan Tore (1984). Tax Evasion and the Demand for Currency in Norway and Sweden. Is There a Hidden Relationship? *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 86 (4), 423-439.
- Lackó, Mária (2000). Hidden Economy – An Unknown Quantity? Comparative Analysis of Hidden Economies in Transition Countries, 1989-95. *Economics of Transition*, Vol. 8 (1), 117-149.
- Schneider, Friedrich (1986). Estimating the Size of the Danish Shadow Economy using the Currency Demand Approach: An Attempt. *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 88 (4), 643-668.
- Schneider, Friedrich (1994). Can the Shadow Economy Be Reduced Through Major Tax Reforms? An Empirical Investigation for Austria. Supplement to *Public Finance/Finances Publiques*, Vol. 49, pp. 137-152.
- Schneider, Friedrich & Enste, Dominik H. (2000). Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences. *Journal of Economic Literature*, Vol. 38 (March), 77-114.
- Tanzi, Vito (1980). The Underground Economy in the United States: Estimates and Implications. *Banca Nazionale del Lavoro: Quarterly Review*, No. 135, 427-453.
- Tanzi, Vito (1983). Underground Economy and Tax Evasion in the United States: Estimates and Implications. In Tanzi, Vito (Ed.), *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington Books, Massachusetts, 69-92. [Reprint of Tanzi (1980)]

- Tobin, James (1956). The Interest – Elasticity of Transactions Demand For Cash. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 38, No. 3 (August). 241-247.
- Bank of Latvia www.bank.lv (the data on *M2X*, currency in circulation, interest rates of time deposits)
- Central Statistical Bureau of Latvia www.csb.gov.lv (the data on prices, GDP and population)
- Ministry of Economics of the Republic of Latvia semi-annual reports “Economic Development of Latvia” for the period 2001 – 2004^{1/2} available via the web page of the Ministry of Economics of the Republic of Latvia www.em.gov.lv
- “Survey of the State Budget” for the period December 1995 – November 2004^{1/2} available via the web page of the Ministry of Finance of the Republic of Latvia www.fm.gov.lv/ (budget-publications)

The Underground Economy in Latvia: the Currency Demand Approach (1995-2003)

Edgars Brēķis

Summary

This study is focused on the currency demand approach for estimating the size of the underground economy in Latvia. The estimates are obtained quarterly for the period of 1995-2003. This is the first known time series estimate of the underground economy size, as the previous estimates of the underground economy in Latvia were made on a yearly basis and came mainly from a few country-wide studies or from national accounting.

From the estimates it is conspicuous that the underground economy level has gradually declined since 1996 with an exception in the second half of 1998 and 1999, when the Latvian economy had to manage the effect of the Russian financial crisis (August 1998). From 2002 some slowdown in the decline of the underground economy can be observed, its size varying between 23-26% of the GDP.

Ēnu ekonomika Latvijā: naudas pieprasījuma modelis (1995-2003)

Edgars Brēķis

Kopsavilkums

Rakstā novērtēts ēnu ekonomikas apjoms Latvijā, izmantojot naudas pieprasījuma ekonometrisko modeli. Novērtējumi aptver laika periodu pa ceturkšņiem no 1995. līdz 2003. gadam. Iegūtā ēnu ekonomikas novērtējumu laika rinda ir pirmais zināmais šāda veida veikums Latvijā, jo līdz šim citos pētījumos Latvijas ēnu ekonomikas apjoma novērtējumi ir atrodamī atsevišķiem gadiem, un tie ir iegūti starpvalstu šķērsriezumā vai no nacionālajiem rēķiniem (CSP, Ekonomikas ministrijas novērtējumi, ekspertu vērtējumi).

No iegūtiem rezultātiem secināms, ka ēnu ekonomikas apjoms kopš 1996. gada pakāpeniski samazinās. Izņēmums ir laika periods no 1998. gada 3. ceturkšņa līdz 1999. gada 4. ceturksnim, kad Latvijas ekonomikai nācās pārvarēt Krievijas finanšu krīzes sekas. Kopš 2002. gada novērojama palēnināšanās ēnu ekonomikas apjoma samazināšanās tempos. Ēnu ekonomikas īpatsvars svārstās robežās starp 23-26 procentiem.

APPENDIX

Table 3

Dickey – Fuller Unit Root Tests

Variable	Level				First Difference				
	k	a_0 (t^*)	γ (t^*)	Prob.*	a_2 (t^*)	k	a_0 (t^*)	γ (t^*)	Prob.*
$\ln C_t$	6	6.058484 (4.677435)	-1.302233 (-4.638201)	0.0046	0.027526 (4.529094)	8	0.063858 (3.706450)	-2.991116 (-4.107335)	0.0039
$\ln Y_t$	0	2.611369 (3.099185)	-0.474703 (-3.086379)	0.1251	0.008666 (3.176378)	0	0.026407 (5.309807)	-1.595164 (-12.06654)	0.0000
$\ln R_t$	0	0.688882 (2.048988)	-0.326352 (-2.654786)	0.2603	-0.010679 (-1.318532)	1	-0.073174 (-1.136850)	-1.419880 (-5.265043)	0.0001
$\ln P_t$	8	5.519035 (3.368273)	-1.200092 (-3.377929)	0.0756	0.000494 (1.922197)	2	-0.003187 (-1.885791)	-2.501382 (-6.741555)	0.0000
$\ln T_t$	8	2.805161 (4.502701)	-0.814881 (-4.503574)	0.0069	-0.002320 (-2.528816)	2	0.001250 (0.134378)	-2.638287 (-6.099722)	0.0000

Table 4

The Johansen and Juselius (1990) cointegration test

Included observations: 34 after adjustments

Trend assumption: Linear deterministic trend

Series: $\ln C$, $\ln Y_d$, $\ln R$, $\ln P$, $\ln T$,

Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.729226	87.22446	69.81889	0.0011
At most 1	0.512160	42.80447	47.85613	0.1374
At most 2	0.309190	18.40034	29.79707	0.5366
At most 3	0.134554	5.824053	15.49471	0.7162
At most 4	0.026430	0.910715	3.841466	0.3399

Trace test indicates 1 cointegrating equation at the 0.05 level

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.729226	44.41999	33.87687	0.0020
At most 1	0.512160	24.40413	27.58434	0.1212
At most 2	0.309190	12.57629	21.13162	0.4919
At most 3	0.134554	4.913338	14.26460	0.7528
At most 4	0.026430	0.910715	3.841466	0.3399

Max-eigenvalue test indicates 1 cointegrating equation at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

**MacKinnon-Haug-Michelis p-values

Table 5

The estimation results

Dependent Variable: $D(\ln Cpc_t)$				
Sample (adjusted): 1995:2 2003:4				
Included observations: 35 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
<i>Const</i>	0.608377	2.335822	0.260455	0.7968
$D(\ln Yd_t)$	0.778539	0.093710	8.307957	0.0000
$D(\ln R_t)$	-0.049441	0.009706	-5.093817	0.0000
$D(\ln P_t)$	-0.449176	0.296584	-1.514500	0.1435
$D(\ln T_t)$	0.352477	0.069563	5.066987	0.0000
$\ln Yd_{t-1}$	0.818607	0.114201	7.168105	0.0000
$\ln R_{t-1}$	-0.012255	0.009058	-1.352965	0.1892
$\ln P_{t-1}$	-0.820283	0.402505	-2.037946	0.0532
$\ln T_{t-1}$	0.363506	0.119217	3.049116	0.0057
$\ln Cpc_{t-1}$	-0.556416	0.077961	-7.137151	0.0000
K_{1t}	0.075781	0.020159	3.759238	0.0010
K_{2t}	0.038418	0.012284	3.127601	0.0047
R-squared	0.912167	Mean dependent var	0.018064	
Adjusted R-squared	0.870159	S.D. dependent var	0.042133	
S.E. of regression	0.015182	Akaike info criterion	-5.271562	
Sum squared resid	0.005301	Schwarz criterion	-4.738300	
Log likelihood	104.2523	F-statistic	21.71450	
Durbin-Watson stat	1.929073	Prob(F-statistic)	0.000000	

Table 6

The test of existence of a unit root in residuals

Lag Length: 3 (Automatic based on SIC. MAXLAG=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.773065	0.0000
Test critical values:		
1% level	-2.641672	
5% level	-1.952066	
10% level	-1.610400	

*MacKinnon one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: $D(\text{err}_t)$

Sample (adjusted): 1996:2 2003:4

Included observations: 31 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
err_{t-1}	-3.169621	0.467974	-6.773065	0.0000
$D(\text{err}_{t-1})$	1.761124	0.350005	5.031713	0.0000
$D(\text{err}_{t-2})$	1.022046	0.254505	4.015827	0.0004
$D(\text{err}_{t-3})$	0.469614	0.172303	2.725520	0.0111
R-squared	0.770705	Mean dependent var		0.000193
Adjusted R-squared	0.745227	S.D. dependent var		0.018356
S.E. of regression	0.009265	Akaike info criterion		-6.405143
Sum squared resid	0.002318	Schwarz criterion		-6.220113
Log likelihood	103.2797	Durbin-Watson stat		1.811377

Sabiedriskās televīzijas konkurences attīstības tendences Eiropas raidorganizāciju apvienības dalībvalstīs The Tendencies of Public Television's Competition Development in European Broadcasting Union Member States

Uldis Duka

Valsts bezpeļņas SIA *Latvijas Radio*
Doma laukumā 8. Rīgā. LV-1505, Latvija
E-pasts: uldis.duka@radio.lv

Raksta mērķis ir parādīt un analizēt sabiedriskās televīzijas skatītāju auditorijas daļu dinamiku un konkurences attīstības tendences Eiropas raidorganizāciju apvienības (*EBU*) dalībvalstīs. Īpaši pievēršoties Latvijas sabiedriskās televīzijas konkurētspējai uz šo valstu fona: aplūkotas Latvijas sabiedriskās televīzijas auditorijas daļas tirgus pozīcijas *EBU* lielo, vidējo, Ziemeļvalstu, Centrāleiropas un Austrumeiropas valstu grupā. Rakstā analizēta arī moderno tehnoloģiju, tostarp kabeļu un digitālās televīzijas ietekme uz sabiedriskās televīzijas skatītāju auditorijas daļas dinamiku. Autors secina, ka, saasinoties konkurences cīņai mediju tirgū, sabiedriskajai televīzijai būs jāpiemērojas tirgus prasībām un sabiedriskās raidorganizācijas misija nevarēs kalpot par ērtu vairogu, lai attaisnotu skatītāju auditorijas samazināšanos.

Atslēgvārdi: sabiedriskā televīzija, auditorijas daļa, Eiropas raidorganizāciju apvienība.

Key words: public television, audience share, European Broadcasting Union.

Mēs dzīvojam informācijas sabiedrībā, kurā raiddarbība, skaitļošanas tehnika, publicēšana un tālsakari saplūst vienā mediju tirgū. Raiddarbība strauji kļūst par vidi, kuras dzinēj spēki ir konkurence un tirgus likumi. To pilnā mērā var attiecināt arī uz sabiedriskā radio un televīzijas apraidi.

Sabiedriskās (publiskās) raidorganizācijas ieņem nozīmīgu radio un TV tirgus daļu, kas dažādās valstīs dažādu iemeslu dēļ ir visai atšķirīga. Lai apzinātu Latvijas sabiedriskās raidorganizācijas – Latvijas Televīzijas – pašreizējo vietu un konkurences attīstības tendences Eiropas valstu kontekstā, rakstā pētītas un analizētas sabiedriskās (publiskās) TV auditorijas daļas (*SHR%*) izmaiņu tendences Eiropas raidorganizāciju apvienības (*EBU*) dalībvalstu TV tirgos.

Kopš 20. gadsimta 80. gadu sākuma tirgus spēki, konkurence un likumdošanas izmaiņas Rietumu demokrātijās atvēra raidīšanas arēnu arī privātā sektora operatoriem. 90. gadu politiskie notikumi Centrāleiropas un Austrumeiropas valstīs, plānveida ekonomikas sabrukums un tirgus ekonomikas uzvaras gājiens ievada šo valstu sabiedriskos radio un TV raidītājus jaunā – konkurences – ērā. Privātās konkurences ietekme uz auditoriju bija tūlītēja, un daudzās minētā reģiona valstīs joprojām tiek izstrādāta koncepcija, kā pārvarēt jauno izaicinājumu klāstu, reorganizējot sabiedrisko raidītāju kompāniju piedāvājumu.

Latvijā laika posms pēc neatkarības atgūšanas sabiedriskajām raidorganizācijām ir bijis ļoti sarežģīts. Jauni uzdevumi, jaunu radošo darbinieku ienākšana kolektīvā un sabiedriskās raidorganizācijas misijas apzināšanās Latvijas Televīzijai bija nopietns izaicinājums. Sabiedriskās raidorganizācijas - Latvijas Radio un Latvijas Televīzija – Latvijā joprojām izpelnās skatītāju un klausītāju atzinību, kā arī saglabā spēju un prasmī veidot Latvijas kultūrai nozīmīgu produkciju, pastāvot regulārām finanšu un organizatoriskām problēmām [10, 5].

Līdz pat 90. gadiem [1] tagadējā sabiedriskā televīzija (Valsts bezpeļņas SIA "Latvijas Televīzija") bija televīzijas monopoliste Latvijā – to centralizēti finansēja no valsts budžeta un šim medijam kā "valdošās partijas ideoloģiskās frontes pārstāvim" totalitārisma apstākļos ar finansējumu problēmu nebija, nebija arī konkurences televīzijas tirgū, jo nebija paša tirgus, nebija nepieciešamības cīnīties par eksistenci.

Šobrīd situācija ir kardināli mainījusies. Līdz ar komercraidītāju ienākšanu Latvijas raidorganizāciju tirgū raidīšana no vienkāršas, iepriekš paredzamas monopoldarbības ir pārvērtusies par kompleksu darbību, un Latvijas Televīzija ir tikai viena no tirgus spēlētājām, kas nepilnīga finansējuma apstākļos cīnās par izdzīvošanu [9, 227–229]. Latvijas televīzijas tirgū šobrīd darbojas jau 28 televīzijas (neskaitot kabeļu, satelītu un digitālo TV) [11], kas savstarpēji konkurē par skatītāju prātiem un reklāmdevēju makiem.

Saasinoties konkurencei, priekšrocības gūst starptautiskas raidorganizācijas, kas aptver lielāku teritoriju, spēj piesaistīt lielos reklāmas devējus, koncentrēt prāvākus līdzekļus, veidot lielāku auditoriju piesaistošus raidījumus un vienlaikus arī pazemināt izplatāmo programmu pašizmaksu. Nacionālo mediju vietā stājas transnacionālas grupas un konglomerāti, kuru ietekme ir spēcīgāka. Noteicošo stratēģiju lieli koncerni īsteno apmēram vienādi gan mītnes zemēs, gan filiālēs. Piemēram, zviedru mediju koncerna *MTG* klātbūtne Latvijā (televīzijas kanāls TV3) atspoguļo globalizācijas tendenču realizāciju praksē [14, 36].

Konkurenci raidorganizāciju tirgos saasina arī jaunās tehnoloģijas, kas ir nopietns spēks un var ieviest pārmaiņas TV izmantošanas un patēriņa modelī. Digitālā TV, interaktīvā TV, personīgie videomagnetofoni, DVD atskaņotāji, datori, elektriskie programmu gidi jau ir pieejami daudzos tirgos.

Kabeļu TV pirmsākumos abonentiem tika piedāvāti 12 kanāli, bet 90. gadu sākumā vismaz 80% kabeļtelevīzijas abonentu bija iespējams skatīties jau 36 un daļai abonentu pat 108 kanālus. 90. gadu vidū ieviesa kabeļu TV sistēmas, kas deva iespēju izvēlēties kādu no 500 kanāliem, bet jaunās tūkstošgades sākumā kabeļu TV kanālu skaits sasniedza jau 1200 un pat 1500 (!) [8]. Tas noticis, pateicoties modernajām ciparu tehnoloģijām, kas ļauj "saspiest" radošo kanālu skaitu un tos pārraidīt pa optiskajiem kabeļiem. Daudzi TV skatītāji kļūst par kabeļu TV abonentiem, jo vēlas apmierināt savas specifiskās intereses, kuras neapmierina parastās TV stacijas un video vai DVD nomas punkti. Populāri kļūst, piemēram, veco filmu kanāli, bērnu programmu kanāli, zinātniski populāro raidījumu kanāli u.tml.

Kabeļu tīkla uzņēmēj sabiedrības piedāvā kabeļu TV abonentiem arī virkni citu pakalpojumu: iespējas saņemt mūzikas ierakstus kompaktdiska skanējuma kvalitātē, interaktīvus televīzijas dienestu pakalpojumus – iepirkšanos, banku operācijas, datu bāzes u.tml. Optiskie kabeļu tīkli ar lielu datu pārraides ātrumu savieno mājas

televizorus ar centrālajiem datoriem, tādējādi nodrošinot abonentiem iespēju piekļūt šiem pakalpojumiem. Robeža starp mājas televizoru, telefonu un datoru pamazām izzūd, jo gan informācijas, gan izklaides rakstura pakalpojumi tiek piegādāti pa kabeļu sistēmām. Turklāt vadi vai kabeli bieži vien nav pat vajadzīgi – vairākpunktu izplatīšanas sistēmas (MDS) piesūta abonentiem programmas ar mikroviļņu raidītāju palīdzību.

Lai gan digitālā televīzija attīstās lēnāk nekā sākotnēji tika paredzēts, dažās valstīs tā pamazām kļūst par realitāti. Šī inovācija turpmākajos gados jūtami ietekmēs TV skatīšanās modeli vispirms jau ekonomiski attīstītājās valstīs, pēc tam arī pārējās. Digitālās TV ieviešanu Latvijā pagaidām bremsē t.s. digitālās TV skandāls, šobrīd ieinteresētās puses atkārtoti ķērušās pie digitālās TV projekta otrreizējas iedzīvināšanas, pagaidām nespējot atrisināt jautājumu, kas to finansēs – valsts vai privātās kompānijas [6, 3].

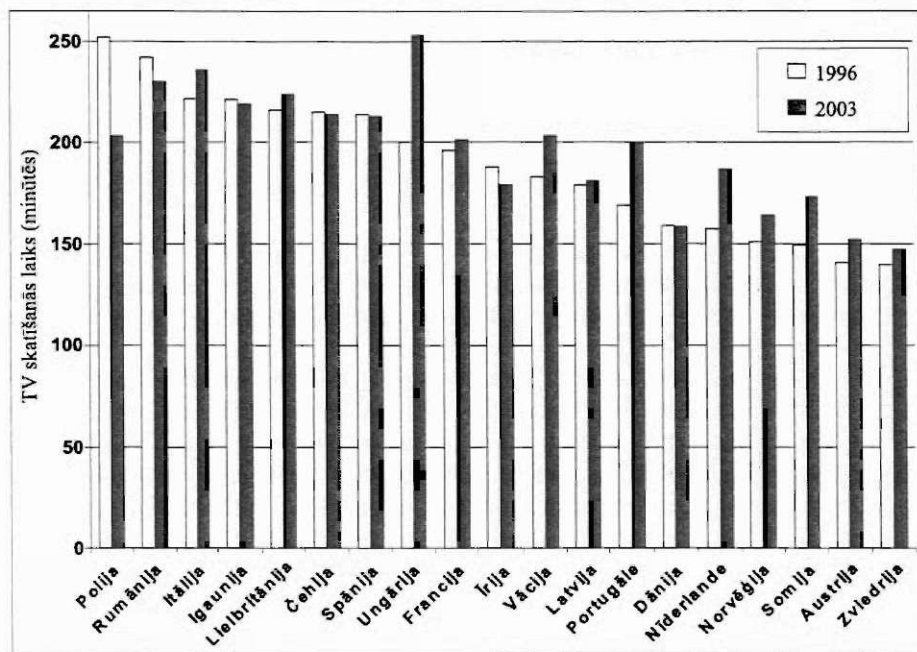
Kamēr Latvijā valsts līmenī norisinās digitālais skandāls, digitālās TV apraidi 2004. gada oktobrī pirmā uzsāka kompānija *Baltkom* – no esošajiem 24 analogajiem kanāliem 10 atvēlēti digitālajai TV, kur 2006. gadā varēs skatīt jau 100 ciparu TV kanālus. Digitālās TV ieviešana kompānijai *Baltkom* izmaksājusi 2.3 miljonus latu. Uzsākot ciparu TV ieviešanu Latvijā, *Baltkom DTV* pakalpojumi bija pieejami tikai Rīgā – integrētā optiskā kabeļtīkla zonā. Abonentu negaidītā interese par digitālo TV izrādījās lielāka nekā sākotnēji plānots, tādēļ esošie analogā piedāvājuma tīkli paštrinātā tempā tika pārslēgti uz ciparu TV piedāvājumu, un 2005. gada beigās jau vairāki tūkstoši abonentu varēja izmantot ciparu tīkla priekšrocības. Ar laiku *Baltkom DTV* plāno līdzšinējo 24 analogo programmu vietā piedāvāt vismaz 200 ciparu TV programmas, un analogo TV programmu piedāvājums pakāpeniski tiks samazināts [3, 5]. Šobrīd digitālā TV pieejama 50 km rādiusā ap Zaķusalas televīzijas tomi – to iespējams skatīties Rīgā, Rīgas rajonā, Ogrē un Jelgavā. Kopumā dažādu *Baltkom* televīziju abonentu skaits sasniedzis jau 125 tūkstošus [13, 4].

Nākotnē digitālā televīzija darīs to pašu, ko savulaik darīja radio – lai piesaistītu klausītājus un konkurētu ar televīziju, tika veidoti atšķirīgi formāti: digitālā televīzija, lai konkurētu ar analogo TV, formatizēsies vēl vairāk, nekā to pašreiz dara kabeļu TV. Digitālās TV piedāvāto programmu daudzveidība un specializācija ir un būs arvien nopietnāks izaicinājums gan komercitelevīzijām, gan Latvijas sabiedriskajai televīzijai.

Lai salīdzinātu sabiedriskās televīzijas pozīcijas dažādās Eiropas valstīs, izmantoti pasaulē lielākās profesionālo nacionālo raidorganizāciju apvienības *EBU* (*European Broadcasting Union*) sniegtie dati. Eiropas raidorganizāciju apvienībā ir 71 dalībnieks un 46 asociētie biedri 52 valstīs [5]. *EBU* regulāri apkopo un sniedz datus par sabiedriskās televīzijas tirgus situāciju savās dalībvalstīs. Kopš 1993. gada *EBU* locekle ir arī Latvijas Televīzija.

Pagātnē, kad raidoperatoru skaits bija neliels un pieņemami stabils, televīzijas skatītāju auditorijas tirgus daļas (*SHR%*) mērīšana bija viēglākais veids, kā izprast šīs auditorijas attīstību. Tagad ir jauni, vēra ņemami faktori: pieaugošais jaunu privāto raidītāju skaits tirgū un spēcīgs jauno tehnoloģiju īpatsvars, kam ir nozīmīga ietekme uz auditorijas uzvedību. Tas savukārt atsaucas uz agrāk lietotajām auditorijas mērīšanas sistēmām daudzās valstīs. Galvenais uzdevums būtu izstrādāt un uzlabot TV skatītāju

auditorijas pētniecības metodes, lai pārliecinātos, ka mērīšanas sistēma katrā valstī aptver maksimāli iespējamo skatītāju skaitu. Līdz nesenam laikam cilvēku skaitīšana (*people-meter*) tika uzskatīta par risinājumu TV auditorijas mērīšanai. Tikai pilnīgi mobils auditorijas mērītājs varētu noteikt arvien pieaugošo televīzijas skatīšanās biežumu ārpus mājas.



1. att. Televīzijas skatīšanās laika dinamika EBU dalībvalstīs 1998.–2003. gadā [4, 16]
 Figure 1. The dynamics of television viewing time in EBU member countries in years 1998–2003 [4, 16]

Kopējā televīzijas skatīšanās laika tendence lielākajā daļā aplūkoto EBU dalībvalstu ir augoša (1. att.). Atšķirības starp valstīm TV skatīšanās paradumos bieži ir saistītas ar kultūras un sadzīves daudzveidību. Ziemeļeiropā galvenais TV skatīšanās laiks ir pamatā vakaros, bet citās diennakts stundās TV skatīšanās laika daļa ir daudz mazāka. Dienvideiropā galvenais TV skatīšanās laiks ilgstoši tiek novērots ap pusdienlaiku, kad daudzi cilvēki iet mājās paēst un atpūties. Citās valstīs (piemēram, Lielbritānijā) otrs galvenais TV skatīšanās laiks ir rītos – brokastu laikā. Ievērojams TV skatīšanās laika pieaugums bija 90. gados, bet arī šodien daudzas Eiropas valstis TV skatīšanās laika ziņā joprojām uzrāda pieaugošu tendenci.

Skatīšanās laika pieaugums uzsvēr televīzijas nozīmīgumu, bet kā sabiedriskās TV kompānijas sacensas ar komerctelevisijām par skatītāju piesaisti? Ar dažiem izņēmumiem to veiksmē vai neveiksmē atspoguļota 1. tabulā kā skatītāju auditorijas tirgus daļa (*SHR%*).

1. tabula / Table 1

Sabiedriskās TV auditorijas daļas (SHR%) dinamika atsevišķās EBU dalībvalstīs 1996.–2003. g. (procentos) [2. 4. 8. 11. 13]

The dynamics of public TV audience share (SHR%) in several EBU member countries in years 1996–2003 [2. 4. 8. 11. 13]

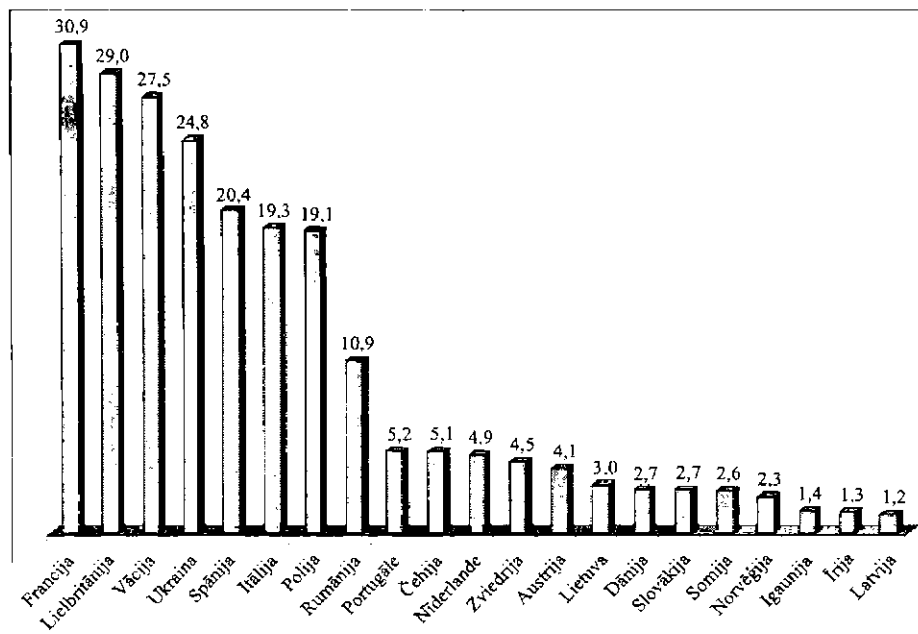
EBU dalībvalsts	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Polija	65	58	55	52	51	49	53	55
Cehija	27	36	34	32	31	29	30	30
Ungārija	69	58	26	15	13	13	15	18
Lietuva	29	20	16	11	10	9	12	12
Slovākija	63	29	29	22	25	27	26	25
Igaunija	43	37	36	28	27	28	26	24
Nīderlande	36	35	37	35	39	37	36	35
Portugāle	39	39	38	33	34	32	26	24
Austrija	61	62	62	58	57	55	54	52
Latvija	28	26	25	24	18	18	17	18
Īrija	54	54	52	50	47	43	43	41
Zviedrija	49	48	48	47	44	42	42	40
Dānija	27	29	31	31	32	31	32	34
Somija	48	48	46	43	42	43	45	43
Norvēģija	43	43	41	39	41	41	42	44
Vācija	40	42	43	43	43	43	45	44
Lielbritānija	44	42	41	39	38	39	38	38
Francija	42	41	40	39	39	38	37	37
Itālija	48	48	48	48	47	47	46	45
Spānija	36	34	34	33	32	33	32	31

Kā redzam 1. tabulā, lielajās Eiropas valstīs (Vācijā, Lielbritānijā, Francijā, Itālijā, Spānijā) sabiedriskās TV tirgus daļa ir stabila, tā aptver 31–45% visu televīziju skatītāju auditoriju. Sabiedriskās TV auditorijas daļai Itālijā un Spānijā pēc relatīva stabilizācijas perioda ir tendence samazināties. Lielbritānijā, Vācijā un Francijā ir vērojams neliels auditorijas pieaugums. Stabilizācija un pat neliels auditorijas pieaugums pēdējo gadu laikā vērojams arī Latvijas sabiedriskajai televīzijai.

Aplūkojot sabiedriskās TV auditorijas daļas dinamiku vidēja lieluma Eiropas valstīs (Austrija, Nīderlande, Īrija, Portugāle), redzam, ka pēdējo gadu laikā it visās ir vērojama skatītāju auditorijas samazināšanās. Īpaši izeikta tā ir Portugālē. Latvijas TV uz šo valstu fona izskatās visai cerīgi, jo tā ne tikai ir stabilizējusi savu auditoriju, bet pat nedaudz to palielinājusi, lai gan tās tirgus daļa (18%) ir aptuveni divas reizes mazāka nekā vidējās Eiropas valstīs caurmērā (24–52%).

Skandināvijā (Zviedrija, Somija, Norvēģija, Dānija) sabiedriskā TV vidēji aizņem 33–44% TV tirgus. Pēc sākotnējā krituma skatītāju auditorija ir palielinājusies Dānijā un Norvēģijā, bet Zviedrijā un Somijā konstatēta auditorijas daļas samazināšanās.

Centrāleiropas un Austrumeiropas valstīs ir vērojama vislielākā sabiedriskās TV skatītāju auditorijas daļu atšķirība: no 12% Lietuvā līdz 56% Polijā. Latvijas TV ar saviem 18% atrodas vienā no zemākajām pozīcijām arī šo valstu grupā, lai gan cerības vieš Latvijas TV skatītāju auditorijas daļas stabilizēšanās un pat neliels (1 procentpunkts) pieaugums.



2. att. Vidējais iedzīvotāju skaits uz vienu sabiedriskās TV kanālu atsevišķās EBU dalībvalstīs 2003. gadā [2. 4. 8. 11. 13]

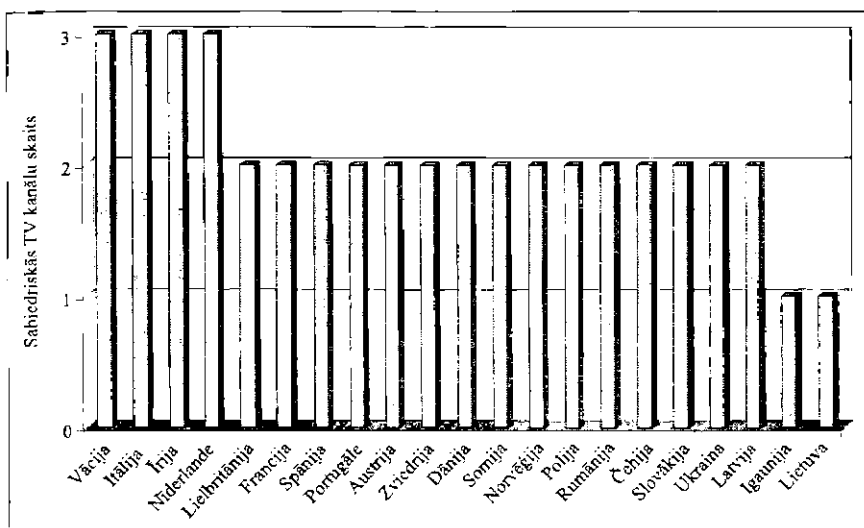
Figure 2. The average number of residents/inhabitants on one public television's channel in EBU member countries in 2003 [2. 4. 8. 11. 13]

Aplūkojot 2. attēlu, var secināt, ka sabiedriskās TV un komerctelevīziju konkurence ir vienlīdz nopietna gan lielajos, gan arī mazajos EBU dalībvalstu TV tirgos, un vidējam iedzīvotāju skaitam uz vienu sabiedriskās TV kanālu šajā konkurences cīņā nav būtiskas nozīmes. Francijā ar 30,9 miljoniem. Lielbritānijā ar 29 miljoniem. Vācijā ar 27,5 miljoniem iedzīvotāju uz vienu sabiedriskās televīzijas kanālu sabiedriskās TV tirgus daļa ir 37–44%. Dānijā ar 2,7 miljoniem, Austrijā ar 4,1 miljonu, Zviedrijā ar 4,5 miljoniem iedzīvotāju uz vienu sabiedriskās televīzijas kanālu sabiedriskās TV tirgus daļa ir 34–52%. Kā sava veida izņēmums jāatzīmē visas trīs Baltijas valstis, kurās sabiedriskās TV tirgus daļa ir viena no zemākajām, un tā variē no 12% (Lietuvā: 3 miljoni iedzīvotāju uz vienu sabiedriskās TV kanālu) līdz 24% (Igaunijā: 1,4 miljoni iedzīvotāju uz vienu sabiedriskās TV kanālu).

Izvērtējot sabiedriskās TV kanālu skaitu (3. att.), redzam, ka lielākajā daļā aplūkoto EBU dalībvalstu (arī Latvijā) ir divi sabiedriskās TV kanāli (LTV1 un LTV7). Tikai viens sabiedriskās TV kanāls ir Igaunijā un Lietuvā. Pēc informācijas, kas apkopota 2. un 3. attēlā, var secināt, ka ne sabiedriskās TV kanālu skaits, ne vidējais iedzīvotāju skaits uz vienu sabiedriskās TV kanālu EBU dalībvalstīs nav izšķirošais faktors skatītāju auditorijas piesaistē. **Galvenais TV skatītāju piesaistes un auditorijas daļas palielināšanas objekts ir piedāvātās sabiedriskās televīzijas programmas saturs.**

Līdz ar raidtirgus liberalizāciju un tam sekojošo straujo konkurences pieaugumu sabiedriskā televīzija bija spiesta meklēt jaunus darbības veidus, cenšoties nezaudēt iepriekš iegūtos skatītājus un piesaistīt jaunus. Uzskats, ka komerciālās televīzijas

izkonkurēs sabiedriskās, laika gaitā nav guvis apstiprinājumu: katrai TV stacijai ir un būs sava auditorija, tomēr skatītāju auditorijas piesaiste sabiedriskajai televīzijai nedrīkstētu nonākt pretrunā ar sabiedriskās raidstacijas misiju.



3 att. Sabiedriskās TV kanālu skaits EBU dalībvalstīs 2004. gadā [2, 4. 8. 11, 13]

Figure 3. The number of public TV channels in EBU member countries in 2004 [2, 4. 8. 11, 13]

Visbiežāk sabiedrisko raidstaciju misiju definē kā “kalpošanu sabiedrībai”. Visai populārs ir uzskats, ka šī misija ir pretrunā ar auditorijas piesaistīšanas principiem. Bieži šo jautājumu radikalizē, sakot – “vai nu misija, vai auditorija!”. Nav nekādu pretrunu starp sabiedrisko raidstaciju misiju kalpot sabiedrības interesēm un tajā pašā laikā piesaistīt auditoriju [15, 67, 68].

Kalpošanu sabiedrībai gan komerciālās, gan sabiedriskās raidstacijas var definēt ar formulu: **kalpošana sabiedrībai = misija × auditorija**.

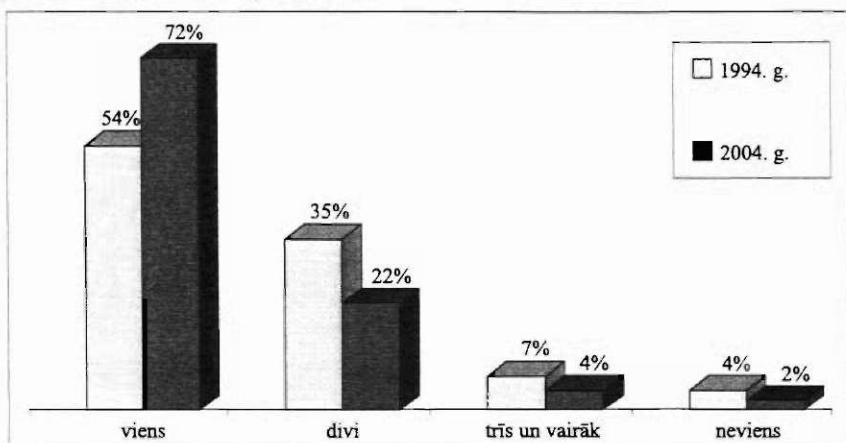
Katrai raidstacijai ir savs priekšstats par misiju, tomēr, ja vēlamies sasniegt to, lai raidstaciju skatītos, tad tas nebūs pretrunā ar raidstacijas misiju. Latvijas sabiedriskā televīzija savu misiju ir definējusi šādi: Latvijas Televīzija ir sabiedriskā televīzija, kas veido programmas visai sabiedrībai, to finansē un kontrolē sabiedrība un tā ir sabiedrībai pieejama [sk. 6. 4].

Lai arī kādiem vārdiem sabiedriskā televīzija definētu savu misiju, to nevarēs izpildīt, ja raidstacija nespēs piesaistīt skatītāju auditoriju. Sabiedriskās televīzijas kalpošana sabiedrībai būs efektīva tik lielā mērā, cik cilvēku to skatīsies.

- Ja sabiedriskā televīzija piesaista lielu auditoriju, bet aizmirst par savu misiju, tad nevar būt ne runas par kalpošanu sabiedrībai.
- Ja sabiedriskās televīzijas programma atbilst misijai, bet nepiesaista auditoriju, arī tad nevar teikt, ka sabiedriskā televīzija kalpo sabiedrībai.
- Sabiedriskās televīzijas morālais pienākums ir pēc iespējas efektīvāk izlietot tai piešķirto finansējumu.

Saasinoties konkurences cīņai mediju tirgū, sabiedriskās televīzijas *EBU* dalībvalstīs būs spiestas piemēroties tirgus prasībām un sabiedriskās televīzijas misijas definīcija nevarēs kalpot par ērtu vairogu, lai attaisnotu skatītāju auditorijas samazināšanos. Valstīs, kurās sabiedriskās televīzijas ir izpratušas un pieņēmušas jaunus konkurences noteikumus, sabiedrisko televīziju auditorijas ir ne tikai stabilizējušās, bet uzrāda nelielu skatītāju auditorijas daļas pieauguma tendenci.

Latvijas sabiedriskajai televīzijai tuvākajā nākotnē būs jārēķinās ar vēl vienu nopietnu faktoru – televīzijas uztvērēju skaita iespējamo pieaugumu Latvijas mājāsaimniecībās. 1998. gadā Latvija pārgāja uz TV raidīšanu *PAL* krāsu kodēšanas sistēmā, kurā raida vairums *EBU* dalībvalstu. Ieviešot šo jauno sistēmu, liela daļa PSRS ražoto TV uztvērēju kļuva nederīgi, kā rezultātā TV uztvērēju skaits Latvijas mājāsaimniecībās samazinājās (4. att.).



4. att. Televīzijas uztvērēju skaits Latvijas mājāsaimniecībās 1994. un 2004. gadā [12]

Figure 4. The number of TV receivers in Latvia's households in 1994 and in 2004 [12]

Pieaugot iedzīvotāju ienākumiem, televīzijas uztvērēju skaits Latvijas mājāsaimniecībās tuvāko piecu gadu laikā varētu palielināties vismaz līdz 1994. gada līmenim, kad 35% mājāsaimniecību bija divi TV uztvērēji (2004. gadā tādu mājāsaimniecību bija tikai 22%).

Pieaugot TV uztvērēju skaitam katrā mājāsaimniecībā, ikvienam ģimenes loceklim būs arvien lielāka iespēja izvēlēties sev piemērotāko TV programmu un televīzijas kompāniju konkurence par skatītāju sirdīm un makiem tikai saasināsies. Sabiedrisko televīziju šajā konkurences cīņā gaida jauni izaicinājumi.

SECINĀJUMI

- Raiddarbība strauji kļūst par vidi, kuras dzinējspēki ir konkurence un tirgus likumi. Pēc apraides monopola likvidēšanas privāto raidītāju konkurences rezultātā radio un TV tirgū notika auditorijas fragmentācija un vājinājās sabiedrisko raidītāju dominānce. Tirgus fragmentācijas pakāpe dažādās valstīs diezgan nozīmīgi atšķiras, bet tendence ir kopēja – modernās tehnoloģijas, vairāk operatoru un vairāk TV kanālu turpina piedāvāt auditorijai jaunas iespējas un izvēles. Rietumeiropā

TV tirgus fragmentācijas process kopš 2001. gada ir palēninājies. Dažās valstīs sabiedrisko raidītāju tirgus daļa pēdējā laikā ir atgūta (Polijā, Ungārijā, Dānijā, Norvēģijā), bet daudzviet auditorijas daļa ir vai nu relatīvi stabila (Lielbritānijā, Čehijā, Somijā, Vācijā, Latvijā), vai arī tā turpina samazināties (Igaunijā, Austrijā, Īrijā, Zviedrijā, Portugālē) privāto raidītāju spiediena dēļ.

- Aplūkotajās EBU dalībvalstīs komercraidstaciju spiediena rezultātā sabiedrisko televīziju auditorijas daļa ir samazinājusies (vidēji tā ir 34%). Vislielākā tā ir Polijā (56%), bet vismazākā – Lietuvā (12%). Komercetelevīziju konkurence mazajos un vidējos tirgos ir tikpat nopietna kā lielajos, un sabiedriskajai televīzijai auditorijas piesaistē jāspēj konkurēt ar komercetelevīzijām. Latvijas sabiedriskā televīzija pēdējo trīs gadu laikā ir apturējusi auditorijas samazināšanos un nostiprinājusi savas pozīcijas 18% tirgus daļas ietvaros.
- Aplūkoto EBU dalībvalstu televīzijas tirgos vidēji ir 2,2 sabiedriskās TV kanāli katrā valstī. Visvairāk (3) sabiedriskās televīzijas kanālu ir Vācijā, Itālijā un Īrijā, bet Igaunijā un Lietuvā ir tikai viens sabiedriskās TV kanāls. Sabiedriskās televīzijas kanālu skaitam un skatītāju skaitam uz vienu sabiedriskās televīzijas kanālu nav būtiskas nozīmes auditorijas piesaistē – visu nosaka piedāvātās programmas kvalitāte.

LITERATŪRA

1. Radio un TV likums : LR likums. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 137. 1995.
2. *Cilvēki TV viņšos '54-'04*. Red. M. Balode. Rīga : Latvijas Televīzija. 2004. 455 lpp.
3. Ciparu televīzija ienāk tavā mājā. *Rīgas Viļņi*. Nr. 41. 2004. 3. lpp.
4. *EBU Members' Audience Trends. 1992.–2003*. GEAR-EBU Information and Statistics Network. 2004. 38 p.
5. EBU mājaslapa [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 15. febr.]. Pieejams: www.ebu.ch
6. Juškēvica, D. LTV programmu veidošanas stratēģija 2004.–2005. LTV. 2004. 13 lpp.
7. Kalniņš, J. Jauns piegājiens ciparu televīzijai. *Diena*. 2004. 14. jūl. 3. lpp.
8. Katlīns, S.M., A.H. Senters un G.M. Brūms. *Sabiedriskās attiecības*. Rīga : Avots, 2002. 762 lpp.
9. *Latvijas radio 75*. Red. D. Juškēvica. Rīga : Latvijas Radio. 2000. 235 lpp.
10. Nacionālā radio un TV padome. Latvijas elektronisko sabiedrības saziņas līdzekļu attīstības Nacionālā koncepcija 2003.–2005. gadam. Rīga : NRTP. 2002. 20 lpp.
11. Nacionālās radio un TV padomes mājaslapa [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 17. febr.]. Pieejams: www.nrtp.lv
12. *Televīzijas dienasgrāmata* : BMF pētījums. 1994.–2004. g. TNS/BMF izd. Rīga. 1994–2004.
13. Trīs vienā: digitālā TV, internets un telefons. *Rīgas Viļņi*. Nr. 5. 2005. 78 lpp.
14. Veinberga, S. *Publiskās attiecības : Teorija un prakse*. Rīga : Zvaigzne ABC. 2004. 327 lpp.
15. *Пособие для программного директора общественного радио*. Под. ред. Е. В. Краснолобова. Москва : Изд-во им. Сабашниковых. 2000. 85 с.

The Tendencies of Public Television's Competition Development in European Broadcasting Union Member States

Uldis Duka

Summary

The aim of the article is to show and to analyze the dynamics of public television's audience share and the tendencies of competition development in Europe's Broadcasting Union (EBU) member states with a stress on Latvia's public television's ability to compete in the framework of those countries. The article also looks at Latvia's public television's audience share's market position groups of EBU large, medium, Scandinavian, Central and Eastern Europe's countries. In the article the modern technology is also analyzed, including the impact of cable and digital television on the dynamics of the public television's audience share. The Author states that with the intensifying of competition within the media market, public television will be forced to adapt to the market requirements, and the mission of public broadcasting will not be able to serve as a justification of the audience decrease.

- Radio broadcasting at a fast rate becomes an environment where competition and market rules are the motive forces/stimulus. After liquidating of broadcasting monopoly, as a result of private broadcasting competition, in radio and TV market the fragmentation of audience occurred and the dominance of public broadcasting weakened. The degree of market fragmentation significantly varies in different countries. However, there is a shared tendency: modern technologies, more operators and more TV channels continue to offer to the audience new possibilities and choices. In Western Europe the process of market fragmentation has slowed down since 2001. In some countries the market share of public broadcasting has recently been recovered (in Poland, Hungary, Denmark, Norway), but for many other countries the audience shares are either relatively stable (in Great Britain, Czech Republic, Finland, Germany, Latvia), or continues to diminish (in Estonia, Austria, Ireland, Sweden, Portugal) because of private broadcasters.
- In the discussed EBU countries, as a result of commercial broadcasting, the audience share of public television has diminished, on average, by 34 %. In Poland it is the greatest (56 %), and it is the least in Lithuania (12 %). The competition of commercial broadcasting in small and medium markets is as serious as in the large ones, and public television has to manage to compete with commercial televisions in attracting the audience. During the last three years Latvia's public television has stopped the audience's diminishing and secured its position to 18% of the market share.
- In the discussed television markets of EBU member states there are on average 2.2 public TV channels in each state. The most, three public television channels are in Germany, Italy and Ireland, but in Estonia and Lithuania there is only one public TV channel. However, the number of public TV channels and the number of viewers on one public TV channel do not have the essential role in attracting the audience – everything depends on the quality of the offered program.

Nodokļu administrēšanas funkcionālās efektivitātes novērtēšana

The Evaluation of the Effectiveness of Tax Administration

Natālija Filipoviča

Valsts ieņēmumu dienesta Rīgas reģionālā iestāde
Skanstes ielā 13, Rīgā, LV-1013, Latvija
E-pasts: natalija.filipovica@rreg.vid.gov.lv

Natalja Lāce

Rīgas Tehniskās universitātes
Inženierekonomikas fakultāte
Kaļķu ielā 1, Rīgā, LV-1658, Latvija
E-pasts: natalja.lace@rtu.lv

Nodokļu administrēšanas funkcionālās efektivitātes analīze ir nepieciešama, lai vērtētu nodokļu administrēšanas pamatmērķu sasniegšanu un spriestu par nodokļu administrēšanas vispārējo attīstību.

Pēc autoru domām, nodokļu administrēšanas funkcionālo efektivitāti vislabāk raksturo nodokļu maksātāju brīvprātīga pakļaušanās nodokļu likumdošanas prasībām, šīs pakļaušanās līmenis. Tā noteikšanai autore piedāvā izmantot divus brīvprātīgas pakļaušanās koeficientus. Pirmais no tiem atspoguļo nodokļu maksātāju brīvprātīgo nodokļu maksājumu summas īpatsvaru kopējā nodokļu masā. Otrais koeficients noteic to nodokļu maksātāju īpatsvaru kopējā nodokļu maksātāju skaitā, kuriem nav konstatēti nodokļu pārkāpumi.

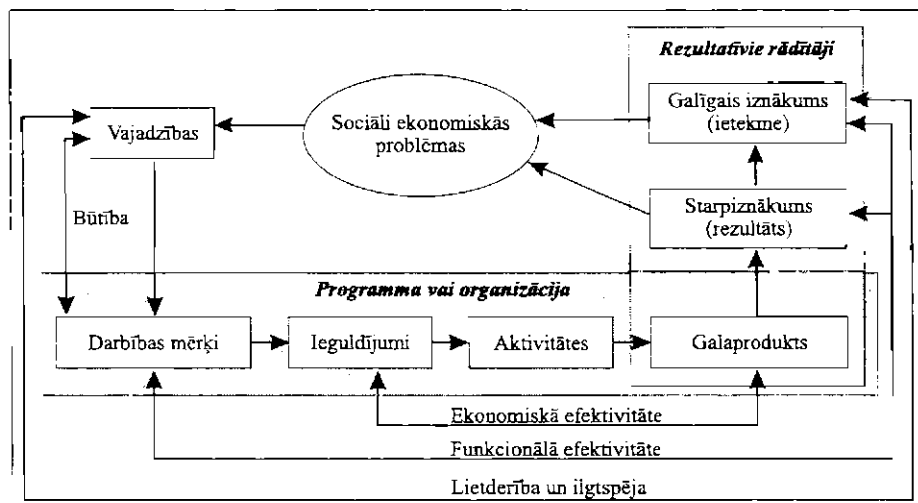
Atslēgvārdi: nodokļu administrēšana, darba rezultātu novērtēšana, funkcionālā efektivitāte, brīvprātīgas pakļaušanās līmenis.

Key words: tax administration, performance evaluation, effectiveness of tax administration, tax compliance.

Darba rezultātu pareiza novērtēšana ir viens no turpmākās attīstības pamatnosacījumiem – tā palīdz atklāt trūkumus pastāvošajā darba organizācijā un atrast ceļus to novēršanai. Bieži vien valsts sektors nepievērš realizējamo programmu vērtēšanai pietiekami daudz uzmanības, jo vērtējuma rezultāti varētu būt nepatīkami un līdz ar to vērtēšana – “neproduktīva” [2, 424]. Darba rezultātu novērtēšanu valsts pārvaldes sektorā sarežģī tam izvirzīto mērķu un uzdevumu komplicētība un to sasniegšanas līmeņa noteikšanas grūtības. Šādas problēmas var saskatīt arī nodokļu administrēšanas darba rezultātu novērtēšanā. Jautājums par kritērijiem, pēc kādiem būtu novērtējams paveiktais nodokļu administrēšanas jomā, kādi rādītāji ļautu secināt, ka nodokļu administrēšanas darbs ir uzlabojies, joprojām ir atklāts.

Atšķirībā no privātā sektora, kur uzņēmējdarbības rezultātu iespējams novērtēt ar peļņas rādītāju palīdzību, valsts sektorā darba rezultāti var būt visdažādākie. Sistēmiskā

pieeja darba rezultātu klasifikācijai atspoguļota ieguldījuma / procesa / galaprodukta / darba izpildes rezultāta modelī, kas tiek plaši lietots gan sabiedrības vadības studijās, gan arī praksē [1, 18, 19]. Biežāk šo modeli attiecina uz programmām vai atsevišķām institūcijām / organizācijām. Modelis balstās uz pieņēmumu, ka institūcijas (programmas) tiek izveidotas konkrētu ekonomisko vajadzību apmierināšanai. Tās nosaka ar šīm vajadzībām saistītus darbības mērķus un nodrošina ieguldījumu (darbiniekus, ēkas, resursus) darbībai, kas vērsta uz šo mērķu sasniegšanu. Procesi ir tās aktivitātes, kas noris institūcijās, lai ģenerētu galaproduktus. Galaprodukti ir šajos procesos radītie produkti, ko organizācija "piegādā" ārējai videi. Šie galaprodukti mijiedarbojas ar vidi (īpaši ar tiem indivīdiem vai grupām, kurām tie ir konkrēti domāti), radot "rezultātus" un tālākā nākotnē – būtisku "ietekmi". Rezultātus un ietekmi kopā varētu apzīmēt ar terminu "iznākums" (rezultātus reizēm sauc par "starpiznākumu" un ietekmi – par "galīgo iznākumu"). Īpaši jāatzīmē tas, ka procesu un galaproduktu galīgo vērtību nosaka iznākums [turpat, 19].



1. att. Ieguldījuma / procesa / galaprodukta / darba izpildes rezultāta modelis
Figure 1. Input / process / output / result model

Nule aplūkotais ieguldījuma / procesa / galaprodukta / darba izpildes rezultāta modelis ir vērtīgs arī ekonomiskās un funkcionālās efektivitātes izpratnei. Ekonomiskā efektivitāte veidojas, salīdzinot darbībā ieguldītos resursus ar galaprodukta rādītājiem, un tā var tikt izteikta kā viena pakalpojuma izmaksas. Savukārt funkcionālā efektivitāte veidojas, salīdzinot uzstādītos darbības mērķus ar rezultātu vai ietekmes rādītājiem, kas būtībā raksturo mērķu sasniegšanas līmeni.

Analizējot nodokļu administrēšanas darba rezultātu novērtēšanas sistēmu Latvijas Republikā, var secināt, ka tā balstīta uz galaproduktu novērtēšanu. Vairākos pārskatos apkopotie darba rezultāti atspoguļo šādus galaproduktus: iekasēto nodokļu ieņēmumu summas; piedzīto nodokļu parādu summas; nodokļu maksātājiem sniegto konsultāciju skaits; auditu, tematisko pārbaūžu un saimnieciskās darbības norises vietas apsekošanu skaits u.c., un tas ir pietiekami, lai novērtētu atsevišķu nodokļu administrēšanas funkciju / procesu rezultātus.

Nodokļu administrēšanas darba rezultātu novērtēšanai kopumā tiek izmantoti divi kompleksie rādītāji: nodokļu administrēšanas izdevumi viena lata iekasēšanai (2. att.) un kopbudžeta ieņēmumi. Ministru kabineta izdotie "Noteikumi par ministriju un centrālo valsts iestāžu budžeta programmu (apakšprogrammu) rezultatīvajiem rādītājiem 2000. gadam" nosauc šos rādītājus par efektivitātes rādītājiem.

Pēc autoru domām, nodokļu administrēšanas izdevumi viena lata iekasēšanai visnotaļ atspoguļo nodokļu administrēšanas ekonomisko efektivitāti, jo salīdzina galaproduktu (ieņēmumus no nodokļu administrēšanas darbības jeb valsts kopbudžeta ieņēmumus) ar ieguldījumiem (izdevumiem šo ieņēmumu iekasēšanai).

Otru rādītāju – kopbudžeta ieņēmumi – varētu attiecināt uz nodokļu administrēšanas galaproduktiem. Autores vēlas atzīmēt: kaut arī iekasēto nodokļu ieņēmumu summu pieaugums tradicionāli tiek uzskatīts par nodokļu administrēšanas efektivitātes paaugstināšanās pazīmi, īstenībā šī parādība neliecina par nodokļu administrēšanas prakses uzlabošanu. Nodokļu kopējie ieņēmumi pieaug ik gadu, un lielākoties tas notiek tādēļ, ka pieaug nodokļu maksātāju skaits, palielinās ar nodokļiem apliekamā bāze, mainās nodokļu likmes, attīstās ekonomika, notiek inflācija utt.

Ņemot vērā iepriekš teikto, autore secina, ka patlaban Latvijas Republikā nodokļu administrēšanas darba rezultātu novērtēšanas sistēmā netiek izmantoti funkcionālās efektivitātes rādītāji.

Kādēļ gan nodokļu administrēšanas funkcionālā efektivitāte netiek pienācīgi izvērtēta? Varbūt šeit nozīme ir tam, ka funkcionālās efektivitātes rādītāju analīze nav nepieciešama vai arī tā tiek pilnvērtīgi aizvietota ar nodokļu administrēšanas ekonomiskās efektivitātes analīzi? Lai atbildētu uz šiem jautājumiem, jāizdzīlīnās nodokļu administrēšanai uzstādītajos mērķos, jo, kā var redzēt 1. attēlā, funkcionālo efektivitāti var noskaidrot, salīdzinot darbības mērķus ar darbības iznākumu.

LR nodokļu politika realizē divas nodokļu pamatfunkcijas: fiskālo (līdzekļu iekasēšana budžetā) un ekonomisko (nodokļu stimulējošā vai bremzējošā ietekme uz atsevišķu tautsaimniecības nozaru attīstību). Lai sasniegtu nodokļu fiskālo mērķi, nodokļu administrēšanai ir jāmaksimizē nodokļu ieņēmumi.

Nodokļu ekonomiskās funkcijas pamatā ir brīvās konkurences deformācija – tie nodokļu maksātāji, kuru darbību atbalsta valsts, maksā salīdzinoši mazākas nodokļu summas nekā pārējie nodokļu maksātāji. Praksē daļa nodokļu maksātāju izvairās no nodokļu maksāšanas, tādā veidā izlīdzinot valsts mērķlīnī izveidoto nodokļu sloga atšķirību starp atbalstāmām un neatbalstāmām nozarēm (saimnieciskām darbībām), līdz ar to tiek bremzēta nodokļu ekonomiskās funkcijas realizācija. No iepriekšminētā var secināt: lai īstenotu nodokļu ekonomisko funkciju, nodokļu administrēšanai ir svarīgi panākt pēc iespējas lielāku *pakļaušanos nodokļu likumdošanas prasībām*. Autores vēlas atzīmēt, ka, paaugstinoties līmenim, kas raksturo nodokļu maksātāju pakļaušanos nodokļu likumdošanas prasībām, tiek sekmēta arī fiskālās nodokļu funkcijas izpilde.

Kļūst skaidrs, ka nodokļu administrēšanas pamatmērķis neierobežojas ar nodokļu ieņēmumu summas palielināšanu, bet tas ir traktējams plašāk – kā nodokļu maksātāju aizvien lielāka pakļaušanās nodokļu likumdošanas prasībām. Līdz ar to arī nodokļu administrēšanas mērķa sasniegšanu nevar raksturot vienīgi ar nodokļu ieņēmumiem – nodokļu administrēšanas ekonomiskā efektivitāte ir jānošķir no funkcionālās efektivitātes. Analizējot nodokļu administrēšanas ekonomisko efektivitāti, var

novērtēt to, cik efektīvi nodokļu administrēšanā ieguldītais izmantots nodokļu fiskālās funkcijas izpildei, bet nodokļu ekonomiskās funkcijas izpilde tiek pilnīgi ignorēta. Tātad nodokļu administrēšanas ekonomiskās efektivitātes analīze nav pietiekama, lai vērtētu nodokļu administrēšanas pamatmērķa sasniegšanu un spriestu par nodokļu administrēšanas vispārējo attīstību. Tas savukārt traucē mērķtiecīgas nodokļu administrēšanas stratēģijas izstrādi un neļauj pilnvērtīgi veikt nodokļu administrēšanas funkciju un procesu koordināciju.

Šajā sakarā autore izvirzīja sev uzdevumu izstrādāt nodokļu administrēšanas funkcionālās efektivitātes rādītājus, kurus ieviešot varētu pilnveidot LR pastāvošo nodokļu administrēšanas darba rezultātu novērtēšanas sistēmu.

Pēc autoru domām, nodokļu administrēšanas funkcionālo efektivitāti vislabāk raksturo *nodokļu maksātāju brīvprātīga pakļaušanās nodokļu likumdošanas prasībām*, respektīvi, šis pakļaušanās līmenis. Kā pierāda nodokļu administrēšanas prakse, lai maksimizētu pakļaušanos nodokļu likumdošanai, nodokļu administrācijai ir jāveicina tieši *brīvprātīga* nodokļu iemaksa. Šādas pieejas pamatā ir apsvērumi, ka iemaksātās summas sastāda lielāko daļu no nodokļu ieņēmumiem, to administrēšana ir mazāk darbietilpīga un līdz ar to arī lētāka nekā nodokļu iekasēšana piespiedu kārtā, turklāt represīva rakstura darbības bieži vien nedod faktiskus rezultātus ne nodokļu aprēķināšanas, ne arī to iekasēšanas stadijā.

Nemot vērā iepriekšminēto, autore piedāvā nodokļu administrēšanas funkcionālās efektivitātes novērtēšanā izmantot nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās koeficientu, kas raksturotu to, cik lielā mērā nodokļu maksājumi tiek veikti brīvprātīgi. Autore vēlas arī atzīmēt: lai gan brīvprātīgas pakļaušanās koeficients tiek piemērots nodokļu administrēšanas funkcionālās efektivitātes kopējā līmeņa noteikšanai, tas veidojas ne tikai nodokļu administrēšanas ietekmē. Nodokļu iemaksu brīvprātīguma līmeņa dinamiku ilgākā laika periodā nosaka vairāki faktori. To vidū autore īpaši uzsver nodokļu sistēmas ietekmi, pašas nodokļu administrēšanas ietekmi un nodokļu maksāšanas kultūru (2. att.).

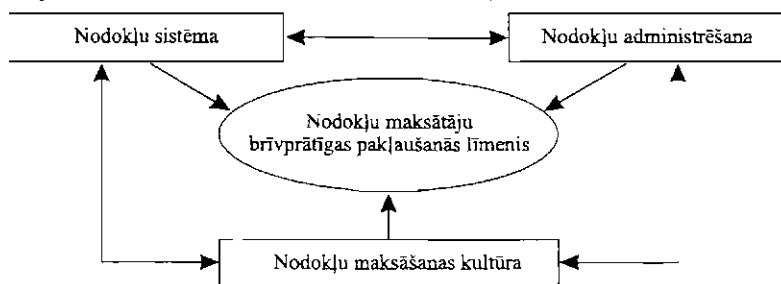
Nodokļu sistēmai ir vispārēja ietekme uz nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās līmeni. Tā nosaka gan nodokļu apmērus un maksāšanas kārtību, kas sekmē vai traucē nodokļu brīvprātīgu iemaksu.

Nodokļu administrēšana sekmē brīvprātīgu nodokļu iemaksu tādējādi, ka palīdz nodokļu maksātājam pildīt savas nodokļu saistības, gan arī rada nodokļu maksātājos pārliecību, ka nodokļu nemaksāšana tiek atklāta un sodīta.

Ar nodokļu maksāšanas kultūras faktora ietekmi raksta autore saista pakļaušanos nodokļu likumdošanai, ko nevar izskaidrot vienīgi ar nodokļu sistēmas vai nodokļu administrēšanas ietekmi. Šādos gadījumos nodokļu iemaksu nosaka pašu nodokļu maksātāju īpatnības, viņu motivācija maksāt nodokļus. Savukārt nodokļu maksāšanas kultūra ir lielā mērā atkarīga no nodokļu sistēmas un administrēšanas attīstības vēstures, nodokļu maksātāju morālās atbildības valsts un sabiedrības priekšā utt.

2. attēlā ir atspoguļota minēto elementu mijiedarbība. Nodokļu sistēmas īpatnības nosaka nodokļu administrēšanas paņēmienus un ievērojami ietekmē nodokļu maksāšanas kultūru. Nodokļu administrēšanas iespējas ietekmē nodokļu sistēmas izmaiņas, kā arī nodokļu maksāšanas kultūru, jo attīsta morālo atbildību par nodokļu saistību izpildi. Savukārt nodokļu maksāšanas kultūra ietekmē pārējos divus faktoros. Zema nodokļu

maksāšanas kultūra var izraisīt ļoti plašus un globālus nodokļu likumdošanas pārkāpumus un ievērojami ietekmēt valsts ekonomiku un nodokļu ieņēmumus.



2. att. Nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās līmeni ietekmējošie faktori ilgākā laika periodā

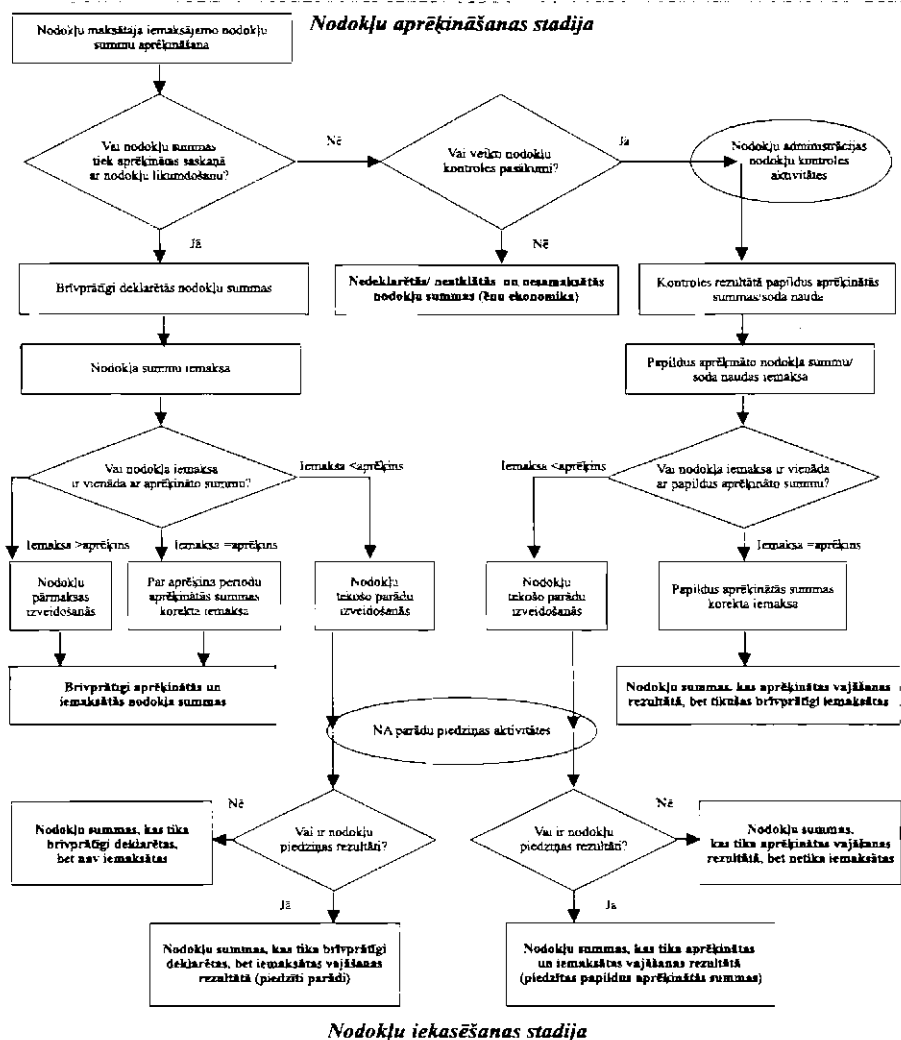
Figure 2. The factors impacting the level of tax compliance in long time period

Kā jau tika minēts, 2. attēlā atspoguļoti nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās līmeni ietekmējošie faktori ilgākā laika periodā. Lielākā daļā ekonomikas procesu ilgākā laika periodā ir vērojamas pamattendences, kas veidojas ietekmīgāko un pastāvīgi aktīvo faktoru ietekmē, bet īslaicīgās svārstības mazāk nozīmīgu un mazāk aktīvu faktoru ietekmē izlīdzinās. Pēc autoru domām, analogiski procesi notiek arī nodokļu administrēšanā. Ilgākā laika periodā maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās līmeņa pamattendenci veido minētie trīs faktori, bet īsākā laika periodā (piemēram, vienā mēnesī vai ceturksnī) to ietekmē ar nodokļiem apliekamās bāzes struktūras un lieluma sezonālās svārstības, nodokļu administrācijas vienreizējās akcijas, izmaiņas nodokļu likumdošanā un citi līdzīga rakstura faktori. Šajā rakstā autore analizējušas nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās līmeņa pamattendences ilgākā laika periodā un to noteicošos faktoros, atstājot ārpus uzmanības loka koeficientu svārstības nelielā laika periodā un iemeslus, kas šīs svārstības izraisījuši.

Autore atzīmē, ka nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās koeficienti, kas raksturo to, cik lielā mērā nodokļu maksājumi tiek veikti brīvprātīgi, liecina par 2. attēlā fiksētās sistēmas *veselīgumu (paveizu funkcionēšanu)*, t. i., to, cik lielā mērā nodokļu sistēma un administrēšana mijiedarbībā ar nodokļu *maksāšanas kultūru* sekmē nodokļu iemaksu budžetā.

Protams, par koeficientu piemērošanu nodokļu administrēšanas funkcionālās efektivitātes novērtēšanā var diskutēt, jo šie koeficienti ir kompleksi un veidojas ne tikai nodokļu administrēšanas aktivitāšu rezultātā. Tomēr nav iespējams noliegt nodokļu administrēšanas ietekmi uz pārējiem diviem faktoriem un pašu koeficientu lielumu. Perspektīvā par šīs ietekmes lielumu iespējams spriest, analizējot nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās koeficientu dinamiku saistībā ar nodokļu administrēšanas aktivitāšu rezultātiem. Vienlaikus jāatzīmē, ka piedāvāto koeficientu vērtība ir apstākļi, ka tie novērtē nodokļu administrēšanas funkcionālo efektivitāti nevis atrautībā, bet ciešā saistībā ar vidi, kurā darbojas konkrētā nodokļu administrācija.

Izstrādājot nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās koeficientu aprēķina metodiku, ar brīvprātīgi iemaksātājām nodokļu summām autore apzīmēja nodokļa summas, kas veidojas, nodokļu administrācijai nepiemērojot vajāšanas pasākumus nedz nodokļu aprēķināšanas, nedz to iekasēšanas stadijā.



3. att. Nodokļu ieņēmumu veidošanās vispārējs princips ilgākā laika periodā

Figure 3. The general principle of tax revenue forming in long time period

Lai dziļāk izprastu brīvprātīgu nodokļu iemaksu un tās vietu kopējā nodokļu masā, autore aicina ielūkoties 3. attēlā, kur kopējās nodokļu masas komponenti saistīti ar nodokļu aprēķināšanas un nodokļu administrēšanas norises posmiem. Valsts nodokļu ieņēmumu veidošanās process nosacīti sadalīts divās stadijās – nodokļu aprēķināšana un nodokļu iekasēšana.

Kā redzam 3. attēlā, nodokļu aprēķināšanas stadijā kopējai nodokļu masai ir trīs sastāvdaļas: brīvprātīgi deklarētās nodokļu summas; nedeclarētās un nodokļu kontroles pasākumos neatklātās nodokļu summas, kas netiks iemaksātas un veido šū ekonomiku, un nodokļu kontroles rezultātā uzietās slēptās vai samazinātās nodokļu summas jeb papildus aprēķinātās nodokļa summas.

Nodokļu aprēķināšanas stadijai ir tikai viena potenciālās nodokļu ieņēmumu masas sastāvdaļa – nedeklarētās / neatklātās un nesamaksātās nodokļu summas.

Pārējie potenciālās nodokļu ieņēmumu masas komponenti veidojas no brīvprātīgi deklarētajām nodokļu summām un kontroles darba rezultātā papildus aprēķinātajām summām nodokļu iekasēšanas stadijā, kas atkarībā no vajadzības piemērot piespiedu iekasēšanu un tās rezultātiem veido atlikušās komponentes. No visām potenciālās nodokļu ieņēmumu masas komponentēm tikai viena (brīvprātīgi deklarētās un iemaksātās nodokļu summas) veidojas, nodokļu administrācijai nepiemērojot vajāšanas pasākumus nedz nodokļu aprēķināšanas, nedz nodokļu iekasēšanas stadijā. Tieši šādus nodokļa ieņēmumus autori saprot kā nodokļu maksātāju brīvprātīgas iemaksas.

Praksē brīvprātīgo iemaksu segmentu ir iespējams noteikt, piemērojot izņēmuma principu, t. i., sākumā nosakot kopējo (salīdzināšanas) bāzi un izslēdzot no tās nodokļu administrācijas represīvās iedarbības efektu.

Vērtējot nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās līmeni, pamatojoties uz nodokļa ieņēmumu summām, tiks analizēts brīvprātīgo nodokļu ieņēmumu summas īpatsvars kopējā nodokļu masā. Par kopējo nodokļu masu pārskata periodā tiek pieņemtas visas nodokļu summas, kas tika aprēķinātas vai faktiski iemaksātas šajā periodā. To aprēķināšanai tiek piedāvāta 1. formula, ievērojot šādus pieņēmumus:

- nodokļu pārmaksu summas ir brīvprātīgi "avansā" iemaksātās summas, kas veidojas, apzināti iemaksājot nodokļa summas pirms maksāšanas termiņa vai arī netieši iemaksājot nodokļa summas, kas helākas par aprēķinātajām (pievienotās vērtības nodokļa gadījumā). Tā kā šīs summas ir pieskaitāmas pie brīvprātīgajām nodokļa iemaksām, bet neietilpst tajās nodokļa summās, kas aprēķinātas iemaksai budžetā, tad, lai pareizi aprēķinātu brīvprātīgo nodokļa ieņēmumu summas īpatsvaru kopējos nodokļa ieņēmumos, tās arī tiek pieskaitītas pie pārskata perioda nodokļu masas;
- sakarā ar to, ka nodokļu parādiem, kas nav iīgāki par mēnesi, piedziņas darbības praktiski vēl netiek veiktas, tiek pieņemts, ka piedzītās nodokļu summas nav aprēķinātas tajā pašā taksācijas periodā (mēnesī);
- lai gan papildus aprēķinātās nodokļu summas ir attiecināmas uz nepilnīgu nodokļu summu deklarēšanu iepriekšējos taksācijas periodos (iespējamais laika periods – iepriekšējie trīs gadi), sakarā ar to, ka papildus aprēķinātās summas ir sadrumstalotas pa vairākiem taksācijas periodiem un arī tādēļ, lai nebūtu jāveic iepriekšējo periodu datu nepārtraukta korekcija, šīs summas tiks attiecinātas uz to periodu, kurā tika veikta papildu summu aprēķināšana;
- kopējā apzinātā nodokļu masa neiekļauj sevī nedeklarētās / neatklātās un nesamaksātās nodokļu summas (ēnu ekonomiku), kā arī visā pilnībā neatspoguļo vispārējo nodokļu likumdošanas pārkāpumu ietekmi uz nodokļu ieņēmumiem.

$$I_{kop} = A_{nm} - A_{na} - A_{snp} - S_p - P_{kop} \quad (1), \text{ kur:}$$

I_{kop} – kopējā apzinātā nodokļu masa.

A_{nm} – nodokļu maksātāju iemaksai budžetā aprēķinātās nodokļa summas.

A_{na} – nodokļu administrācijas papildus aprēķinātās nodokļu summas.

A_{snp} – par nodokļu pārkāpumiem aprēķinātā soda nauda.

S_p – nodokļu pārmaksu pieaugumu kopsumma.

P_{kop} – kopējā piedzītā summa.

Tos nodokļu maksājumus, kas nav attiecināmi uz brīvprātīgo nodokļu iemaksu, autore piedāvā aprēķināt šādi:

$$I_{\text{rep}} = A_{\text{na}} - A_{\text{stp}} + P_{\text{kop}} - PP \quad (2), \text{ kur:}$$

I_{rep} – nodokļu administrācijas represīvo darbību rezultātā iegūtās nodokļu summas,

A_{na} – nodokļu administrācijas papildus aprēķinātās nodokļu summas,

A_{stp} – par nodokļu pārkāpumiem aprēķinātā soda nauda,

P_{kop} – kopējā piedzītā summa.

PP – nodokļu maksātāju pamatparādu pieaugumu kopsumma.

Nodokļu maksātāju brīvprātīgās pakļaušanās līmenis, pamatojoties uz nodokļa ieņēmumu summām, tiek aprēķināts pēc šādas formulas:

$$I_{\text{bk}} = \frac{I_{\text{kop}} - I_{\text{rep}}}{I_{\text{kop}}} \quad (3), \text{ kur:}$$

I_{bk} – nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās līmenis, t.i., brīvprātīgu nodokļa ieņēmumu summas īpatsvars kopējā apzinātajā nodokļu masā,

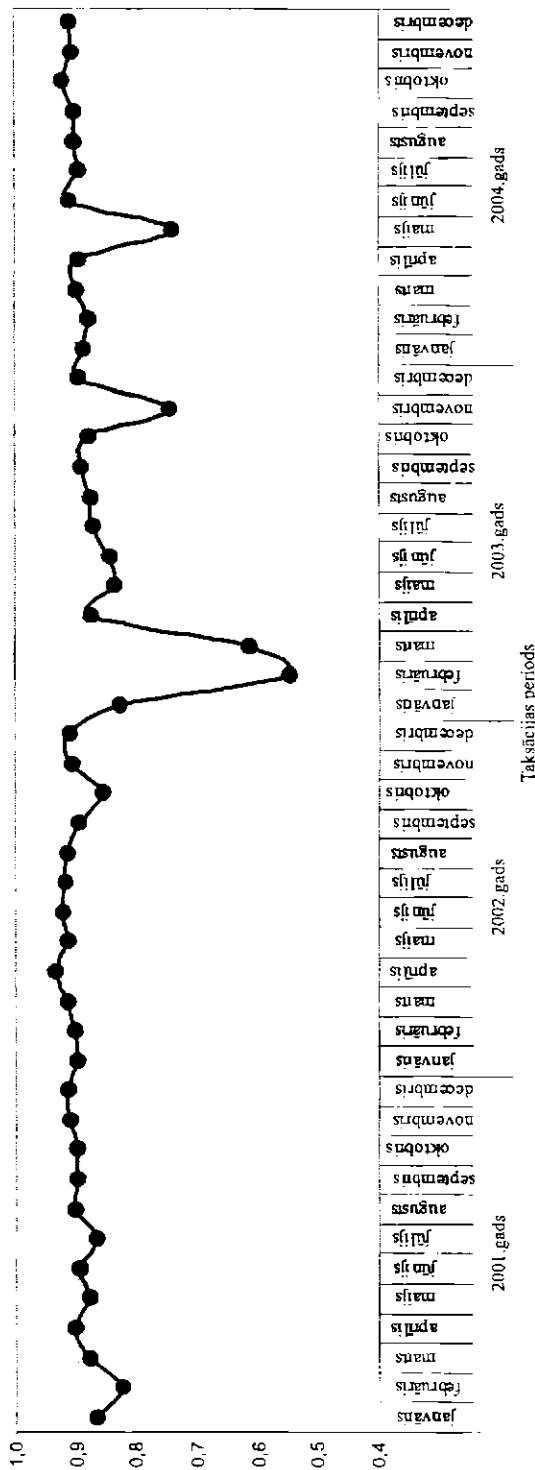
I_{kop} – kopējā apzinātā nodokļu masa.

I_{rep} – nodokļu administrācijas represīvā rakstura darbību rezultātā iegūtās nodokļu summas.

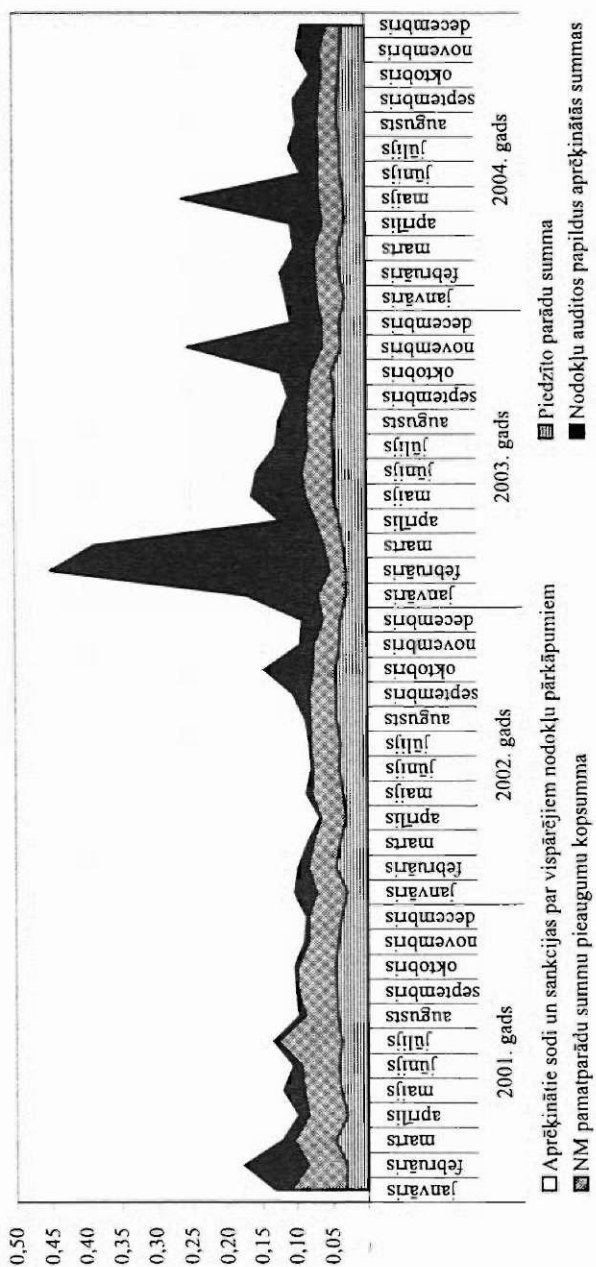
Izmantojot šeit aplūkoto metodiku, autore aprēķināja nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās koeficientus (pamatojoties uz nodokļa ieņēmumu summām) Valsts ieņēmumu dienesta (VID) Rīgas reģionālajā iestādē 2001. – 2004. gadā (sk. 4. att.).

Varam aprēķināt, ka 2001. – 2004. gadā VID Rīgas reģionālajā iestādē nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās līmenis vidēji bija 0.87. 2003. – 2004. gadā šis rādītājs salīdzinājumā ar 2001. – 2002. gadu ir nedaudz samazinājies. 2003. gadā tā vērtība nevienā mēnesī nesasniedza 0.9 (divos iepriekšējos gados tas notika ne vienu reizi vien). 2003. gada februārī, martā, novembrī un 2004. gada maijā bija vērojama krasa brīvprātīgas pakļaušanās līmeņa pazemināšanās, ko izraisīja nodokļu auditos papildus aprēķināto summu pieaugumi, kas palielināja piespiedu kārtā aprēķināto nodokļu summu īpatsvaru kopējā apzinātajā nodokļu masā (5. att.).

Kā redzam 5. attēlā, 2001. – 2004. gadā piedzītajām parādu summām ir stabils īpatsvars kopējā nodokļu masā. Pozitīvi ir vērtējams arī fakts, ka kopējā nodokļu masā samazinās nodokļu maksātāju pamatparādu summu pieaugumu kopsummas īpatsvars, kas liecina par to, ka relatīvi mazāka nodokļu maksātāju aprēķinātā nodokļu summa veido jaunus nodokļu parādus. Par vispārējiem nodokļu pārkāpumiem aprēķinātie sodi un sankcijas būtiski neiespaido nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās līmeni. Nodokļu maksātāju auditos aprēķinātās summas 2003. – 2004. gados veidoja ievērojamu daļu no kopējās nodokļu masas, tādējādi samazinot brīvprātīgas pakļaušanās līmeni. Aktivizējot nodokļu summu iekasēšanu piespiedu kārtā, nodokļu administrācijai būtu jārada nodokļu maksātājos pārliecība, ka nodokļu likumdošanas pārkāpumi tiek atklāti un sodīti, tādējādi palielinot nodokļu maksātāju brīvprātīgu pakļaušanos nākamajos taksācijas periodos. 4. attēlā redzam, ka 2003. gada februārī, martā, novembrī, kā arī 2004. gada maijā nodokļu auditos tika uzrēķinātas ievērojamas summas, taču nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās līmeņa paaugstināšanās nebija vērojama.



4. att. Nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās līmenis VID Rīgas reģionālajā iestādē (pamatojoties uz nodokļa iepēmiņu summām)
 Figure 4. The level of tax compliance in the Riga regional office of State Revenue Service (calculated on basis of tax payment sum)



5. att. Brīvprātīgas pakļaušanās līmeni negatīvi ietekmējošie faktori VID Rīgas reģionālajā iestādē

Figure 5. The factors decreasing the level of tax compliance in the Riga regional office of State Revenue Service

Šādu situāciju autores varētu izskaidrot ar to, ka šīs uzrēķinātās summas attiecās uz salīdzinoši nelielu skaitu lielo nodokļu maksātāju un tās neskāra pietiekami lielu nodokļu maksātāju skaitu, kas varētu izraisīt nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās līmeņa pieaugumu.

Nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās koeficienta aprēķināšana (pamatojoties uz nodokļa ieņēmumu summām) VID Rīgas reģionālajā iestādē 2001.–2004. gadā parādīja galveno šī koeficienta trūkumu – lielo jutīgumu pret vienreizējām nodokļu administrācijas akcijām, kuru rezultātā salīdzinoši nelielam nodokļu maksātāju skaitam tiek aprēķinātas prāvas nodokļu summas. Nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās līmeņa aprēķināšana, pamatojoties uz nodokļa ieņēmumu summām, salīdzinoši labi atspoguļo nodokļu maksātāju pieļauto nodokļu pārkāpumu *apmēru* (piemēram, jaunizveidojušos parādu summu, nodokļu administrācijas papildus aprēķināto summu apmērs), bet neņem vērā to *biežumu*.

Lai novērstu šo trūkumu, autori piedāvā vienlaikus ar brīvprātīgas pakļaušanās (pēc nodokļa ieņēmumu summām) koeficientu analizēt nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās līmeni, rēķinoties arī ar *nodokļu maksātāju skaitu*. Analizējot nodokļu maksātāju skaitu, brīvprātīgas pakļaušanās koeficients varētu tikt formulēts kā tādu nodokļu maksātāju īpatsvars kopējā nodokļu maksātāju skaitā, kuriem netika konstatēti nodokļu pārkāpumi. Šis koeficients precīzāk atspoguļotu nodokļu likumdošanas pakāpumu biežumu un būtu mazākā mērā pakļauts “šokam”, ko izraisa vienreizējas nodokļu administrācijas akcijas. Brīvprātīgas pakļaušanās (pēc nodokļu maksātāju skaita) koeficienta aprēķināšanai autores piedāvā izmantot šādu formulu:

$$N_{bk} = \frac{N_{kop} - N_{ncp}}{N_{kop}} \quad (4), \text{ kur:}$$

N_{bk} – nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās līmenis, t. i., to nodokļu maksātāju īpatsvars kopējā nodokļu maksātāju skaitā, kuriem netika konstatēti nodokļu pārkāpumi.

N_{kop} – to nodokļu maksātāju skaits, kuri patstāvīgi veic nodokļu aprēķināšanu un iemaksu.

N_{ncp} – to nodokļu maksātāju skaits, kuri neievēro nodokļu likumdošanu.

Kopējo nodokļu maksātāju skaitu, kuri patstāvīgi veic nodokļu aprēķināšanu un iemaksu, autori piedāvā aprēķināt pēc šādas formulas:

$$N_{kop} = N_{pu} + N_{sdv} \quad (5), \text{ kur:}$$

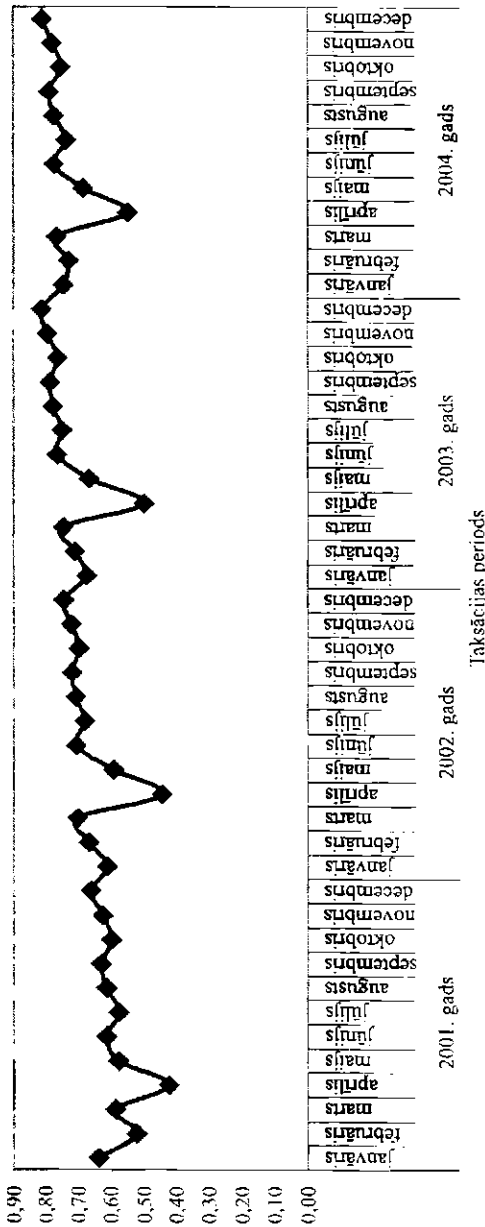
N_{kop} – to nodokļu maksātāju skaits, kuri patstāvīgi veic nodokļu aprēķināšanu un iemaksu.

N_{pu} – juridisko personu – patstāvīgo uzņēmumu – skaits.

N_{sdv} – fizisko personu – saimnieciskās darbības veicēju – skaits.

Nosakot to nodokļu maksātāju skaitu, kuriem pārskata periodā tika konstatēti nodokļu aprēķināšanas vai maksāšanas disciplīnas neievērošana, tiek analizētas šādas nodokļu maksātāju grupas:

- nodokļu maksātāji, kuriem tematiskajās pārbaudēs konstatēti vispārēji nodokļu likumdošanas pārkāpumi.
- nodokļu maksātāji, kuriem nodokļu auditos papildus aprēķinātas nodokļu summas.
- nodokļu maksātāji, kuriem ir konstatēta nodokļu pārskatu un deklarāciju iesniegšanas disciplīnas neievērošana.
- nodokļu maksātāji, kuriem ir konstatēts nodokļu pamatparāda palielinājums.



6. att. Nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās līmenis VID Rīgas reģionālajā iestādē (pamatojoties uz nodokļu maksātāju skaitu)

Figure 6. The level of tax compliance in the Riga regional office of State Revenue Service (calculated on basis of number of taxpayers)

Tā kā vienam nodokļu maksātājam pārskata periodā vienlaikus varētu tikt konstatēti vairāki nodokļu likumdošanas pārkāpumi, nav iespējams noteikt to subjektu skaitu, kuri neievēro nodokļu likumdošanu, ja vienkārši summē katras kategorijas pārkāpumu skaitu. Ņemot to vērā, aprēķina formula šim rādītājam netiek piedāvāta, bet pašu rādītāju iegūva, izmantojot VID datu bāzes un automātiski salīdzinot atsevišķus pārkāpēju sarakstus.

Pēc šeit aprakstītās metodikas tika aprēķināti nodokļu maksātāju brīvprātīgas pakļaušanās koeficienti VID Rīgas reģionālajā iestādē 2001.–2004. gadā.

Kā redzam 6. attēlā, 2001. gadā brīvprātīgas pakļaušanās (pēc nodokļu maksātāju skaita) koeficients ir palielinājies, kas liecina, ka tādu subjektu īpatsvars kopējā nodokļu maksātāju skaitā, kuri nepilda savas nodokļu saistības, ir samazinājies. Šī koeficienta dinamika atšķiras no brīvprātīgas pakļaušanās (pēc nodokļa ieņēmumu summām) koeficienta dinamikas. Tas izskaidrojams ar to, ka uz brīvprātīgas pakļaušanās (pēc nodokļu maksātāju skaita) koeficientu lielāku iespaidu atstāj nodokļu pārskatu un deklarāciju iesniegšanas disciplīnas neievērošana, bet salīdzinoši mazāku ietekmi – nodokļu auditos un tematiskajās pārbaudes konstatētie pārkāpumi.

Pēc autoru domām, piedāvātie brīvprātīgās pakļaušanās koeficienti ir izmantojami nodokļu administrēšanas funkcionālās efektivitātes kompleksai novērtēšanai. Brīvprātīgas pakļaušanās (pēc nodokļa ieņēmumu summām) koeficients izvērstāk raksturo nodokļu pārkāpumu lielumu, bet brīvprātīgas pakļaušanās (pēc nodokļu maksātāju skaita) koeficients pilnīgāk atspoguļo nodokļu pārkāpumu biežumu.

LITERATŪRA

1. Polits, K. un G. Bukerts. *Sabiedrības vadības reforma : Salīdzinošā analīze*. Rīga : Talsu tipogrāfija, 2003. 350 lpp.
2. Starlings, G. *Valsts sektora pārvalde*. Rīga : N.I.M.S., 1999. 616 lpp.

The Evaluation of the Effectiveness of Tax Administration Natalija Fiļipoviča and Natalja Lāce

Summary

The performance evaluation system existing in the Republic of Latvia is based on the analysis of productivity, efficacy and efficiency while the effectiveness of the tax administration is not estimated. In the opinion of the authors of the paper, the aims of the tax administration are not limited with meeting the tax revenue plan; they also include reduction of tax evasion and fraud that is essential for implementation of the economic tax function. Therefore the performance of the tax administration could not be evaluated by using only efficiency indicators, and there is an essential need to estimate the effectiveness of the tax administration.

The authors of the paper offer to evaluate the effectiveness of the tax administration by analysing the level of voluntary tax compliance. The authors highlight three main factors that determine the main trend of the level of voluntary tax compliance in long time period. They are the tax system, tax administration and the culture of tax payment.

Two indicators have been offered for evaluation of the level of voluntary tax compliance. The first indicator shows the ratio of tax sum paid voluntarily to the tax mass calculated or paid during the taxation period. The second indicator is calculated as the ratio of the number of taxpayers who meet their tax obligations voluntarily to the number of registered taxpayers.

Produktu transportēšana piegādes ķēdēs Product Transportation in Supply Chains

Aivis Grīslis

Rīgas Tehniskās universitātes
Transporta un mašīnzinību fakultātes
Autotransporta institūts
Ezermalas ielā 6, LV-1006, Rīgā, Latvija
E-pasts: aivisgrislis@inbox.lv

Piegādes ķēžu sistēmas Latvijā ir maz zināmas. Pasaulē tās ir atzītas un to efektivitāte ir pierādīta. Jebkurā piegādes ķēdē pamatprocess ir produkta transportēšana. Rakstā aplūkoti preču transportēšanas risinājumi, piegādes procesa vadības sistēmas un transportēšanas procesā iesaistīto uzņēmumu savstarpējās sadarbības iespējas iespējami lētu, kvalitatīvu un ātru pakalpojumu nodrošināšanā. Novērtēta transporta nozares pašreizējā situācija Latvijā un akcentētas nākotnes perspektīvas. Norādītas vairāk izmantoto transporta veidu priekšrocības. Iezīmētas transportēšanas procesa uzlabošanas iespējas, izmantojot apvienoto transportu – multimodālos, intermodālos un kombinētos kravu pārvadājumus.

Atslēgvārdi: piegādes ķēde, produktu transportēšana, autotransports, apvienotais transports, kvalitatīvi transporta pakalpojumi.

Key words: supply chains, product transportation, road transport, combined transport, qualitative transporting services.

Ievads

Piegādes ķēžu veidošana, to darbības principi un iespējamā efektivitāte ir pierādīta. Šī raksta mērķis ir aplūkot piegādes ķēžu sistēmas būtību, darbības principus un sīkāk izziņāt produktu transportēšanas iespējas šādās sistēmās.

Piegādes ķēžu sistēma un tās vadība nav nekas jauns un nebijis. Tā ir daļa no loģistikas, ko plašākā nozīmē saprot kā produktu fiziskās pārvietošanas vadīšanu transportēšanas procesā, kur papildus ietver piegādātāju un patērētāju tirgus analīzi, pieprasījuma un piedāvājuma koordināciju un visu loģistikas procesa dalībnieku sadarbību.

Piegādes process ir tikpat sens kā visa komercdarbība kopumā. Tomēr piegādes sistēmas bija vienkāršas, tās traktēja un pilnveidoja vienīgi kā produktu transportēšanas procesu.

Arī pirms rūpnieciskās revolūcijas amatniekam bija jādomā, kā sarazoto produkciju nogādāt tirgū. Produktu transportēšana vēsture ietiecas vēl dziļākā senatnē. Kara ratus karavīru apgādei izmantoja jau senajā Ēģiptē 3000–2000 gadus pirms mūsu ēras. Kara rati nebija vienīgais transporta un produktu piegādes veids. Senajā Ēģiptē galvenais attīstības faktors bija auglīgās Nīlas palienes zemes un pati upe – šis nozīmīgais tirdzniecības ceļš. Izmantojot ūdens transportu, pārvietoja izejmateriālus un piegādāja

gatavos produktus saņēmējiem. Raksta nolūks nav iztirzāt produktu transportēšanas vēsturi, tādēļ veiksīm lielu lēcieni pāri gadu simtiem un tūkstošiem.

20. gadsimta vidū strauji attīstījās Japānas ekonomika un tā no pasaules tirgus sāka izspiest Amerikas un Eiropas konkurentus. Austrumu uzņēmēji to panāca ar zemu ražošanas pašizmaksu un ražoto produktu augsto kvalitāti. Japānas ražotāji pirmie pasaulē izstrādāja un ieviesa *JIT (Just in Time)* – tiešlaika loģistikas koncepciju un produktu pārvietošanas vadības sistēmu ražošanas procesa laikā – *Kanban*. 70. gadu beigās automobiļu ražošanas koncerns “Toyota” formulēja jaunu produkcijas kvalitātes vadīšanas konceptu – *TQM (Total Quality Management)* – visaptverošu kvalitātes vadību. Šobrīd TQM ir kļuvusi par vienu no pamatpostulātiem piegādes sistēmu integrētās pieejas attīstībā.

Piegādes ķēžu sistēmas būtība

Sistēmas izpētes process jāsāk ar termina noskaidrošanu. Kas ir piegādes ķēde? Sākotnēji uzņēmuma apgādi ar tam nepieciešamajiem resursiem uzskatīja par atsevišķu un nošķirtu procesu, kas nekādā veidā nebija saskaņots ar uzņēmuma pārējo darbību. Sagādes procesā iesaistītās organizatoriskās struktūras izvirzīja savus, ar pārējo uzņēmumu nesaistītus mērķus un uzdevumus. Līdzīgi rīkojās arī citas nodaļas, kas saistītas ar ražošanu, sadali, loģistiku, tirdzniecību utt. Piegādes procesā radās dažādas kļūmes un neatbilstības – nepamatoti lieli uzkrājumi vai arī pretējais – resursu nepietiekamība. Nopietnas neatbilstības radās procesos, kuros iesaistījās vairāki uzņēmumi. Attīstoties starptautiskajai tirdzniecībai un ražošanas globalizācijai, vienlaikus tika meklēti arī efektīvi risinājumi produktu piegādes sistēmas uzlabošanai. Šie risinājumi sakņojās dažādu transporta un loģistikas sistēmu izveidē, un viena no šādām sistēmām ir mūsdienīga piegādes ķēde.

Zinātnieki, kas pēta transporta sistēmas, pamatvilcienos ir vienoti izpratnē un skaidrojumos par to, kas ir piegādes ķēde. Tā nodrošina visas svarīgākās loģistikas funkcijas un tās būtība ir ekonomiski efektīva izejvielu krājumu, gatavās produkcijas un ar to saistītās informācijas (resursu) plūsma no to izcelsmes vietas uz patēriņa vietu, šīs plūsmas plānošanas, realizācijas un vadības process ar mērķi nodrošināt klienta vajadzības. Tomēr dažādos avotos šī termina skaidrojumā parādās atsevišķas nianšes, kas uzskatāmas par būtiskām. Tādēļ dažas no biežāk lietotām jēdziena definīcijām aplūkosim tuvāk.

Piegādes ķēžu sistēmas būtību izskaidroja 20. gadsimta 90. gados. ASV speciālistu grupa darbā “A Multi Agent Framework for Modeling Supply Chain Dynamics” [3] piegādes ķēdi raksturo kā autonomu vai daļēji autonomu komerciālu objektu tīklu, kas kopīgi atbildīgs par ražošanas, sagādes un izplatīšanas procesiem, kas saistīti ar viena veida vai līdzīgiem produktiem.

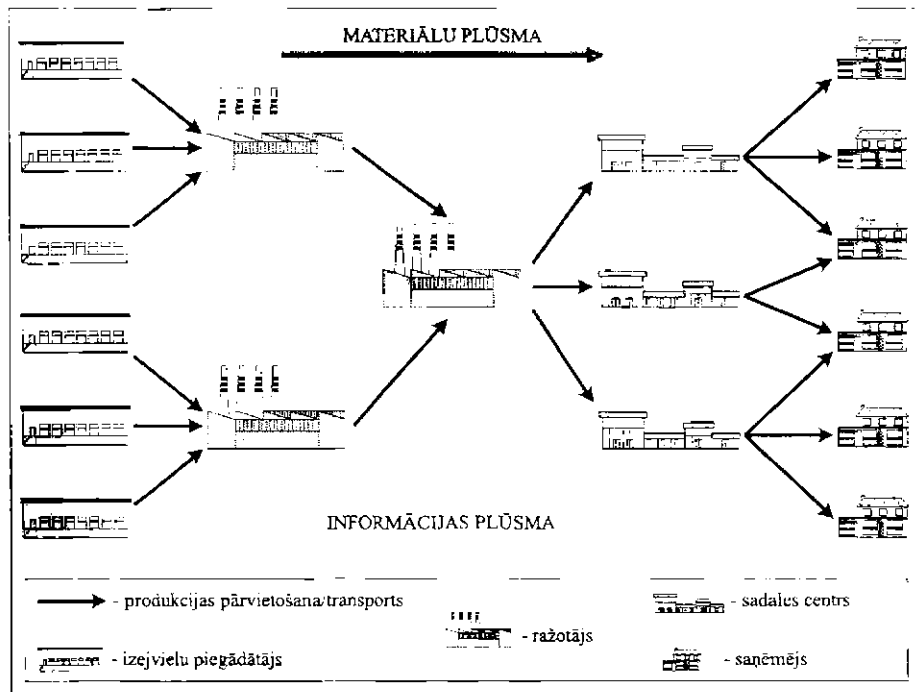
Pētījumi par piegādes ķēžu sistēmu vadību veikti vairākos pētniecības institūtos. Tā darbā “The Evolution of Supply-Chain-Management Models and Practice at Hewlett-Packard” tā autori sniedz savu skaidrojumu – piegādes ķēde ir ierīču, aparatūras un cilvēku kopums, kas sagādā izejmateriālus, pārvērš tos starpproduktos un pēc tam gatavos produktos un, izmantojot izplatīšanas sistēmas, nogādā saražotās lietas saņēmējiem [4].

Līdzīgi spriež arī citi autori [2] – viņi norāda, ka piegādes ķēde ir ierīču, aparatūras, cilvēku un izplatīšanas iespēju kopums, kas nodrošina materiālu sagādi, šo

materiālu pārvēršanu starpproduktos un produktos, un, visbeidzot, nodrošina gatavās produkcijas nogādāšanu saņēmējiem.

Apkopojot iepriekš minētās pieejas, varam teikt, ka *piegādes ķēde ir resursu piegādātāju, ražotāju, pārstrādātāju, noliktaņu saimniecību, izplatītāju, pārvadājumu uzņēmumu un dažādu starpnieku vienota sistēma, kas efektīvi darbojas, lai iegūtu resursus, tos pārstrādātu un nogādātu saņēmējam par iespējami zemu cenu, atbilstoši kvalitātē, noteiktā vietā un laikā.*

Atbilstoši produkcijas pārvietošanas virzieniem izejvielas transportē no piegādātājiem pie ražotājiem. Vairākos līmeņos veicot izejvielu pārstrādi (starposmos iegūstot pusfabrikātus), tiek iegūts produkts. Atkarībā no piegādes ķēdes sarežģītības produkta ražošanas stadijā iespējami vairāki piegādes posmi. Gatavo produkciju transportē uz sadales (izplatīšanas) centriem un no tiem – pie mazumtirgotājiem vai tiešajiem saņēmējiem. Grafiski piegādes ķēdes konceptuālā shēma parādīta 1. attēlā; ar bultām norādīti materiālo vērtību un informācijas plūsmas virzieni. Piegādes ķēžu sistēmā pastāv arī finanšu plūsma, kuras virziens ir laikā mainīgs, un plūsma iespējama abos virzienos vienlaikus.



1. att. Piegādes ķēdes konceptuālā shēma

Figure 1. A conceptual scheme of supply chain

Piegādes ķēde ir sistēma, kas dažādu procesu gaitā nodrošina, ka klients patērētājs saņem sev vēlamo produktu/preci vēlamā laikā, vietā un kvalitātē. Jebkuru piegādes ķēdi veido ar mērķi piegādāt noteiktus produktus konkrētam patērētājam/klientam. Saņēmējs iepriekš izvirza noteiktas vēlmes un prasības, un piegādājamam produktam (tehniskā specifikācija, kvantitatīvie un kvalitatīvie raksturotāji) un arī tā piegādes

procesam (piegādi veic noteiktā laikā un vietā, pieņemamā kvalitātē par atbilstošu samaksu) ir jāatbilst šīm prasībām. Produktu fiziskās, ķīmiskās, mehāniskās, bioloģiskās un citas īpašības ir ļoti dažādas, daudzu produktu pārvietošana jāveic īpašos apstākļos. Pastāv milzums daudz faktoru, kas piegādes ķēžu sistēmā un attiecīgā transportēšanas procesā jāievēro, lai nodrošinātu sistēmas pamatprocesa optimālu norisi. Piegādes ķēdes efektivitāti nosaka stratēģiskā līmeņa lēmumi par transporta veida un pārvadātāja izvēli, pārvadājumā iesaistīto palīgprocesu veicēju piesaisti un palīgprocesu koordināciju un vadību.

Transportēšana piegādes ķēdēs

Galvenā darbība piegādes ķēdēs ir produktu fiziska pārvietošana – transportēšana no punkta A uz punktu B ar vienu vai vairākiem transporta veidiem. Produktu transportēšanas procesā ietilpst gan produktu iekraušana transportlīdzeklī, gan to pārvietošana, gan arī izkraušana. Procesu raksturo vairākas saistītas rīcības – transporta veida izvēle, ekonomiskā analīze un kravu ekspedīcija. Komplicētu un garu vienas kravas vienības transportēšanas procesu var nodrošināt, izmantojot vairākus transporta un ekspedīcijas uzņēmumus.

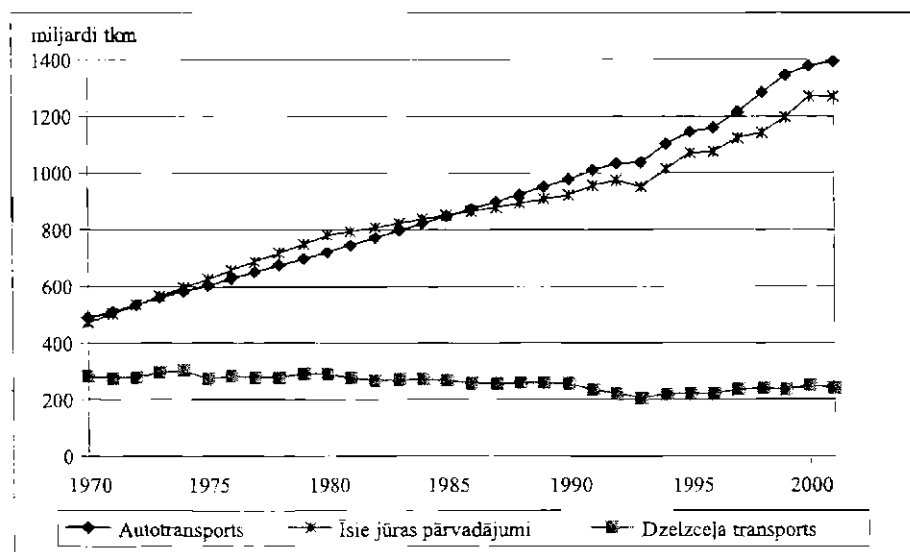
Pieaugošais sabiedrības pieprasījums pēc transporta pakalpojumiem rada atbilstošu piedāvājumu. Atsevišķam indivīdam un uzņēmumam ne vienmēr ir ekonomiski lietderīgi izmantot savu transportu – veikt pašpārvadājumus. Ir novērojama kravu komercitransporta attīstība. Īpaši strauji attīstītās un paplašinās komerciālais autotransports, kas nodrošina kravu pārvadājumus “no durvīm līdz durvīm”.

Pasaulē arvien vairāk izvērsas ģeogrāfiski nodalīta ražošana, kurā tiek izmantotas reģionālās priekšrocības, un masveida ražošana. Tas rada pieprasījumu pēc labi organizētiem, ātriem un lētiem transporta pakalpojumiem. Lielāko kravu plūsmu nodrošina četri transporta veidi – autotransports, dzelzceļa transports, piekrastes jūras transports un gaisa transports. Arvien pieaugošu tirgus sektoru aizņem dažādi apvienotie transporta veidi – intermodālie: kravu transportē vienā un tajā pašā kravas iekraušanas un pārvadāšanas ietaisē (konteinerā) vai kravas automobilī, kas secīgi izmanto divus vai vairākus dažādus transporta veidus, bet neveic kravu izkraušanas, pārkraušanas operācijas transporta veidu nomaiņas laikā; multimodālie: kravu pārvadā ar diviem vai vairākiem transporta veidiem, kur viena pārvadājuma laikā kravu pārkrauj un iepakoj vairākas reizes; un kombinētie kravu pārvadājumi: tiek izmantoti intermodālā transporta pārvadājumi, kur lielāko ceļa daļu Eiropas teritorijā veic pa dzelzceļu, iekšējiem ūdensceļiem vai jūru, un jebkurš pārvadājuma sākuma vai beigu posms, ko veic autotransports, ir pēc iespējas īsāks.

Eiropas Savienībā ekonomiskās darbības apjoms nepārtraukti palielinās. Tas saistīts arī ar produktu transportēšanas iespēju pieaugošu pieprasījumu. Katram transporta veidam ir noteikta atražošanas pakāpe – visu transporta veidu vienlīdzīga attīstība nav iespējama. Vairāk tiek izmantots tas transporta veids, kas sniedz augstāku lietošanas derīgumu par piemērotu cenu. Šobrīd Eiropā tāds ir autotransports.

Eiropas Savienībā laikposmā no 1995. gada līdz 2004. gadam kravu pārvadājumi (tonnkilometri) pieauguši par 28% [1]. Pārvadājumu apjoma pieaugums cieši saistīts ar vispārējo sabiedrības attīstību un tās ienākumiem – ekonomiski aktīvākai sabiedrībai rodas lielāka nepieciešamība pēc kravu pārvadājumiem. Salīdzinoši

lielākais pieaugums ES-15 valstu tirgū novērojams autotransporta pārvadājumiem (2. att.) [5]. Pārvadātājiem pieejamais autoceļu tīkls Eiropas rietumu un vidienes daļā nemītīgi palielinās, un aplūkotajā laikposmā ar autotransportu pārvadāto kravu apjoms ik gadu ir pieaudzis vidēji par 4 procentiem. Pastāvīgais pieprasījuma pieaugums rada lieliskas iespējas, lai autotransporta uzņēmumi jaunajās ES dalībvalstīs uzsāktu vai paplašinātu savu darbību, izmantojot labo autoceļu infrastruktūru Rietumeiropā.



2. att. Ar dažādiem transporta veidiem pārvadāto kravu apjoma dinamika Eiropas Savienībā
 Figure 2. Dynamic of cargo volume in EU transported by different transport modes

ES-15 valstu dzelzceļa transporta attīstība ir visai gausa; tas saistīts ar salīdzinoši nelielajiem attālumiem un citu transporta veidu (autotransports un jūras transports) straujo attīstību.

Lai gan jūras transports nenodrošina autopārvadājumu pakalpojumu kvalitātes līmeni (preces nav iespējams nogādāt "no durvīm līdz durvīm"), jūras transportu efektīvi izmanto multimodālajos un intermodālajos kravu pārvadājumos kopā ar autotransportu. Tas ir galvenais iemesls jūras transporta un autotransporta pārvadājumu gandrīz līdzvērtīgai attīstībai. ES teritorijā raksturīga samērā blīva apdzīvotība. Kravu pārvadājumi veicami nelielos attālos un to apjoms nav liels; tas nodrošina labas autotransporta attīstības iespējas.

Domājot par transporta pakalpojumu augstas kvalitātes nodrošināšanu, jādomā arī par zemām transporta izmaksām. Noteicošais raksturotājs transporta izvēlē ir transporta veida spēja nogādāt kravu "no durvīm līdz durvīm": to vislabāk nodrošina autotransports.

Eiropā aktuāli ir jautājumi, kas saistīti ar autotransporta izraisīto lielo dabas piesārņojumu un nepieciešamās infrastruktūras izbūves apmēriem, uzsverot ne tikai finansiālos, bet arī vides aspektus. Lai nodrošinātu normālu autotransporta darbību visā ES teritorijā, tiek veidots sarežģīts automaģistrāļu tīkls.

Pateicoties veiksmīgam ģeogrāfiskajam novietojumam, nodokļu politikai, sabiedrības attieksmei un citiem raksturlielumiem, laika posmā no 1970. gada līdz 2000. gadam autotransporta pārvadājumu apjoms Eiropas Savienībā ir palielinājies par 280%. Lielākais pārvadāto kravu apjoma pieaugums vērojams Vācijā, Itālijā, Spānijā un Francijā.

Kravu pārvadājumu apjoms rietumu – austrumu virzienā daudzkārt pārsniedz pārvadājumu apjomu ziemeļu – dienvidu virzienā. Vidējie rādītāji laika posmā no 1990. gada līdz 2000. gadam liecina, ka kravu apjoms no ES-15 valstīm uz Viduseiropas un Austrumeiropas zemēm bijis gandrīz uz pusi mazāks nekā pretējā virzienā pārvadāto kravu apjoms. To kravu vērtība, kas no ES-15 valstīm tiek transportēta austrumu virzienā, ir par 55% augstāka nekā pretējā virzienā transportēto kravu vērtība. Vairāk nekā 80% no visiem austrumu – rietumu autotransporta pārvadājumiem veic Austrumeiropas uzņēmumi. To nosaka kravu nosūtītāju izvēle – viņi dod priekšroku pārvadājumiem par zemāku cenu. Pieejamā informācija neļauj novērtēt Austrumeiropas pārvadātāju īpatsvaru kopējā loģistikas un piegādes ķēžu sistēmu organizēšanā un vadīšanā, tomēr var pieņemt, ka vadošā loma nozarē joprojām pieder Rietumeiropas pārvadājumu uzņēmumiem.

Transportēšanas procesa vadības attīstība

Transporta nozares robežas pamazām izzūd, tā kļūst komplicētāka un saplūst kopā ar citām nozarēm – datortehnoloģiju, sakaru, elektronikas un elektrotehnikas nozari. Transporta globalizācija nozīmē to, ka nepieciešami jauni līdzsvara meklējumi konkurences un sadarbības jomā. Veidojot transporta attīstības politiku Latvijā, nepieciešams ņemt vērā objektīvās problēmas un – jo īpaši – nepietiekami attīstīto Latvijas transporta infrastruktūru un tās ietekmi uz apkārtējo vidi, kā arī šķēršļus, kas traucē transporta pakalpojumu iekšējā un ārējā tirgus normālai darbībai.

Kravu pārvadājumu sistēmā ir novērojamas aktīvas pārmaiņas. Galvenokārt tās saistītas ar pārvadājumu sistēmas pāreju no kravu pārvadājumiem tradicionālajā izpratnē uz visaptverošu piegādes ķēžu vadības sistēmu (*supply chain management*). Pārmaiņas transporta sistēmā ir vērojamas visā pasaulē. Pārmaiņu procesi strauji attīstās paplašinātajā ES, taču starp ES-10 valstīm, kuras pavisam nesen iestājās Savienībā, un vecajām dalībvalstīm jeb ES-15 ir novērojamas visai būtiskas atšķirības. Jaunajās dalībvalstīs kravu pārvadājumu tirgus tendences ieviešas lēnāk, ar zināmu laika nobīdi. Tomēr tas maz iespaido Austrumeiropas pārvadātāju tirgus konkurences cīņā, jo šobrīd Rietumeiropas un Austrumeiropas pārvadājumu tirgi joprojām ir diezgan maz saistīti, t.i., pārvadātāji no Rietumeiropas nelabprāt pārvadā kravas uz Austrumeiropu, savukārt Austrumeiropas pārvadātājiem grūti konkurēt Rietumeiropas iekšējos pārvadājumu tirgos; pastāv arī dažādi likumdošanas ierobežojumi.

Rietumeiropā loģistikas uzņēmumi arvien vairāk pilnveido produktu noliktavu saimniecību, izplatīšanas un loģistikas sistēmu izstrādi, turpretī tradicionālo produktu transportēšana tiek sašaurināta un tajā iesaistīti lētāki pārvadātāji no Austrumeiropas. Eiropas Savienībā kopumā kravu pārvadājumu un loģistikas sistēmu attīstība virzās uz kopēju mērķi, tomēr vērojamas reģionālas atšķirības attīstības līmenī.

Austrumeiropas zemju atpalicība var spēcīgi ietekmēt pārvadājumu uzņēmumu nākotni, jo lielākus ienākumus var gūt, iesaistoties piegādes ķēžu sistēmā.

Austrumeiropas lielākās transporta pārvadājumu kompānijas vēlas iekļauties lielo ražotāju uzņēmumu piegādes sistēmās, bet tur pastāv sīva konkurence ar Rietumu pārvadātājiem, kas savu pārākumu nodrošina ar lielāku resursu apjomu un labām organizēšanas spējām, kas sakņojas mūsdienīgā, efektīvā cilvēkresursu vadībā.

Latvijā realizētās saimniekošanas reformas, uz zināšanām balstītas ekonomikas sekmīgai īstenošanai nepieciešamo institūciju veidošana, kā arī makroekonomiskās stabilizācijas pasākumi un rezultāti nostiprina attīstītas tirgus ekonomikas pamatus.

Pārmaiņas nozīmīgajās komercdarbības jomās ietekmē transporta pakalpojumu pieprasījumu. Transports ir viens no galvenajiem vienotā tirgus nodrošināšanas elementiem. Pēc Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā nopietnas pārmaiņas skārušas arī Latvijas pārvadātāju darbu – tiek atvieglota produktu plūsmā pāri robežām, transports arvien vairāk iekļaujas sarežģītās loģistikas un piegādes ķēdēs. Pilnveidojas Latvijas transporta pakalpojumu sniedzēju iesaistīšanās starptautiskajā tirgū.

Latvijas iekšzemes kopproduktā transporta un sakaru daļa jau vairākus gadus veido 16–17% [1]. Aptuveni 8–9% no tā veido tranzītkrāvu apstrāde. Tranzītkrāvu apjoma palielināšanu uzskata par vienu no Latvijas valsts ekonomiskās politikas prioritātēm. Lielākās investīcijas transporta infrastruktūrā iegulda tieši tranzīta virzienos.

Latvijas sekmīgu iekļaušanos vienotā Transeiropas transporta tīklā kavē ne tikai nepietiekamais autoceļu tīkls, bet arī tā tehniskais stāvoklis. Neraugoties uz nelabvēlīgo autotransporta infrastruktūras stāvokli, autotransports Latvijā atgūstas no krīzes – to apliecina dati par autotransporta pārvadāto krāvu kopējo apgrozību (tonnkilometri). Laika posmā no 1990. līdz 1995. gadam kopējā Latvijas autopārvadātāju krāvu apgrozība saruka vairāk nekā trīs reizes (1990. gadā – 5853 milj. tonnkilometru; 1995. gadā – 1834 milj. tonnkilometru). 2001. gadā tika sasniegts 1990. gada līmenis. Turpmākajos gados ar autotransportu pārvadāto krāvu apgrozība palielinājās [5].

Latvijas transporta infrastruktūra, transporta līdzekļi un pārvadājumu uzņēmumi pamazām iesaistās ES transporta sistēmas darbībā. Integrēties un efektīvi darboties šajā sistēmā konkurences apstākļos var mūsdienīgs un pasaulē pieņemtiem kvalitātes un komforta līmenim atbilstošs komerctransporta pakalpojumu uzņēmums.

Pārvadājumu procesa organizēšana

Pārvadājumu process ir komplicēts, tā veiksmīga darbība un pilnveidošanās atkarīga no daudziem elementiem. Daļēji transporta attīstības problēmas risinājuma meklējumi saistīti ar ārējiem faktoriem (starptautiskās attiecības, ekonomikas attīstība attiecīgajā zemē un tās kaumiņos, politiskā vide u.c.). Katra transporta veida attīstība lielā mērā ir atkarīga no uzņēmuma iekšējiem faktoriem. Uzņēmuma līmenī loģistikas vadībai mērķtiecīgi risināmas vairākas galvenās problēmas:

- jāņem lēmums par sava transporta parka izveidi vai starpnieku piedāvāto transporta pakalpojumu izmantošanu;
- jāizraugās noteikts transporta veids noteiktu produktu saimes transportēšanai attiecīgā maršrutā (viens uzņēmums var izmantot vairākus transporta veidus vienas produktu grupas transportēšanai uz dažādām vietām);
- veicama starpnieku (ekspeditoru vai pārvadātāju) atlase un izvēle (gadījumā, ja uzņēmums pats nenodarbojas ar transportēšanu).

Sava transporta parka veidošana uzņēmumā ir saistīta ar lieliem kapitālieguldījumiem un tā attaisnojas tikai tad, ja kvalitātes, drošības, izmaksu (pastāvīgo un mainīgo summas) samazināšanas un citi kravu pārvadāšanas raksturotāji ir labāki nekā starpnieku piedāvātajos variantos, pastāvot vienādam kravu pārvadājumu apjomam. Ražošanas uzņēmums par starpniekiem var izvēlēties kravas pārvadājumu uzņēmumus vai kravas ekspedīcijas uzņēmumus un to sniegtos pakalpojumus.

Izvēloties pirmo variantu, respektīvi, kravas pārvadājumu uzņēmuma pakalpojumus, ražošanas uzņēmumam būs jānodarbojas ar visiem kravu ekspedīcijas jautājumiem, t.i., transporta procesa organizēšanu no savas noliktavas līdz klientam. Slēdzot līgumu ar kādu konkrētu transporta uzņēmumu, noslēdz vienošanos par transportēšanas procesa veikšanu (izpildi), bet ne par tā vadību un organizēšanu: šie pienākumi jāuzņemas ražošanas uzņēmumam, un tas var radīt papildu neērtības un sadārdzināt transportēšanas procesu.

Ja ražošanas uzņēmums izvēlas otro variantu – pieņem kāda kravas ekspedīcijas uzņēmuma pakalpojumus, turpmāk visas ar kravu transportēšanu saistītās darbības pāriet kravu ekspedīcijas uzņēmuma pārziņā. Tas nozīmē, ka ražošanas uzņēmums vienojas ar ekspedīcijas uzņēmumu par kravu nogādi noteiktā vietā, laikā un apjomā. Ekspedīcijas uzņēmums par noteiktu samaksu nodrošina kravu pārvadājumu un transportēšanas procesa pilnīgu vadību. Izšķir divu veidu ekspedīcijas uzņēmumus: *pārvadājumu uzņēmumi*, kas, piesaistot citus līdzīgus uzņēmumus, nodrošina plaša spektra pārvadājumus, un *ekspedīcijas uzņēmumi* bez transporta parka: tie nodarbojas tikai ar pārvadājumu organizēšanu un vadību, piesaistot vienu vai vairākus transporta uzņēmumus kravu pārvadāšanai noteiktā ceļa posmā.

Slēdzot līgumu par produktu piegādi klientiem, ražošanas uzņēmumam jāpievērš uzmanība procesa vadības pienākumu sadalei. Ja sadarbība notiek ar kravas ekspedīcijas uzņēmumu, uz ekspeditoru gulstas pilna atbildība par visa transportēšanas procesa sekmīgu norisi. Kravas ekspedīcijas uzņēmumu finansiālā atbildība tiek ierobežota, izmantojot gan dažāda veida pārāpdrošināšanas iespējas, gan normatīvajos aktos noteiktos ierobežojumus un atrunas. Transportēšanas process ir pakļauts vairāku līmeņu līgumsaistībām. Ekspeditori ir starpnieki, kas no viņu piedzīto naudas summu regresa prasības veidā var pieprasīt vienam vai visiem pārvadātājiem. Prasību tiesvedību procesi parasti ir gari un sarežģīti: šis moments jāņem vērā, izvēloties starpnieku uzņēmumu.

Apvienotais transports

Kravas pārvadājumu no ražotāja līdz saņēmējam vai starp atsevišķiem piegādes ķēdes posmiem, ja tie atrodas tālu cits no cita, grūti vai pat neiespējami nodrošināt tikai ar vienu transporta veidu. Nepieciešams izmantot vairākus transporta veidus, ir jāveido kravu transportēšanas sistēma (apvienotie kravu pārvadājumi jeb apvienotais transports). Transportēšanas sistēma ar vienu transporta veidu (piemēram, tikai ar auto vai dzelzceļa transportu) ir lietojama tad, ja ir zināmi un ar izvēlēto transporta veidu pieejami piegādes ķēdes sākuma punkti un vietas, kur krava jānogādā. Izvēlētajam transporta veidam jānodrošina produktu piegāde jebkurā maršruta punktā.

Transportēšanas sistēmu, kurā vienlaikus izmanto vairākus transporta veidus (piemēram, dzelzceļa, jūras un auto transportu), lieto, ja kāds no izvēlētajiem

transporta veidiem nenodrošina pārvadājumus visā maršrutā vai arī ir nepieciešama kravu pārkraušana. Transportēšanas procesu veic, izmantojot kādu no apvienotā transporta shēmām – multimodālos, intermodālos vai kombinētos pārvadājumus.

Vairāku transporta veidu kombinācija kravu pārvadājumos tiek izmantoti arvien biežāk. Galvenie iemesli, kas to veicina, ir vairāki. Būtiskākais no tiem ir pieaugošais vides piesārņojums, ko rada intensīvā autotransporta izmantošana. Satiksmes drošība uz autoceļiem un vēlme mazināt transporta izmaksas arī ietekmē pārmaiņas kravu transportēšanas procesa realizācijā. Pasaulē plaši izmanto vairākas apvienotā transporta shēmas, kas aizstāj līdzšinējo pārvadājumu organizāciju un efektīvi darbojas noteiktos apstākļos, uzlabojot ekoloģisko, satiksmes drošības un ekonomisko situāciju. Operatīva un saskaņota darbība ļauj izmantot konkrētu transporta veidu galvenās priekšrocības un mazināt to negatīvo ietekmi. Piemēram, vienas kravas pārvadājumā iesaistot auto un dzelzceļa transporta pārvadātājus, lielāko ceļa posmu iespējams pārvadāt pa dzelzceļu, bet, lai kravu nogādātu tieši norādītajā adresē, tiek izmantots autotransports. Tādā veidā tiek būtiski samazināts apkārtējās vides piesārņojums (mazāk izplūdes gāzu uz vienu pārvadāto tonnkilometru), mazāk tiek noslogoti autoceļi (uzlabojas satiksmes drošība), un, efektīvi plānojot pārvadājumu, iespējams mazināt kopējās transportēšanas izmaksas. Līdzīgas priekšrocības iespējams īstenot, dažādās kombinācijās apvienojot līdz šim plašāk izmantotos transporta veidus. Pasaulē pazīstamas vairākas apvienotā transporta shēmas. Visvairāk izplatītās ir šādas: dzelzceļa transports – automobiļu transports (*piggyback*) un jūras transports – automobiļu transports (*fishyback*).

Jāatceras, ka apvienotajā transportā krava var tikt pārvadāta dažāda izmēra kravas vienībās. Parasti mazākā no tām ir *eiropalette* – kravas vienība ar standartizētiem izmēriem, ko ērti lietot autopārvadājumos un dzelzceļa transportā. Bieži izmanto 20 un 40 pēdu garus jūras transporta konteinerus, kas piemēroti arī pārvadājumiem ar automobiļu un dzelzceļa transportu. Visbeidzot, par kravas vienību var kalpot viss automobilis vai tā sastāvs, ko pārvadā ar dzelzceļa vai jūras transportu.

Ievērojot kravu pārvadājumu un tranzīta nozīmi Latvijas tautsaimniecībā, pamatīgi izpētāmas transporta attīstības tendences. ES valstīs un citviet veiktie piegādes ķēžu uzlabošanas pasākumi un sagaidāmie rezultāti. Apvienotā transporta shēmas kā viens no modernākiem, efektīvākiem un drošākiem transportēšanas veidiem nodrošina kravas piegādi klientam pēc principa “no durvīm līdz durvīm”, efektīvi izmantojot dzelzceļa transportu, īsos jūras pārvadājumus un piekrastes kuģošanu, ko pārvadājuma sākumā un beigās papildina autotransports. Šādas perspektīvas transportēšanas sistēmas ieviešana ievērojami veicina kravu pārvadājumu plūsmas palielināšanos, vides un transporta infrastruktūras atvieglošanu.

Apvienotā transporta attīstības iespējas saistāmas ar tranzītkravu pārvadājumiem Latvijā. Spēkā esošajos likumdošanas aktos apvienotā transporta izmantošana veicināšana nekādā veidā nav ietverta. Tranzīta politikas departaments veic likumu saskaņošanu ar ES struktūrām un rūpējas par šo principu ieviešanu Latvijā. Pēc speciālistu domām, apvienoto pārvadājumu sistēmu ieviešana ļaus atslogot autoceļus, tas savukārt paaugstinās satiksmes drošību un nodrošinās mazāku kaitējumu videi un tās ilggspējīgu attīstību. Lai veicinātu apvienotā transporta attīstību Latvijā, tiek lemts par transportlīdzekļu ikgadējās nodevas atlaides piemērošanu kravu pārvadājumos

iesaistītam autotransportam. Apvienotā transporta sistēmu iespējams ieviest tad, ja ir nodrošināta kravu pārvadājumiem nepieciešamā infrastruktūra, radīta atbilstīga juridiskā bāze, tiek īstenota atvieglojumu un valdības atbalsta pasākumu politika.

LITERATŪRA

1. Eiropas Savienības oficiālie statistikas dati par transportu [tiešsaiste] [aplūk. 2006. 11. maijā]. Pieejams: http://europa.eu.int/comm/dgs/energy_transport/figures/pocketbook/doc/2005/eitf_2005_transport_en.pdf
2. Ganeshan, Ram and Terry P. Harrison. An introduction to supply chain management. Penn State University [tiešsaiste] [aplūk. 2006. 11. maijā]. Pieejams: http://lcm.csa.tisc.ernet.in:scm/supply_chain_intro.html
3. Janyashankar, M. Swaminathan, Stephen F. Smith. and Norman M. Sadeh. *A Multi Agent Framework for Modelling Supply Chain Dynamics* : Technical Report, The Robotics Institute, Carnegie Mellon University, 1996.
4. Lee, Hau L. and Corey Billington. The evolution of supply-chain-management models and practice at Hewlett-Packard. *Interfaces*. Vol.. 25. No. 5, September–October 1995, pp. 42–63.
5. *Transports un sakari 2003. gadā* : statistisko datu krāj. Rīga : Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2004. 86 lpp.

Product Transportation in Supply Chains

Aivis Grīslis

Summary

Supply chains are world wide practised systems, but in Latvia are not common. The History of the development of supply chain systems started from Antique Egypt. Nowadays the supply process is highly developed and incorporated in Total Quality Management methodology. The main process in supply systems is transportation. Physical displacement of goods can be done with different modes of transport—by road, rail, sea or air. Several external provide development for road transport. The main advantage for this mode of transport is the ability to deliver goods “from doors to door”. In Latvia transport enterprises are continually developing, but the provided service level is not so high as for competitor from countries in Western Europe. There are opportunities to choose the way of goods transportation management—to do it oneself or to assign cargo expedition or transportation enterprises. As Customer requirements are increasing, it is hard to make transportation of goods from deliver to customer by one mode of transport. Several types of combined transport are introduced.

Nodokļu maksātāju atbildība par nodokļu disciplīnas neievērošanu

Tax-payers' Liability for Not Observing Tax Payment

Aina Joppe

Latvijas Universitātes
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5-232, Rīgā. LV-1050, Latvija
E-pasts: aina.joppe@lu.lv

Izvairīšanās no nodokļu nomaksas pakļauj riskam svarīgu valsts jautājumu risināšanu un mērķu sasniegšanu, līdz ar to var tikt izjaukta nepieciešamo resursu sadalīšana un grauta valsts ekonomika. Nodokļi un nodevas būtībā nodrošina valsts saimniecības un pašvaldību darbību. Masveidā notiekošo nodokļu krāpniecisko darījumu rezultātā, kā arī neinformētības dēļ budžetā ik gadus netiek iemaksāti nodokļi daudzu miljonu latu apmērā un tas nodara lielu kaitējumu valsts interesēm. Lai noregulētu attiecības starp nodokļu nemaksātājiem un valsti, likumdevējs LR likumā "Par nodokļiem un nodevām" ir paredzējis ne tikai atbildību par izvairīšanos no nodokļu un tiem pielīdzināto maksājumu nomaksas, bet arī administratīvo un kriminālo atbildību.

Rakstā analizēta nodokļu nemaksātāju administratīvā un kriminālā atbildība, kā arī identificētas problēmas un, pamatojoties uz analizējamo bāzi, izstrādāti ieteikumi, lai nodokļu nemaksātājus varētu saukt pie atbildības.

Atslēgvārdi: nodokļu nemaksātājs, izvairīšanās no nodokļu maksāšanas, administratīvā atbildība, kriminālā atbildība.

Key words: tax-defaulter, tax-payment avoidance, administrative responsibility, criminal responsibility.

Ievads

Jautājums par izvairīšanos no nodokļu maksāšanas ir aplūkojams no vairākiem skatpunktiem. Jau 17. gadsimtā filozofs Tomass Hobss (1588–1679) rakstīja, ka līgums par tiesībām un pienākumiem starp pilsoni un valsti jāievēro abām pusēm un valsts pārvaidītājam (monarham) jāpilda savi pienākumi pret pavalstniekiem, jo viņi maksā nodokļus nevis sava prieka pēc, bet gan tāpēc, lai valstij būtu līdzekļi un lai tā varētu pildīt savus pienākumus pret pilsoņiem. No likuma viedokļa raugoties, pilsoņiem jāpilda savi pienākumi (nodokļi, karaklausība) pat tad, ja valsts nepilda savējos; ja monarhs nepilda savus pienākumus, tad pavalstnieki ir morāli atbrīvoti no pienākumu pildīšanas pret valsti. Viduslaikos šāda nostāja pamatoja tautas tiesības uz sacelšanos. Ja monarhs kārtīgi nepildīja savus pienākumus, viņš tika gāzts un viņa vietā nāca cits valdnieks.

Nodokļu nemaksāšana ir aktuāla arī mūsdienās. Sabiedrība īpaši nenosoda tos, kas nemaksā nodokļus valstij, un rod arī morālu attaisnojumu nodokļu nemaksātājiem.

jo uzņēmēji daļēji paši uzņemas funkcijas, kuru pildīšanu iedzīvotāji gaida no valsts. Uzņēmēji nav droši par savu kapitālu, un nodokļu maksāšana negarantē viņu drošību, tāpēc bieži vien uzņēmēji izvēlas nodokļus nemaksāt. Biznesa vidē ir ļoti laba augsne tam, lai algu varētu izmaksāt aploksnēs: lai uzņēmums varētu strādāt bez reģistrācijas apliecības un patenta, piedāvātu preces un pakalpojumus par zemākām cenām; lai varētu veikt dažādus starpniecības pakalpojumus, nemaksājot nodokļus, utt. Tiek veidoti mākslīgi uzņēmumu "tīkli", kuru ietvaros uzņēmumi veic lielu skaitu savstarpēju darījumu ar pamatmērķi izvairīties no nodokļu maksāšanas un izkrāpt naudas līdzekļus no budžeta par it kā pārmaksātiem nodokļiem. Shēmas, kā izvairīties no nodokļu maksāšanas, nepārtraukti pilnveidojas, tās piemērojas ekonomiskās dzīves pārmaiņām. Izvairīšanās no nodokļu maksāšanas ir kļuvusi par masveida parādību.

Nereti krāpšana saistīta ar fiktīviem uzņēmumiem, kas darbojas ārvalstīs. Darījumos tiek izmantota nelegālā nauda, kas tiek piedāvāta aprītē citām firmām. Nelegālie darījumi tiek veikti ne tikai valsts iekšienē, bet arī ārpus tās robežām. Turklāt šīs firmas darījumos izmanto Valsts ieņēmumu dienestā (VID) neregistrētus kontus, un par šādu rīcību Latvijā neviens nav saukts pie atbildības, jo likumdošanā sods par šādu kontu izmantošanu nav paredzēts. Veikli reaģējot uz visu jaunāko biznesā, nauda tiek pelnīta tādā ātrumā, ka tie, kuri nav šajā procesā iekšā, nespēj īsti izprast, ar ko un kādā veidā tiek pelnīts un kur paliek nodokļi. Līdz ar to 2003. gadā nodokļu parādi bija 424,7 milj. latu jeb 22% no kopbudžeta ieņēmumiem; 2004. gadā – Ls 394.2 milj. latu jeb 21% no kopbudžeta ieņēmumiem. Desmit lielākie nodokļu parādnieki 2004. gadā valsts budžetā nav samaksājuši 51.3 milj. latu.

Izvairīšanās no nodokļu un tiem pielīdzināto maksājumu nomaksas

Izvairīšanās no nodokļu maksāšanas Latvijā visbiežāk ir sastopama paaugstinātā riska nozarēs – darījumos ar metāllūžņiem, intelektuālo un nekustamo īpašumu, koksnes nozarē un celtniecībā, kur alga tiek izmaksāta "aploksnē". Naudas saņemšana "aploksnē" liecina par sabiedrības atbalstu, un tas izskaidrojams ar nemīļīgiem skandāliem saistībā ar budžeta līdzekļu nelietderīgu izlietošanu, kas izraisa neticību nodokļu iekasēšanas un izlietošanas mehānismam. Izvairīšanās no nodokļu maksāšanas var izpausties kā ienākumu, peļņas vai citu ar nodokli apliekamo objektu slēpšana vai samazināšana, proti, kā aktīvas darbības, viltojot grāmatvedības datus vai iznīcinot dokumentus, slēpjot ienākumus, nepamatoti palielinot izdevumus, grāmatvedības dokumentos iekļaujot sagrozītu informāciju, neatspoguļojot objekta īsto apjomu, neievērojot nodokļu maksāšanas termiņus, darījumiem izmantojot no uzskaites noņemto kases aparātu čekus un izsniedzot tos darījuma partnerim kā naudas iemaksu apliecinājošu dokumentu.

Lielie uzņēmumi bieži iesaistās fiktīvos darījumos, kas tiek veikti, lai saņemtu nodokļu atvieglojumus vai palielinātu atmaksājamo nodokļu summu. Šādu shēmu atklāšanu apgrūtina tas, ka dažādos līmeņos tiek iesaistīts diezgan liels uzņēmumu skaits, tie ir starptautiskie noziegumi, un, pateicoties modernajām informācijas tehnoloģijas sistēmām, darījumi notiek ļoti lielā ātrumā. Lai izvairītos no nodokļu maksāšanas, notiek aktīva ofšoru jurisdikcijas izmantošana, pieaug krāpniecisko organizāciju apjomi, kam par pamatu ir viltoti bankas maksāšanas dokumenti. Šādus dokumentus arvien vairāk izmanto ienākumu legalizācijā, un tas tiek darīts noziedzīgā veidā. Pēdējā laikā valstī ir izveidojusies nekontrolējama situācija

attiecībā uz uzņēmumiem, kas reģistrēti tāpēc, lai no budžeta saņemtu pievienotās vērtības nodokļa (PVN) reāli nenotikušas pārmaksas atmaksu vai "atmazgātu" fiktīvo uzņēmumu naudu.

Ļoti izplatīts veids, kā izvairīties no nodokļu maksāšanas, ir savstarpējos darījumos iesaistītu uzņēmumu tīkls ar fiktīvu uzņēmumu līdzdalību. Fiktīvie uzņēmumi tiek izmantoti galvenokārt uzņēmuma izdevumu nodrošināšanai. Uzņēmēji, iepērkot preces vai pakalpojumus no fiktīviem uzņēmumiem, gūst šādus labumus:

- samazina PVN maksājumu budžetā (saņem PVN atmaksu no budžeta), nepamatoti palielinot PVN summas;
- samazina uzņēmuma ienākumu nodokļa (UIN) maksājumus budžetā, nepamatoti palielinot izdevumus;
- legalizē saņemtās preces un pakalpojumus (tās var būt kontrabandas, zagtas vai kā citādi nelikumīgā veidā iegūtas, kā arī no fiziskām personām vai citiem uzņēmumiem iegūtas preces vai pakalpojumi, kas netiek uzrādīti kā šo personu ieņēmumi, līdz ar to ļaujot arī šīm personām izvairīties no nodokļu maksāšanas);
- iegūst līdzekļus tādu maksājumu veikšanai, kas vai nu nevar tikt uzrādīti uzņēmuma grāmatvedībā (maksas par nelikumīgā ceļā (kontrabanda, zagta) iegūtu precī, kukuļi utt.), vai arī to uzrādīšana palielinātu nodokļu maksājumus (aplokšņu algas), tātad parādās nelegālā nauda.

Nelegālā skaidrā nauda kalpo par norēķinu līdzekli virknei citām nelegālām darbībām. Kā piemēru nelegālās naudas aprītei var minēt nekustamā īpašuma pirkšanu, kura tirgus vērtība ir 1.5 un vairāk miljoni latu, bet kadastrālā vērtība – 20 000 latu. Tiesībsargājošām organizācijām vajadzētu stingrāk kontrolēt šādus pirkumus, jo juridiska persona, iegādājoties šādu īpašumu, kļūst par nekustamā īpašuma nodokļa maksātāju un pastāv jautājums – vai juridiskā persona nākotnē spēs par šo īpašumu samaksāt nekustamā īpašuma nodokli, kura apmērs ir 1.5% no šī īpašuma bilances vērtības. Sniegtos pakalpojumus un iegūtos īpašumus vajadzētu pakļaut saturiskam izvērtējumam. Ja nebūtu nelegālās skaidrās naudas piedāvājuma, zustu motivācija viltot un izgatavot pavadzīmes, falsificēt grāmatvedības datus, izvairīties no nodokļu maksāšanas, manipulēt ar meža īpašumtiesībām, koku nelegālu ciršanu, manipulācijas ar nekustamajiem īpašumiem.

Turpinājumā tiks minētas galvenās pazīmes, kas tiesībsargājošām institūcijām liek šaubīties par darījumu faktisko stāvokli un rosina aizdomas par iespējamu izvairīšanos no nodokļu nomaksas.

- Uzņēmumi reģistrēti īpašnieku, amatpersonu vai citu personu dzīvokļos, īpaši aizdomīgi ir gadījumi, ja kā juridiskā adrese uzrādīta vieta, kur mitinās persona, kas pieder sociāli nelabvēlīgam iedzīvotāju slānim. Kā piemēru var minēt kādu konkrētas mazpilsētas māju, kur piereģistrēts apmēram 50 firmu. Šo firmu direktori ir mazpilsētas iedzīvotāji, kuri ir iztiesāti no saviem dzīvokļiem, jo nav norēķinājušies par saņemtajiem komunālajiem pakalpojumiem. Viņi ir apmetušies konkrētajā adresē, izņēmuši VID iestādē stingrās uzskaites pavadzīmes, parakstījušies uz neaizpildītām veidlapām, nodevuši tās tālāk kādai noteiktai personai un par šo "darbu" saņēmuši 5–10 latus. Parasti šādos darījumos tiek iesaistītas izveicīgas šaubīgas personas, kas izmanto šos cilvēkus PVN izkrāpšanai no budžeta.
- Adrese, kurā uzņēmums reģistrēts, ir fiktīva vai arī uzņēmums reģistrētajā adresē nav atrodamas. Ir arī šādi gadījumi: cilvēks iznāk no cietuma, viņš tiek pierakstīts

adresē, kur atrodas tikai mājas pamati. Pēc kāda laika uz viņa vārda tiek nodibināta firma un par juridisko adresi tiek izmantoti šie mājas pamati. Šādā gadījumā nav reālas vietas, kur varētu veikt ar nodokļiem apliekamas darbības.

- Uzņēmuma darbības pamatā ir starpniecības pakalpojumi, kuru rezultātā no uzņēmumiem, kas nav atrodami, nodokļu atskaites neiesniedz un nodokļus nemaksā, iegādātās preces vai pakalpojumi tālāk tiek pārdoti ar niecīgu uzcenojumu vai pat bez uzcenojuma.

Atbildība par izvairīšanos no nodokļu un tiem pielīdzināto maksājumu nomaksas

Lai noregulētu attiecības starp nodokļu nemaksātājiem un valsti, likumdevējs LR likumā “Par nodokļiem un nodevām” un Administratīvo pārkāpumu kodeksa (turpmāk – APK) 159. pantā par izvairīšanos no nodokļu un tiem pielīdzināto maksājumu nomaksas ir paredzējis ne tikai administratīvo atbildību, bet arī kriminālatbildību. LR likums “Par nodokļiem un nodevām” paredz, ka par izvairīšanos no nodokļu nomaksas vainīgajam ir jāsamaksā nodokļa parāds, kā arī nokavējuma nauda, jāsedz pamatparāda palielinājums, kā arī jāsamaksā soda nauda. APK 159. panta pārkāpuma piemērošanas gadījumā par šo noziedzīgo nodarījumu jāmaksā naudas sods, bet Krimināllikums (turpmāk – KL) paredz daudz bargākus sodus – brīvības atņemšanu, arestu, naudas sodu, tiesību ierobežošanu un mantas konfiskāciju.

Par LR likuma “Par nodokļiem un nodevām” pārkāpšanu atbildība paredzēta vairākos pantos:

- atbildība par nodokļu bāzes samazināšanu,
- atbildība par savlaicīgu deklarācijas neiesniegšanu,
- atbildība par atkārtotu nodokļa bāzes samazināšanu,
- atbildība par uzņēmējdarbības veikšanu, neregistrējoties kā nodokļu maksātājam, un citiem nodokļu likumu pārkāpumiem,
- saimnieciskās darbības apturēšana normatīvo aktu pārkāpumu gadījumos,
- atbildība par smagiem nodokļu likumu pārkāpumiem.

Īpaši uzmanīgiem VID darbiniekiem jābūt, nosakot nodokļu apmēru uz aprēķinu pamata. Likuma “Par nodokļiem un nodevām” 23. pantā teikts, ka nodokļu maksājumu apmēru var noteikt, izmantojot gan tiešās aprēķinu metodes (proti, pamatojoties uz nodokļu maksātāja grāmatvedības reģistros norādītajiem datiem un attaisnojuma dokumentiem), gan netiešās aprēķinu metodes (proti, aprēķina ar nodokļiem apliekamo objektu (ienākumu, darījumu vērtību u.tml.), pamatojoties uz savā rīcībā esošo informāciju par nedeklarētiem ienākumiem, par nodokļa maksātāja darbību, pārbaudāmajā taksācijas periodā veiktajiem darījumiem, jo, lai veiktu šādus aprēķinus, ir nepieciešama metodika, kas nav pretrunā ar normatīvajiem aktiem, jo nodokļu nemaksātājs jebkurā gadījumā pārsūdzēs šo aprēķinu pamatotību).

APK nosaka arī atbildību par izvairīšanās no nodokļu un tiem pielīdzināto maksājumu nomaksas, kā arī par ienākumu, peļņas vai citu ar nodokli apliekamo objektu slēpšanu (samazināšanu). Šādos gadījumos APK paredzēts līdz 150 latu liels naudas sods.

1. tabulā apkopoti dati par 2004. gadā uzliktajiem administratīvajiem sodiem.

1. tabula / Table 1

Finanšu policijas pārskats par darbu 2004. gadā

Krimināllietas	
No gada sākuma ierosināto un saņemto krimināllietu skaits	396
No gada sākuma pieņemti lēmumi par krimināllietu nodošanu kriminālvajāšanas uzsākšanai	179
Lietvedībā esošo krimināllietu skaits perioda beigās	811
Pieteikumi un paziņojumi par noziedzīgiem nodarījumiem (materiāli)	
No gada sākuma saņemto materiālu skaits	873
No gada sākuma pieņemto lēmumu par atteikšanos ierosināt krimināllietu skaits	506
Administratīvās profilakses darbs	
No gada sākuma sastādīto administratīvo pārkāpumu protokolu skaits	473
tajos uzlikto naudas sodu kopsumma	Ls 27 393
gadījumu skaits, kad piemērota preču un priekšmetu kontfiskācija	4

Par izvairīšanos no nodokļu vai tiem pielīdzināto maksājumu nomaksas, kā arī par ienākumu, peļņas vai citu ar nodokli apliekamo objektu slēpšanu vai samazināšanu Krimināllikums nosaka kriminālatbildību. Ja gada laikā šīs darbības izdarītas atkārtoti, soda ar brīvības atņemšanu uz laiku līdz trim gadiem vai ar arestu, vai ar naudas sodu līdz 80 minimālajām mēnešalgām, atņemot tiesības 2–5 gadus veikt uzņēmējdarbību. Ja valstij vai pašvaldībai ir nodarīti zaudējumi lielā apmērā, soda ar brīvības atņemšanu uz laiku līdz pieciem gadiem vai ar naudas sodu līdz 120 minimālajām mēnešalgām, konfiscējot mantu vai bez mantas konfiskācijas, atņemot tiesības veikt uzņēmējdarbību uz laiku no 2-5 gadiem vai bez tā.

2. tabula / Table 2

Minimālā alga un piemērojamais naudas sods par izvairīšanos no nodokļu maksāšanas pēc KL 218. panta

Periods	Minimālā alga	Zaudējums KL izpratnē lielā apmērā (Ls)	Piemērojamais naudas sods pēc KL 218. panta 1. daļas (Ls)	Piemērojamais naudas sods pēc KL 218. panta 2. daļas (Ls)
01.01.1999–30.06.2001	50	2500	4000	6000
01.07.2001–31.12.2002	60	3000	4800	7200
01.01.2003–31.12.2003	70	3500	5600	8400
01.01.2004.	80	4000	6400	9600

Kvalificēt un izmeklēt krimināllietas par izvairīšanos no nodokļu un tiem pielīdzināto maksājumu nomaksas nereti sagādā zināmas problēmas gan prokuroriem, gan tiesnešiem. Tiesībsargājošās institūcijas lielākoties ir bezspēcīgas celt apsūdzību par izvairīšanos no nodokļu nomaksas, jo pastāvošās likuma normas daudzos gadījumos ļoti grūti piemērot praksē, līdz ar to, kā liecina statistikas dati, daudzas lietas tiek apturētas un ļoti maz ir tādu lietu, kas tiek iztiesātas un kur vainīgajam uzlikts sods. 2004. gadā tikai 24 gadījumos pirmās instances tiesās celtas apsūdzības par izvairīšanos no nodokļu maksāšanas.

3. tabula / Table 3

Krimināllietas, kas izskatītas pēc KL 218. panta pirmajā instancē Latvijas rajonu (pilsētu) tiesās 2003.–2004. gadā, un nodokļu maksātāju skaits

Latvijas rajoni	Izskatītās KL pēc 218. panta 2003. gadā	Izskatītās KL pēc 218. panta 2004. gadā	Nodokļu maksātāju (juridisko personu) skaits 2004. gada 1. novembrī
Aizkraukles	1	1	1789
Alūksnes	-	-	1781
Balvu	-	-	1342
Bauskas	-	-	3044
Cēsu	-	-	4145
Daugavpils	1	2	4124
Dobeles	1	-	1844
Gulbenes	1	-	1090
Jēkabpils	-	-	2325
Jelgavas	1	-	3909
Krāslavas	-	-	1001
Kuldīgas	1	3	2092
Liepājas	-	2	6297
Limbažu	-	1	2392
Ludzas	-	-	1069
Madonas	2	2	2465
Ogres	-	-	2516
Preiļu	1	-	2023
Rēzeknes	-	-	2815
Rīgas raj. + Rīgas pilsēta	1	10	6432
Saldus	-	1	2018
Talsu	1	1	2617
Tukuma	-	-	3058
Valkas	1	-	1573
Vālmieras	1	-	3362
Ventspils	-	1	2838
Kopā	13	24	126 900

Nav izstrādāta vienota tiesu prakses metodika krimināllietu par izvairīšanos no nodokļu maksāšanas izskatīšanai un līdz ar to nav skaidrs, kā pareizi būtu aprēķināms materiālais zaudējums.

Jāpiezīmē, ka daudzās valstīs personas par izvairīšanos no nodokļu un tiem pielīdzinātiem maksājumiem netiek sauktas pie kriminālatbildības. Izpētot tās ārvalstu tiesību normas, kas attiecas uz izvairīšanos no nodokļu un tiem pielīdzināto maksājumu nomaksas, var gūt ļoti vērtīgu pieredzi, un to vajadzētu ņemt vērā, pilnveidojot tiesību normas arī mūsu valstī. Atzinības vērts ir Penitenciārais kodekss Igaunijā. Tā normās salīdzinājumā ar Latvijas krimināltiesībām noziedzīgās darbības norādītas precīzi, likumā tās ir saprotami uzskatītas, un šīs normas ir vieglāk piemērojamas praksē. Pozitīvi vērtējamas Ukrainas un Azerbaidžānas Republikas krimināltiesībās iestrādātās normas, ka persona, kura pirmo reizi izdarījusi aplūkojamo nodarījumu, tiek atbrīvota no atbildības, ja tā pilnībā atlīdzina ar noziegumu izdarīto

zaudējumu. Ārvalstu pozitīvā pieredze jāmodelē atbilstoši Latvijas sociālajiem un ekonomiskajiem apstākļiem, institucionālajai videi, resursu nodrošinātībai. Ja pozitīvo noziedzības novēršanas pieredzi jautājumā par izvairīšanos no nodokļu un tiem pielīdzināto maksājumu nomaksas realizē citā sociāli ekonomiskā vidē un citos apstākļos, izmantojot neadekvātu tehnoloģiju vai instrumentus, tas ne vienmēr dod plānoto un iecerēto rezultātu.

Saukšana pie kriminālatbildības par izvairīšanos no nodokļu maksāšanas atkarīga no Finanšu policijas (FP) operatīvā darba. FP operatīvo darbu kopumā nevar vērtēt pozitīvi. Ir daudz un dažādi apstākļi, kas šo darbu kavē. Pirmkārt, kvalifikācijas, pieredzes trūkums, kā arī operatīvā darba nepārziņošana. FP darbiniekiem ir labi jāpārzina ne tikai juridiskie aspekti un operatīvais darbs, bet arī finanšu aspekti. Turklāt mainoties ekonomiskai situācijai valstī, mainās shēmas, metodes, jomas, kā izvairīties no nodokļu maksāšanas. Lai gūtu panākumus operatīvajā darbā, FP darbiniekiem ir ļoti labi jāpārzina situācija un tās dinamika. Ir nepieciešama īpaša institūcija, kas nodarbotos ar FP kadru sagatavošanu – tikai tad tās darbs atbildīs Eiropas Savienības attīstīto valstu līmenim. Jāpārskata FP noslogotība – ja pienākumu ir pārāk daudz, tad daļa no tiem parasti netiek izpildīta. Ir jāizstrādā speciāla kārtība nodokļu noziedzīgo nodarījumu izmeklēšanai, lai attiecīgās lietas tiktu izskatītas ātrāk un profesionālāk. Vajadzētu pārskatīt nodokļu inspektoratu, FP noslogotības un atalgojuma jautājumus. Slikti atalgojie speciālisti nereti par noteiktu samaksu palīdz nodokļu nemaksātājiem sagatavot dokumentus, lai viņi varētu pārsūdzēt augstāk stāvošām institūcijām. Nosakot kriminālatbildību par izvairīšanos no nodokļu maksāšanas, stingrāk būtu jāizvērtē ne tikai nodokļu inspektoratu, bet arī FP un ekonomiskās policijas darbinieku loma šajos noziegumos.

Kā negatīvu momentu gribētos atzīmēt to, ka VID izveidotā informatīvā sistēma nav tik augstā līmenī, lai varētu operatīvi un bez kļūdām ar to strādāt. Nepieciešams ātrāk ieviest visām prasībām atbilstošu informatīvo sistēmu, te varētu izmantot Ķīnas pieredzi. Lai sekmētu nodrošinājumu ar speciālistiem un arī informatīvās sistēmas attīstību, Ķīnas ekonomiskajās zonās no datorspeciālistu algām netiek ieturēti nodokļi.

Likumdošana joprojām ļauj reģistrēt uzņēmumus, kas ražo preces, nodarbojas ar vairumtirdzniecību tādā juridiskā adresē, kur nav reālu iespēju šādai darbībai (uzņēmumu adreses ir dzīvokļi): ļauj reģistrēt uzņēmumus, kuru dibinātāji pārstāv sociāli nelabvēlīgu iedzīvotāju slāni; likums neuzliek kredītiestādēm pienākumu par aizdomīgām naudas kustības operācijām informēt tiesībsargājošās organizācijas, lai tās varētu veikt operatīvus pasākumus. Īpašniekam, pirmo reizi uzņēmumu reģistrējot Uzņēmumu reģistrā, tomēr vajadzētu zināt uzņēmējdarbības pamatus.

Pētījumā par Latvijas tiesu praksi, izskatot krimināllietas par izvairīšanos no nodokļu maksāšanas, atzīmēts:

- VID vāji kontrolē nodokļu maksātāju saimniecisko un finansiālo darbību;
- noziedzīgo nodarījumu izmeklēšana tiek veikta gausi;
- izmeklēšanas iestādes un tiesas ne vienmēr pareizi nošķir grāmatvedības datu sagrozīšanu un dokumentu viltošanu;

- grāmatvedības uzskaites neesamība un nesakārtotība, kā arī dažādas nepareizības uzskaitē katrā konkrētā gadījumā izvērtējamas saistībā ar konkrētiem lietas apstākļiem, jo tās var liecināt arī par centieniem slēpt uzņēmuma faktiskos ienākumus un peļņu nolūkā mazināt nodokļu maksājumus;
- nosakot sodus, netiek pienācīgi novērtēti izdarītā noziedzīgā nodarījuma kaitīgums – nodokļu nemaksātāji gada laikā ir palikuši parādā valsts budžetam vairāk nekā pusotra miljona latu.

NOBEIGUMS

Var minēt vairākus apstākļus, kas veicina nodokļu nemaksāšanu:

- Latvijā ir ļoti labvēlīga vide uzņēmējdarbības reģistrēšanai – pastāv iespēja reģistrēt uzņēmumu uz jebkuras personas vārda (ierobežojums – persona nav rīcībspējīga vai arī nav pieskaitāma);
- uzņēmumam ir iespēja atvērt un izmantot VID neregistrētus kontus. Banka sniedz informāciju VID tikai likumā noteiktos gadījumos;
- shēmas, kā izvairīties no nodokļu maksāšanas, nepārtraukti pilnveidojas, tās piemērojas ekonomiskās dzīves pārmaiņām; arī sfēras, kurās notiek masveida izvairīšanās no nodokļu nemaksāšanas, ar katru gadu mainās. Shēmas parasti izstrādā augsti kvalificētas personas ar juridiskām un ekonomiskām zināšanām nodokļu jautājumos, un to atklāšana sagādā zināmas grūtības tiesībsargājošām institūcijām, jo, lai cīnītos pret kaut ko, ir jāzina, ar ko cīnīties;
- nav vienotas prakses, kā nodokļu nemaksātāju saukt pie kriminālatbildības.

Lai pareizi varētu izlemt jautājumu par personas saukšanu pie atbildības par izvairīšanos no nodokļu maksāšanas un objektīvi kvalificētu nodarījumu, ekonomiskās sistēmas sakārtošanai jānotiek kopsolī ar normatīvo aktu pilnveidošanu.

Katrā VID iestādē vajadzētu izveidot speciālu grupu, kas atbild par Finanšu policijai iesniegto lietu kvalitāti, jo 60 procentiem visu iesniegto lietu ir atteikts ierosināt krimināllietu.

Par izvairīšanos no nodokļu maksāšanas vajadzētu paredzēt atbildību ne tikai nodokļu inspektoriem, bet arī finanšu un ekonomiskai policijai kā dalībniekiem un līdzdalībniekiem, kā tas ir ārvalstīs.

Ja par izvairīšanos no nodokļu maksāšanas pie kriminālatbildības tiek saukti uzņēmuma (ieslāžu) vadītāji, noderīga varētu izrādīties Beļģijas pieredze: nenomaksātā nodokļu summa gada laikā jāinvestē savā uzņēmumā, radot noteiktu skaitu jaunu darba vietu; sprieduma izpilde tiek pastiprināti kontrolēta.

Citu valstu pieredze būtu noderīga arī nodokļu lietu ātrākai un operatīvākai izskatīšanai. Arī Latvijā vēlams izveidot Finanšu tiesu, kā tas ir Vācijā, kur tā veiksmīgi darbojas jau kopš 20. gadsimta 50. gadiem. Vācijā nodokļu strīdus izskata divpakāpju tiesā.

LĪTERATŪRA

1. Krastiņš, U., V. Liholaja un A. Niedre. *Krimināltiesības. Vispārīgā un sevišķā daļa* : māc. grāmata. Rīga : Tiesu namu agentūra, 2001. 427 lpp.
2. Krastiņš, U., V. Liholaja un A. Niedre. *Krimināllikuma zinātniski-praktiskais komentārs. Vispārīgā daļa*. Rīga : AFS, 2003, 399 lpp.
3. Liholaja, V. *Noziedzīgu nodarījumu kvalifikācijas teorētiskie pamati un prakse*. Rīga : AFS, 2001. 228 lpp.
4. Republikas tiesu prakse, izskatot krimināllietas par izvairīšanos no nodokļu maksāšanas : uzziņa. Augstākās tiesas Krimināllietu departaments. Plēnuma un tiesu prakses vispārināšanas daļa. 2001. gada decembris, 34 lpp. Npublicēts materiāls.
5. Statistika par noziedzības stāvokli valstī 2004. gadā. Rīga : LR Iekšlietu ministrija. Npublicēti materiāli.
6. Кучеров, И.И. *Налоговое право зарубежных стран*. Москва : Центр ЮрИнфоР, 2003, 384 c.

Tax-payers' Liability for Not Observing Tax Payment**Aina Joppe**

Summary

The work is about the taxes and equalized payment avoidance problems and coherent criminal responsibility aspects. The introductory chapter of the work is dedicated to the description of the topic, its statements and meaning, as well as the goals and the tasks of this work.

The questions and the problems consisting of the theme of the tax-payment avoidance and its criminal character are examined through the work. The basic part of the work regards the matters of criminal law and criminality norm in the specific topic, and its adjustment to the same norms and laws in other countries. The juridical investigation has been made analyzing law norm adjustment in practice, with manifesting its imperfections. In the last chapter the results of the above listed problems are summarized and the author's conclusions and recommendations are given.

Vidusslāņa nozīme nacionālās ekonomikas attīstībā Significance of the Middle Class in the Development of the National Economy

Inese Kalmeiere

Latvijas Universitātes

Ekonomikas un vadības fakultātes

Starptautisko ekonomisko attiecību katedra

Mārstaļu ielā 28/30, Rīgā. LV-1892, Latvija

E-pasts: *Kalmeiere@sveiks.lv*

Kā liecina Eiropas Savienības piemērs, atšķirības dzīves līmeņa ziņā jauno un veco dalībvalstu starpā ir būtiskas. Šīs atšķirības varētu būt izskaidrojamas ar veco ES dalībvalstu gadu desmitiem īstenotajiem ekonomiskajiem un sociālajiem uzdevumiem (tostarp taisnīgu sadali) labklājības valsts modeļa ietvaros. Latvijā, tai strauji integrējoties Eiropas Savienībā, pastiprināti tiek veidota tāda ienākumu stimulēšanas politika, lai tuvinātos ES veco dalībvalstu pozitīvajai situācijai. Tāpēc Nacionālais rīcības plāns nabadzības un sociālās atstumtības mazināšanai 2004. 2006. gadam ir uzskatāms par pirmo soli esošo nabadzības cēloņu novēršanai un adekvātu ienākumu nodrošināšanai.

Lai noskaidrotu vidusslāņa lomu labklājības sabiedrības veidošanā, rakstā tiks analizēta vidusslāņa loma, nozīme un funkcijas valsts ilgtspējīgas ekonomiskās attīstības sasniegšanā. Raksta mērķis – salīdzinot dažādu autoru priekšstatus par ienākumu nevienlīdzības un ekonomikas attīstības savstarpējo sakarību, izvērtēt pretējos viedokļus un aprādīt pozitīvos un negatīvos aspektus nevienlīdzīgas resursu sadales ietekmē uz valsts izaugsmes perspektīvām. Autore izseko vidusslāņa konceptuālās būtības izpēti, kā arī noskaidro vidusslāņa raksturīgākās iezīmes un funkcijas. Sabiedrības polarizācija veicina ekonomisko attīstību, savukārt vidusslānis spēj nodrošināt nacionālās ekonomikas funkcionēšanas un attīstības noturību, tāpēc īpaša uzmanība rakstā tiek pievērsta to cēloņu apzināšanai, kas mazina plaša vidusslāņa veidošanās iespējas. Plašs vidusslānis valstī sekmē ekonomisko, sociālo un politisko stabilitāti, tam ir pozitīvs efekts daudzās sabiedrības dzīves jomās. Raksta ietvaros autore izvērstāk raksturo vidusslāņa lomu uz zināšanām balstītas ekonomikas attīstībā.

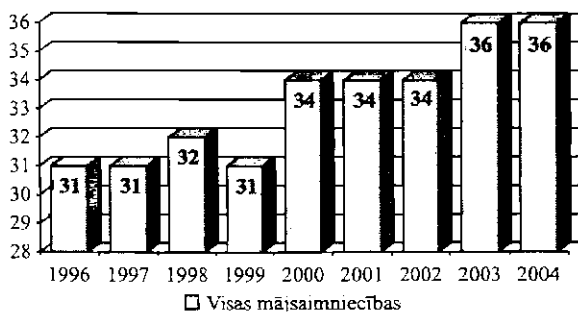
Raksturvārdi: ienākumu sadale, nevienlīdzība, ekonomiskā izaugsme, labklājība, vidusslānis, uz zināšanām balstīta ekonomika

Key words: income distribution, inequality, economic growth, welfare, middle-class, knowledge-based economy

1. Ienākumu nevienlīdzība un ekonomikas attīstība

Nevienlīdzība pastāv ikvienā mūsdienu sabiedrībā – kopējais preču daudzums ir sadalīts nevienlīdzīgi, vieniem indivīdiem salīdzinājumā ar citiem ir pieejama ievērojami lielāka ienākumu, citu resursu un varas daļa. Īpaši aktuāls šis jautājums ir pārejas ekonomikas valstīs, jo, mainoties ekonomiskajām attiecībām, ir mainījusies ne tikai sadales sistēma, bet arī pats sociālās noslaņošanās princips. Iepriekš apspiestais

sociālās noslāņošanās process jaunajos apstākļos tiek liberalizēts un ir atkarīgs no īstenotā valsts politikas modeļa. Vidusslāņa pastāvēšanu ietekmē arī ekonomiskās politikas izvēle. Par diferenciacijas procesiem Latvijas sabiedrībā var spriest pēc statistikas datiem (sk. 1. attēlu).



1. att. Džini koeficienta dinamika Latvijā 1996.–2004. gadā [16]

Figure 1. Dynamics of Gini Coefficient in Latvia. 1996–2004 [16]

Redzam, ka Latvijā kopš 1996. gada Džini koeficients nepārtraukti pieaug. Tas liecina par iedzīvotāju materiālās labklājības pieaugošu polarizāciju, ko veicinājusi ienākumu nevienlīdzība gan dažāda tipa mājsaimniecību grupās (piemēram, algotu darbu strādājošie, nesradājošie, pensionāri, dažāda demogrāfiskā tipa mājsaimniecības), gan pilsētās un laukos. Sabiedrības noslāņošanās pēc materiālās labklājības līmeņa nozīmē, ka veidojas iedzīvotāju grupas, kuras ir salīdzinoši nabadzīgākas nekā citas, un tas izraisa ar nabadzību saistītu negatīvu ekonomisku procesu virkni. Krasā iedzīvotāju diferenciacija vienlaikus kavē vienmērīgu attīstību un stabila vidusslāņa veidošanos un gala rezultātā kavē Latvijas ilgtspējīgu attīstību. Tādēļ, pēc autore domām, ir būtiski apzināt, ko nacionālajai ekonomikai nozīmē iedzīvotāju pārmērīga noslāņošanās materiālās dzīves līmeņa ziņā un kāda ir vidusslāņa loma ekonomiskā kontekstā.

Vispirms raksturosim rakstā lietotos pamatjēdzienus. *Nevienlīdzību* var raksturot kā sabiedrībā notiekošu procesu (piemēram, konfliktu) vai problēmu sekas (saistītas ar tirgus nepilnībām¹), kas atstāj būtisku ietekmi uz indivīdu labklājības līmeni. *Ekonomikas izaugsme* ir process, kas valstī nodrošina iespējas palielināt preču un pakalpojumu ražošanu, fiziskā, cilvēkkapitāla un dabas kapitāla kvantitatīvu pieaugumu [24]. Mūsdienās svarīgs ir ražošanai nepieciešamo uzkrāto zināšanu apjoms. Apritē ienākusi jauna parādība – uz zināšanām balstīta ekonomika, par tās pamatu tiek uzskatīta intensīva ekonomikas izaugsme, kas tiek sasniegta, jau esošo resursu daudzumu izmantojot daudz efektīvākā veidā. Apzīmējums “uz zināšanām balstīta ekonomika” raksturo ekonomisko sistēmu un tiek lietots, lai uzsvērtu zināšanu un tehnoloģiju pieaugošo lomu mūsdienu ekonomiskajos procesos, ko lielā mērā nodrošina tieši vidusslāņa pārstāvji.

Ekonomikas izaugsmes tempus nosaka augsts darba ražīgums, jauno tehnoloģiju izmantošana un augsts uzkrājumu līmenis, kas veicina investīciju pieaugumu. Tādējādi tiek radītas jaunas darbavietas, kas sekmē ienākumu palielināšanos. Savukārt uzkrājumu un investīciju stimulēšana, izmantojot makroekonomiskās politikas instrumentus, nodrošina zemu inflāciju, zemu budžeta deficītu un stabilu valūtas kursu.

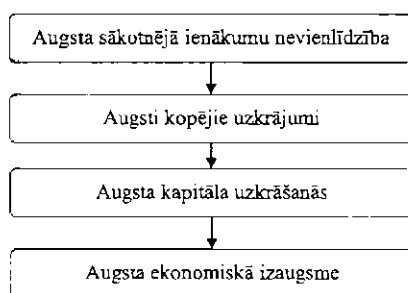
Ekonomiskā izaugsme var iespaidot attieksmi pret saimniecisko iekārtu, pastarpināti ietekmējot arī ienākumu un labklājības sadali. Ir vairāki kanāli, caur kuriem ekonomiskās izaugsmes process var ietekmēt šo labumu sadali un saimnieciskā mehānisma izvēli. Maz ticams, ka ekonomiski stabilās valstīs ekonomikas izaugsmes ietekmē mainīsies resursu sadalījums sektoru starpā, relatīvās cenas vai ražošanas faktoru cenas. Visas šīs izmaiņas visdrīzāk atstās tiešu iespaidu uz ienākumu sadali.

Kopš 50. gadu vidus un Kuzneta (*Kuznets*) hipotēzes² par apgriezto U veida saistību starp ienākumu nevienlīdzību un ekonomisko izaugsmi vairāki autori ir izstrādājuši savus teorētiskos modeļus. lai atsegtu nevienlīdzīga resursu sadalījuma ietekmi uz attīstības procesu. Faktiski pastāv divas teoriju grupas. Viena teoriju grupa apskata nevienlīdzības un izaugsmes pozitīvo saistību – indivīdu vēlme uzkrāt un investēt labvēlīgi ietekmē valsts ekonomisko izaugsmi. Otra teoriju grupa uzsver nevienlīdzīgas resursu sadales negatīvo iespaidu uz izaugsmes perspektīvām. Šajā gadījumā nevienlīdzība tiek traktēta kā bremsējošs faktors, taču svarīgs ir arī apskatāmā laika perioda ilgums – cik ilgā laikā šīs negatīvās izmaiņas ir iespējams novērtēt. Darba turpinājumā tiks apiūkoti vairāku autoru teorētiskie modeļi par ienākumu nevienlīdzības un ekonomiskās izaugsmes savstarpējo sakarību, analizēti atšķirīgi argumenti un dažādi kanāli, caur kuriem nevienlīdzība var ietekmēt izaugsmes procesu.

Viedoklis, ka ienākumu nevienlīdzība stimulē ekonomikas izaugsmi, balstās pamatā uz trim argumentiem.

a) Nevienlīdzība veicina kapitāla uzkrāšanos

Par klasisku viedokli, kas pierāda nevienlīdzības pozitīvo ietekmi uz ekonomikas izaugsmi, var uzskatīt Kaldora (*Kaldor*) argumentu, proti, augstāko labklājības grupu pārstāvju galējā tieksme uzkrāt (*marginal propensity to save*) ir augstāka salīdzinājumā ar nabadzīgajiem indivīdiem. Tas nozīmē, ka augstāka sākotnējā ienākumu nevienlīdzība rezultātā dos augstākus kopējos uzkrājumus, sekmēs kapitāla uzkrāšanos un izaugsmi.



2. att. Klasiskā pieeja nevienlīdzības un ekonomiskās izaugsmes sakarībai [13]

Figure 2. Classical approach on the interconnectedness of inequality and economic growth [13]

Ja galējā tieksme uzkrāt pieaug zemāko un vidējo ienākumu grupā, bet augstāko ienākumu kvintīļu pārstāvjiem tā samazinās, tādā gadījumā ienākumu nevienlīdzības un izaugsmes pozitīvā sakarība ir novērojama tikai zemāko ienākumu grupu pārstāvjiem – noteikta resursu daļas polarizācija ir nepieciešama, lai neliela iedzīvotāju daļa varētu saņemt materiālo palīdzību pabalstu formā, kas pārdales ceļā nākusi no augstāko ienākumu kvintīļu pārstāvjiem iekasētajiem nodokļiem [21].

Autore uzskata, ka ekonomikas attīstības procesā faktiskajiem uzkrājumiem piemīt multiplicējošs efekts, t. i., vairākkārtēja ietekme uz ienākumu dinamiku, pieļaujot sākotnējās resursu sadales nostiprināšanos uz ilgāku laiku. Rezultātā augsta ienākumu nevienlīdzība var ilgt vairāku paaudžu garumā, un galu galā tas var sekmēt kopējo uzkrājumu samazināšanos, ja pieaug nabadzīgo grupa ar zemiem ienākumiem un samazinās augsto ienākumu grupas pārstāvju skaits.

b) Būtiski svarīga nevienlīdzības priekšrocība ir investīciju nedalāmība

Bagātības polarizēšanās ir nepieciešama, lai uzsāktu jaunu ražotājdarbību un rosinātu tehnoloģisku jaunievedumu izplatīšanos, bez kuras veiksmīgs attīstības process nav iedomājams. Modernai saimnieciskai sistēmai ar augsti diversificētu preču pieprasījumu ir nepieciešami arī noteikta līmeņa speciālisti. Šādā situācijā nevienlīdzīgi ienākumi palīdzēs novērst situāciju, kad augsti kvalificēts darbspēks ir pārpalikumā [10].

c) Dažādi stimulējoši faktori

Situācijā, kad produkcijas izlaides apjoms tieši neietekmē atalgojumu, mazinās motivācija strādāt produktīvāk. Un otrādi, atalgojuma lieluma atkarība no produkcijas izlaides apjoma vairo darbinieku motivāciju strādāt intensīvāk un maksimizēt sarazotās produkcijas daudzumu.

To teoriju pamatā, kuras atbalsta pretēju viedokli, proti, ienākumu nevienlīdzība mazina izaugsmi, ir četri argumenti.

1. Nevienlīdzīgs resursu sadalījums vairo politisko un sociālo nestabilitāti (sākotnēji ietekmē investīciju apjomu un pēc tam arī izaugsmi)

Ienākumu polarizācija vairo vardarbības un sociālās neapmierinātības varbūtību, sekmē pretlikumīgu darbību un protestu iespējas, kas var īstenoties nemieru un valsts apvērsuma veidā [2]. Stratificētām sabiedrībām ir grūti īstenot tādas reformas un ekonomiku stabilizējošas programmas, no kurām iegūtu visu labklājības grupu pārstāvji un kuras varētu sekmēt izaugsmi [1]. Sociālā nestabilitāte un atbilstošu likumu trūkums mazina privāto ieguldījumu apjomu un negatīvi ietekmē ekonomisko attīstību. Krasa ienākumu nevienlīdzība veicina graustu rajonu veidošanos un nabadzības rādītāju pieaugumu, nabadzīgo iedzīvotāju grupu izteikšanās un balsošanas tiesības attīstības procesa ietekmēšanai tiek ierobežotas [8]. Ja aplūkojam sabiedrības ar spēcīgi izteiktu nevienlīdzību un mazām sociālā kapitāla uzkrāšanas iespējām (sabiedrības daļjums nabadzīgajos – mazizglītotos un bagātajos – augsti izglītos), tad varam secināt, ka, pirmkārt, nabadzība no paaudzes paaudzē sekmē pastāvīgas nevienlīdzības un sociālās izslēgšanas iespējamību, kas ilgākā laika periodā atstāj negatīvas sekas uz valsts ekonomisko attīstību; otrkārt, mazāk attīstītās valstīs līdzsvaroti izaugsmes tempi un vispārējais cilvēkkapitāla līmenis visās ienākumu grupās būs izteikti zemāks nekā vairāk integrētās un viendabīgākās ekonomikās [14].

2. Ja pārdale tiek īstenota ar fiskālās politikas un deformētas nodokļu sistēmas starpniecību, tad ienākumu nevienlīdzīga sadale bremzē ekonomisko izaugsmi

- Demokrātiskā sabiedrības modelī nevienlīdzīgas resursu sadales situācijā populāras kļūst idejas par ienākumu pārdali, balsstiesīgo iedzīvotāju lielākā daļa dod priekšroku progresīvās nodokļu sistēmas ieviešanai. Ja augstāko labklājības

grupu pārstāvjiem piemēro augstākas nodokļu likmes, investīciju un kapitāla uzkrāšanās tiek bremsēta un ekonomiskās izaugsmes tempi samazinās [3].

- Oligarhiskā sabiedrības modelī, kur balsstiesības pieder tikai elitei un politisko tiesību piešķiršanā nozīme ir noteiktam izglītības līmenim, pieprasījuma pēc pārdales politikas īstenošanas nav, turklāt ienākumu nevienlīdzības negatīvā ietekme izpaužas lielākoties kā sabiedrības neapmierinātība un sociālā nestabilitāte, bet nevis kā prasība ieviest progresīvu nodokļu likmi. Bagātā elite var nolemt, ka tā turpmāk nefinansēs izglītību, lai tādējādi nepieļautu sava politiskā spēka mazināšanos un ierobežotu iespējamo pieprasījumu pēc ienākumu pārdales. Tāpēc sabiedrība ar spēcīgi izteiktu nevienlīdzību uzrāda vājāku cilvēkkapitāla uzkrāšanās tendenci, kā arī lēnāku pāreju no oligarhijas uz demokrātiju salīdzinājumā ar daudz viendabīgāku sabiedrības modeli [6].

3. *Ekonomika ar nepilnīgu kapitāla tirgu bremsē ekonomikas izaugsmes iespējas*

Ienākumu nevienlīdzība bremsē izaugsmi, jo tā mazina investīciju iespējas. Normālos kapitāla tirgus apstākļos visi subjekti varētu investēt vienādu resursu daudzumu neatkarīgi no savām spējām un citiem cilvēkkapitālu raksturojošiem rādītājiem, taču tad, kad nepilnīga kapitāla tirgus apstākļos investīciju izmaksas kļūst vienādas gan kreditoram, gan aizņēmējam, ir vērojamas šādas sekas [11]:

- aizņemšanās iespējas paaugstinās indivīdiem no augstākajām labklājības grupām un nodrošinājuma (ķīlas) pieejamības gadījumā;
- nevienlīdzīga labklājības sadale negatīvi ietekmē kopējo investīciju un ekonomiskās izaugsmes līmeni, jo zemu ienākumu grupu pārstāvji nevar atļauties aizņēmumus, lai finansētu iespējami ienesīgus investīciju projektus;
- stratificētā sabiedrībā nevienlīdzīgas labklājības sadales sekas ir jūtamas ilgstoši – izmaiņas ienākumu dinamikā ietekmē investīcijas izglītībā, kas savukārt atkal ietekmē ekonomisko izaugsmi.

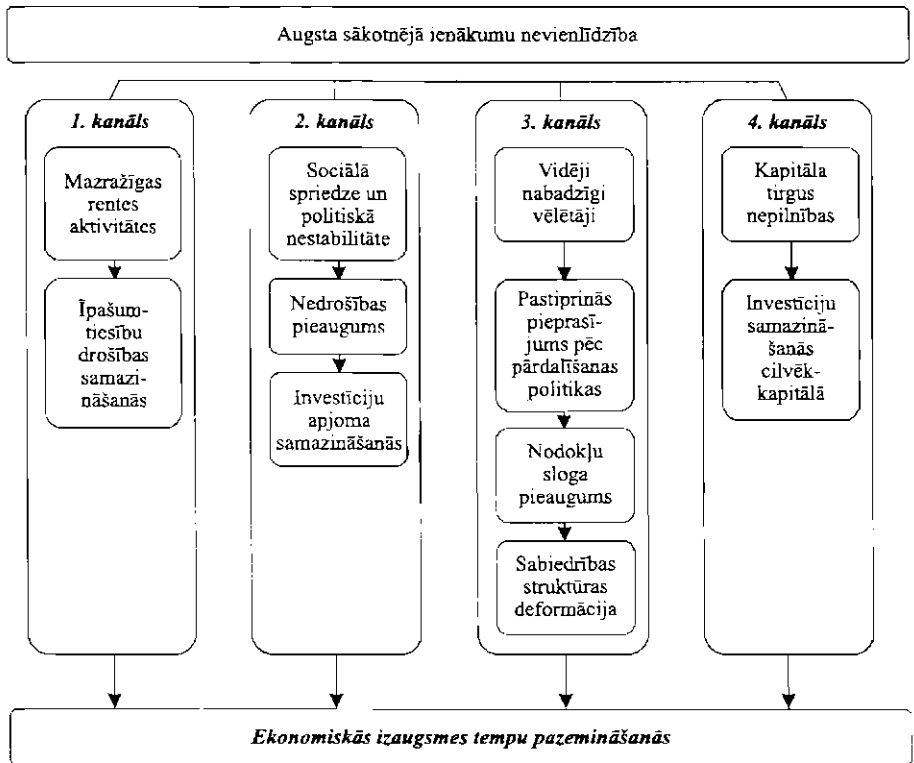
4. *Nevienlīdzības pieaugums sekmē dzimstības pieaugumu*

Pieaugot labklājības sadales nevienlīdzībai, iespējams dzimstības pieaugums, kas izraisa investīciju samazināšanos cilvēkkapitālā, bet tas savukārt ietekmē izglītības, veselības un noziedzības situāciju valstī: mazinās sabiedrisko labumu pieejamība. Ir vērojama ķēdes reakcija: piemēram, nepietiekams uzturs pasliktina valsts iedzīvotāju veselību, tas savukārt mazina iespējas pelnīt un pastarpināti slāpē valsts izaugsmes tempus.

3. attēlā ir shematiski atspoguļoti dažādu autoru aprādītie iespējamie ekonomisko izaugsmi ietekmējošie kanāli (tos apkopojusi Torbeks (*Thorbecke*) un Čarumilinds (*Charumilind*)), ņemot vērā rakstā iepriekš apskatītos valsts ekonomisko izaugsmi bremsējošos faktorus.

No informācijas, kas apkopota 3. attēlā, varam spriest, ka, vērtējot ienākumu nevienlīdzības un ekonomiskās izaugsmes tempu savstarpējo saistību, tiek akcentēta galvenokārt

- iespējamā politiskās un sociālās nestabilitātes izplatīšanās,
- pārdalīšanas politika, kas veicina ienākumu nevienlīdzīgu sadali un uzspiež bagātājiem indivīdiem uzkrāt resursus un investēt tos,
- nepietiekamas investīcijas cilvēkkapitālā, kas var rasties nevienlīdzības un nepilnīga kapitāla tirgus rezultātā.



3. att. Modernā pieeja nevienlīdzības un ekonomiskās izaugsmes sakarībai [25]

Figure 3. Modern approach on the interconnectedness of inequality and economic growth [25]

1. kanāls – ienākumu nevienlīdzība veicina mazražīgas rentes aktivitātes; tas mazina īpašumtiesību drošības pakāpi un tādējādi pazemina ekonomiskās izaugsmes tempus, taču tā ir arī papildu iespēja gūt kaut nelielus papildu ienākumus. Šo viedokli pārstāv pētnieki Benhabibs (*Benhabib*) un Rustičīni (*Russtichini*), Kīfers (*Keifer*) un Neks (*Knack*).

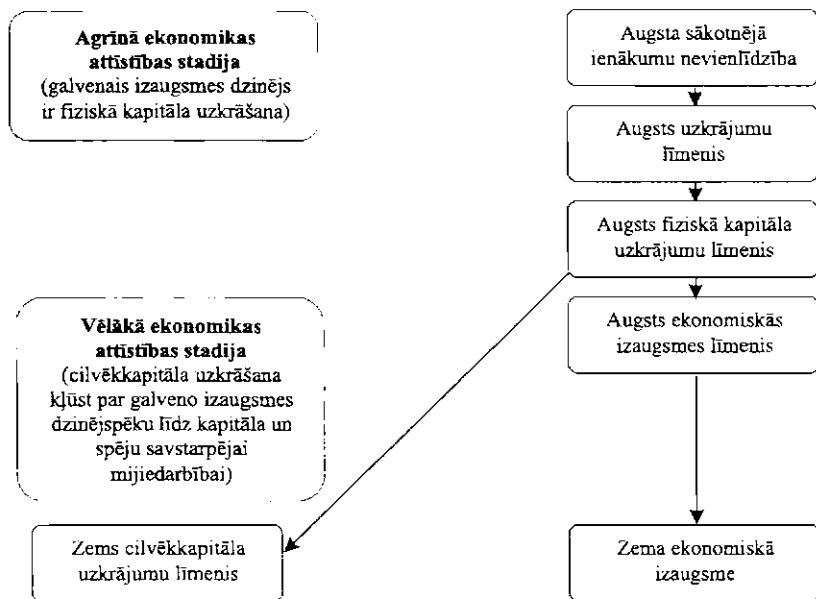
2. kanāls – sākotnēji augstā ienākumu nevienlīdzība izraisa sociālo spiedienu un politisko nestabilitāti, tādējādi pieaug indivīdu nedrošība, mazinās kapitālieguldījumu apjoms un nacionālās ekonomikas izaugsmes iespējas. Šo viedokli pārstāv pētnieki Alesina (*Alesina*) un Peroti (*Perotti*).

3. kanāls – sākotnēji izteikti nevienlīdzīgs ienākumu sadalījums veicina vidēji nabadzīgu balsstiesīgo kopuma izveidi, tas savukārt izraisa pārmaiņas sociālo vērtību procesos, pastiprinās prasības pēc pārdalīšanas politikas. Lai to īstenotu, viens no risinājumiem ir nodokļu apjoma palielināšana, kas pastiprina sabiedrības struktūras deformāciju un arī palēnina ekonomikas izaugsmes tempus. Šo viedokli pārstāv pētnieki Alesina (*Alesina*) un Rodriks (*Rodrik*), Bertola (*Bertola*), Pērsons (*Persson*) un Tabelīni (*Tabellini*).

4. kanāls – sākotnēji pastāvošā ienākumu nevienlīdzība rodas kapitāla tirgus nepilnību rezultātā, savukārt tā šķekas ir iespējams investīciju samazinājums cilvēkkapitālā. Arī šo faktoru ietekmē ekonomiskā izaugsme ir traucēta. Minēto

viedokli pārstāv pētnieki Benerjē (*Benerjee*) un Ņūmens (*Newman*), Agions (*Aghion*) un Boltons (*Bolton*).

Apvienojot tradicionālo un moderno izpratni par nevienlīdzības un ekonomiskās izaugsmes savstarpējo ietekmi (sk. 4. attēlu), iegūstam vienoto modeli, ko piedāvā O. Galors [9].



4. att. Vienotā pieeja nevienlīdzības un ekonomiskās izaugsmes sakarībai

Figure 4. Unified model on the interconnectedness of inequality and economic growth

4. attēla vienotajā modelī shematiski attēlots, ka agrīnajā ekonomikas stadijā pastāvošā nevienlīdzība veicina izaugsmes tempus – šo attīstības stadiju raksturo fiziskā kapitāla trūkums un tā uzkrāšanai ir nepieciešami ietaupījumi. Bagāto indivīdu daļas pieaugums veicinās lielāku uzkrājumu rašanos sabiedrībā un tās straujāku izaugsmi. Savukārt vēlākā ekonomikas attīstības stadijā neierobežota fiziskā kapitāla pieejamība izraisīs cilvēkkapitālā ieguldīto līdzekļu atdevi. Taču, saskaroties ar kredīta tirgus nepilnībām, nabadzīgajai iedzīvotāju daļai kapitāla pieejamība var samazināties un tā tad var samazināties arī investīcijas cilvēkkapitālā. Šajā gadījumā ienākumu nevienlīdzība pastiprinās nabadzības iespējas un pazeminās izaugsmes tempus.

Šis modelis uzskatāmi parāda, ka secinājumi par ienākumu sadales ietekmi uz ekonomikas izaugsmi var būt atšķirīgi atkarībā no tā, kāds laika periods tiek analizēts. Ilgākā laika perspektīvā sakarība starp abiem mainīgajiem (nevienlīdzību un izaugsmi) ir negatīva (respektīvi, ienākumu nevienlīdzības pieaugums mazina ekonomiskās izaugsmes tempus, bet ekonomiskās izaugsmes tempu pieaugums mazina ienākumu nevienlīdzību), turpretī relatīvi īsā laika periodā abi mainīgie var uzrādīt pozitīvu saistību.

Kopumā jāteic, ka joprojām nav vienota viedokļa par abu mainīgo (nevienlīdzība un izaugsme) mijiedarbību. Taču ir pilnīgi skaidrs, ka augsts nevienlīdzības līmenis nevar būt valsts attīstības un izaugsmes pamatā. Valstīs ar egalitāru sabiedrību

ienākumu līmenis ir augstāks un izaugsmes tempi – straujāki. Attīstīta infrastruktūra un cilvēkkapitāla uzkrājums sekmē veiksmīgākas nacionālās ekonomiskās politikas izstrādi. Tieši stabils vidusslānis pilda ekonomikas attīstību virzošā spēka lomu.

2. Vidusslānis, tā loma un funkcijas

2.1. Vidusslāņa konceptuālā būtība

Atšķirīgos laikposmos un dažādos ekonomiskos, vēsturiskos, politiskos un kultūras apstākļos vidusslāņa nozīme būtībā ir vērtēta ļoti līdzīgi un jēdzieniski vienādi. Sākot ar Aristoteli, vidusslānim tika piedēvēta augstākā morālā vērtība, to uzskatīja par sociālās stabilitātes nodrošinātāju. Pēc Aristoteļa šis viedoklis ir atkārtoti izvērts daudzos analītiskos darbos, proti, jebkurā sabiedrībā ir noteiktas sociālās grupas, kas materiālās labklājības, varas un ietekmes, kultūras, dzīvesveida un sabiedriskā stāvokļa ziņā atrodas starp eliti un zemāko ienākumu grupu. Turklāt šīs sociālās grupas var uzskatīt par stabilitātes nodrošinājumu. Skaitliski mazākais valdošais sociālais grupējums, lai saglabātu savu ietekmi un stāvokli sabiedrībā, parasti atbalstu meklē vidusslānī.

Vidusslānis ir vispārpieņemts jēdziens, lai apzīmētu tās sociālās grupas un sabiedrības slāņus, kas ienākumu, izglītības un prestiža ziņā tradicionāli atrodas starp sabiedrības eliti un zemāko labklājības grupu pārstāvjiem [26]. Šī slāņa kvantitatīvie un kvalitatīvie parametri, konkrētās labklājības grupas īpatsvars, sociālā nozīme un vērtība lielākoties ir atkarīga no sabiedrības veidošanās vēsturiskajiem principiem, no valstij specifisko ekonomisko, politisko, kultūras, etnisko un reliģisko faktoru kombinācijas.

Tā kā jebkurā sabiedrībā var novērot kaut vai nelielu sociālās noslāņošanās pakāpi un sociālā stāvokļa izmaiņas laika gaitā, vidusslānis tiek uzskatīts par sabiedriskās iekārtas vispārēju elementu. Tam raksturīgi stabili ienākumi un īpašuma piederība, relatīva autonomija, privātā iniciatīva, tieša iesaistīšanās saimnieciskajā darbībā. Vidusslāņa stabilitātes pozīcijas vairo ekonomisko un politisko stabilitāti valstī, nodrošina lielāku saliedētības un integrācijas pakāpi, kas savukārt nodrošina noturīgāku nacionālās ekonomikas funkcionēšanu un attīstību. Tātad vidusslānis sabiedrībā veic stabilizējošas un līdzsvarujošas funkcijas, un tas nozīmē, ka tam ir ļoti svarīga sociālā loma.

2.2. Vidusslāņa ekonomiskā nozīme un galvenās funkcijas

Mūsdienu industriālajās valstīs viens no galvenajiem ekonomiskās politikas jautājumiem ir tainīga ienākumu un labklājības sadale. Nevienlīdzībai, kā to jau noskaidrojām, ir daudz un dažādu seku. Vienas no nozīmīgākajām atspoguļojas indivīdu iespējās uzkrāt un investēt. Minēto iemeslu dēļ patlaban viens no labklājības valsts uzdevumiem ir mazināt plašu sociālo pakalpojumu pieejamību un vienlaikus nodrošināt ienākumu efektīvu noslāņošanos (kad uzlabojas pašu trūcīgāko indivīdu stāvoklis). Mūsdienu politiskā ekonomija akcentē sabiedrības polarizāciju kā izšķirošu faktoru attīstības sasniegšanā. Savukārt plaša vidusslāņa attīstība veicina ekonomisko izaugsmi, jo [22]:

- *ekonomikā* vidusslānis ir galvenais nodokļu maksātājs, tas nozīmē – galvenais iekšzemes investors, kas nosaka vietējā tirgus parametrus un ietekmē arī ražošanu;

- *politiski* vidusslānis ir morālo standartu un sabiedrības vērtību noteicējs;
- *sociāli* vidusslānis nosaka sabiedrības dzīves līmeni.

Ekonomikā vidusslānim tiek piedēvētas četras raksturīgākās iezīmes un veicamās funkcijas:

- vidusslānis – tās sociālās grupas, kuras atrodas starp labklājības augstākajām un zemākajām grupām → *sociālā starpnieka funkcija*;
- vidusslānis – materiālā ziņā salīdzinoši labi nodrošināta sabiedrības daļa, kas spēj nodrošināt savu personisko ekonomisko neatkarību, uzņēmējdarbības izvēli utt.; tam raksturīga augsta dzīves kvalitāte, apmierinātība ar pastāvošo sistēmu, tādēļ, rūpējoties par savu nākotnes ekonomisko situāciju, vidusslāņa pārstāvji mudina saglabāt esošo sociālo kārtību (ja tā ir izdevīga) → *sabiedrības sociālā stabilizatora funkcija*;
- vidusslānis – tas sociālās struktūras elements, kura pārstāvju vidū ir augsts profesionāli kvalificētu personu īpatsvars, to raksturo ievērojams darbošanās potenciāls, pilsoniska aktivitāte → *tehnoloģiskā un sociālekonomiskā progresa aģenta funkcija*;
- spēcīgs vidusslānis, no vienas puses, var būt galvenais sabiedrisko interešu izplatītājs, no otras puses – nacionālās kultūras, t.i., attiecīgajai sabiedrībai raksturīgo vērtību, normu, uzvedības, dzīvesveida utt., izplatītājs → *kultūras integratora funkcija*. [27]

Varam secināt, ka vidusslānim ir svarīga loma jebkuras valsts ekonomikā un sabiedriskajā dzīvē. Pietiekami plašs vidusslānis veido pamatu valsts sociālajai stabilitātei un ekonomiskajai izaugsmei. Savukārt tā neesamība var veicināt konfliktu rašanās iespējas dažādu sabiedrības labklājības grupu starpā.

Darba turpinājumā autore piedāvā vairākus argumentus, kas apliecina vidusslāņa pozitīvo nozīmi un svarīgās funkcijas valsts ekonomikas attīstībā. Autore uzskata, ka vidusslānis ir nozīmīgs elements nacionālās ekonomikas attīstībā, jo:

- tā pārstāvji veido ekonomiski aktīvo iedzīvotāju kopumu;
- vidusslānis ir iekšzemes kopprodukta galvenais veidotājs;
- tas ir ekonomiskā racionālisma nodrošinātājs – lai sasniegtu savas sociālās un ekonomiskās intereses, vidusslānis ir ieinteresēts izmaksu minimizācijā un peļņas maksimizācijā;
- tā pārstāvji ir aktīvākie tirgus subjekti, kas patērē lielāko pieprasījuma daļu (preču, pakalpojumu un kultūras labumu):
 - vidusslāņa pārstāvji ir pietiekami turīgi, ar augstu vidējā patēriņa līmeni salīdzinājumā ar zemāko labklājības grupu pārstāvjiem – viņu skaits gan ir salīdzinoši lielāks, bet to kopējie vidējie izdevumi ir salīdzinoši mazāki.
 - vidusslāņa pārstāvju rīcība tirgū ir daudz racionālāka (tādējādi arī prognozējamāka) salīdzinājumā ar turīgākajiem sabiedrības slāņiem, kuriem finansiāli ierobežojumi faktiski nepastāv, bet kuri vienlaikus lielu daļu savu ienākumu uzkrāj, un trūcīgākajiem, kas pārsvarā cenšas apmierināt tikai savas pamatvajadzības. Tādējādi vidusslānis veic funkciju, ko nespēj nodrošināt ne bagātē indivīdi, ne zemāko labklājības grupu pārstāvji;
- vidusslānis ir gatavs atlikt šīsdienu vajadzību apmierinājumu nākotnes iespēju labā, tam ir gan iespējas uzkrāt un investēt, gan arī vēlme to darīt;

- vidusslānis sekmē ienākumu galējību izlīdzināšanu;
- vidusslānis ir kvalificēta darbaspēka atražošanas avots plašā nozaru spektrā, proti, vidusslānim raksturīga darbošanās visās ekonomikas nozarēs un tāpat tam ir arī iespējas atdzīvināt visdažādākās ekonomikas nozares;
- vidusslānis ir uz zināšanām balstītas ekonomikas attīstības galvenais virzītājspēks (piemīt liels cilvēkkapitāla potenciāls un lielāka preeja informācijai);
- vidusslānis apvieno dažādas sociālās un profesionālās kategorijas vienas sociālās grupas ietvaros un tādējādi vairāk orientējas uz valsts interešu atbalstīšanu, aizstāv liberālismu (preses, vārda un ticības brīvību, šķiru privilēģiju atcelšanu, brīvu starptautisko tirdzniecību u.tml.), noraida egalitārismu un novērtē katra indivīda kompetenci;
- vidusslānis veicina sabiedrības vertikalās mobilizācijas procesu, labklājības grupas ietvaros iesaistot dažādu sociālo grupu pārstāvjus, lielākā daļa vidusslāņa pārstāvju ir profesionālā un sociālā ziņā mobili, t.i., viņiem piemīt spēja pielāgoties dažādiem apstākļiem;
- vidusslāņa pārstāvji ir reformu iniciatori; viņu interesēs ir sekmēt ekonomisko izaugsmi, ekonomisko un politisko stabilitāti valstī, tāpat vidusslānis ir arī pilsoniskas sabiedrības pamats, pilsoņu demokrātisko tiesību un brīvību garants.

Lai vidusslānis varētu veikt visas šeit nosauktās funkcijas, tam jābūt skaitliskā ziņā lielam un ar atbilstošiem ienākumiem. Lielāks vidusslānis nozīmē vairāk ieguldījumu cilvēkkapitālā, kas dod lielāku atdevi. Tā ir efektīvāka tautsaimniecības politika, lielāka demokrātija un mazāka politiskā nestabilitāte – tas izpaužas modernākā nozaru struktūrā un lielākā urbanizācijas pakāpē. Veicot veselu virkni nozīmīgu funkciju (ekonomiski aktīvs un neatkarīgs ekonomikas subjekts, nodokļu maksātājs, aktīvs investors nacionālajā ekonomikā, pilsoniskās sabiedrības subjekts), vidusslānis kļūst par sociālās struktūras bāzes elementu, kas sekmē ne tikai valsts attīstību, bet arī tās integrāciju attīstīto valstu saimē.

2.3. Plaša vidusslāņa nozīme nacionālās ekonomikas attīstībā

Plašs vidusslānis ir nepieciešams jebkurā valstī. Kā jau noskaidrojām, vidusslānis būtiski sekmē ekonomisko izaugsmi un ekonomikas stabilitāti. Vienlaikus tas ir sociālās un politiskās stabilitātes garants.

1. Vidusslānis palīdz "mīkstināt" šķiru cīņu valstī un pasargā valsti no pārāk polarizētas sabiedrības veidošanās

K. Marкса ideja, ka šķiru cīņa starp bagātajiem un nabagajiem ir vērsta uz to, lai, nabadzīgajiem indivīdiem apvienojoties, tiktu gāzta kapitālistiskā iekārta [18], neņēma vērā vidusslāņa pastāvēšanu. Tieši vidusslānis kalpo kā amortizējošs elements nabadzīgo un bagāto indivīdu starpā. Spēcīgs vidusslānis nodrošina motivāciju, kas stimulē ekonomisko izaugsmi. Indivīdiem ar zemiem ienākumiem ir visai mazas izredzes kļūt bagātiem, krietni reālāks ir sapnis sasniegt vidusslāņa sabiedrisko stāvokli. Realizējot šo sapni, zemākās labklājības grupas pārstāvjiem būs mazāka vēlme sacelties pret valdošo sistēmu un lielāks stimulē strādāt.

Jau Aristoteļa darbos izskanēja viedoklis, ka politiska sabiedrība, kurā nedominē ienākumu galējības un kurā ir plaši pārstāvēts vidusslānis, ir vieglāk un labāk vadāma. Šādi organizētā sabiedrībā ir mazāk iespējami politiskie strīdi un nesaskaņas.

2. Plaši pārstāvēts vidusslānis ir nepieciešams demokrātiskas pārvaldes formas nodrošināšanai

Sociālā nevienlīdzība parasti pieaug līdz ar ienākumu polarizāciju un sabiedrības pārstāvju noslāņošanos. Tā rezultātā valstij nākas izlietot arvien vairāk līdzekļu esošās sabiedriskās iekārtas uzturēšanai, kā arī noteikt arvien vairāk ierobežojumu [23]. Jo demokrātiskāka ir valsts, jo lielāka ir ienākumu daļa, ko saņem vidusslānis, un otrādi [4].

3. Psiholoģiski vidusslāņa dzīves līmenis jāsaista ar šīs labklājības grupas panākumiem un personiskajām spējām

Šī doma parādās jau Maltusa esejā "Apdzīvotības lūkums" (19. gs.), kur autors uzsver, ka sabiedrības laimes gaidas pamatā nosaka sabiedrības vidusslāņa pārstāvju relatīvā īpatsvara pieaugums [17]. Nesenāki pētījumi apstiprina, ka cilvēkiem ir svarīgs viņu sociālais stāvoklis, turklāt tas ir savstarpēji saistīts ar subjektīvo labklājības novērtējumu.

4. Plašs vidusslānis ir nepieciešams labu ekonomisko rādītāju sasniegšanai makrolīmenī

Sabiedrības polarizācija uz ekonomiskā statusa pamata liek šķēršļus attīstības procesam. Nošķirtība, savrupināšanās pastiprina nesaskaņas un aizspriedumus, pieaug naida, agresija, netaisnības izjūta rada pāridarījuma gaisotni, veicina atriebības garu, kā rezultātā ekonomikas attīstības tempi visdrīzāk kriūšies. Ienākumu nevienlīdzība var samazināt patēriņu un līdz ar to ierobežot ekonomisko izaugsmi [20]. Nozīmīgs arguments plaši pārstāvēta vidusslāņa esamībai ir tā nodrošinātais patēriņš (stabili ienākumi = stabils patēriņš) un pieprasījuma pieaugums (augošs vidusslānis = augošs pieprasījums), kas nepieciešams, lai stimulētu ekonomisko izaugsmi.

Tā kā vidusslānis ir nepieciešams tik daudzu savstarpēji saistītu iemeslu dēļ, šīs labklājības grupas samazinājums (vai arī nepietiekams pieaugums) izraisa pamatotu satraukumu. Tādēļ speciālistu uzdevums ir vispusīgi noskaidrot šīs negatīvās parādības cēloņus.

2.4. Kas kavē plaša vidusslāņa veidošanos un pastāvēšanu?

Apkopojot vairāku autoru pētījumu rezultātus, var nodalīt četrus veidu faktorus, kas ietekmē vidusslāņa samazināšanos vai kavē tā paplašināšanos.

1. Demogrāfiskie faktori

Demogrāfisko faktoru vidū par visnozīmīgāko iemeslu, kas skaitliski samazina vidusslāni, uzskata pieaugošo šķiršanās skaitu. Pēc šķiršanās visai bieži mainās ģimenes locekļu piederība konkrētai labklājības grupai. Šķiršanās rezultātā vīrieša ekonomiskais stāvoklis parasti netiek būtiski ietekmēts, turpretī sievietes (un arī bērnu) ekonomiskais stāvoklis parasti pasliktinās. Tas ietekmē zemāko labklājības grupu skaitlisko pieaugumu uz vidusslāņa rēķina.

Vidusslānis samazinās arī līdz ar izmaiņām iedzīvotāju vecuma struktūrā. Šo domu var skaidrot, pamatā ņemot Bekera [5] cilvēkkapitāla teoriju, no kuras izriet, ka ienākumi pieaug līdz ar darba gadiem un iegūto zināšanu un apgūto prasmju daudzumu. Jauniem cilvēkiem piemītošais pieredzes trūkums automātiski saistāms ar zemākiem ienākumiem, kā arī ar lielāku starpību algas ziņā.

Nereti mājsaimniecību ienākumi var samazināties arī citu demogrāfisko procesu ietekmē (piemēram, iedzīvotāju skaita straujš pieaugums ietekmē darbaspēka tirgu). Turpretim, ja mājsaimniecībā ir vairāki pelnītāji, pastāv iespēja no vidusslāņa labklājības grupas pārvietoties uz augstākajām labklājības grupām. Šo pašu rezultātu var izraisīt izmaiņas ienākumu sadalē sieviešu starpā. Ienākumu nevienlīdzība sieviešu starpā var sekmēt nevienlīdzīgu ienākumu sadali arī mājsaimniecību līmenī, tādējādi mazinot to mājsaimniecību daļu, kas iepriekš atbilda vidusslāņa ienākumiem.

2. Strukturālās pārmaiņas un mikroekonomikas faktori

Līdz ar pārmaiņām tautsaimniecības struktūrā var mainīties pieprasījums pēc konkrētas nozares speciālistiem, un tas var atstāt iespaidu uz atalgojumu un piederību augstākai vai zemākai labklājības grupai. Tādas pašas sekas ir sagaidāmas situācijā, kad lētākais ārvalstu darbaspēks izraisīs pieprasījuma samazināšanos pēc vietējā darbaspēka.

3. Makroekonomiskie faktori (piemēram, bezdarbs, kas rodas biznesa ciklu maiņas rezultātā)

Arī dažādi makroekonomiskie apstākļi var izraisīt nevienlīdzīgu ienākumu sadali un tādējādi ietekmēt vidusslāņa pārstāvju skaitu [7]:

- recesijas apstākļos cilvēki var zaudēt darbu,
- ekonomikas ekspansijas rezultātā līdz ar jaunu darba vietu rašanos pastāv lielākas iespējas nopelnīt vairāk. Rezultātā arvien vairāk indivīdu var pāriet uz augstāku labklājības grupu.
- stagflācijas un augsta bezdarba gadījumos vidusslānis samazinās.

4. Pārmaiņas sabiedriskajā kārtībā

Valdības politikai var būt nozīmīgas sekas ienākumu sadalījuma un vienlīdzības jautājumu risināšanā [20]. Nozīmīgs ienākumu elements ir dažādi valsts transfertmaksājumi. Jo vairāk valdība tērē transfertmaksājumiem un jo vairāk tie tiek novirzīti zemākajai un vidējai ienākumu grupai, jo lielāka vispārējā ienākumu vienlīdzība tiks sasniegta un lielāku sabiedrības daļu varēs klasificēt kā vidusslāni.

2.5. Vidusslāņa loma uz zināšanām balstītas ekonomikas attīstībā

Mūsdienās par vienu no spēcīgākajiem dzinējspēkiem sabiedrības un ekonomikas attīstībā uzskata indivīda jaunradi. Šodienas apstākļos ekonomikas efektivitāte, ražošanas zinātniski tehniskais līmenis un sociālekonomiskais progress ir atkarīgs no sabiedrībā uzkrātajām zināšanām un intelektuālo resursu efektīvas izmantošanas. Tieši vidusslāņa pārstāvjus var uzskatīt par tiem ekonomikas subjektiem, kas spēj nodrošināt visus nule minētos procesus. Pirmkārt, izglītība sekmē indivīdu pārvietošanos uz augšu pa labklājības grupām. Ekonomiskā izaugsme paver jaunas iespējas indivīdiem, kas virzās uz augšu. Otrkārt, vidusslāņa pārstāvjiem ir raksturīga augsta izglītība, laba profesionālā sagatavotība un intelektuālais potenciāls, kas garantē šo indivīdu pieprasījumu darba tirgū. Treškārt, mūsdienu tehnoloģiskais progress intensificē sociālās mobilitātes iespējas pat vienas paaudzes ietvaros. Ceturtkārt, cilvēkkapitāla veidošanā par nozīmīgu vidusslāņa priekšrocību var uzskatīt spēju palielināt savu intelektuālo īpašumu (nozīmīgs ekonomiskās izaugsmes instruments), tādējādi dinamisku pārmaiņu apstākļos saglabājot savu sociālo statusu. Piektkārt, augsto

tehnoloģiju un jauno zināšanu apguves spējas un informācijas izmantošanas prasmes sekmē tāda intelektuāli attīstīta sabiedrības slāņa veidošanos, kas ir sociālās stabilitātes pamats un progresa nodrošinātājs. Sestkārt, katra atsevišķā indivīda intelektuālie resursi veido valsts intelektuālo kapitālu, kas ir ekonomiskās izaugsmes pamatfaktors, augstas konkurētspējas nosacījums ne tikai valsts mērogā, bet arī mazo un vidējo uzņēmumu darbībā. Visbeidzot, vidusslāņa pārstāvjiem raksturīgais profesionālisms nosaka augstu radošo potenciālu un inovāciju radīšanu.

Tādējādi autore vēlas īpaši uzsvērt, ka vidusslānis nepilda tikai patērētāja lomu, lai arī tā patiešām ir nozīmīga. Šī labklājības grupa ir vitāli svarīga līdzsvarotas ekonomikas attīstībai un demokrātijas nostiprināšanai. Un otrādi. Ekonomiskā izaugsme sekmē vidusslāņa kā sociālekonomiskas grupas rašanos ar visiem tai raksturīgajiem elementiem (īpašumtiesības, aktīva līdzdalība pilsoniskas sabiedrības pastāvēšanā un pilnveidē, vienmēr augsts izglītības līmenis, lai spētu saglabāt konkurētspēju). Šo faktoru apvienojums veido labvēlīgu pamatu tāda demokrātiskas valsts politikas modeļa funkcionēšanai, kas savukārt atbalsta spēcīga vidusslāņa attīstību. Konkrēti Latvijas situācijā Nacionālajā rīcības plānā nabadzības un sociālās atstumtības mazināšanai 2004. – 2006. gadam valdība ir izvirzījusi un apņēmusies veikt virkni pasākumu, kas stimulētu nabadzības mazināšanos valstī un vienlaikus mazinātu ienākumu atšķirības starp labklājības grupām (regulāri paaugstinot minimālo algu, pilnveidojot nodokļu politiku, panākot pensiju straujāku pieaugumu, paaugstinot valsts sociālos pabalstus utt.).

Nobeigums

Plašs vidusslānis ir nozīmīgs jebkuras valsts attīstības pamats. Daudzu iemeslu dēļ vidējās labklājības grupas skaitliskā apjoma pieaugums veicina ekonomisko izaugsmi, tāpat sociālo un politisko stabilitāti. Patlaban ekonomikā vidusslāņa pārstāvji tiek identificēti kā ekonomiskā progresa aģenti, sabiedrības sociālais stabilizētājs, sociālais starpnieks un kultūras integrētājs. Daudzu valstu pieredze liecina, ka spēcīga vidusslāņa attīstība būtiski ietekmē maznodrošināto nāciju attīstību. Tāpēc spēcīga vidusslāņa esamība ir izšķiroši svarīgs elements zemu ienākumu valstīs. Teorētiski šaurs vidusslānis ir saistīts ar zemiem izaugsmes tempiem un zemu cilvēkkapitāla akumulāciju. Augsto nevienlīdzības līmeni varam saistīt ar zemiem izaugsmes tempiem, proti, nevienlīdzība palielina nodokļu slogu, aistāj iespaidu uz cilvēkkapitālu un veicina politisko nestabilitāti. Valstīs ar egalitāru sabiedrību ienākumu līmenis un izaugsmes tempi ir augstāki. Attīstītā infrastruktūra un cilvēkkapitāla uzkrājums sekmē veiksmīgāku nacionālo ekonomisko politiku izstrādi. Šīm valstīm raksturīga demokrātija, mazāka politiskā nestabilitāte, modernāka nozaru struktūra, lielāka urbanizācijas pakāpe.

LITERATŪRA

1. Alesina, A. and A. Drazen. Why are stabilizations delayed? *American Economic Review*, Vol. 81, No. 5, 1991, pp. 1170–1188.
2. Alesina, A. and R. Perotti. Income distribution, political instability, and investment. *European Economic Review*, Vol. 40, 1996, pp. 1203–1228.

3. Alesina, A. and D. Rodrik. Distributive politics and economic growth. *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 109, 1994, pp. 465–490.
4. Barro, R.J. Determinants of democracy. *Journal of Political Economy*. Vol. 107, No. 6, 1999. pp. 158–183.
5. Becker, G.S. *Human Capital : A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. 3rd ed. Chicago : University of Chicago Press. 1993. 412 p.
6. Bourguignon, F. and T. Verdier. Oligarchy, democracy, inequality and growth. *Journal of Development Economics*. Vol. 62, No. 2, 2000. pp. 285–313.
7. Budd, E. and T. Whiteman. Macroeconomic fluctuations and the size distribution of income and earnings in the United States. In: Griliches, Z. et al. *Income Distribution and Economic Inequality*. New York : Halsted Press. 1978. pp. 11–27.
8. Durlauf, S.N. Spillovers, stratification and inequality. *European Economic Review*. Vol. 38, No. 3–4, 1994. pp. 836–845.
9. Galor, O. Income distribution and the process of development. *European Economic Review*. Vol. 44, Issues 4–6, 2000. pp. 706–712.
10. Galor, O. and O. Moav. *From Physical to Human Capital Accumulation : Inequality and the Process of Development*. Brown University Working Paper No. 99 – 27. February 11, 2002. 35 p.
11. Galor, O. and J. Zeira. Income distribution and macroeconomics. *Review of Economic Studies*. Vol. 60, 1993. pp. 35–52.
12. *Kā dzīvosim Latvijā 2015. gadā?* Ziņojums par ANO Tūkstošgades attīstības mērķiem Latvijā. Rīga : UNDP Latvia. 2005. 75 lpp.
13. Kaldor, N. Alternative Theories of Distribution. *Review of Economic Studies*. Vol. 23, No. 2, 1956. pp. 83–100.
14. Knack, S. and P. Keefer. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 112, No. 4, 1997. pp. 1251–1288.
15. Latvijas Nacionālais rīcības plāns nabadzības un sociālās atstumtības mazināšanai (2004–2006) [tiešsaiste] [aplūk. 2005, 21. nov.]. Pieejams: http://www.ltm.gov.lv/doc_upl/NAP_LATVIA_LV.doc
16. LR Centrālās statistikas pārvaldes datubāze [tiešsaiste] [aplūk. 2005, 21. nov.]. Pieejams: <http://data.csb.lv>
17. Malthus, T.R. *An Essay on the Principle of Population* : Electronic Scholarly Publishing Project. electronic edition, 1998 [tiešsaiste] [aplūk. 2005, 16. febr.]. Pieejams: <http://www.esp.org/books/malthus/population/malthus.pdf>
18. Markss, K. Komunistiskās partijas manifests. No : Markss, K. un F. Engels: LK(b)P CK Partijas vēst.inst., Marksa – Engelsa – Ļeņina inst. filiāle. Rīga : LVI. 1948. 88 lpp.
19. Pressman, S. Consumption income distribution and taxation : Keynes's fiscal policy. *Journal of Income Distribution*. Vol. 7, No. 1, 1997. pp. 29–44.
20. Pressman, S. Explaining the gender poverty gap in developed and transitionaļ economies. Luxembourg Income Study Working Paper No. 243. Maxwell School of Citizenship and Public Affairs. Syracuse University, Syracuse, New York, September 2000. 36 p.
21. Ray, D. *Development Economics*. Princeton : Princeton University Press. 1998. 848 p.
22. Shanghina, L. Deferred life, or middle class a la Ukraine. *Zerkalo Nedeli* (International social political weekly on the WEB). No. 43 (418), Saturday, 9–15 November 2002 [tiešsaiste] [aplūk. 2005, 28. janv.]. Pieejams: <http://www.mirror-weekly.com/show/418/36713/>
23. Strobei, F.R. *Upward Dreams, Downward Mobility : The Economic Decline of the American Middle Class*. Lanham, MD : Rowman & Littlefield, 1993. 224 p.

24. Šumilo, Ē. un T. Subbotina. *Pasaule un Latvija : Ilgtspējīgas attīstības aspekti*. Rīga : Jāņa Rozes apgāds, 2002. 147 lpp.
25. Thorbecke, E. and C. Charumilind. Economic inequality and its socioeconomic impact. *World Development*. Vol. 30, No. 9, 2002, pp. 1477–1495.
26. Tilkidžiev, N. Middle Class. In: Mihailov, S. and N. Tilkidžiev. *Encyclopaedic Dictionary of Sociology*. Sofia : M-8-M, 1996. pp. 475–477.
27. Заславская, Т. и Р. Громова. Несколько соображений о среднем слое России. В кн.: *Средний класс в России : Проблемы и перспективы*. Институт экономических проблем переходного периода. Москва, 1998, с. 12–22. Научные труды. № 9Р.

PIEZĪMES

- ¹ Apstākļu kopums, kuriem pastāvēt, tirgus ekonomika nespēj darboties efektīvi.
- ² Kuzneta hipotēze – pie zema iedzīvotāju vidējā ienākuma nevienlīdzība pieaug līdz ar vidējā ienākuma lielumu, bet samazinās tikai vēlākajās attīstības stadijās, kas atspoguļojas kā apgriezta U veida līkne, kur ir redzama savstarpējā ienākumu uz vienu iedzīvotāju un ienākumu nevienlīdzības saistība.

Significance of the Middle Class in the Development of the National Economy

Inese Kalnmeiere

Summary

A large middle class is important to every nation. For many reasons a thriving middle class contributes to economic growth as well as to social and political stability. At the present time, middle-class agents are identified as agents of socio-economic progress, social stabilizers of society, social mediators and cultural integrators. The experience of many countries shows that the development of a strong middle class substantially influences the development of disadvantaged countries. Therefore the presence of a strong middle class is a crucially important element for low-income countries. Theoretically, a small middle class means a low growth rate and low human capital accumulation. A high inequality level can be related with low growth rate i.e. inequality increases the tax burden, impacts on human capital and promotes political instability. For countries with an egalitarian society, the level of income and growth is higher. Developed infrastructure and human capital accumulation contributes to the development of better national economic policies. They have democracy, less political instability, a more modern structure of sectors, and a higher level of urbanization.

Klientu apmierinātība kā tūrisma pakalpojumu attīstības faktors Consumer Satisfaction as a Factor for Tourism Services Development

Ilze Medne

Latvijas Universitātes

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5. Rīgā, LV-1050, Latvija

E-pasts: ilzem@lanet.lv

Rakstā dots ieskaits klientu apmierinātības pamatteorijā: aplūkota C/D paradigma, kā arī klientu apmierinātības izpausmes: klientu lojalitāte, cenu tolerance, tirgus panākumi, saimnieciskie panākumi. Īpaši uzsverot to nozīmi tūrisma jomā: parādītas tūrisma pakalpojumu un tūrista kā klienta raksturīgās iezīmes. Autore analizē svarīgākos tūrisma attīstību raksturojošos rādītājus, kā arī līdz šim veikto tūristu apmierinātības pētījumu rezultātus Latvijā. Noslēgumā tiek pamatota nepieciešamība veikt detalizētākus klientu apmierinātības pētījumus tūrisma jomā.

Atslēgvārdi: klientu apmierinātība, tūrisms, tūrisma pakalpojumi.

Key words: consumers satisfaction, tourism, tourism services.

Ievads

Kopš 20. gadsimta vidus tūrisms ir kļuvis par vienu no visstraujāk augošajām nozarēm pasaulē un veido pašus lielākos eksporta ienākumus. Pašlaik tūrisms un ar to saistītās nozares veido apmēram 10,4% no pasaules IKP un nodarbina aptuveni 200 miljonus cilvēku.

Dažādus pasaules reģionus ik gadu apmeklē gandrīz 700 miljoni tūristu. Pasaules reģioni konkurē savā starpā, vēloties piesaistīt vairāk starptautisko ceļotāju un viņu ceļojuma tērīnus. Šobrīd visvairāk apmeklētais reģions pasaulē ir Eiropa (tirgus daļa – 57%), taču Pasaules Tūrisma organizācijas prognozes rāda, ka nākamajos 15 gados Eiropas tirgus daļa varētu samazināties līdz 46%, bet par tādu pašu apjomu pieaugs Āzijas un Klusā okeāna reģiona tirgus daļa [14: 15].

Šīs prognozes liek secināt, ka Eiropas tūrisma industrijai vairāk uzmanības jāpievērš tirgvedības jautājumiem, it īpaši saistībā ar jau esošo klientu noturēšanu un jaunu klientu iegūšanu.

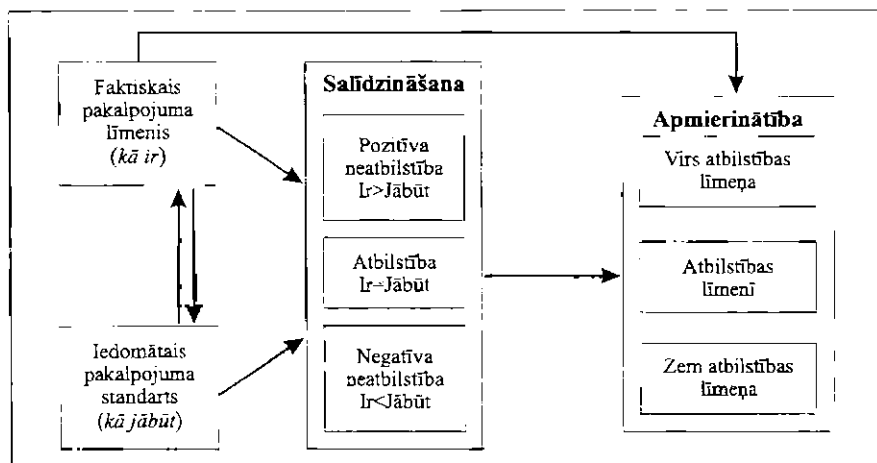
Viens no mūsdienu tūrisma tirgvedības teorijas un prakses centrālajiem jautājumiem, kas atspoguļo tūrisma piedāvātāju aktivitāšu un klientu, respektīvi, tūristu, uzvedības saikni, ir **klientu apmierinātība**. No klientu apmierinātības ir atkarīgi arī tādi svarīgi klientu uzvedības elementi kā atkārtoti pirkumi, tostarp atkārtota ierašanās jau apmeklētā tūrisma vietā, produkta tālākieteikšana, lojalitātes veidošanās pret produkta piedāvātāju, zīmolu u.tml.

Klientu apmierinātības jēdziens

ASV un Rietumeiropas valstīs jau 20. gadsimta 80.–90. gados notika sistemātiski klientu apmierinātības pētījumi. Zinātniskajā literatūrā atrodams ļoti daudz teorētisku pieeju un koncepciju, kas ir attiecināmas uz klientu apmierinātības būtību un izpausmēm.

Viena no klientu apmierinātības izveidošanās pamatteoriājām ir t.s. C/D jeb atbilstības/neaftbilstības paradigma (*Confirmation/Disconfirmation-Paradigm*). C/D paradigmas būtība ir šāda: patērētāju apmierinātība veidojas, salīdzinot praktisko pieredzi, kas rodas, izmantojot kādu pakalpojumu (*kā ir*), ar patērētāja apziņā izveidojušos standarta priekšstatu par šo pakalpojumu (*kā jābūt*). Ja pakalpojuma izmantošanas praktiskā pieredze atbilst iedomātajam standartam, var teikt, ka atbilstība pastāv. Apmierinātībai var būt vairāki atbilstības līmeņi: ja faktiskais pakalpojums pārsniedz iedomātā pakalpojuma standartu, izveidojas apmierinātības līmenis, kas pārsniedz atbilstības līmeni (pozitīvā neaftbilstība); ja faktiskais pakalpojums nesasniedz iedomāto pakalpojuma standartu, tad izveidojas apmierinātības līmenis, kas atrodas zem atbilstības līmeņa (negatīvā neaftbilstība) jeb neapmierinātība [2, 492].

Priekšstatu par aprakstīto C/D paradigmas salīdzināšanas procesu sniedz 1. attēls.



1. att. C/D (atbilstības-neaftbilstības) paradigma [1, 127]

Figure 1. C/D (Confirmation/Disconfirmation)-Paradigm [1, 127]

Salīdzināšanas standarts jeb standarta priekšstats (*kā jābūt*) visbiežāk izpaužas trīs veidos: kā cerības jeb gaidas, kā pieredzes normas un kā ideāls. Cerības balstās galvenokārt uz anticipāciju jeb iepriekšēju pieņēmumu par pakalpojumu līmeni. Savukārt pieredzes normas veidojas, pamatojoties uz klientu iepriekšējo pieredzi, kas radusies, lietojot tādus pašus vai līdzīgus pakalpojumus. Ja klients par salīdzināšanas standartu izvēlas ideālu, tad tas ir optimālais iespējamais pakalpojumu līmenis. Lai veiktu apmierinātības novērtējumu, klients var izmantot arī vairākas no minētajām standartu izpausmēm vienlaicīgi.

Faktiskais pakalpojumu līmenis (*kā ir*) ir jāuzlūko no diviem skatpunktiem: kā objektīvs (faktisks) pakalpojums, kas visiem klientiem ir vienāds, un kā subjektīvs

pakalpojums, kuru atsevišķi klienti var uztvert atšķirīgi atkarībā no dažādiem uztveres efektiem. Rezultātā vienam un tam pašam pakalpojumam var būt dažādi pakalpojumu uztveres līmeņi.

Salīdzināšana ir centrālais aktīvais mainīgais starp iedomāto pakalpojuma standartu, faktisko pakalpojuma līmeni un apmierinātības novērtējumu. Kā jau tika minēts iepriekš, salīdzināšanā galvenais ir fiksēt un novērtēt atbilstību vai atšķirību starp "jābūt" un "ir".

Apmierinātība ir pēdējais salīdzināšanas procesa mainīgais, kuru mēdz uzskatīt arī par kognitīvās salīdzināšanas rezultātu [12, 84]. Jaunākos zinātniskajos darbos gan biežāk parādās viedoklis, ka apmierinātība ir jāsaprot plašāk, līdzās kognitīvajam elementam ieviešot arī afektīvo elementu – emocionālo uztveri [13, 57]. Afektīvo elementu klientu apmierinātības veidošanā īpaši uzsver t.s. *customer delight* koncepcijā (Oliver, R.L., R.T. Rust and S. Varki. Customer delight : fundatons. findings and managerial insight. *Journal of Retailing*. No. 73, 1997. pp. 311–336, u.c. darbos: sk. 3), kur ar apzīmējumu *customer delight* tiek saprasta klienta spēcīga pozitīva emocionālā reakcija uz kādu produktu vai pakalpojumu [3, 22].

Pamatojoties uz C/D paradigmas koncepciju, klientu apmierinātība visbiežāk tiek definēta kā tāda klientu attieksme, kas balstās uz iedomātā standarta (*jābūt*) un faktiskā pakalpojuma līmeņa (*ir*) salīdzinājumu.

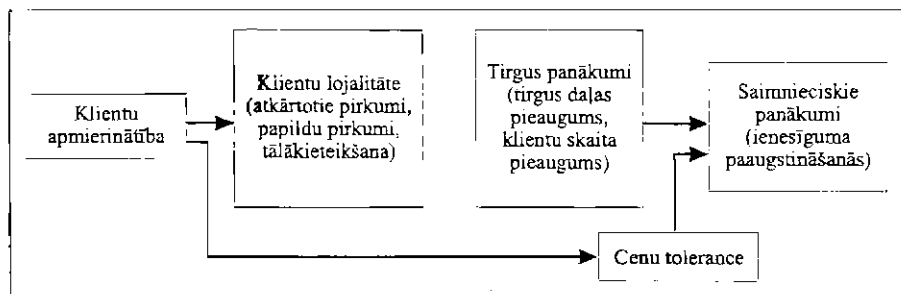
Klientu apmierinātības izpausmes

Lai pierādītu klientu apmierinātības izpētes un vadīšanas nozīmi un nepieciešamību, jāaplūko svarīgākās klientu apmierinātības izpausmes. Pēdējos gadu desmitos Eiropā un citur pasaulē ir veikti daudzi empīriski pētījumi, kuru rezultāti neapgājami pierāda, ka klientu apmierinātība var paaugstināt klientu lojalitāti un uzņēmumu ienesīgumu. Ir arī uzsākti pētījumi, kuru pirmie rezultāti pierāda, ka klientu apmierinātība pozitīvi ietekmē viņu attieksmi pret cenu.

Visvairāk pētītā klientu apmierinātības izpausme ir klientu lojalitāte, kas aplūkota trīs virzienos: klientu veiktie atkārtotie pirkumi, kas attiecas uz konkrēto produktu, papildu pirkumi, kas attiecas uz tā paša piedāvātāja citiem produktiem, un produktu tālākieitkāšana citiem potenciālajiem klientiem. Minēto pētījumu rezultātus apkopojis K. Homburgs. Viņš secinājis, ka klientu apmierinātības un lojalitātes savstarpējā pozitīvā ietekme ir nepārprotami pierādīta dažādu tautsaimniecības nozaru un jomu empīriskajos pētījumos, kuri balstīti galvenokārt uz C/D paradigmas modeli, lietojot regresijas analīzes metodi [3, 57].

Klientu apmierinātības un cenu tolerances savstarpējās saistības pētījumi ir uzsākti tikai pēdējos gados, taču vairums iegūto rezultātu parāda, ka pozitīva ietekme pastāv arī šajā jomā [sk. 3; sk. arī *Koschate* un *Hover* rakstus minētajā grāmatā]. Funkcionālā saikne starp abiem minētajiem lielumiem izpaužas sedlveida funkcijā ar ieliektu (konkāvu) lejasdaļu, lēzenāku vienaldzības zonu vidusdaļā un izliektu (konveksu) augšdaļu. Šāda funkcija parāda, ka pie zemāka klientu apmierinātības līmeņa pat neliela apmierinātības pazemināšanās ievērojami samazina arī maksātgatavību. Savukārt līknes augšējā daļā pat neliels klientu apmierinātības pieaugums ievērojami paaugstina cenu toleranci. Līknes vidusdaļā minētās izpausmes ir ļoti vāji izteiktas [3, 62].

Klientu apmierinātība ietekmē arī uzņēmumu tirgus panākumus un saimnieciskos panākumus. Tirgus panākumi visbiežāk izpaužas kā tirgus daļas pieaugums, jaunu klientu iegūšana, bet saimnieciskie panākumi – kā ienesīguma paaugstināšanās. Tirgus panākumi un saimnieciskie panākumi parasti veidojas kā loģisks turpinājums iepriekš aplūkotajām klientu apmierinātības izpausmēm un tie veido ķēdi: klientu apmierinātība – klientu lojalitāte – tirgus panākumi – saimnieciskie panākumi (sk. 2. attēlu).



2. att. Klientu apmierinātības izpausmju ķēde

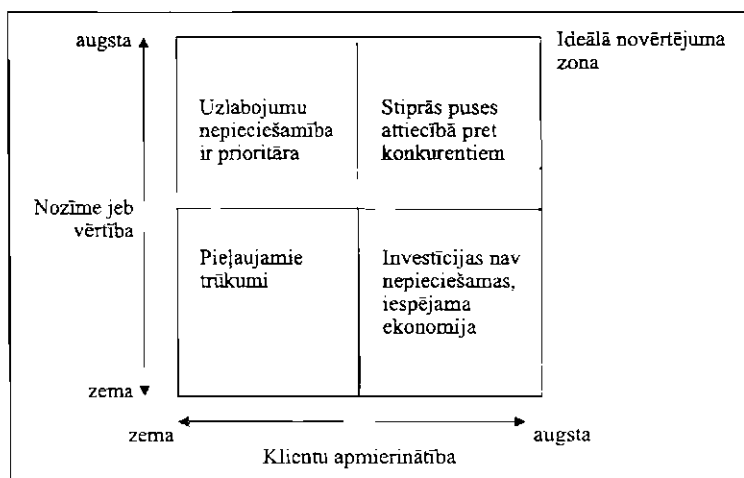
Figure 2. Chain of customer satisfaction effects

Aplūkotās klientu apmierinātības izpausmes ir ļoti nozīmīgas tūrismā, ņemot vērā šīs jomas specifiskās iezīmes. Pētījumi parāda, ka lielākā daļa tūristu (60-70%) lēmumu par došanos tūrisma ceļojumā (ceļojuma galamērķis, pakalpojumu sniedzēja izvēle) pieņem, balstoties uz savu vai sev pazīstamu cilvēku personisko pieredzi. Tas nozīmē, ka šajā procesā svarīga loma ir apmierinātībai ar iepriekš izmantotajiem pakalpojumiem: tūristi mēdz atkārtoti ierasties vietās, kurās saņemtie pakalpojumi un gūtie iespaidi ir radījuši apmierinājumu (atkārtotie pirkumi), viņi izvēlas atkārtoti tā paša tūrisma operatora citus produktus, ja ceļojums ir noritējis veiksmīgi (papildu pirkumi). Tūristi pēc atgriešanās no ceļojuma parasti dalās iespaidos ar saviem radiem, draugiem un paziņām – pozitīva ceļojuma pieredze un apmierinātība ar izmantotajiem pakalpojumiem ļoti bieži kalpo par ierosinātāju doties ceļojumā uz vietām, par kurām dzirdētas apmierinātu ceļotāju atsauksmes (tālākieteikšana). Tādējādi apmierināts klients tūrismā kļūst par uzticamu bezmaksas reklāmas līdzekli gan tūrisma vietām, valstīm un reģioniem, gan atsevišķiem tūrisma pakalpojumu sniedzējiem.

Būtisks aspekts klientu apmierinātības pētījumos ir klientu vērtību skalas noskaidrošana, lai pēc apmierinātības līmeņa noteikšanas varētu objektīvi interpretēt iegūtos rezultātus un izvēlēties pareizās klientu apmierinātības vadīšanas stratēģijas, jo dažādiem pakalpojumu elementiem (piemēram, pakalpojumu kvalitātei, cenai, personāla kompetencei utt.) klienta uztverē var būt atšķirīga nozīme jeb vērtība. Šim nolūkam visbiežāk izmanto regresijas analīzi un t.s. klientu apmierinātības portfēli jeb matricu (sk. 3. attēlu).

Klientu apmierinātības matricā izmanto divas dimensijas:

- atsevišķu pakalpojumu komponentu relatīva nozīme jeb svarīgums klienta vērtību skalā,
- klientu apmierinātība ar tiem pašiem pakalpojumu komponentiem.



3. att. Klientu apmierinātības portfelis jeb matrica [5, 119]

Figure 3. Customer satisfaction portfolio

Segments apakšā pa kreisi ietvers tos pakalpojumu elementus, kuri klientiem ir vismazsvarīgākie. Šajā segmentā ir pieļaujama zemāka klientu apmierinātība.

Segments apakšā pa labi, tāpat kā iepriekšējais, ietvers klientiem mazāk svarīgus pakalpojumu elementus, tomēr šeit esošie būs saņēmuši augstāku apmierinātības vērtējumu. Šajā segmentā iespējams atrast potenciālu ekonomijai, jo šeit ieguldītās izmaksas ne vienmēr tiek pienācīgi novērtētas.

Segments augšā pa kreisi ietvers pakalpojumu elementus, kuru nozīme klientu apmierinātības nodrošināšanā ir neapšaubāma. Zema klientu apmierinātība šajā segmentā ir uzskatāma par vājo punktu, trūkumu novēršana te uzskatāma par stratēģisko prioritāti.

Augšējais labais segments arī ir ar augstu nozīmīgumu klientu vērtību skalā. Kombinācijā ar klientu apmierinātības augsto līmeni tas parāda pakalpojuma stiprās puses, kas var kalpot par konkurences priekšrocībām uzņēmumiem vai tūrisma vietām. Stratēģijā būtu nepieciešams šīs priekšrocības jeb stiprās puses atbalstīt un akcentēt, piedāvājot konkrēto produktu klientiem.

Kopumā ideālam pakalpojumu apmierinātības novērtējumam būtu jāizvietojas zonā no augšējā labā uz apakšējo kreiso stūri.

Tūrisma pakalpojumu un tūristu kā klientu specifika

Iztīrējot klientu apmierinātības jautājumus, nedrīkst aizmirst, ka dažādās produktu un pakalpojumu piedāvāšanas jomās pastāv virkne īpatnību, kas var ietekmēt vispārīgos klientu apmierinātības noteikšanas, rezultātu interpretēšanas, kā arī apmierinātības vadīšanas principus. Arī tūrisma produktiem (pakalpojumiem) piemīt vairākas specifiskas iezīmes, kas saistītas galvenokārt ar pakalpojuma raksturu:

- nematerialitāte – tūrisma produkti (pakalpojumi) parasti ir abstrakti, t.i., nav taustāmi, tādēļ tūrisma pakalpojumu patērētāji (klienti) tos var novērtēt tikai pēc iegādes un patērēšanas. Šo iezīmi vēl vairāk pastiprina nākamā iezīme:

- rezidencprincips – lielākā daļa tūrisma pakalpojumu ir cieši saistīti ar tūrisma vietām, tie atrodas tālu prom no tūristu dzīves vietas, tādēļ tūristam, lai viņš varētu tos patērēt, ir jāpārvar noteikts attālums;
- sinhronitāte – tūrisma pakalpojumu radīšana, iegāde un patēriņš visbiežāk norit vienlaicīgi.
- personālintensitāte – pakalpojumu kvalitāte lielā mērā ir atkarīga no cilvēk-faktora.

Pirmās divas iezīmes liedz potenciālajam klientam iespēju jau pirms pakalpojuma pirkšanas pārliecināties par tā atbilstību viņa vēlmēm un vajadzībām. Tas nozīmē, ka tūrisma pakalpojumiem trūkst t.s. meklējamo pazīmju jeb meklējamo kvalitāšu. bet to vietā tiek izmantota t.s. pieredzes kvalitāte, kas veidojas tikai pēc pakalpojuma izmantošanas. Šī īpatnība izskaidro faktu, kādēļ potenciālie tūristi, pieņemot lēmumu par ceļojuma galamērķa vai tūrisma pakalpojuma sniedzēja izvēli, vairumā gadījumu izmanto savu vai sev tuvu cilvēku (radnieku, draugu, darba kolēģu) personisko pieredzi.

Pēdējās divas iezīmes vairāk attiecināmas uz pakalpojumu vienmērīgas un prognozējamas kvalitātes nodrošināšanu, jo tajās dominē klienta, personāla un citu klientu mijiedarbība. Cilvēkfaktora loma pakalpojumā apgrūtina standartizāciju un prognozējamību, kā arī novērtējuma objektivitāti.

Vēl viena tūrisma produktu īpatnība izriet no to kompleksā rakstura – tūrisma produktus plašākā izpratnē veido ne tikai mērķtiecīgi radītie un virzītie pakalpojumi, bet arī t.s. pirmatnējie (*ursprüngliche*) faktori – klimats, dabas un kultūrvēsturiskie resursi, vietējo iedzīvotāju viesmīlība, respektīvi, faktori, kas pastāv neatkarīgi no tā, vai tūrisms konkrētajā vietā attīstās vai neattīstās. Tieši šie faktori bieži vien nosaka klienta apmierinātību ar izmantotajiem pakalpojumiem un tūrisma ceļojumu kopumā. Kaut arī pakalpojumu piedāvātājam nav vai gandrīz nav iespējams ietekmēt pirmatnējos faktorus, tas var censties pastiprināt pozitīvās iedarbības vai neitralizēt negatīvās iedarbības faktoru ietekmi uz tūrisma pakalpojumu patērētājiem (klientiem), lai šie faktori nesamazinātu, bet gan iespējami paaugstinātu klientu apmierinātības līmeni, piemēram, piedāvāt atraktīvas atpūtas iespēju alternatīvas arī sliktos laika apstākļos.

Tūrisma produkta kompleksais raksturs izpaužas arī to komplementaritātē – atsevišķu tūrisma pakalpojumu savstarpējā saistībā un atkarībā. Tūristu kopējo apmierinātību ar tūrisma pakalpojumiem veido visu produktā iesaistīto pakalpojumu kompleksa uztvere – viens zemas kvalitātes pakalpojums var mazināt tūrista kā klienta vispārējo apmierinātību ar ceļojumu. Šajā ziņā svarīga ir arī atsevišķo pakalpojumu vai pirmatnējo faktoru relatīvā nozīme, kas tika aplūkota raksta iepriekšējā sadaļā.

Tūrista kā klienta specifiskās iezīmes ir daļēji pakārtotas jau aplūkotajām tūrisma produkta īpatnībām: klienta pakalpojumu izvēli ietekmē gan produkta nematerialitāte, gan fiziskais attālums no klienta, bet pakalpojumu uztveri un apmierinātības līmeni – vesels pakalpojumu un faktoru komplekss.

Minētās iezīmes var izskaidrot arī ar tūrisma fenomena specifiku: atšķirībā no materiālu produktu piedāvāšanas, kad produkts tiek piegādāts potenciālajam klientam visizdevīgākajā vietā, tūristam ir jārodas “pie produkta”, t.i., uz vietu, kur tiek piedāvāta lielākā daļa tūrisma pakalpojumu. Tūrisma produkta iegādei un patēriņam tūristam

ir nepieciešams ne tikai salīdzinoši daudz naudas, bet arī ievērojams brīvā laika daudzums. Līdz ar to potenciālie tūristi daudz uzmanības veltī ticamas informācijas iegūšanai par tūrisma vietām un pakalpojumu sniedzējiem, lai tādējādi mazinātu risku iegādāties tādu produktu, kas nespēj apmierināt viņu vēlmes un vajadzības.

Iepriekš teiktais vēlreiz uzsver klientu apmierinātības izpētes un vadīšanas nozīmi tūrisma pakalpojumu jomas attīstībā.

Tūristu kā klientu apmierinātības pētījumi Latvijā

Mūsdienu tirgus ekonomikas principiem atbilstoša tūrisma attīstība Latvijā sākās tikai 20. gadsimta 90. gados, t.i., pēc Latvijas neatkarības atjaunošanas. 1. tabulas dati liecina par pozitīvām tendencēm ārzemju tūristu skaita attīstībā: kopš 1995. gada Latviju apmeklējušo tūristu skaits pieaudzis par 138,1%. 2005. gadā sasniedzot ļoti augstu pieauguma tempu – 24,4% (attiecīgais rādītājs pasaulē – 10% [15]). Naudas apjoms, ko ārzemju tūristi Latvijā gada laikā iztērējuši, kopš 1996. gada ir pieaudzis par 74,8%, 2005. gadā pieaugums bija 33,9%. Tomēr tūrisma maksājumu bilance jeb starpība starp ārzemju tūristu tērītiem Latvijā un Latvijas iedzīvotāju ārzemēs iztērēto naudas summu joprojām saglabājas negatīva (2005. gadā – 132 miljoni latu), un deficīts salīdzinājumā ar iepriekšējiem gadiem ir pat pieaudzis.

1. tabula / Table 1

Ārzemju tūristi Latvijā : atsevišķu rādītāju dinamika, 1995–2005 [4: 6–11]

Characteristics of non-resident travellers in Latvia 1995–2005 [4: 6–11]

Gads	Ceļotāju skaits		Kopējie izdevumi		Vidējais ceļojuma ilgums, diennaktis	Viena ceļotāja vidējie izdevumi diennaktī, Ls
	tūkst.	pret iep. gadu, %	milj. Ls	pret iep. gadu, %		
1995	1585	—	...*	—
1996	1713	108,1	108,7	—	2,9	22
1997	1824	106,5	118,4	108,9	2,4	27
1998	1801	98,7	98,2	82,9	2,1	26
1999	1718	95,4	66,0	67,2	2,0	19
2000	1914	111,4	74,4	112,7	1,8	22
2001	2039	106,5	70,8	95,2	1,8	19
2002	2273	111,5	96,0	135,6	2,1	20
2003	2470	108,7	124,4	129,6	1,9	27
2004	3033	122,8	141,9	114,1	1,7	27
2005	3774	124,4	190,0	133,9	1,5	33

* (...) nozīmē, ka atbilstošie dati par attiecīgo laika posmu autoriem nav bijuši pieejami.

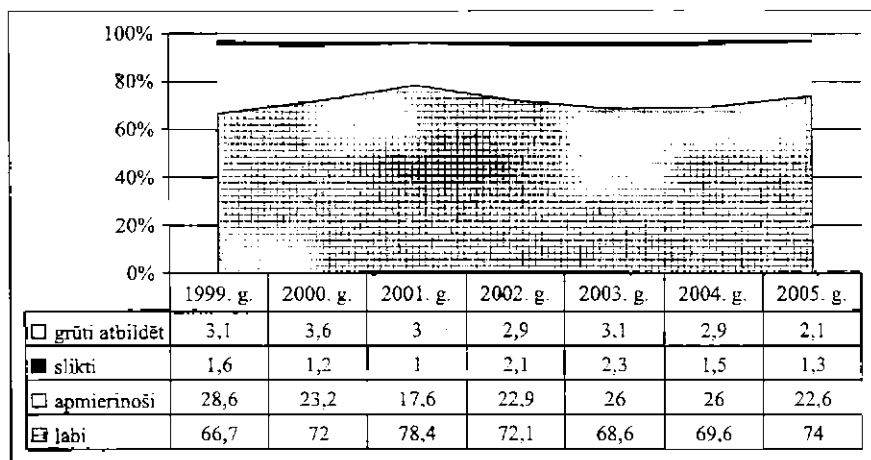
Neraugoties uz dažu kvantitatīvo rādītāju pozitīvo attīstības tendenci, vairāki citi rādītāji atspoguļo negatīvu procesa virzību: vidējais ārzemju tūristu uzturēšanās laiks Latvijā kopš 1996. gada ir samazinājies no 2,9 līdz 1,5 diennaktīm. 2005. gadā 70% no visiem ārzemju ceļotājiem Latvijā bija vienas dienas viesi, t.i., valstī nenakšņoja. 21% ceļotāju šeit uzturējās 2–3 dienas, bet 31% ārzemju viesu Latvija bija tikai tranzitvalsts. Tikai 9% ārvalstu ceļotāju uzturēšanās ilgums Latvijā bija vairāk nekā trīs dienas [4].

Šie rādītāji, iespējams, liecina par nepietiekami atraktīvu vai nepietiekami kvalitatīvu tūrisma pakalpojumu, kā arī kultūras, sporta, izklaides u.c. brīvā laika pavadīšanas iespēju piedāvājumu. Objektīvi novērtēt ceļoņus šobrīd nav iespējams, jo līdzšinējie tūristu apmierinātības pētījumi neļauj izdarīt pamatotus secinājumus. Latvijas

Republikas Centrālā statistikas pārvalde (LR CSP) kopš 1999. gada veic ārvalstu tūristu aptaujas, kurās atspoguļojas vairāki ceļojuma aspekti. Ārzemju tūristi vērtē Latvijas tūrisma pakalpojumu kvalitāti, preču cenu un kvalitātes savstarpējo atbilstību, cilvēku atsaucību, pilsētu tīrību, izklaides iespējas, kā arī svešvalodu zināšanas.

Turpinājumā tiks analizēta trīs, pēc autores domām, tūristiem svarīgāko aspektu novērtējuma dinamika laikposmā no 1999. līdz 2005. gadam. Šī autores izvēle ir subjektīva, jo LR CSP veiktajā anketēšanā netiek noskaidrots aptaujā ietvertu ceļojuma aspektu nozīmīgums klientam.

Viens no ceļojuma novērtējuma aspektiem, kas neapšaubāmi ietekmē klientu apmierinātību, ir pakalpojumu kvalitāte. 3. attēlā atspoguļotie dati parāda pakalpojumu kvalitātes novērtējuma izmaiņas, kuras kopumā var vērtēt kā drīzāk pozitīvas, jo laba un apmierinoša vērtējuma kopsumma sasniedz 96,6%, kas ir ļoti augsts rādītājs.



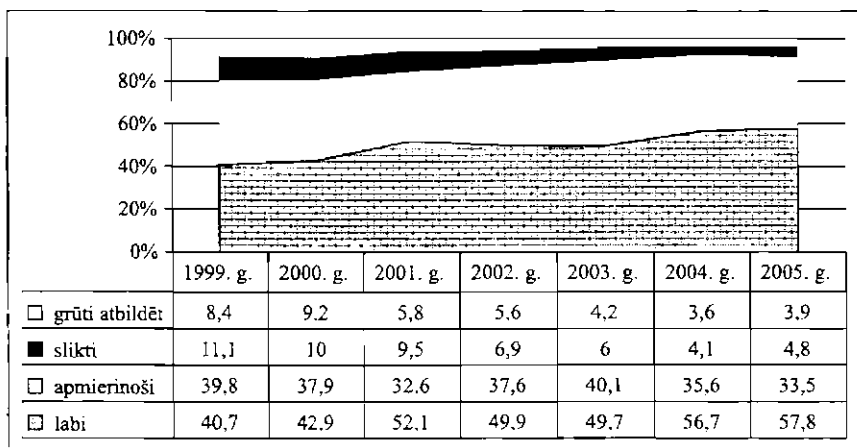
3. att. Tūrisma pakalpojumu kvalitāte Latvijā ārzemju ceļotāju vērtējumā [6-11]

Figure 3. Evaluation of quality of services in Latvia given by non-resident travelers [6-11]

Tomēr augstākā pozitīvā vērtējuma (labi) īpatsvars ir samazinājies no 78,4% uz 74%, kas pakalpojumu sniedzējiem liek saasināt uzmanību, jo šāda attīstības gaita var liecināt par pakalpojumu neatbilstību klientu patiesajām vēlmēm un vajadzībām.

Nākamais ceļojuma aspekts, kas varētu būt ļoti svarīgs klientu apmierinātības komponents, ir preču un pakalpojumu cenas un kvalitātes atbilstība. 4. attēlā atspoguļotie novērtējuma dati kopumā liecina par pozitīvu tendenci aplūkojamā laika posmā, taču laba un apmierinoša vērtējuma kopsumma (91,3%) ir nedaudz zemāka nekā pakalpojumu kvalitātes novērtējumā. Preču un pakalpojumu cenas un kvalitātes atbilstību kā labu vērtē tikai 57,8% ārzemju tūristu.

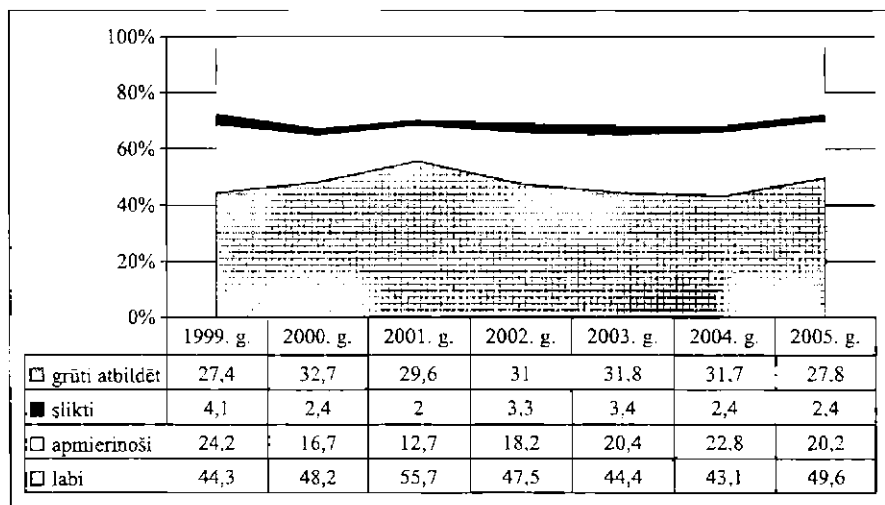
Ievērojami atšķirīgus rezultātus parāda 5. attēlā apkopotie dati par ārzemju ceļotāju apmierinātību ar izklaides iespējām Latvijā. Ārzemju tūristu dotais vērtējums ir raksturojams kā neapmierinošs, jo laba un apmierinoša vērtējuma kopsumma ir tikai 69,8%, bet augstāko pozitīvo vērtējumu (labi) izklaides iespējām Latvijā dod tikai 49,6% ārzemju tūristu. Arī plašā "pelēkā zona" (viedokļa neesamība vai varbūt informācijas neesamība) ir vērtējama negatīvi, jo faktiski atspoguļo potenciālo negatīvā vērtējuma papildinājumu.



4. att. Preču un pakalpojumu cenas un kvalitātes savstarpējā atbilstība Latvijā ārzemju ceļotāju vērtējumā [6-II]

Figure 4. Evaluation of correspondence of prices of goods and services to their quality in Latvia given by non-resident travellers [6-II]

Šis vērtējums varētu būt par pamatu kādai jau iepriekš pieminētai negatīvai tendencei – aplūkotajā laika posmā ir sarucis ārzemju ceļotāju uzturēšanās ilgums Latvijā (sk. 1. tabulu). Acīmredzot dažādu izklaides iespēju nepietiekamība neveicina tūristu vēlmi uzskatīties Latvijā ilgāk. Minētā kopsakarība apstiprina šajā rakstā jau iepriekš izteikto pieņēmumu par nepietiekami atraktīvu vai nepietiekami kvalitatīvu tūrisma pakalpojumu, kā arī kultūras, sporta, izklaides u. c. brīvā laika pavadīšanas iespēju piedāvājumu.



5. att. Izklaides iespējas Latvijā ārzemju ceļotāju vērtējumā [6-II]

Figure 5. Evaluation of entertainment possibilities in Latvia given by non-resident travellers [6-II]

Nobeigums

Pieejamo datu apkopojums un analīze, kā arī pārāk daudzie subjektīvie pieļāvumi liek secināt, ka Latvijā ir nepieciešams steidzami veikt detalizētākus tūristu vajadzību un vēlmju, patērētāju uzvedības un apmierinātības pētījumus, jo straujais tūristu skaita pieaugums var arī nenest Latvijai vēlamo ekonomisko efektu – tūrisma maksājumu bilances izlīdzināšanos. Lai tas notiktu, jāpanāk lielāka ekonomiskā atdeve no katra iebraukušā tūrista, ko var dot uzturēšanās laika palielināšanās un vienas diennakts vidējo izdevumu pieaugums.

Vēlamo efektu var panākt, veidojot tūristu vajadzībām un vēlmēm atbilstošu tūrisma produktu: daudzveidīgu, atraktīvu un kvalitatīvu pakalpojumu klāstu par atbilstoša līmeņa cenām, kā arī piedāvājot tūrisma pakalpojumu kompleksus – pasākumu un pakalpojumu programmas vairākām dienām.

Ar pētījumu palīdzību būtu nepieciešams noskaidrot gan ārzemju, gan vietējo tūristu

- esošo pieprasījuma struktūru un patērētāju uzvedības rādītājus,
- tūrisma veidu un aktivitāšu prioritātes,
- tūrisma piedāvājuma kvalitatīvo parametru nozīmi tūristu vērtību skalā,
- apmierinātību ar atsevišķiem piedāvājuma elementiem.

Līdzīgi pētījumi regulāri tiek veikti daudzās Eiropas un pasaules valstīs. Iepazīstoties ar vairākiem no tiem, var secināt, ka Latvijā būtu nepieciešams organizēt regulāras (reizi 2-3 gados) iekšzemes tūristu, t.i. iebraucošo ārzemju tūristu un vietējo ceļotāju aptaujas, izmantojot Latvijai līdzīgās (atrasšanās vieta pie jūras, galvenie tūrisma resursi un tūrisma veidi) Vācijas Meklenburgas-Priekšpomerānijas zemes pieredzi, tādējādi iegūstot iespēju veikt arī aptauju rezultātu salīdzināšanu.

Šāda pētījuma iniciatora loma būtu jāuzņemas LR Ekonomikas ministrijas Tūrisma departamentam, piesaistot Latvijas augstskolu tūrisma studiju akadēmisko un zinātnisko potenciālu.

LITERATŪRA

1. Anderson, E.W. and Sullivan, M.W. The antecedents and consequences of customer satisfaction for firms. *Marketing Science*. Vol. 12. No. 2, 1982, pp. 125-143.
2. Churchill, G.A. and Surprenant, C. An investigation into the determinants of customer satisfaction. *Journal of Marketing Research*. Vol. 19. No. 4, 1993, pp. 491-504.
3. Homburg, C. (Hrsg.) *Kundenzufriedenheit : Konzepte – Methoden – Erfahrungen*. Wiesbaden : Gabler, 2003. 613 S.
4. Robežškērsotāju apsekojuma rezultāti 2005. gadā : preses izlaidums. LR Centrālā statistikas pārvalde, 2006. 16. febr.
5. Schneider, W. *Kundenzufriedenheit – Strategie, Messung, Management*. Landsberg/Lech: Moderne Industrie, 2000. 208 S.
6. *Tūrisms Latvijā 1999. gadā*. Rīga : LR Centrālā statistikas pārvalde, 2000. 80 lpp.
7. *Tūrisms Latvijā 2000. gadā*. Rīga : LR Centrālā statistikas pārvalde, 2001. 86 lpp.
8. *Tūrisms Latvijā 2001. gadā*. Rīga : LR Centrālā statistikas pārvalde, 2002. 76 lpp.
9. *Tūrisms Latvijā 2002. gadā*. Rīga : LR Centrālā statistikas pārvalde, 2003. 79 lpp.

10. *Tūrisms Latvijā 2003. gadā*. Rīga : LR Centrālā statistikas pārvalde, 2004, 71 lpp.
11. *Tūrisms Latvijā 2004. gadā*. Rīga : LR Centrālā statistikas pārvalde, 2005, 73 lpp.
12. Westbrook, R. and Oliver, R.L. The dimensionality of consumption, emotion patterns, and consumer satisfaction. *Journal of Consumer Research*. Vol. 18, No. 1, 1991, pp. 84–91.
13. Wirtz, J. and Bateson, J. Consumer satisfaction with services : integration the environment perspective in services marketing into the traditional disconfirmation paradigm. *Journal of Business Research*. Vol. 44, No. 1, 1999, pp. 55–66.
14. *WTO World Tourism Barometer*. Vol. 2, No. 3, October 2004.
15. WTO : Long-term Prospects : Tourism 2020 Vision [tiešsaiste] [aplūk. 2005.18. aug.]. Pieejams: http://www.world-tourism.org/market_research/facts/market_trends.htm

Consumer Satisfaction as a Factor for Tourism Services Development **Ilze Medne**

Summary

This paper reviews and discusses the basic theory of customer satisfaction: C/D – Paradigm, the customer satisfaction effects: customer loyalty, price tolerance, market and business success, especially in tourism. The author analyses the most important characteristics of tourism development in Latvia, and discusses the results of previous non-resident travellers satisfaction surveys. Finally the author substantiates the necessity of a more detailed survey of consumer satisfaction in internal (incoming and domestic) tourism in Latvia.

Lisabonas stratēģijā noteiktie pasākumi Eiropas Savienības konkurētspējas palielināšanai un to realizācija

In the Lisbon Strategy Determined Measures to Enhance European Union Competitiveness and Their Implementation

Zane Medne

Latvijas Republikas Finanšu ministrija
Smilšu ielā 1. Rīgā, LV-1919. Latvija
E-pasts: Zane.Medne@fm.gov.lv

Lai mazinātu plaisu starp Eiropas Savienības (ES) un ASV ekonomikas attīstību, 2000. gadā Lisabonā ES dalībvalstu valdību vadītāji pieņēma lēmumu, ka ES līdz 2010. gadam jāklūst par konkurētspējīgāko uz zināšanām balstīto ekonomiku pasaulē. Lai īstenotu šo mērķi un veicinātu uz zināšanām balstītas ekonomikas attīstību, 2002. gadā Barselonā ES dalībvalstu valdību vadītāji nolēma, ka dalībvalstīm līdz 2010. gadam izpētei un attīstībai (*research and development – R&D*) jāatvēl 3% no IKP.

Rakstā autore analizē, kā ES dalībvalstīm ir veicies ar minēto mērķu īstenošanu. Īpaši ņemot vērā ES paplašināšanos 2004. gada 1. maijā. Tiek secināts, ka šo gadu laikā ES ekonomika nav attīstījusies pietiekami strauji, lai līdz 2010. gadam šo valstu bloks varētu kļūt par konkurētspējīgāko pasaulē. Te sava loma ir ne tikai ekonomikas krīzei, kas skārusi dalībvalstu vairākumu, bet arī nepietiekamais *R&D* finansējums un līdz ar to zemais inovāciju īpatsvars. Autore izsaka priekšlikumu, ka t.s. vecajām ES dalībvalstīm (ES-15) būtu jāveicina zinātnes sasniegumu un jaunāko atklājumu nodošana jaunajām dalībvalstīm, kurās šobrīd ir strauja ekonomiskā izaugsme, kas līdz ar to veicinātu pievienotās vērtības pieaugumu visā ES un sekmēs tās konkurētspēju.

Atslēgvārdi: uz zināšanām balstīta ekonomika, inovācijas, *R&D*, zinātnes sasniegumu komercializācija.

Key words: knowledge based economy, innovations, *R&D*, commercialization of scientific achievements.

Ievads

2000. gada martā Lisabonā Eiropadomes laikā ES dalībvalstu valdību vadītāji apstiprināja stratēģisku mērķi – ES līdz 2010. gadam jāklūst par konkurētspējīgāko un dinamiskāko uz zināšanām balstīto ekonomiku pasaulē. Šāds mērķis tika izraudzīts, lai Eiropas Savienībā tiktu veicināta ekonomiskā attīstība un nodarbinātība, vienlaikus ņemot vērā sociālās iekļaušanās un ilgspējīgas attīstības aspektus. Atzīmējot minētā lēmuma pieņemšanas vietu, šo mērķi nosauca par Lisabonas stratēģiju.

Jautājums par Eiropas valstu konkurētspējas palielināšanu bija aktuāls jau 20. gadsimta vidū. ES izveidošanas pamats bija ne tikai nepieciešamība radīt pārnacionālu kontroli pār ogļu un tērauda rūpniecību – šo militārajai rūpniecībai tik svarīgo ražošanas nozari – un tādējādi izvairīties no kara uzsākšanas, bet arī izveidot vienotu Eiropas valstu bloku, kura ekonomiku raksturotu pastāvīga izaugsme, lai

varētu konkurēt ar tādām ekonomiski attīstītām valstīm kā ASV un Japāna. Saskaņā ar Eiropas Ekonomiskās Kopienas dibināšanas līguma (Romas līgums; 1957. g.) 2. pantu Kopienas mērķis, dibinot kopēju tirgu un pakāpeniski tuvinot dalībvalstu ekonomikas politikas, ir – visā Kopienā veicināt saskaņotu saimnieciskās darbības attīstību, pastāvīgu un līdzsvarotu izaugsmi, lielāku stabilitāti, straujāku dzīves līmeņa paaugstināšanos un ciešākas attiecības starp dalībvalstīm [2, 40].

Tomēr jautājums par Eiropas valstu ekonomikas izaugsmi īpaši aktuāli izskanēja šī gadsimta sākumā, kad Eiropas valstu ekonomiskā attīstība salīdzinājumā ar ASV kļuva daudz lēnāka. Ņemot vērā to, ka pēdējā laikā par svarīgāko faktoru ekonomikas attīstības veicināšanā un dzīves līmeņa celšanā tiek uzskatītas zināšanas, 2000. gadā tika noteikts, ka ES dalībvalstu ekonomikai jābūt balstītai uz zināšanām – tas nepieciešams, lai ES ražotāji un pakalpojumu sniedzēji varētu ražot preces un sniegt pakalpojumus ar iespējami lielāku pievienoto vērtību, paaugstināt produktivitāti un tādējādi veicināt ES konkurētspēju pasaules tirgū.

Lai precēm un pakalpojumiem palielinātu pievienoto vērtību, uzņēmējiem ir jāievieš jauninājumi jeb inovācijas. Inovāciju ietekmi uz ekonomikas attīstību savulaik pētīja austriešu izcelsmes ekonomists J. Šumpēters. Viņš raksturoja inovācijas kā plaša diapazona "jaunas kombinācijas" [1, 62]:

- 1) jaunu produktu radīšana un ieviešana,
- 2) jaunu metožu izstrāde un ieviešana,
- 3) jaunu tirgu atklāšana, apguve un pakļaušana,
- 4) jaunu izejmateriālu un pusfabrikātu avotu atklāšana un pielāgošana,
- 5) jaunu organizāciju radīšana jaunās ražošanas nozarēs.

Pēc Šumpētera domām, inovācijas veicina valsts ekonomikas attīstību un valstij būtu jāstimulē to izmantošana. Taču, lai inovācijas valstī tiktu sekmīgi ieviestas, ir jāizveido saikne starp zinātni un uzņēmējiem, jo, pateicoties zinātnes sasniegumiem, rodas jauni izgudrojumi, kurus ar inovāciju palīdzību var ieviest uzņēmumos. Tas nozīmē, ka valstī ir jāveicina cieša mijiedarbība starp zinātnes un pētniecības institūcijām un privātā biznesa sfēru, lielu uzmanību pievēršot šīs sadarbības padziļināšanai.

Zināšanu un inovāciju pozitīvo ietekmi uz valsts ekonomiku savulaik praksē pierādīja ASV, kur pēc Otrā pasaules kara bija visproduktīvākā ekonomika, jo tajā tika veicināta *R&D* un izglītības sistēmas attīstība. Šajā laikā valstī būtiski pieauga augstākajās mācību iestādēs studējošo skaits, un ASV valdība šo procesu atbalstīja, ieviešot dažādus studiju atbalsta pasākumus, piemēram, tika izveidoti dažādi fondi studentu finansiālam atbalstam. Turklāt arī uzņēmēji daudz investēja *R&D*, jo zināja, ka, pateicoties šiem ieguldījumiem, nākotnē varēs gūt lielāku peļņu.

ES jau ir novērojama pozitīva tendence, ka uzņēmēji aktīvi sadarbojas ar universitātēm un zinātniskās pētniecības institūtiem, ka izgudrojumi un zinātniskie atklājumi tiek diezgan veiksmīgi komercializēti. Turklāt ES augstāko mācību iestāžu sadarbība ar uzņēmumiem ir nepieciešama arī tādēļ, lai novērstu to, ka augstskolās tiek sagatavoti teorētiķi, kam nav pietiekamu zināšanu par tirgus funkcionēšanu un tā mehānismiem. Turklāt Eiropas Komisija plāno tuvākajā laikā nākt klajā ar priekšlikumu, kā veicināt sadarbību starp uzņēmējiem un zinātniskās pētniecības centriem un nodrošināt zināšanu efektīvu komercializāciju.

Lisabonas stratēģijas mērķi

Lisabonas stratēģija ir pamatdokuments, taču no tā izriet vairākas konkrētas iniciatīvas. ES tiesību akti un rīcības programmas uz zināšanām balstītas ekonomikas veicināšanai. Lai īstenotu iecerī par Eiropu kā konkurētspējīgāko ekonomiku pasaulē. ES dalībvalstis ir nospraudušas vairākus konkrētus mērķus un to realizācijas termiņus, kā arī noteikušas indikatorus, kas tiek periodiski izvērtēti un pārraudzīti, ik pavasari uz kārtējo Eiropadomi sanākot ES valdību vadītājiem.

Mūsdienās inovāciju ieviešana ir atkarīga no *R&D* attīstības, tādēļ kā galvenais no šādiem konkrētiem mērķiem, kas veicina uz zināšanām balstītas ekonomikas attīstību, jāmin 2002. gadā Barselonā ES dalībvalstu valdību vadītāju pieņemtais lēmums, ka līdz 2010. gadam katrā dalībvalstī *R&D* finansēšanai jānodrošina 3% no IKP [3, 6]. Turklāt valstij finansējums jānodrošina 1% apmērā, bet privātajam sektoram inovatīvām izstrādēm jāatvēr 2% no IKP. Tas nozīmē, ka pamatā fundamentālās zinātnes ir valsts ziņā, bet inovācijas – privātā biznesa rokās. Pateicoties tam, ka šis mērķis ir ļoti konkrēts, ir iespējams uzraudzīt un izvērtēt tā sasniegšanu.

Ņemot vērā to, ka uz zināšanām balstīta ekonomika ir atkarīga no zināšanietilpīgas produkcijas ražošanas, zinātnes sasniegumu veiksmīgas komercializācijas un inovāciju izmantošanas uzņēmējdarbībā, pēc autores domām, ir atzinīgi jāvērtē tas, ka lielāko daļu *R&D* finansējuma jānodrošina privātajam sektoram. Tieši privātā sektora darbības rezultātā inovācijas jeb jauninājumi (jaunieviesumi), kas var būt tieši saistīti ar jaunu tehnoloģiju ieviešanu un izmantošanu, jaunu produktu ražošanu vai jaunu pakalpojumu sniegšanu, precēm un pakalpojumiem rada pievienoto vērtību un galu galā palielina valsts konkurētspēju. Taču tā kā uzņēmēji nevēlas ieguldīt līdzekļus fundamentālajā zinātnē, jo šie ieguldījumi nenes tūlītēju peļņu, vai arī viņiem šādu līdzekļu nav, arī valstij ir jāpiedalās *R&D* finansēšanā, subsidējot zinātniskās pētniecības institūcijas un augstākās mācību iestādes. Valstij nepieciešams nodrošināt finansējumu *R&D* 1% apmērā no IKP, jo komercializēti tiek jaunākie zinātniskie atklājumi, kas norāda uz zinātnes lielo ieguldījumu inovāciju radīšanā. Taču, pēc autores domām, valsts konkurētspējas palielināšanā vislielākā loma ir uzņēmējiem, tas ir, zinātnisko atklājumu veiksmīgai komercializācijai. Praksē ir pierādījies, ka, neraugoties uz to, cik attīstīta valstī ir zinātne, tās ietekme uz valsts attīstību būs niecīga, ja uzņēmēji nepalīdzēs jaunākos zinātniskos atklājumus izmantot ikdienas dzīves uzlabošanai. Piemēram, PSRS bija pirmā valsts, kas nosūtīja cilvēku kosmosā, taču tas nepalīdzēja PSRS iedzīvotājiem dzīvot labāk un neveicināja tās ekonomikas konkurētspēju.

ES institūciju veikums Lisabonas stratēģijā noteikto mērķu sasniegšanā

Barselonā noteiktais kritērijs, ka ES dalībvalstīm jāfinansē *R&D* 3% apjomā no to IKP, tām ir juridiski saistošs, un līdz šim dalībvalstu valsts sektors minēto uzdevumu ir pildījis kopumā godprātīgi. Taču atklāts paliek jautājums par uzņēmēju vēlmi piedalīties *R&D* finansēšanā, jo tie līdz šim inovāciju izmantošanā ir investējuši samērā nedaudz, uzsverot, ka inovāciju ieviešana ir dārgs process. Līdz ar to, lai palielinātu dalībvalsts finansējumu *R&D* un veicinātu Barselonas kritērija sasniegšanu, ES ir jāatrisina divi galvenie uzdevumi [4, 6].

1. Ir jāveicina uzņēmumu dibināšana – liels skaits uzņēmumu palielina konkurenci jau pašā ES. Tamdēļ šādu konkurenci var uzskatīt kā vienu no inovāciju izmantošanas veicinošiem faktoriem: tās ietekmē produkcijas ražošanu un pakalpojumu sniegšana kļūst lētāka, tiek uzlabota produkcijas kvalitāte vai arī tā palīdz uzņēmējiem iekarot jaunu tirgu.
2. Jārada apstākļi, lai arvien vairāk uzņēmumu izmantotu inovācijas.

Kaut arī uzņēmumu skaits Eiropas Savienībā nebūt nav mazs, tomēr salīdzinājumā ar ASV tas varētu būt lielāks, turklāt Eiropā zemāks ir arī uzņēmumu dibināšanas īpatsvars.

Lai valstī pieaugtu uzņēmumu skaits, indivīdiem ir jāvēlas kļūt par uzņēmējiem. Taču Eiropas Savienībā daudzi uzņēmējdarbību saista ar lielu risku un uzskata, ka ieguldījumi uzņēmējdarbībā varētu pārsniegt ieguvumus. ES dalībvalstīs daudzi baidās uzsākt savu biznesu, un izvēle kļūst par darba devēju vai darba ņēmēju bieži vien ir par labu darba ņēmēja statusam, kaut arī tādi faktori kā neatkarība, pašrealizēšanās iespējas, sociālais statuss un ienākumu līmenis nav mazsvarīgi.

To, ka ES iedzīvotāji riskē daudz mazāk nekā ASV dzīvotieši, liecina aptauja, kuras laikā respondentiem bija jāatbild uz jautājumu "Vai Jūs piekītat apgalvojumam, ka indivīdam nevajadzētu uzsākt uzņēmējdarbību, ja pastāv draudi, ka uzņēmums var bankrotēt?". Uz šo jautājumu apstiprinoši atbildēja 46% ES iedzīvotāju, taču ASV tādu bija tikai 25 procenti [4, 6].

Arī pašā Eiropas Savienībā tās dalībvalstu starpā pastāv ievērojamas atšķirības. Piemēram, jaunajās dalībvalstīs (ES-10) jaunu uzņēmumu dibināšana notiek intensīvāk nekā vecajās dalībvalstīs (ES-15). Pēc autores domām, minētais ir izskaidrojams ar to, ka ES-10 valstīs ir daudz zemāks dzīves līmenis nekā ES-15 valstīs, ko uzskatāmi parāda dati par IKP uz vienu iedzīvotāju (sk. 1. tabulu), līdz ar to iesaistīšanās uzņēmējdarbībā, sava uzņēmuma nodibināšana ir veids, kā izkļūt no bezdarba un gūt lielākus ienākumus. Labvēlīgu vidi jaunu uzņēmumu dibināšanai un attīstībai nodrošina arī tas, ka ES-10 valstu ekonomika attīstās daudz straujāk, ko uzskatāmi parāda reālā IKP pieaugums (2. tabula), līdz ar to tajās ir lielāka iespēja labāk nopelnīt.

Lai veicinātu jaunu, tostarp inovatīvu, uzņēmumu izveidošanu, Eiropas Komisija izstrādājusi "Uzņēmējdarbības zaļo grāmatu" [5]. Tās mērķis bija apzināt uzņēmējdarbības vidi un veikt nepieciešamos pasākumus, lai to uzlabotu. Minētā dokumenta izstrādes laikā Eiropas Komisijas pārstāvji veica uzņēmēju aptauju, lai noskaidrotu, kas traucē uzņēmumu dibināšanu. Divi galvenie uzņēmējdarbību kavējošie faktori, kurus minēja respondenti, ir šādi [turpat, 25]:

- administratīvo nastu uzņēmējdarbībai un neskaidrās ES tiesību aktu prasības.
- problēmas saņemt nepieciešamo finansējumu.

a) Administratīvās nastas samazināšana

Lai samazinātu administratīvo nastu uzņēmējdarbībai un ES padarītu skaidrākas tiesību aktu prasības, Eiropas Komisija izstrādāja iniciatīvu "Labāka likumdošana", kuras mērķis ir nodrošināt ES likumdošanas procesa vienkāršību, skaidrību, savstarpēju saskaņotību un caurspīdīgumu, kā arī leģitimitātes, subsidiaritātes, proporcionālītātes un tiesiskās palāivības principu ievērošanu, kas rezultātā paaugstinātu likumdošanas ieviešanas efektivitāti dalībvalstīs un celtu ES konkurētspēju. Šīs iniciatīvas ietvaros

ir plānots veicināt alternatīvu regulēšanas mehānismu izmantošanu dažādu jomu noregulējumam Eiropas Savienībā; uzlabot ES likumdošanas kvalitāti, veicot konsultācijas ar sociālajiem partneriem tiesību aktu izstrādes gaitā; veikt tiesību aktu projektu ietekmes izvērtēšanu, kā arī nodrošināt redakcionāli un juridiski korektu tiesību aktu pieņemšanu un vienkāršot un samazināt ES likumdošanas apjomu, atceļot vai grozot tos tiesību aktus, kas ir novecojuši vai kuru piemērošana ir pārāk smagnēja un sarežģīta. Turklāt kā viens no mērķiem ir noteikts, ka bankrotu procedūras nepieciešams padarīt ātras, viegli pieejamas, vienkāršotas un to izmaksas nedrīkst būt augstas. Ja bankrota juridiskās sekas ir pārmērīgi bargas un bankrota procedūras sarežģītas, tas var kavēt tos uzņēmējus, kuriem nav bijis krāpniecisku nolūku, vēlreiz sākt uzņēmējdarbību. Tāpat tiek uzsvērts, ka savlaicīga rīcība nereti var ievērojami palielināt iespējas glābt finansiālās grūtībās nonākušu uzņēmumu un izvairīties no tā pārsteidzīgas izstāšanās no tirgus.

b) Pieeja finansējumam

Eiropas Savienībā arvien lielāka uzmanība tiek pievērsta riska kapitāla tirgus attīstīšanai, kas kalpo kā alternatīva banku kredītiem. Minēto var uzskaidrot ar to, ka riska kapitāls ir īpaši svarīgs jaunajiem inovatīvajiem uzņēmumiem, kuriem bieži vien ir grūtības saņemt kredītu bankā, jo tiem nav ķīlas un iesākumā to ražotās produkcijas izredzes tirgū, protams, ir apšaubāmas.

Otrs veids, kā ES dalībvalstis atbalsta jaunos uzņēmējus, ir grantu shēmu izveidošana. Tās jaunajiem uzņēmējiem ir izdevīgas ne tikai tādēļ, ka tik vajadzīgā finansējuma saņemšanai nav nepieciešama ķīla, bet tās mazina arī administratīvos izdevumus, kas saistīti ar aizņēmumu veikšanu. ES dalībvalstīs parasti ir divu veidu grantu shēmas – valsts un profesionālo apvienību.

Eiropas Attīstības fonds pašlaik atbalsta 15 000 augsto tehnoloģiju uzņēmumu, un tā kapacitāte riska kapitālā augsto tehnoloģiju mazajos un vidējos uzņēmumos ir palielinājusies līdz 4 miljardiem eiro.

c) Atbalsts mazajiem un vidējiem uzņēmumiem

ES valstīs uz 1000 iedzīvotājiem ir vidēji 30–50 mazo un vidējo uzņēmumu (MVU). Eiropas Savienības Ministru padome ir atzinusi, ka MVU ir galvenie inovāciju ieviesēji, turklāt tie veido apmēram 99% no uzņēmumu skaita un nodrošina divas trešdaļas darba vietu. Tādēļ Eiropas Savienībā arvien lielāka uzmanība tiek pievērsta šo uzņēmumu atbalstīšanai [4, 6]. Tā 2000. gadā tika pieņemta Mazo uzņēmumu harta. Saskaņā ar šo dokumentu dalībvalstīm ir jāveicina lētāka un ātrāka uzņēmumu dibināšana – uzņēmuma dibināšanas izmaksām būtu jāattīstās pasaulē viskonkurētspējīgākajā līmenī: ES dalībvalstīs jāstimulē uzņēmumu izveidošanas procedūras vienkāršošana, jāpalielina reģistrācijas iespējas internetā. Minētā harta noteiktus pienākumus uzliek arī ES institūcijām – piemēram, lai samazinātu atbilstības kritēriju nastu mazajiem uzņēmumiem, Eiropas Komisijai ir jāvienkāršo konkurences likumdošana.

Lai mazajiem uzņēmumiem uzlabotu finanšu pakalpojumu pieejamību, hartā ir paredzēti vairāki pasākumi [6]:

1. Identificēt un likvidēt barjeras Panciropas kapitāla tirgus izveidei un Finanšu pakalpojumu rīcības plāna un Riska kapitāla darbības plāna ieviešanai.

2. Pilnveidot attiecības starp banku sistēmu un mazajiem uzņēmumiem, izstrādājot piemērotus kredītu un riska kapitāla pieejamības nosacījumus;
3. Uzlabot strukturālo fondu pieejamību un atbalstīt Eiropas Investīciju bankas iniciatīvas palielināt jaunu uzņēmumu darbības uzsākšanai un augsto tehnoloģiju uzņēmumiem pieejamo finansējumu, ieskaitot pašu kapitāla instrumentus. Pie šī mērķa autore vēlas atzīmēt, ka MVU atbalstam Eiropas Investīciju banka ir izveidojusi speciālu programmu.

Tomēr mazie uzņēmumi nevar atļauties ieguldīt līdzekļus izpētē, jo to ienākumi nav tik lieli. Tiem ir arī lielākas problēmas ar kredītu saņemšanu, un tie ir visjutīgākie attiecībā uz pārmaiņām uzņēmējdarbības vidē. Lai Eiropas Savienībā netiktu apdraudēts inovāciju temps, ES institūcijas ir pieņēmušas lēmumu par MVU atvieglotu pieeju valsts garantijām un valsts atbalstam.

ES dalībvalstu veikums Lisabonas mērķu sasniegšanā

Kopumā ņemot, Lisabonas stratēģijā noteiktie mērķi ES konkurētspējas palielināšanai tiek realizēti ar lielām grūtībām. Izstrādājot minēto stratēģiju, tika cerēts, ka ES ekonomikas pieaugums ik gadu būs 3 procenti. Diemžēl pēc 2000. gada lielākajā daļā ES dalībvalstu ir iestājusies ekonomiskā krīze – 2000. gadā sakarā ar naftas cenu pieaugumu. 2001. gadā pasaules tirdzniecības samazināšanās dēļ utt. Tā rezultātā pirmajos trīs stratēģijas īstenošanas gados ekonomiskā aktivitāte ES valstīs samazinājās, un IKP ik gadu pieauga apmēram par 1%. Tā kā ES ekonomikas izaugsmes tempi ir mazāki, nekā tika prognozēts, atšķirības starp dzīves līmeni ES un ASV tā arī nav būtiski samazinājušās. Taču pēdējā laikā ir novērojams, ka ES ekonomika sākt attīstīties nedaudz straujāk, un 2004. gadā IKP pieaugums ES-15 valstīs bija jau 2,5% [3, 5].

Lai arī lielāko daļu ES dalībvalstu ir skārusi ekonomiskā krīze, tomēr jāatzīst, ka to veikums Lisabonas mērķu sasniegšanā ir vērtējams kā nepietiekams. Kas par to liecina?

1. Kopš 1995. gada, kad tika panākts augstākais ES produktivitātes līmenis salīdzinājumā ar ASV (97%), šis rādītājs ir krities (sk. 4. tabulu). Līdz ar to arī ES IKP uz vienu iedzīvotāju atbilst tikai 71% no attiecīgā ASV rādītāja. Ja šis process turpināsies, ES var būt nopietnas grūtības. Tomēr, ņemot vērā pozitīvās ES ekonomikas atveseļošanās tendences, tiek sagaidīts, ka 2005. gadā ES produktivitāte varētu atbilst apmēram 88% no ASV produktivitātes, kas būtu tuvu astoņdesmito gadu līmenim. Minētais kritums ir izskaidrojams ar nepietiekamo finansējumu *R&D* – tas ir par divām trešdaļām mazāks nekā ASV (3. tabula).

ES dalībvalstīm būtu jāveicina privātā sektora finansējuma palielināšana pētniecībai un attīstībai, kā arī jāveicina zinātnieku skaita pieaugums. Tajā pašā laikā būtu jāpalielina arī *R&D* efektivitāte un jāuzlabo zinātnes sasniegumu komercializācijas process.

Statistikas dati liecina: līdzekļi, ko ES dalībvalstis 2001. gadā atvēlēja *R&D* finansēšanai, atbilda 1,98% no IKP apjoma, bet 2002. gadā – apmēram 1,99%, kurpretī ASV tas bija 2,76% no IKP, bet Japānā – 3,12%. Redzam, ka plaisa starp ES un tās galveno konkurentu finansējumu *R&D* ir milzīga, ko vēl vairāk palielina nelielais līdzekļu apjoms, ko *R&D* finansēšanai atvēl kandidātvalstis – 2002. gadā tas bija apmēram 0,84% no IKP.

Šeit ir jānorāda, ka dažas ES dalībvalstis *R&D* finansējuma apjoma ziņā pat apsteidz ASV. Tās ir Zviedrija (4,25% no IKP 2001. gadā) un Somija (3,49% 2002. gadā). Lai izpildītu Barselonā nosprausto mērķi, vairākas ES dalībvalstis ir izstrādājušas nacionālās rīcības programmas *R&D* finansēšanai.

Redzam, ka, kopumā ņemot, pastāv mūlžīga atšķirība to līdzekļu daudzumā, kādu *R&D* novirza ASV un ES, tādēļ ES dalībvalstīs finansējums ir jāizmanto daudz efektīvāk un jānosaka daudz labvēlīgāka politika *R&D* finansēšanai un inovāciju ieviešanai. Turklāt ir jāpanāk, ka ES augstākās mācību iestādes kļūst konkurētspējīgas arī starptautiskā mērogā.

2. Kā nepietiekamas var uzskatīt Eiropas Savienībā veiktās investīcijas riska kapitālā (5. tabula). 2003. gadā ES valstīs riska kapitālā investēja 10,7 miljardus eiro, savukārt ASV – 18,4 miljardus USD. Šāda ES atpalicība ir vērtējama ļoti negatīvi, jo riska kapitāls ir finanšu avots, ko parasti izmanto inovatīvi uzņēmumi, lai uzsāktu savu darbību.

3. Arī uzņēmumu dibināšanas rādītāji Eiropas Savienībā varētu būt augstāki. Statistika rāda, ka desmit ES dalībvalstīs, par kurām bija pieejami dati, uzņēmumu dibināšanas īpatsvars 2003. gadā bija 8,3%. Šis rādītājs ir par 1,4 procentpunktiem mazāks nekā attiecīgais rādītājs ASV. Kaut arī nav pieejami dati par visām ES dalībvalstīm, autore uzskata, ka kopējais rezultāts būtiski nemainītos.

4. Valsts veikumu inovāciju ieviešanā un jaunāko zinātnes sasniegumu nozīmī tajā bieži vien mēra pēc gada laikā izsniegto patentu daudzuma, ko izsaka kā patentu skaitu uz miljons iedzīvotājiem. Arī šajā jomā ES darbība ir bijusi nepietiekama: statistikas dati liecina, ka 2002. gadā Eiropas Savienībā tika izsniegti 134 patenti uz miljons iedzīvotājiem, turpretī Japānā – 167, bet ASV – 155 patenti uz miljons iedzīvotājiem. Turklāt Eiropas Savienībā mazāk nekā 20% no izsniegto patentu skaita bija augsto tehnoloģiju nozarē, Japānā šis rādītājs ir 23%, bet ASV – 31% [7, 12].

5. Lai veiksmīgāk un ātrāk komercializētu zinātnes atklājumus, vairākās dalībvalstīs ir nodibināti tehnoloģiju pārnese centri, kuru mērķis ir:

- a) veicināt zinātnes sasniegumu ātrāku un veiksmīgāku komercializāciju;
- b) uzlabot inovācijas un paātrināt jauno tehnoloģiju izmantošanu;
- c) veicināt intelektuālā īpašuma un valsts uzturēto zinātniskās pētniecības centru darba uzlabošanu;
- d) uzturēt dialogu ar uzņēmējiem, lai noskaidrotu problēmjautājumus un tos atrisinātu.

Tomēr ES dalībvalstīs šādu tehnoloģiju pārnese centru skaits ir neliels – tikai 0,55% no valsts finansēto pētniecības iestāžu skaita. Tas liecina, ka ES vēl pilnībā nav izstrādāts efektīvs mehānisms, kā tehnoloģijas nodot uzņēmumiem.

Secinājumi

Idejas rodas pārmaiņu procesā, inovācijas rodas tur, kur pastāv problēma un kāds spēj piedāvāt konstruktīvu risinājumu. Eiropas sabiedrība šobrīd ir ieslīgusi tādā kā pašapmierinātības mākonī un snauz uz "veciem lauriem". Taču vēsture māca, ka sabiedrība, kas nepārveidojas, kļūst nabadzīga. Tādēļ ES būtu jāizmanto paplašināšanās sniegtās iespējas un, ņemot vērā to, ka jaunajās dalībvalstīs *R&D* tiek tērēts daudz mazāk, nekā vecajās dalībvalstīs, sekmēt tajās *R&D* attīstību. To

var izdarīt, gan īstenojot kapitāla brīvu kustību un tiesības brīvi dibināt uzņēmumus jebkurā dalībvalstī, kā arī eksportējot zinātnes sasniegumus un inovācijas uz jaunajām dalībvalstīm, gan piedāvājot tām finansiālu atbalstu. Savukārt jaunajām dalībvalstīm būtu jāspēj šo palīdzību veiksmīgi izmantot. Taču jaunās ES dalībvalstis nedrīkst palikt inovāciju eksportētāju statusā, kuras tikai pieņem (importē) inovācijas no attīstītajām valstīm – tām arī pašām jāklūst par inovāciju radītājām.

LITERATŪRA

1. Brouwer. M. *Schumpeterian Puzzles : Technological Competition and Economic Evolution*. Ann Arbor : University of Michigan Press. 1991. 257 p.
2. Consolidated Version of the Treaty. Establishing the Community. *Official Journal of the European Communities*. C 325/33. 24.12.2002.
3. Eiropas Komisija. Eiropas Mazo uzņēmumu harta [tiešsaiste] [aplūk. 2005, 2. martā]. Pieejams: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/charter_lv.pdf
4. European Commission. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament : Better Environment for Enterprises. COM (2002) 610 final, 2002.
5. European Commission. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Commission of the Regions : Innovation policy: updating the Union's approach in the context of the Lisbon strategy. COM (2003) 112 final, 2003.
6. European Commission. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Commission of the Regions : Action Plan : The European agenda for Entrepreneurship. COM (2004) 70 final, 2004.
7. European Commission. Commission staff working in support of the report from the Commission to the Spring European Council. 22-23 March 2005, on the Lisbon Strategy of economic, social and environmental renewal. SEC (2005) 160, 2005.
8. Eurostat [tiešsaiste] [aplūk. 2005, 2. martā]. Pieejams: <http://epp.eurostat.ec.eu.int>

In the Lisbon Strategy Determined Measures to Enhance European Union Competitiveness and Their Implementation

Zane Medne

Summary

To reduce the gap between EU and USA economic development, in 2000, at its Lisbon Summit, the European Council approved a strategic objective for the EU—by 2010 to become the most competitive and dynamic knowledge-based economy in the world. To attain this objective and to promote development of knowledge-based economy, in 2002 in its Barcelona Summit the European Council accepted that by 2010 EU Member States have to ensure financial support for the R&D in the amount of 3 % of GDP.

In the article the author has analyzed how EU member states have fulfilled these aims, especially taking into account the enlargement of the EU on the 1st of May 2004. Conclusions are made that EU economics is not developed sharply enough to make this union the most competitive in the world by 2010 not only due to the economic crisis in the most of the member states, but also due to the insufficient financing of R&D and wherewith the low density of innovation.

The author has suggested that member states of EU-15 have to promote transfer of scientific research results to the new EU Member States where there is strong economic development because it will enhance the growth of added value in the whole EU and will promote its competitiveness.

1. tabula /Table 1

IKP uz vienu iedzīvotāju, % pret ES-25 vidējo rādītāju [8]
GDP per capita, EU-25 =100 [8]

Valsts	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ES-25	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
ES-15	109,5	109,4	109,4	110,0	109,8	109,7	109,4	109,1 ^{ip}	108,7 ^{ip1}	108,2 ^{ip1}	107,9 ^{ip}
ES-15 valstis											
Austrija	126,6	123,9	123,0	125,5	126,0	122,1	120,0	120,9	122,7	122,5 ^{ip1}	121,9 ^{ip1}
Beļģija	118,1	117,1	116,0	115,7	116,9	117,3	117,6	118,1	118,4	117,6 ^{ip1}	117,6 ^{ip}
Dānija	123,8	124,3	123,2	126,5	126,4	125,0	121,4	121,1	121,8	123,4 ^{ip1}	123,8 ^{ip1}
Francija	112,9	113,6	114,0	113,9	113,8	114,1	112,2	111,4	109,3	109,0 ^{ip1}	108,3 ^{ip1}
Griekija	69,9	70,6	70,4	71,0	73,0	73,3	77,2	81,1	82,0	83,7 ^{ip}	84,7 ^{ip}
Itālija	115,7	114,1	114,7	114,2	113,5	112,0	110,1	107,9	105,8	103,7 ^{ip1}	103,1 ^{ip1}
Irija	102,3	111,8	116,4	122,3	126,3	129,0	132,9	134,2	137,1	138,5 ^{ip}	139,9 ^{ip1}
Lielbritānija	109,2	111,6	111,7	112,1	112,7	113,2	116,1	116,2	116,2	116,0 ^{ip1}	115,9 ^{ip}
Luksemburga	196,8	191,5	193,6	218,5	222,8	214,8	220,3	233,9	238,6	243,5 ^{ip}	247,9 ^{ip2}
Nīderlande	117,5	118,4	118,8	119,3	119,8	127,1	125,3	124,8	124,4	123,8 ^{ip1}	123,7 ^{ip2}
Somija	104,1	109,2	112,4	111,3	113,2	112,8	112,2	111,2	112,3	112,7 ^{ip1}	114,2 ^{ip1}
Spānija	87,0	87,1	88,7	92,4	92,5	93,2	95,2	97,4	97,6	98,3 ^{ip}	98,3 ^{ip1}
Portugāle	74,9	76,2	77,9	80,7	80,6	79,9	79,5	72,9	72,4	71,2 ^{ip}	70,0 ^{ip}
Vācija	118,2	115,9	114,3	113,9	112,1	110,0	108,7	108,4	108,7	108,2 ^{ip1}	107,5 ^{ip1}
Zviedrija	115,8	114,8	113,7	118,2	119,2	115,3	113,7	115,9	117,4	118,5 ^{ip1}	119,3 ^{ip1}
ES-10 valstis											
Čehija	70,1	67,9	65,4	64,9	63,8	64,9	66,4	67,9	70,3	73,3 ^{ip}	75,0 ^{ip1}
Igaunija	34,8	38,2	39,2	38,9	41,1	42,2	45,1	48,3	51,2	55,8 ^{ip1}	58,9 ^{ip}
Kipra	79,7	78,4	79,1	80,3	81,0	82,9	82,0	79,9	82,8	83,8 ^{ip1}	84,6 ^{ip1}
Latvija	30,2	32,2	33,2	34,2	35,4	37,1	38,7	40,9	42,8	46,8 ^{ip1}	49,6 ^{ip1}
Lietuva	34,7	36,5	38,4	37,2	38,2	40,2	41,9	45,3	47,8	51,0 ^{ip1}	53,3 ^{ip1}
Malta	:	:	76,7	77,1	78,0	74,0	74,2	72,7	69,2	69,5 ^{ip}	68,4 ^{ip}
Polija	42,2	44,0	44,9	46,0	46,9	46,1	46,3	47,0	48,8	49,8 ^{ip}	51,0 ^{ip1}
Slovēnija	69,0	70,7	71,6	73,9	73,0	73,9	74,5	76,0	79,1	80,9 ^{ip}	82,6 ^{ip1}
Slovākija	45,5	46,3	47,0	46,6	47,2	48,0	50,5	51,5	51,9	54,2 ^{ip}	56,1 ^{ip1}
Ungārija	48,5	49,6	50,7	51,9	53,0	55,8	58,1	59,3	60,1	61,9 ^{ip}	63,3 ^{ip1}
ASV	150,9	152,1	152,7	154,8	152,5	148,5	145,5	148,0	150,6	152,3 ^{ip}	152,8 ^{ip}
Japāna	121,5	120,2	114,9	112,5	111,8	109,4 ^{ip}	107,1 ^{ip}	108,7 ^{ip1}	109,6 ^{ip}	111,0 ^{ip}	111,4 ^{ip}

: – dati nav pieejami

^{ip} – prognoze

2. tabula / Table 2

Reālais IKP pieaugums. % pret iepriekšējo gadu [8]

Real GDP growth. % of previous year [8]

Valsts	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ES-25	1,8	2,7	3,0	3,0	3,9	1,9	1,2	1,2	2,4	1,6	2,1 ^(p)
ES-15	1,6	2,6	2,9	3,0	3,9	1,9	1,1	1,0	2,3	1,4	2,0 ^(p)
ES-15 valstis											
Austrija	2,6	1,8	3,6	3,3	3,4	0,8	1,0	1,4	2,4	1,9	1,9 ^(p)
Beļģija	1,2	3,3	1,9	3,1	3,9	1,0	1,5	0,9	2,6	1,2	2,1
Dānija	2,8	3,2	2,2	2,6	3,5	0,7	0,5	0,7	1,9	3,1	2,3 ^(p)
Francija	1,1	2,4	3,6	3,3	4,1	2,1	1,2	0,8	2,3	1,5 ^(p)	1,8 ^(p)
Griekija	2,4	3,6	3,4	3,4	4,5	5,1	3,8	4,8	4,7	3,7	3,4 ^(p)
Itālija	0,7	1,9	1,4	1,9	3,6	1,8	0,3	0,0	1,1	-0,0	1,5 ^(p)
Īrija	8,3	11,7	8,5	10,7	9,2	6,2	6,1	4,4	4,5	4,7	4,8 ^(p)
Lielbritānija	2,7	3,2	3,2	3,0	4,0	2,2	2,0	2,5	3,1	1,8	2,3 ^(p)
Luksemburga	1,5	5,9	6,5	8,4	8,4	2,5	3,6	2,0	4,2	4,2 ^(p)	4,4 ^(p)
Nīderlande	3,0	3,8	4,3	4,0	3,5	1,4	0,1	-0,1	1,7	1,1	2,0 ^(p)
Somija	3,8	6,2	5,0	3,4	5,0	1,0	2,2	2,4	3,6	2,1	3,5 ^(p)
Spānija	2,4	3,9	4,5	4,7	5,0	3,5	2,7	3,0	3,1	3,4	3,2 ^(p)
Portugāle	3,6	4,2	4,8	3,9	3,9	2,0	0,8	-1,1	1,1	0,3	0,8 ^(p)
Vācija	1,0	1,8	2,0	2,0	3,2	1,2	0,1	-0,2	1,6	0,9	1,2 ^(p)
Zviedrija	1,3	2,3	3,7	4,5	4,3	1,1	2,0	1,7	3,7	2,7	3,0 ^(p)
ES-10 valstis											
Čehija	4,2	-0,7	-1,1	1,2	3,9	2,6	1,5	3,2	4,7	6,0	4,4 ^(p)
Igaunija	4,4	11,1	4,4	0,3	7,9	6,5	7,2	6,7	7,8	9,8	7,2 ^(p)
Kipra	1,8	2,3	5,0	4,8	5,0	4,1	2,1	1,9	3,9	3,8	4,0 ^(p)
Larvija	3,8	8,3	4,7	4,7	6,9	8,0	6,5	7,2	8,5	10,2	7,7 ^(p)
Lietuva	4,7	7,0	7,3	-1,7	3,9	6,4	6,8	10,5	7,0	7,5	6,2 ^(p)
Malta	:	:	3,4	4,1	6,4	0,4	1,5	-2,5	-1,5	2,5	0,7 ^(p)
Polija	6,2	7,1	5,0	4,5	4,2	1,1	1,4	3,8	5,3	3,2	4,3 ^(p)
Slovēnija	3,7	4,8	3,9	5,4	4,1	2,7	3,5	2,7	4,2	3,9	4,0 ^(p)
Slovākija	6,1	4,6	4,2	1,5	2,0	3,8	4,6	4,5	5,5	6,0	5,5 ^(p)
Ungārija	1,3	4,6	4,9	4,2	6,0	4,3	3,8	3,4	4,6	4,1	3,9 ^(p)
ASV	3,7	4,5	4,2	4,4	3,7	0,8	1,6	2,7	4,2	3,5	3,2 ^(p)
Janāna	2,6	1,4	-1,8	-0,2	2,9	0,4	0,1	1,8	2,3	2,7	2,2 ^(p)

^(p) – prognoze

: – dati nav pieejami

3. tabula / Table 3

Valsts un privātā sektora kopējais finansējums izpētei un attīstībai (R&D). % no IKP [8]

Public and private expenditure on research and development (R&D).

% of previous year [8]

Valsts	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ES-25	:	:	1,84	1,82	1,82	1,82	1,86	1,88	1,92	1,93	:	
ES-15	1,92	1,89	1,88	1,87	1,86	1,86	1,9	1,93	1,98	1,99	:	
ES-15 valstis												
Austrija	1,47	1,54	1,56	1,6	1,71	1,78	1,91	1,95	2,07	2,19	2,19	
Beļģija	1,7	1,69	1,72	1,8	1,87	1,9	1,96	2,04	2,17	2,24	2,33	
Dānija	1,74	:	1,84	1,85	1,94	2,06	2,1	2,27	2,4	2,52	2,6	
Francija	2,4	2,34	2,31	2,3	2,22	2,17	2,18	2,18	2,23	2,26	2,19	
Grieķija	0,47	:	0,49	:	0,51	:	0,67	:	0,64	:	:	
Itālija	1,13	1,05	1	1,01	1,05	1,07	1,04	1,07	1,11	1,16	:	
Īrija	1,17	1,31	1,34	1,32	1,28	1,25	1,19	1,15	1,15	1,09	1,12	
Lielbritānija	2,11	2,06	1,97	1,9	1,82	1,81	1,85	1,85	1,89	1,87	:	
Luksemburga	:	:	:	:	:	:	:	1,71	:	:	:	
Nīderlande	1,93	1,97	1,99	2,03	2,04	1,94	2,02	1,9	1,89	:	:	
Somija	2,18	2,29	2,28	2,54	2,71	2,88	3,23	3,4	3,41	3,46	3,51	
Spānija	0,88	0,81	0,81	0,83	0,82	0,89	0,88	0,94	0,95	1,03	1,11	
Portugāle	:	:	0,57	:	0,62	:	0,75	:	0,85	0,8	0,79	
Vācija	2,33	2,24	2,25	2,25	2,29	2,31	2,44	2,49	2,51	2,53	2,5	
Zviedrija	2,99	:	3,35	:	3,55	3,62	3,65	:	4,27	:	:	
ES-10 valstis												
Čehija	:	:	0,95	0,98	1,09	1,16	1,16	1,23	1,22	1,22	1,35	
Igaunija	:	:	:	:	:	0,58	0,7	0,62	0,73	0,75	0,77	
Kipra	:	:	:	:	:	0,23	0,25	0,25	0,27	0,32	0,33	
Latvija	0,44	0,38	0,48	0,42	0,39	0,41	0,37	0,45	0,41	0,42	0,39	
Lietuva	:	0,52	0,45	0,51	0,55	0,55	0,51	0,59	0,68	0,67	0,68	
Malta	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	
Polija	:	:	0,65	0,67	0,67	0,68	0,7	0,66	0,64	0,59	0,59	
Slovēnija	1,6	1,76	1,59	1,35	1,33	1,39	1,42	1,44	1,56	1,53	1,53	
Slovākija	:	0,9	0,93	0,92	1,09	0,79	0,66	0,65	0,64	0,58	0,57	
Ungārija	0,98	0,89	0,73	0,65	0,72	0,68	0,69	0,8	0,95	1,02	0,97	
ASV	2,5	2,4	2,49	2,53	2,56	2,59	2,63	2,7	2,71	2,64	2,76	
Japāna	2,63	2,58	2,69	2,78	2,84	2,95	2,96	2,99	3,07	3,12	:	

: dati nav pieejami

161 – prognoze

4. tabula / Table 4

Produktivitāte. % pret ES-25 vidējo rādītāju [8]

Productivity, EU-25 =100 [8]

Valsts	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ES-25	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0 ^(p)	100,0 ^(p)	100,0 ^(p)	100,0 ^(p)
ES-15	108,1	108,1	108,0	108,1	107,4	107,2	106,8	106,6 ^(p)	106,2 ^(p)	105,8 ^(p)	105,6 ^(p)
ES-15 valstis											
Austrija	109,2	107,2	108,2	108,9	111,1	108,3	105,8	106,6	110,8	111,2 ^(p)	109,8 ^(p)
Beļģija	126,8	126,4	125,5	125,1	125,9	126,4	127,6	128,6	128,8	128,1 ^(p)	128,4 ^(p)
Dānija	100,7	101,2	100,6	103,8	105,0	104,6	102,2	103,1	104,1	106,0 ^(p)	106,7 ^(p)
Francija	121,4	123,1	123,8	123,1	122,2	122,5	120,5	120,3	118,9	119,5 ^(p)	119,6 ^(p)
Grieķija	86,0	90,2	86,3	88,0	89,2	91,7	97,2	100,5	98,2	97,5 ^(p)	101,5 ^(p)
Itālija	122,9	121,9	123,2	122,6	121,2	118,7	115,2	111,9	110,5	109,3 ^(p)	108,8 ^(p)
Īrija	114,5	120,6	118,9	120,1	121,6	123,8	127,7	128,3	129,4	129,4 ^(p)	131,1 ^(p)
Lielbritānija	99,8	101,3	102,1	102,5	103,4	105,0	107,4	106,8	106,3	106,6 ^(p)	107,3 ^(p)
Luksemburga	151,9	146,5	145,7	160,5	159,2	148,2	149,4	156,8	157,7	158,1 ^(p)	158,1 ^(p)
Nīderlande	102,5	101,4	101,2	100,7	101,0	107,1	105,9	106,4	108,0	108,6 ^(p)	108,8 ^(p)
Somija	105,1	107,9	110,7	108,3	109,4	108,9	107,7	106,8	107,9	107,5 ^(p)	109,2 ^(p)
Spānija	102,2	99,8	99,1	100,3	97,6	97,4	98,7	100,0	99,3	98,3 ^(p)	95,7 ^(p)
Portugāle	67,9	68,8	69,8	72,0	72,0	71,5	71,4	66,0 ^(p)	65,9 ^(p)	65,5 ^(p)	65,1 ^(p)
Vācija	106,0	105,1	103,8	103,3	101,2	100,2	99,8	100,5	100,3	100,6 ^(p)	100,1 ^(p)
Zviedrija	103,3	104,6	103,6	106,7	106,6	102,7	101,5	104,1	106,5	107,8 ^(p)	108,6 ^(p)
ES-10 valstis											
Čehija	57,5	56,0	56,0	58,5	58,5	59,6	60,0	62,1	64,4	68,9 ^(p)	70,7 ^(p)
Igaunija	32,9	35,9	37,7	39,2	42,4	43,5	45,7	48,0	51,0	54,4 ^(p)	57,3 ^(p)
Kipra	75,2	75,8	77,8	74,9	73,2	73,2	72,0	70,5 ^(p)	73,7 ^(p)	74,7 ^(p)	75,8 ^(p)
Latvija	32,0	32,7	33,9	35,3	38,3	39,4	40,2	41,4	42,7	46,0 ^(p)	48,6 ^(p)
Lietuva	30,9	32,4	34,6	33,8	41,0	44,8	44,8	47,1	49,6	51,5 ^(p)	53,7 ^(p)
Malta	:	:	:	:	89,5	84,9	86,4	85,6	81,1	81,9 ^(p)	80,9 ^(p)
Polija	44,5	45,6	46,2	49,1	51,3	50,3	51,6	59,6	62,1	63,0 ^(p)	64,1 ^(p)
Slovēnija	63,1	66,3	68,2	70,1	69,8	71,3	71,0	72,5	75,2	76,9 ^(p)	78,9 ^(p)
Slovākija	46,6	48,5	50,2	51,8	54,1	55,3	58,3	58,4	59,1	61,0 ^(p)	63,0 ^(p)
Ungārija	57,0	58,5	59,6	59,4	60,6	64,2	66,7	66,9	68,2	70,4 ^(p)	71,9 ^(p)
ASV	129,4	130,3	132,4	135,1	133,1	132,4	131,6	133,7	135,9	137,1 ^(p)	138,1 ^(p)
Japāna	93,6	92,7	90,7	90,7	91,6	91,5	91,0	92,6 ^(p)	93,3 ^(p)	94,7 ^(p)	95,5 ^(p)

: – dati nav pieejami

^(p) – prognoze

5. tabula / Table 5

Ieguldījums uzņēmuma riskā kapitālā, % no IKP [8]
Investment in risk capital, % of GDP [8]

Valsts	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ES-15 valstis												
Austrija	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.003	0.013	0.031	0.043	0.041	0.046	0.032
Beļģija	0.072	0.043	0.040	0.047	0.040	0.067	0.044	0.175	0.108	0.082	0.047	0.032
Dānija	0.006	0.010	0.011	0.019	0.022	0.013	0.017	0.033	0.092	0.095	0.053	0.057
Francija	0.058	0.053	0.066	0.041	0.053	0.044	0.054	0.090	0.150	0.054	0.057	0.091
Griekija	:	:	:	0.006	0.026	0.010	0.014	0.040	0.151	0.053	0.023	0.007
Itālija	0.038	0.022	0.016	0.021	0.032	0.032	0.044	0.043	0.091	0.072	0.080	0.055
Īrija	0.055	0.043	0.051	0.035	0.057	0.047	0.023	0.043	0.103	0.078	0.060	0.035
Lielbritānija	0.077	0.069	0.084	0.087	0.085	0.125	0.149	0.185	0.295	0.133	0.136	0.217
Nīderlande	0.054	0.046	0.074	0.089	0.098	0.093	0.187	0.248	0.295	0.200	0.167	0.098
Somija	0.009	0.016	0.018	0.022	0.026	0.075	0.046	0.083	0.089	0.055	0.139	0.145
Spānija	0.019	0.022	0.021	0.027	0.035	0.035	0.031	0.086	0.100	0.140	0.090	0.123
Portugāle	0.051	0.079	0.086	0.060	0.033	0.055	0.036	0.040	0.093	0.051	0.040	0.042
Vācija	0.027	0.025	0.025	0.024	0.025	0.035	0.048	0.085	0.112	0.079	0.038	0.020
Zviedrija	0.006	0.013	0.046	0.014	0.108	0.037	0.045	0.088	0.129	0.315	0.166	0.089
ES-10 valstis												
Čehija	:	:	:	:	:	:	0.006	0.047	0.175	0.029	0.037	0.002
Latvija	:	:	:	:	:	:	:	:	:	0.253	:	:
Polija	:	:	:	:	:	:	0.046	0.095	0.089	0.059	0.044	0.045
Slovēnija	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Slovākija	:	:	:	:	:	:	0.007	0.008	0.007	0.025	0.008	0.010
Ungārija	:	:	:	:	:	:	0.087	0.013	0.057	0.018	0.022	0.029
ASV	:	:	:	0.062	0.092	0.124	0.162	0.426	0.785	0.306	0.173	:

: – dati nav pieejami

(*) – prognoze

Darba samaksa publiskajā sektorā: problēmas un risinājumi

Wages in the Public Sector: Problems and Solutions

Iveta Mietule

Rēzeknes Augstskola

Atbrīvošanas alejā 90, Rēzeknē, LV-4600, Latvija

E-pasts: mietule@inbox.lv

Rakstā analizētas darba samaksas tendences publiskajā sektorā, izvērtējot faktoros, kas ietekmē darba samaksas reglamentāciju un darba samaksas izmaiņu dinamiku. raksturota valsts noteiktās minimālās darba algas loma publiskajā sektorā un attīstības dinamika Latvijā, kā arī valsts izvirzītie principi minimālās algas paaugstināšanai. Analizētas pastāvošās problēmas darba samaksas sistēmā publiskajā sektorā un izvērtēta pašreizējā valsts pieeja šīs sistēmas pilnveidei.

Atslēgvārdi: darba alga, minimālā darba alga, publiskais sektors, vidējā darba alga.

Key words: wage, minimal wage, public sector, average wage.

Ievads

Darba alga ir viens no būtiskākajiem sociālekonomiskajiem faktoriem, kas nosaka nodarbinātības līmeni, darbaspēka kvalitāti, iedzīvotāju dzīves līmeni, kā arī pirkjspēju valstī. Darba samaksas lielums darba tirgū ir nozīmīgs darba ņēmējiem, darba devējiem un valstij kopumā. Darba algas (tostarp valdības noteiktās minimālās darba algas) līmeņa un dinamikas izmaiņu tendences publiskajā un privātajā sektorā ir aktuālas, kad iedzīvotāju ienākumi citu valstu kontekstā tiek klasificēti kā zemi. Saskaņā ar Eiropas statistikas biroja “Eurostat” apkopoto informāciju oficiālā bruto darba alga Latvijā joprojām ir zemākā Baltijā un Eiropas Savienībā (sk. 1. tabulu).

1. tabula / Table 1

Vidējās darbaspēka izmaksas atsevišķās Eiropas valstīs 2004. gadā [10]

Average labour costs in European countries in 2004 [10]

Valsts	Vidējā samaksa par 1 vienu stundu (EUR)
Latvija	2,4
Lietuva	2,9
Igaunija	3,0
Slovēnija	3,0
Portugāle	9,0
Griekija	12,5
Spānija	13,6
Luksemburģe	26,2
Vācija	26,9
Zviedrija	28,7
Dānija	29,0

Darba mērķis ir analizēt darba samaksas tendences publiskajā sektorā, darba samaksas reglamentāciju, izmaiņu dinamiku un ietekmējošos faktorus.

Šī mērķa sasniegšanai tiek izvirzīti vairāki uzdevumi:

- raksturot darba algas lomu darba kvalitātes nodrošināšanā;
- analizēt minimālās darba algas lomu algas dinamikas izmaiņās valstī kopumā, pievēršot uzmanību sakarībai starp minimālo darba algu un vidējo darba algu publiskajā sektorā;
- izvērtēt darba algu atšķirības privātajā un publiskajā sektorā, to iezīmes;
- analizēt pašreizējo valsts pieeju publiskā sektora darba samaksas sistēmas pilnveidošanai.

Darba izstrādē ir izmantotas šādas pētījuma metodes:

- zinātniskās literatūras, starptautisko organizāciju konvenciju un deklarāciju, Latvijas Republikas (LR) likumdošanas aktu un Ministru kabineta (MK) koncepciju kvalitatīvās pētīšanas metodes, tostarp speciālo gadījumu pētīšanas metode;
- statistisko datu kvantitatīvās pētīšanas metodes – datu salīdzināšana, grupēšana un vidējo lielumu aprēķināšana.

Būtiskākais publiskā sektora elements ir valsts iestādes, kas izveidotas noteiktu publisko funkciju veikšanai. Valsts iestāžu struktūrā tiek nodalīti trīs pamatelementi: tiesiskais pamatojums, ko deleģē valsts, personālsastāvs un materiālie līdzekļi. Valsts iestāžu izdevumu struktūrā būtiskākais elements ir darba samaksa, ko reglamentē konkrēti likumdošanas akti.

Katram saimnieciskajam subjektam savas darbības nodrošināšanai ir vajadzīga cilvēka līdzdalība, kas izpaužas darbaspēka formā. Darbaspēkam, tāpat kā jebkuram citam ražošanas faktoram, ir sava cena, t.i., darba alga, proti, naudas formā izteikta nacionālā ienākuma daļa, kas tiek sadalīta pēc katra darbinieka patērētā darba daudzuma, kvalitātes un nonāk viņa personiskajā patēriņā.

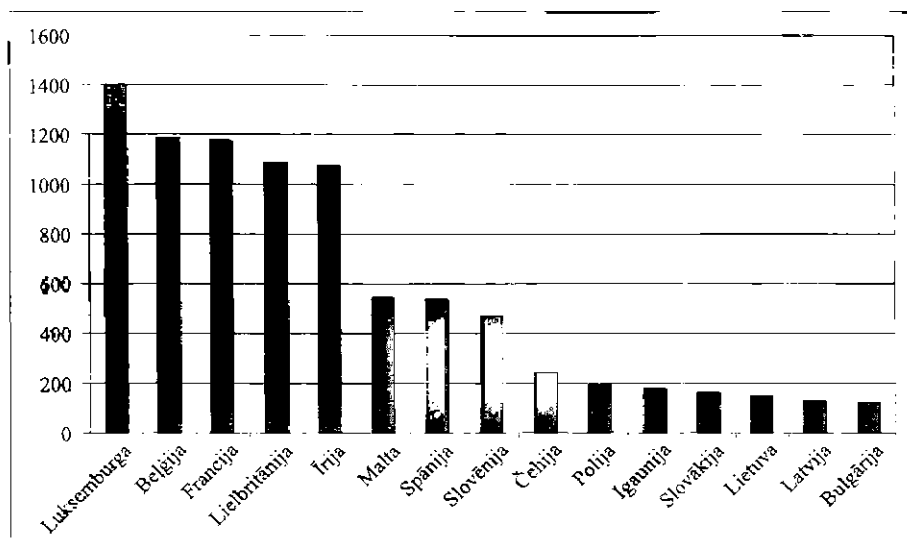
Atalgojuma sistēmas ieviešana iestādē vai uzņēmumā ir viens no atbildīgākajiem personālvadības pamatu uzdevumiem. Par to liecina arī saimniecisko subjektu izmaksu statistikas analīze – izmaksas personāla atalgojumam veido līdz 70% no visām izmaksām. Jebkura saimnieciskā subjekta atalgojuma sistēmai ir jānodrošina:

- darbinieku sociāli ekonomiskās vajadzības,
- atalgojuma atbilstība darba tirgus rādītājiem,
- atalgojuma saskaņotība un taisnīgums,
- atalgojuma atbilstība darbinieka ieguldījumam. [6]

Minimālās darba algas loma publiskajā sektorā

Latvijai ir saistoša Starptautiskās Darba organizācijas konvencija Nr. 131 "Par minimālās darba algas noteikšanu", kas paredz, nosakot minimālās darba algas līmeni, ņemt vērā strādājošo un viņu ģimeņu vajadzības, vispārējo darba algas līmeni valstī, dzīvošanas izmaksas, kā arī ekonomiskos faktorus, ieskaitot ekonomiskās attīstības prasības, darba ražīguma līmeni un vēlamību sasniegt un uzturēt augstu nodarbinātības līmeni. Tāpat ANO Vispārējā cilvēka tiesību deklarācijā ir noteikts, ka katram strādājošam ir tiesības uz taisnīgu un pienācīgu darba algu.

Pamatojoties uz minētajiem starptautiskajiem dokumentiem, Latvija ir uzņēmusies zināmas saistības jautājumā par darba samaksas regulējumu. Darba samaksas un minimālās darba algas tiesiskais regulējums Latvijā ir noteikts vairākos normatīvajos aktos. LR Satversmes 107. pantā ir paredzētas tiesības ikvienam saņemt veiktajam darbam atbilstošu samaksu, kas nav mazāka par valsts noteikto minimumu. Kopš 2004. gada 1. janvāra Ministru kabinets ir noteicis 80 latu lielu minimālo darba algu (minimālā reālā darba alga pēc nodokļu nomaksas ir 2/3 no nominālās darba algas), tomēr joprojām minimālā alga Latvijā ir viena no zemākajām Eiropā (sk. 1. attēlu).



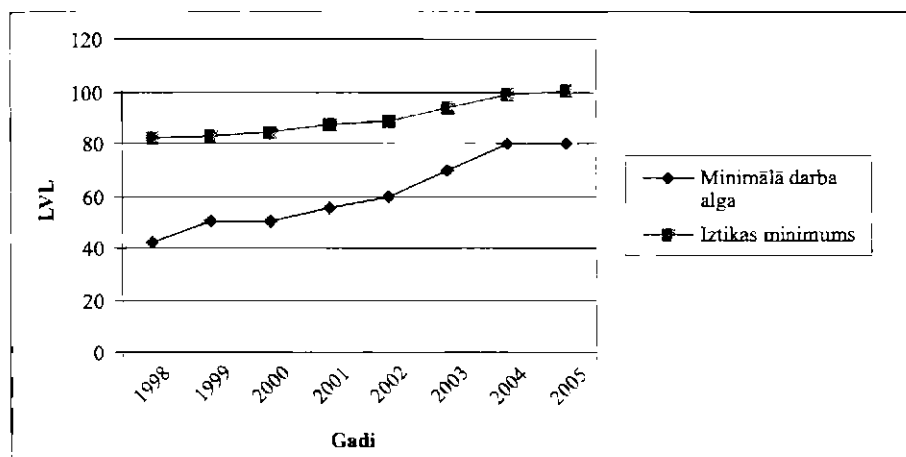
1. att. Minimālā alga Eiropas valstīs 2004. gada janvārī (EUR) [1]

Figure 1. Minimal wage in European countries. January 2004 (EUR) [1]

1998. gada 30. jūnijā Ministru kabinets akceptēja Konceptiju par darba samaksu, kas paredz:

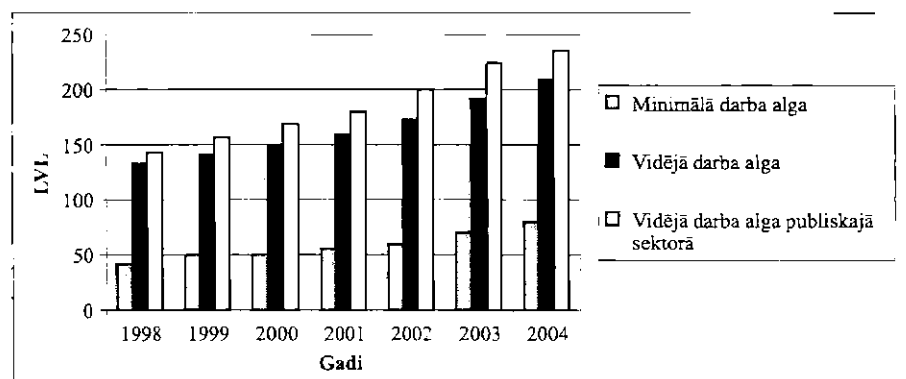
- 1) vienojoties sociālajiem partneriem, t.i., valdībai, arodbiedrībām un darba devējiem, tiek noteikta vienota minimālā darba alga;
- 2) minimālā darba alga tiek noteikta, ņemot vērā valsts budžeta iespējas, arī iespējas saistībā ar valsts pārvaldes izdevumu samazināšanu;
- 3) minimālā darba alga ir regulāri jāpārskata pirms valsts budžeta projekta izstrādes;
- 4) pārskatot minimālo darba algu, ir jāpārskata no budžeta finansējamo iestāžu darbinieku mēneša darba algu skalas, palielinot tās proporcionāli minimālās darba algas pieaugumam. [4]

Izvērtējot minēto principu realizāciju, jāsecina, ka tie pilnībā netiek realizēti. Minimālās darba algas paaugstināšana nav ir bijusi regulāra, un tā būtiski atšķiras no iztikas minimuma valstī (sk. 2. attēlu).



2. att. Minimālās darba algas un iztikas minimuma dinamika Latvijā 1998.–2004. gadā [9]
 Figure 2. Dynamics of the minimal wage and living minimum in Latvia in 1998–2004 [9]

Saskaņā ar ekonomikas teoriju minimālās darba algas paaugstināšanai ir pozitīva ietekme uz makroekonomisko situāciju valstī. Minimālās darba algas paaugstinājums kopbudžetu ietekmē divējādi. Pirmkārt, pieaug darba samaksas līmenis valstī kopumā, līdz ar to pieaug budžeta ieņēmumi no nodokļiem, kuru objekts ir darba samaksa, t.i., iedzīvotāju ienākuma nodoklis un valsts sociālās apdrošināšanas iemaksas. No otras puses, pieaug budžeta izdevumi publiskajā sektorā strādājošo darba algām un valsts sociālās apdrošināšanas iemaksām. Kā negatīvs faktors jāmin tas, ka darba algas pieaugums ir viens no cenu kāpumu ietekmējošiem faktoriem, un tādējādi tas negatīvi ietekmē inflāciju valstī. Kaut arī viens no minimālās algas palielināšanas mērķiem ir darba samaksas līmeņa kāpināšana privātajā sektorā (un līdz ar to – nodokļu bāzes un budžeta ieņēmumu palielināšana), tomēr minimālās algas paaugstināšana atstāj relatīvi vienādu ietekmi uz darba samaksas līmeni publiskajā un privātajā sektorā (sk. 3. attēlu).



3. att. Minimālās un vidējās darba algas dinamika Latvijā 1998–2004 [9]
 Figure 3. Dynamics of the minimal and average wages in Latvia in 1998–2004 [9]

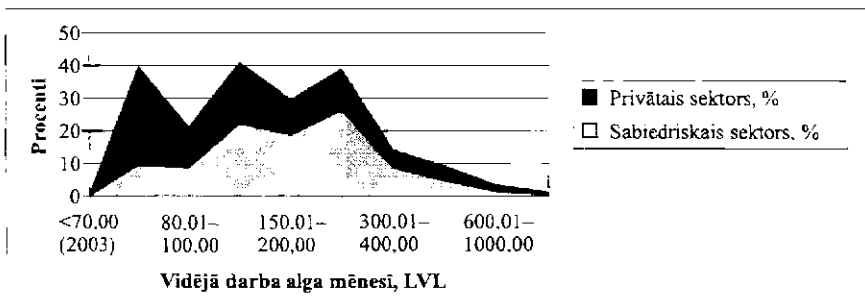
No minētajiem statistikas datiem var secināt, ka kopējā darba samaksas līmeņa pieaugumu kā valsts, tā publiskajā sektorā ietekmē ne tikai minimālās algas izmaiņas, bet arī citi faktori, piemēram, laika periodā no 1999. gada līdz 2001. gada 1. jūlijam minimālā alga bija nemainīga (50 latu), tomēr bija vērojams kopējā darba samaksas līmeņa pieaugums gan atsevišķos sektoros, gan valstī kopumā.

Pēc raksta autore domām, negatīvu ietekmi uz darbaspēka atdevi un darba kvalitāti publiskajā sektorā atstāja tas, ka no 2001. gada 1. jūlija minimālā darba alga gan tika paaugstināta, bet netika pārskatīta darba samaksas skala MK noteikumos, kas reglamentē no budžeta finansējamo iestāžu darba samaksu. Tā rezultātā 15.–24. amatu kvalifikācijas kategorijai tika piemērota vienāda darba samaksa. Publiskajā sektorā nodarbinātajiem ar dažādu izglītību, atbildību, fizisko un garīgo piepūli tika noteikta vienāda darba samaksa. Šis faktors nivelēja darbinieku attieksmi pret darbu un darba rezultātiem publiskajā sektorā.

Publiskajā sektorā nodarbināto darba samaksas attīstības tendences

Viens no valsts pārvaldes sistēmas mērķiem ir budžeta resursu efektīva izlietošana, nodrošinot sniegto publisko pakalpojumu kvalitāti. Publiskie pakalpojumi ir fiziskām un juridiskām personām piedāvātie materiālie un nemateriālie labumi kultūras, izglītības, veselības aizsardzības, sociālajā, vides aizsardzībā un citās jomās, vienlaikus ievērojot sabiedrības vajadzības šo pakalpojumu saņemšanā. Ar publisko pakalpojumu starpniecību valsts realizē tai deleģētās funkcijas, kas noteiktas LR Satversmes 8. nodaļā, t.i., cilvēka pamattiesību aizsardzība, sociālā nodrošināšana, veselības aizsardzība, izglītība, zinātniskās un mākslinieciskās jaunrades veicināšana, apkārtējās vides aizsardzības nodrošināšana u.c.

Kā jebkura mērķa realizēšanai, arī valsts funkciju pildīšanai ir nepieciešami noteikti resursi, tostarp finanšu resursi. Viens no būtiskākajiem resursu komponentiem ir darbaspēks, respektīvi, valsts sektorā nodarbinātie, to kvalifikācija, profesionalitāte, atbildība u.c. kvalitātes pazīmes. Vadoties no ekonomikas teorijas pamatprincipiem, noteikta līmeņa kvalitāte prasa zināmu daudzumu finanšu resursu. Lai nodrošinātu



4. att. Sabiedriskajā un privātajā sektorā strādājošo procentuālais sadalījums pēc mēneša vidējās bruto darba samaksas Latvijā [9]

Figure 4. Division of employers in the public and private sectors by average gross monthly wages (percentage) in Latvia [9]

publiskajā sektorā nodarbināto kvalitāti, ir jābūt adekvātam un konkurētspējīgam atalgojumam. Personāla atalgošanas politika ir vadošais darbaspēka atdeves kvalitātes elements.

Šobrīd publiskajā sektorā nodarbināto darba samaksas sistēmā iezīmējas vairākas problēmas. Pirmkārt, darba samaksa speciālistu līmenī ir 30–40% no privātajā sektorā strādājošo atbilstošās kvalifikācijas speciālistu algām (sk. 4. attēlu).

Otrkārt, pastāv ievērojamas atšķirības starp ministriju un atsevišķu iestāžu vienas kategorijas darbinieku algām. Treškārt, publiskajā sektorā ir vērojama kadru mainība, kam iemesls ir zemā darba alga noteikta līmeņa speciālistiem. Kadru mainība gan privātajā, gan publiskajā sektorā vairumā gadījumu ir negatīva parādība, kas rada papildu izdevumus, piemēram, personāla apmācībai, kā arī kavē darba procesu kopumā. Vēl viena problēma, kas iezīmējas publiskajā sektorā, ir darba samaksas sistēmas necaurspīdīgums, īpaši aktuāla šī problēma ir lielajās pašvaldībās (darba samaksa pašvaldībās šobrīd netiek reglamentēta). 2002. gada 28. maija Ministru kabineta noteikumiem Nr. 217 "Noteikumi par darba samaksas sistēmu no valsts budžeta finansējamo iestāžu darbiniekiem" ir rekomendējošs raksturs pašvaldību darba samaksas noteikšanā. Minēto noteikumu 11. punkts paredz: ieteikt visu līmeņu pašvaldībām no pašvaldību budžeta finansējamo iestāžu darbiniekiem piemērot šajos noteikumos noteikto darba samaksas sistēmu [2]. Reāli pašvaldības ir publiskā sektora komponents, to finanšu resursi ir juridisko un fizisko personu nodokļu maksājumi (iedzīvotāju ienākuma nodoklis, nekustamā īpašuma nodoklis u.c.).

Kā vēl vienu būtisku problēmu publiskajā sektorā var minēt sadrumstaloto normatīvo regulējumu. Šobrīd valsts sektorā darba samaksas sistēmu reglamentē 18 normatīvie akti, t.i., atsevišķi Ministru kabineta noteikumi, kas padara darba samaksas sistēmu nepārskatāmu [3].

Šobrīd ir izstrādāts "Konceptijas par valsts sektorā nodarbināto vienoto darba samaksas sistēmu" projekts, kura mērķis ir konkurētspējīga darba samaksa valsts sektorā, līdztvērtīga samaksa par līdztvērtīgu darbu, vienota pieeja darba samaksas paaugstināšanai, kā arī sistēmas caurspīdīgums un vienots regulējums. Kā risinājums nule minētajām problēmām tiek piedāvāti šādi rīcības virzieni: darba samaksas sistēmas metodoloģiskais pamats, attīstības plānošana un optimizācija [5].

Šobrīd kā metodoloģiskais pamats daļēji kalpo atsevišķi MK noteikumi, kas paredz intelektuālā un fiziskā darba novērtēšanas un amatu kvalifikācijas kategoriju noteikšanas pamatmetodiku. Izstrādātais konceptijas projekts piedāvā aizstāt amatu kvalifikācijas kategorijas ar amatu iedalījumu saimēs un līmeņos. Amata saimēm ir paredzēts iedalījums līmeņos, kas atspoguļos atšķirības starp vienas saimes amatiem, balstoties uz pienākumu sarežģītību, atbildību un vadības mērogiem. Tāpat ir paredzēts noteikt atalgojuma robežas, balstoties uz darba tirgus atalgojuma pētījumos iegūto informāciju. Nepārprotami ir paredzēts kāpināt darba algas līmeni, lai izlīdzinātu pastāvošo disproporciju starp atsevišķām iestādēm, kā arī tuvināt darba samaksas līmeni publiskajā sektorā privātā sektora darba samaksai ar mērķi sasniegt 75–80% no attiecīgajos amatos nodarbināto darba algas privātajā sektorā.

Salīdzinājumam 2. tabulā ir apkopota informācija par darba samaksas dinamiku privātajā un publiskajā sektorā Zviedrijā.

2. tabula / Table 2

Vidējā darba alga mēnesī atsevišķos sektoros 1999.–2003. gadā Zviedrijā [12]
Average monthly wage in different sectors in Sweden, years 1999–2003 [12]

Gads	Darba alga privātajā sektorā (Zviedrijas kronās)	Darba alga valsts sektorā (Zviedrijas kronās)	Darba alga pašvaldībās (Zviedrijas kronās)	Valsts un privātā sektora darba algas attiecība (%)
1999	25 100	20 890	16 960	83,22
2000	26 500	21 900	17 400	82,64
2001	27 600	23 000	18 200	83,33
2002	28 800	24 000	19 000	83,33
2003	29 900	24 800	19 700	82,94

No 2. tabulā apkopotās statistiskās informācijas var secināt, ka Zviedrijā valsts sektorā nodarbināto darba alga ir nedaudz vairāk nekā 80% no darba samaksas privātajā sektorā. Kā jau tika minēts, arī Latvijā paredzēts sasniegt šādu proporciju.

Secinājumi

Pamatojoties uz pētījumā veikto analīzi, var izdarīt vairākus secinājumus:

- Latvijā ir viena no zemākajām darba algām Eiropā, tas attiecas kā uz valsts noteikto minimālo darba algu, tā arī uz vidējo darba algu publiskajā un sabiedriskajā sektorā;
- darba atalgojuma līmenis ir būtisks darba kvalitāti ietekmējošs faktors, kas jāņem vērā, veidojot darba samaksas sistēmu publiskajā sektorā;
- Latvijā pastāv ievērojama atšķirība starp valsts noteikto minimālo algu, ko saņem arī sabiedriskajā sektorā nodarbinātie zemāko kategoriju darbinieki, un iztikas minimumu; kā pozitīva tendence jāatzīmē fakts, ka pēdējo gadu laikā minimālās algas un iztikas minimuma starpība ir samazinājusies;
- valsts noteiktās minimālās darba algas paaugstināšana atstāj relatīvi vienādu ietekmi uz darba samaksas līmeni publiskajā un privātajā sektorā;
- negatīvu ietekmi uz darbaspēka atdevi un darba kvalitāti publiskajā sektorā atstāj tas, ka darba alga netiek diferencēta pa amatu kategorijām, netiek ņemta vērā izglītība, atbildība, fiziskā un garīgā piepūle u. c. ar darba kvalitāti saistīti faktori;
- publiskajā sektorā nodarbināto speciālistu darba algas līmenis ir jātuvina tāda paša ranga speciālistu darba algas līmenim privātajā sektorā;
- ar likumdošanas aktu ir jāreglamentē darba samaksa pašvaldībās, ņemot vērā pašvaldību lielumu, darbinieku noslogotību u.c. faktorus.

LITERATŪRA

1. Darba likums : LR likums (spēkā no 2002.1.VI ar grozījumiem līdz 01.01.2005).
2. Noteikumi par darba samaksas sistēmu no valsts budžeta finansējamo iestāžu darbiniekiem : LR Ministru kabineta noteikumi (Nr. 217, 2002. 25. maijs). *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 83, 2002. 4. jūn.

3. Noteikumi par vienoto darba samaksas uzskaites sistēmu no valsts budžeta finansējamās institūcijās : LR Ministru kabineta noteikumi (Nr. 62, 2004, 3. febr.). *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 20, 2004. 6. febr.
4. Konceptija par minimālo darba algu : Latvijas Republikas Ministru kabineta rīkojums. datu bāze [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 5. janv.]. Pieejams: www.lm.gov.lv
5. Latvijas Republikas Ministru kabinets. Konceptija par valsts sektorā nodarbināto vienoto darba samaksas sistēmu : projekts [tiešsaiste] [aplūk. 2005.5. janv.]. Pieejams: www.mk.gov.lv
6. Antila, Juha un Pekka Jostalo. *Darba dzīves barometrs Baltijas valstīs 2002. gadā*. Helsinki, 2003. 247 lpp.
7. Ešenvalde, Inese. *Personāla praktiskā vadība*. Rīga : Merkūrijs LAT, 308 lpp.
8. European Commission. *Structures of the Taxation Systems in the European Union, 1995–2002*, edition 2004.
9. Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde : datu bāze [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 5. janv.]. Pieejams: www.csb.lv
10. LETA. Biznesa informācija [tiešsaiste] [aplūk. 2005.10. janv.]. Pieejams: www.nozare.lv
11. Mittag, Hans-Joachim. *Statistics in Focus*. European Communities, 2004, p. 7.
12. Zviedrijas Centrālās statikas pārvalde : datu bāze [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 5. janv.]. Pieejams: www.scb.se

Wages in the Public Sector: Problems and Solutions

Iveta Mietule

Summary

The paper deals with the analysis of wage trends in the public sector. The analysis is based on the evaluation of government regulations, wages trends dynamics and impact factors. The paper presents the characteristics of the role of the government appointed minimal wage in the public sector, its role in the economy overall and its development dynamics in Latvia, as well as the government nominated principles for the increasing of the minimal wage. The author analyses existing problems in the wage system in the public sector and evaluates the government's current approach to improvement of this system. As a result of the research the author has come to the conclusion that Latvia has one of the lowest wages and the wage paid to the specialists in the public sector is the lower than that in the private sector.

Kvalitatīvo metožu izmantošana ekonomikas ārējās konkurētspējas vērtēšanā: teorētiskie un praktiskie aspekti

The Use of Qualitative Methods in Assessment of the External Competitiveness: Theoretical and Practical Aspects

Daina Paula

Latvijas Universitātes

Ekonomikas un vadības fakultātes

Tautsaimniecības institūts

Aspazijas bulv. 5. Rīgā, LV-1050, Latvija

E-pasts: *Daina.Paula@bank.lv*

Interesants pētījumu objekts ir jautājums, kādēļ dažas sociālās grupas, ekonomiskās un politiskās vienības spēj "izcelties" un būt pārticīgākas [3]. Šo spēju noteicošo faktoru kopējo dinamiku dēvē par konkurētspēju, ko mēdz definēt dažādi, un dažādos pētījumos tās raksturošanai tiek izmantots plašs rādītāju klāsts, bet izziņā lietotas daudzveidīgas analīzes metodes. Mūsdienās tiek uzskatīts, ka ekonomikas atvērība ir tā, kas nosaka konkurences saasināšanos pasaulē. Latvijas ekonomikas atvērības pakāpe uzskatāma par visai augstu, turklāt Latvija ir t.s. mazā ekonomika – tā nenosaka cenu līmeni, bet ir atkarīga no dominējošām cenām, kā arī no ekonomikas politikas pasaulē. Šādā situācijā ir svarīgi apzināties savas konkurētspējas kapacitāti.

Raksta mērķis ir, analizējot praksē lietotās kvalitatīvās metodes, noteikt to lietošanas iespējas konkurētspējas novērtējumam Latvijā, kā arī izvērtēt atsevišķus aspektus, kas varētu noteikt Latvijas "konkurētspējas priekšrocību".

Atslēgvārdi: konkurētspēja, konkurētspējas priekšrocība, kvalitatīvais vērtējums, inovācijas.

Key words: competitiveness, competitive advantage, qualitative assessment, innovations.

Konkurētspēja ir dinamisks jēdziens: laika gaitā mainījies tā saturs, bet, arī definīcijai nemainoties, konkurētspēja attīstās, un tās pārmaiņas ir vērtējamas kā kvalitatīvi, tā arī mērāmas kvantitatīvi. Konkurētspējas analīzē ir nepieciešams lietot kā kvantitatīvās, tā kvantitatīvās metodes, ko apliecina arī lielākā daļa starptautiski atzīto pētījumu. Pirmkārt, ikviens pētījums ietver starptautisku salīdzinājumu – gan izvērtējot labklājības rādītājus (kas ir konkurētspējas rezultāts un vienlaikus iemesls, kādēļ notiek sacensība starp valstīm), gan arī ieguldījumus izaugsmes kapacitātes nodrošināšanā. Šie arī ir pamataspekti, kuros tiek izmantotas kvalitatīvās metodes. Tomēr, lietojot tikai šīs metodes vien, nav iespējams izdarīt viennozīmīgus secinājumus: piemēram, valsts vieta rangu tabulā var mainīties, tomēr tas vēl neliecina par absolūtiem dažādu faktoru pārmaiņām.

Konkurētspējas vērtēšanas metodes zināmā mērā ir atkarīgas no tā, cik plaši šo jēdzienu traktējam. Klasiskie autori traktēja resursu – zemes, darba, kapitāla, dabas bagātību – nodrošinājumu kā tirdzniecības plūsmas noteicošo faktoru. Attīstoties ekonomikas teorijai, ar salīdzinošo priekšrocību tika mēģināts skaidrot to, kā valstīm

vajadzētu konkurēt savā starpā, t.i., faktoru esamība pati par sevi vairs nebija noteicoša. Marksistu teorijās nozīmīgi kļuva sociālpolitiskie aspekti, tika attīstīta ideja par to, kā politiskā rīcība atspoguļojas ekonomiskās attīstības rezultātos.

Teoriju tālāk izvērsa sociologi, viņi lielā mērā abstrahējās no materiālajām vērtībām. Vēlāk, par galveno konkurētspējas faktoru izvirzot uzņēmēja spējas. J. Šumpēters (1942) uzsvera, ka progress ir līdzsvara trūkuma rezultāts – nepastāvošs līdzsvars, tiek veicinātas inovācijas, kā arī tehnoloģiskais progress. Analizējot ražošanas funkciju, t.i., lietojot kvantitatīvās metodes, R. Solovs (1957) parādīja, ka darba un kapitāla ieguldījums vien nenodrošina ekonomisko izaugsmi – liela ietekme ir arī tehnoloģiskajam progresam. Vairākums mūsdienu autoru definē zināšanas kā galveno faktoru, kas nosaka konkurētspēju. M. Porters (1990), apvienojot minētās idejas, izveidoja sistēmisku modeli (t.s. “dimanta modelis”), kas uzrāda atsevišķu faktoru ietekmes sfēras [7, 711]. Jāatzīmē, ka daudzos gadījumos minētie pētījumi balstās uz kvalitatīvām metodēm un nemēģina novērtēt skaitliskās sakarības starp konkurētspējas un ekonomisko rezultātu pārmaiņām. Akadēmiskā definīcija, ko lieto arī Pasaules ekonomikas forums, valsts konkurētspēju definē kā “ekonomikas zinātnes daļu, kas analizē faktus un politiku, un nosaka valsts spēju radīt un saglabāt tādu vidi, kas ļauj uzņēmumiem radīt lielāku vērtību un nodrošināt augstāku labklājības līmeni savai tautai” [turpat, 702].

Tāpat valstis globāli konkurē viena un tā paša mērķa dēļ – lai, pieaugot dzīves līmenim, vienlaikus tiktu nodrošināta arī ilgtspējīga attīstība. Daudzi autori atzīmē, ka valstis pašas savā starpā nekonkurē, drīzāk konkurē to uzņēmumi. Tomēr, neraugoties uz globalizācijas izvērsanos, arī mūsdienu pētījumi uzsver valsts lomu reālās uzņēmējdarbības vides radīšanā. Jau ekonomikas atvērtības pētījumos kā zināms riska faktors atzīmēts tas, ka konkurē ne vien preces un pakalpojumi to kvalitātes un cenas ziņā, bet drīzāk tieši valdību politikas: ar nodokļu sistēmu, likmēm, darba tirgus politiku, investīciju vidi utt. Ar šo aspektu saistīta arī konkurētspējas priekšrocība, par ko runā M. Porters. Kā pārliecinošs arguments tiek minēts fakts, ka valstu starpā notiek konkurence izglītības un zinātnes jeb *know-how* jomā, t.i., valstis un uzņēmumi sen vairs nekonkurē tikai ar precēm un pakalpojumiem, bet notiek t.s. smadzeņu konkurence. Mūsdienās valsts spēja izveidot adekvātu, izcilu izglītības sistēmu un saistīt to ar darba tirgu ir ārkārtīgi svarīga konkurētspējas nodrošināšanai. M. Portera analīze balstās uz kvalitatīvo vērtējumu.

Mainoties izpratei par to, kas ir konkurētspēja un kā tā rodas, būtiski mainījušies arī t.s. izaicinājumi jeb mērķi. M. Porters darbā “The Competitive Advantage of Nations” (1998) uzsver mūsdienu konkurētspējas pamatu atšķirību no tiem pieņēmumiem, kas dominēja iepriekšējās tirdzniecības teorijās, un izvirza konkurētspējas priekšrocības jēdzienu iepriekš agrāk pazīstamajām absolūtajām un salīdzinošajām priekšrocībām [7]. Tomēr arī konkurētspējas priekšrocība attīstījusies pakāpeniski, un minētie izaicinājumi pēc 80. gadu sākumā aktuālā principa “*getting the house in order*” (“ievieš kārtību savās mājās”), kas nozīmēja pastiprinātu konkurenci starp attīstītajām valstīm, makroekonomiskās stabilitātes un fiskālās disciplīnas sasniegšanu, koncentrēšanos uz efektivitāti un kvalitāti, kā arī mikroekonomisko reformu) 90. gadu otrajā pusē pārtapa par inovāciju izaicinājumu (koncentrēšanās uz informācijas tehnoloģiju “revolūciju”, lokālo klāsteru izveide, globālās piegādes ķēdes, fiskālais labums no mikroekonomiskās un budžeta reformas, kā arī tehnoloģiju virzīts uzplaukums), un

kopš 2002. gada galvenais izaicinājums tiek saskatīts inovāciju virzītā ekonomikā [8, 3]. Līdz ar to notiek pārorientēšanās uz zināšanās balstītu ekonomiku. Pētījumu metodes šajā jomā ietekmē precīzu, izmērāmu datu trūkums, kas arī nosaka to, ka tiek plaši izmantotas kvalitatīvās analīzes metodes.

Kvalitatīvā analīze parasti ietver salīdzināšanu, struktūras analīzi, aptauju datu apkopošanu un rezultātu ranžēšanu. Tiek aptverta mikroekonomisko, politisko un institucionālo faktoru analīze, kā arī atsevišķu makroekonomisko rādītāju dinamikas analīze un salīdzināšana valstu starpā. Tādējādi tiek meklētas ekonomikas attīstības stiprās un vājās puses, kā arī riski un iespējas. Apjomīgākos pētījumus, izmantojot kvalitatīvās analīzes metodes, parasti veic starptautiskas organizācijas plašam valstu lokam. Rezultātā tiek iegūts valstu ranžējums un norādīts, vai turpmākās izaugsmes iespējas pie esošo faktoru attīstības ir sliktākas vai labākas nekā citām valstīm. Plašāk pazīstamas ir divu starptautisku organizāciju – Vadības attīstības institūta (*International Institute for Management Development, IMD*) un Pasaules ekonomikas foruma (*World Economic Forum*) – pieejas.

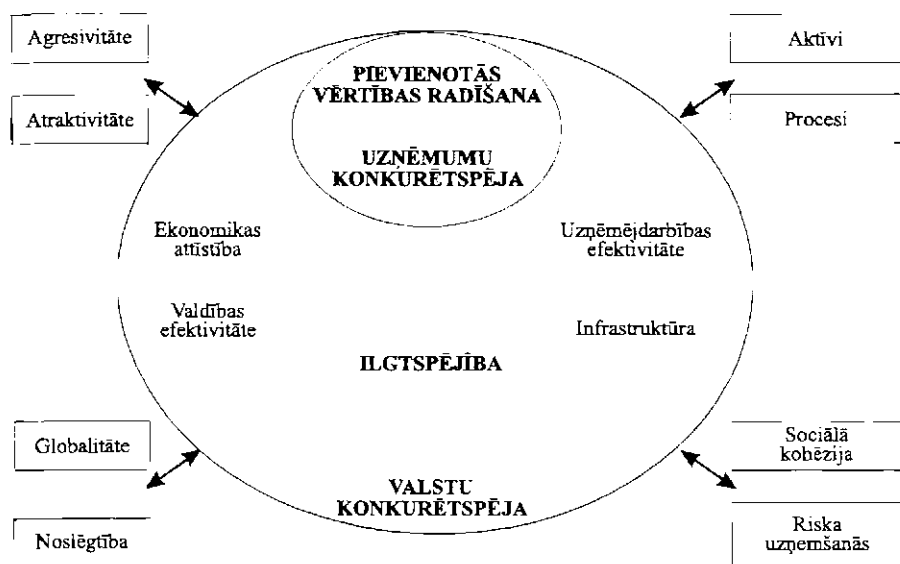
IMD konkurētspēju noteicošos faktoros grupē četrās kategorijās [10, 742]:

1. **Ekonomiskā attīstība**, kas satur 83 makroekonomiskās situācijas vērtējuma kritērijus par tautsaimniecības attīstību iekšzemē, ārējo tirdzniecību, ārējām investīcijām, nodarbinātību un cenu līmeni.
2. **Valdības efektivitāte** (77 kritēriji), kas ietver valdības finanses, fiskālo politiku, institucionālos aspektus, uzņēmējdarbības likumdošanu, sociālo ietvaru (*societal framework*).
3. **Uzņēmējdarbības efektivitāte** (69 kritēriji) aptver jautājumus, kas skar darba ražīgumu, citus darba tirgus jautājumus, valdības praksi, vērtību un attieksmju salīdzināšanu, kā arī uzņēmējdarbības finanses.
4. **Infrastruktūru** raksturojoši 94 kritēriji, ar kuru palīdzību tiek novērtēta pamatinfrastruktūra, tehnoloģiskā infrastruktūra, zinātniskā infrastruktūra, kā arī veselība, vide un izglītība.

Rezultātā tiek veidots valstu ranžējums, kura pamatā ir valsts spējas radīt un saglabāt vidi, kurā uzņēmumi var konkurēt. Tas nozīmē pieņēmumu, ka bagātības radīšana notiek pirmām kārtām uzņēmumu līmenī. Tomēr uzņēmums darbojas konkrētā vidē, kāda valstī ir radīta, un tā darbību nosaka tas, vai šī vide sekmē vai kavē uzņēmuma spēju konkurēt nacionālā un starptautiskā līmenī. Šī sfēra tiek saukta par “valstu konkurētspēju”, un tā tiek uztverta kā IMD pētījuma pamatobjekts.

Iepriekš minētas četras faktoru kategorijas ar galvenajiem 20 apakšfaktoriem, no kuriem ranga noteikšanā katram ir vienāds svars, t.i., 5%. Turklāt kritēriji var būt precīzi makroekonomiskie lielumi, kā arī “kvalitatīvie dati” (t.s. *soft data*) – kvalitatīvas pazīmes bez precīza kvantitatīva vērtējuma. IMD pētījumā aptuveni 2/3 kritēriju veido kvantitatīvie dati, bet aptuveni trešdaļa ir aptauju dati. Daļa no rādītājiem ir nepieciešami t.s. pamatinformācijai par valsti (piemēram, iedzīvotāju skaits noteiktā vecumā). Apkopojot 20 apakšfaktoru rezultātus, tiek iegūts rādītājs, kas nosaka valsts rangu kopējā pētījumā iekļauto valstu grupā. Faktoru mijiedarbība un ietekmes sfēras parādītas 1. attēlā.

Šāda pieceja raksturo ekonomikas stāvokli un prognozē, kādā virzienā tā varētu attīstīties, t.i., aplūko konkurētspēju noteicošo faktoru ietekmes virzienus.



1. att. Konkurētspēju noteicošo faktoru ietekmes sfēra [10. 705]

Figure 1. Scope of influence of the factors determining competitiveness [10. 705]

Pievilcība un agresivitāte. Valstis atšķiras pēc tā, kā tās organizē savas attiecības ar pasaules biznesa sabiedrību. Tradicionāli konkurētspēja tika saistīta ar valsts starptautisko agresivitāti, t.i., ar eksportu un tiešajām ārvalstu investīcijām. Agresīva stratēģija, visticamāk, rada papildu ienākumus, taču tā ne vienmēr paaugstina nodarbinātības līmeni. Pievilcības stratēģija radīs papildu darba vietas valstī, kurā ienāk tiešās investīcijas, taču ienākumu pieaugums nav nodrošināts (izriet no "iniciatīvām"). Tādējādi nepieciešama abu minēto stratēģiju mijiedarbība, jo pat bagātas valstis nevar iztikt bez investīciju palielināšanas, ja tās vēlas uzturēt augstu nodarbinātības līmeni.

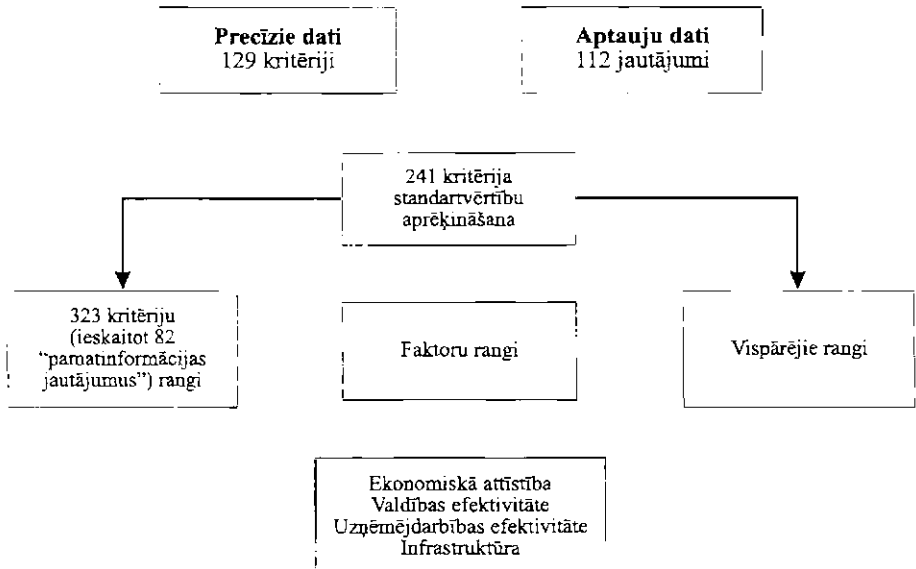
Noslēgtība un globalitāte. Parasti valstī pastāvošā ekonomiskā sistēma nav homogēna, t.i., dažādās sfērās nākas izvēlēties zināmu suverenitāti vai pilnīgu atvērtību. Pievienotās vērtības radīšanas un izlietojuma vietas var atrasties tuvumā, un tad var tikt īstenots daļējs protekcionisms, un šādas "sistēmas" uzturēšana ir dārga. Globāli orientētā ekonomikā vērtības radīšanai nav jānotiek līdzās tās galapatēriņam, parasti tiek gūts labums no salīdzinošo priekšrocību izmantošanas, kā arī tiek iegūta izmaksas efektivitāte. Tiek uzskatīts, ka Rietumeiropas valstīs aptuveni 2/3 no iekšzemes kopprodukta (IKP) veidojas izolējošās stratēģijas ietvaros un tikai trešdaļa – globalizācijas ietvaros. Ekonomikas lieluma ietekme izpaužas tādējādi, ka lielās, relatīvi slēgtās valstis balstās uz lielu iekšējo tirgu, tieksme uz globalizāciju un konkurētspējas nodrošināšanu tām ir vājāk izteikta nekā mazām, atvērtām ekonomikām. Turklāt globalizācija būtiski ietekmē iekšējo ekonomisko politiku un sistēmu, jo tā izdara spiedienu uz cenu līmeni, peļņas normām, kā arī algu līmeni.

Aktīvi un procesi. Atsevišķas valstis ir labi nodrošinātas ar visa veida resursiem – zemi, iedzīvotājiem, dabas resursiem, tomēr šīs valstis var arī nebūt pietiekami konkurētspējīgas (Brazīlija, Krievija). Tajā pašā laikā valstis, kurām trūkst resursu.

vairāk balstās uz pārveidošanās procesiem un vienlaikus ir pietiekami konkurētspējīgas (Šveice, Japāna).

Individuāla riska uzņemšanās un sociālā kohēzija. Šeit ir runa par sociālā modeļa izvēli. Viens no tiem ir t.s. *anglosakšu modelis* – tas pamatojas uz risku, deregulāciju, privatizāciju, kā arī individuālu atbildību, un tajā pašā laikā to raksturo minimālisma pieeja labklājības sistēmai. Atšķirībā no anglosakšu modeļa *kontinentālās Eiropas modelis* akcentē galvenokārt sociālo izlīdzināšanos [7, 706]. Pēc autores domām, katrs no šiem modeļiem noteic pilnīgi atšķirīgu ekonomisko, īpaši fiskālo, politiku valstī. Līdz ar to ir praktiski neiespējami īstenot, piemēram, kopīgas ES intereses visās valstīs vienādi, izpildot izvirzītos ekonomiskās attīstības kritērijus (Stabilitātes un izaugsmes pakts, cenu stabilitāte utt.).

IMD Pasaules konkurētspējas gadagrāmata neiekļauj informāciju par Latviju. Valsts iekļaušanu pētījumā nosaka ne vien tās ietekme uz globālo ekonomiku, bet arī visas nepieciešamās statistiskās informācijas un aptaujām nepieciešamās informācijas iegūšanas iespējas.



2. att. Valsts konkurētspējas pozīcijas (ranga) noteikšana [10, 744]

Figure 2. Estimation of the rank of competitiveness [10, 744]

Valstu ranžēšanu (taču atšķirīgai valstu grupai un lietojot atšķirīgus kritērijus) veic arī Pasaules ekonomikas forums (PEF), kas ik gadu publicē Globālās konkurētspējas ziņojumu (*Global Competitiveness Report*). Šo pētījumu galvenais mērķis ir novērtēt plaša valstu loka ekonomisko konkurētspēju, pamatojoties uz divām savstarpēji papildinošām pieejām: *izaugsmes konkurētspējas indeksu* (IKI), ko izstrādājis Kolumbijas universitātes (ASV) profesors Dž.D. Zaks un Dž.A. Makarturs (šis indekss prezentēts 2001./2002. gada izdevumā), un *uzņēmējdarbības konkurētspējas indeksu* (UKI), ko izstrādājis jau minētais M. Porters.

Izaugsmes konkurētspējas indekss tiek noteikts ar mērķi izprast dažādu valstu iespējas panākt ilgtspējīgu ekonomikas izaugsmi vidējā un ilgā laika periodā, savukārt

uzņēmējdarbības konkurētspējas indekss raksturo mikroekonomisko līmeni divos galvenajos virzienos: kā savstarpējas konkurences apstākļus iekšzemes uzņēmumiem un kā uzņēmējdarbības vidi, kurā šī konkurence notiek. Šāda pieeja produktivitātes un labklājības (pārticības) līmeņu atšķirības starp valstīm skaidro, meklējot to cēloņus ekonomikas struktūrā, t.i., tiek meklēti konkurētspēju noteicošie iekšējie faktori.

Līdzīgi kā IMD metodes ietvaros, arī šie indeksi tiek veidoti, izmantojot gan kvantitatīvos, gan kvalitatīvos datus. Izaugsmes konkurētspējas indekss satur trīs galvenās idejas. Pirmkārt, ekonomiskās izaugsmes process tiek analizēts makroekonomisko rādītāju, sabiedrisko institūciju un tehnoloģiju aspektā. Otrkārt, lai arī tehnoloģiskais progress ir tālākas izaugsmes avots, tā izcelsme var būt atšķirīga: valstis tiek grupētas tehnoloģiju radītājās un lietotājās. Treškārt, konkurētspēju noteicošie faktori katrā valstu grupā ir atšķirīgi: valstīm – tehnoloģiju lietotājām ir svarīga fundamentālo faktoru nodrošināšana (makroekonomiskās vides un institūciju ziņā), kurpretī valstīm – tehnoloģiju radītājām šie faktori ir salīdzinoši "sakārtoti", un ekonomiskā augsme galvenokārt balstās tieši uz tehnoloģiju attīstību. Līdz ar to tām valstīm, kuras ir tehnoloģiju radītājas, IKI aprēķinā tehnoloģijām tiek piešķirts lielāks svars, bet tehnoloģiju izmantotājām visi trīs faktori tiek svērti vienlīdzīgi [3, 27]. Valstīm – tehnoloģiju radītājām IKI aprēķina pēc formulas:

$$\text{IKI} = \frac{1}{2} * \text{tehnoloģiskais indekss} + \frac{1}{4} * \text{sabiedrisko institūciju indekss} + \frac{1}{4} * \text{makroekonomiskās vides indekss}$$

Savukārt valstīm – tehnoloģiju izmantotājām jeb adaptētājām katra indeksa svars ir viena trešdaļa.

Kā jau minēts, PEF aplūko arī uzņēmējdarbības konkurētspējas indeksu, kas balstās uz statistisko pieeju, respektīvi, galvenokārt uz mikroekonomikas datu analīzi. UKI sastāv no diviem atsevišķiem indeksiem (uzņēmuma darbības un stratēģijas sarežģītība un iekšzemes uzņēmējdarbības vides kvalitāte).

2003. gadā Latvija pēc izaugsmes konkurētspējas indeksa (IKI) ierindojās 37. vietā (vienādi pēc visu trīs indeksu vērtējuma), taču 2004. gada PEF pētījums [4] liecināja, ka tās pozīcijas ir ievērojami pasliktinājušās (44. vieta) – izrādījās, ka iepriekšējā vērtējumā sava loma bijusi īslaicīgam atsevišķu faktoru uzlabojumam.

Latvijai kā vienai no ES jaunajām dalībvalstīm aktuāls ir arī PEF pētījuma ietvaros publicētais Lisabonas pārskats (*Lisbon Review*) [6], kura mērķis ir izvērtēt ES (arī jauno dalībvalstu un potenciālo dalībvalstu) ekonomisko progresu atbilstoši 2000. gadā pieņemtajai Lisabonas stratēģijai (ekonomikas un strukturālo reformu stratēģija). Vērtējums tiek veikts astoņos virzienos [6, 2]:

- informācijas sabiedrības radīšana visiem iedzīvotājiem,
- Eiropas attīstība inovācijām, pētniecībai un zinātnei.
- liberalizācija (jautājumi par vienotā tirgus "pabeigšanu", valsts palīdzību un konkurences politiku),
- tīkla industriju izveide (telekomunikācijās un sabiedriskajos pakalpojumos),
- efektīvu un integrētu finanšu pakalpojumu radīšana,
- uzņēmējdarbības vides uzlabošana (uzņēmējdarbības uzsākšanai, kā arī regulēšanai),

- sociālās izlīdzināšanās uzlabošana (iespēja atsākt strādāt, darba iemaņu paaugstināšana, sociālās aizsardzības modernizēšana),
- ilgtspējīgas attīstības iespēju uzlabošana.

Lisabonas stratēģijas ietvaros regulāri tiek novērota inovāciju attīstība ES dalībvalstīs. Eiropas Komisija 2004. gadā jau ceturto reizi publicēja pārskatu par inovāciju attīstību (*European Innovation Scoreboard*, sk. 1), tajā papildus ietverot arī informāciju par potenciālajām dalībvalstīm, ASV, Japānu, kā arī Norvēģiju, Islandi un Šveici. Salīdzinājums kā izaicinājums arvien kalpo ASV rādītāju līmenis – gan labklājības salīdzinājumos, gan konkurētspējas kapacitātes noteikšanā, tostarp arī inovāciju attīstības analizē. Konstatējot produktivitātes, ienākumu u.c. rādītāju atpalcību no mērķa (salīdzināmās valstis), tiek meklēti cēloņi, salīdzinot izaugsmes potenciālu, ekonomisko politiku u.c. faktorus. *European Innovation Scoreboard* uzmanības centrā ir tieši inovatīvās darbības loma konkurētspējas nodrošināšanā. Attēlojot plaknē kopējo inovāciju indeksu (līdz 20 atsevišķu indeksu) uz vertikālās ass un vidējo trenda rādītāju uz horizontālās ass, valstis pēc to rezultātiem iespējams sagrupēt četros kvadrantos, kur 1. kvadrantā atrodas tās, kuras turpina virzīties uz priekšu, 2. kvadrantā (arī Latvija) – valstis, kuras cenšas panākt 1. kvadranta valstis; 4. kvadrantā atrodas valstis, kurām ir pietiekami augsts inovāciju rādītājs, taču zemi trenda rādītāji, līdz ar to tas sāk “zaudēt”, savukārt 3. kvadrantā atrodas valstis, kas joprojām atpaliek [turpat].

Tāpat atsevišķu valstu konkurētspējas analizē iespējams izmantot plašu starptautisku pētījumu rezultātus – kā secinājumus un pamatu tālākās stratēģijas izveidei, apzinoties savu vietu globālajā ekonomikā, tomēr kvalitatīvās metodes izmantojamas arī iekšējos pētījumus. Latvijas ārējās tirdzniecības nozaru struktūra joprojām liecina par ražošanas pamatfaktoru (dabas resursi, ģeogrāfija, darba resursi) salīdzinošo priekšrocību darbību. Tā, piemēram, koksnes un tās izstrādājumu daļa 2004. gada eksportā pārsniedza 30%, tekstilmateriālu un tekstilizstrādājumu īpatsvars bija gandrīz 11%, bet tā ir darbietilpīga (ar zemām darbaspēka izmaksām, kas, kā pierāda pasaules prakse, nevar būt konkurētspējas nosacījums ilgā laika periodā), tradicionāla nozare [5].

Tomēr jāatzīmē, ka 2004. gadā eksporta vienības vērtība (EVV) ir būtiski pieaugusi, uzlabojot arī vienu no kvantitatīvajā analizē lietotiem konkurētspējas rādītājiem – tirdzniecības nosacījumus. Taču EVV pieaugums nav saistāms vienīgi ar 2004. gadā īpaši aktuālo izmaksu pieaugumu pasaulē (naftas cenas, metālu cenas), bet ir pieaudzis eksporta īpatsvars produktiem ar augstāku pievienoto vērtību. Lai arī Latvijā strauji attīstās t.s. augsto tehnoloģiju nozares, šādu preču un pakalpojumu īpatsvars eksporta struktūrā nav liels – t.s. augsto tehnoloģiju īpatsvars eksportā Latvijai ir tikai 2,7%, kas ir zemākais rādītājs ES (salīdzinājumam: vidējais rādītājs ES-25 valstīs – 17,8%, turklāt jaunajās dalībvalstīs tas ir vidēji augstāks nekā vecajās jeb t.s. ES-15 valstīs (vislielākais augsto tehnoloģiju īpatsvars eksportā ir Maltai un Īrijai – attiecīgi 55,5% un 29,9%). Taču šādi rādītāji ir cieši saistīti arī ar uzņēmumu inovatīvo darbību un līdzekļiem, kas tiek atvēlēti pētniecībai gan no privātā sektora puses, gan arī no budžeta izdevumiem. Latvija ir viena no retajām valstīm, kur jau tā niecīgais izdevumu līmenis (0,4% no IKP) pētniecībai un zinātnēi (piemēram, laikā no 1998. līdz 2003. gadam) ir pat samazinājies [8], turklāt tikai piektā daļa šo izdevumu nāk no uzņēmējdarbības sektora (vidēji ES valstīs uzņēmēju ieguldījumi pētniecībā

pārsniedz pusi no visiem valsts izdevumiem šajā jomā). Lai arī *Eurostat* pētījums par uzņēmumu inovatīvo darbību aptver tikai ES-15 valstis, tomēr redzams, ka valstis ar lielāko augsto tehnoloģiju īpatsvaru eksportā ir arī pietiekami inovatīvas (inovāciju radītājas, ne tikai patērētājas). Piemēram, Īrijā 65% uzņēmumu tiek atzīti kā tādi, kas tirgū ieviesuši būtiski uzlabotas preces vai pakalpojumus, pilnīgi jaunas preces vai tehnoloģijas u.tml. Vidēji ES-15 valstīs šis īpatsvars ir 44%, galvenokārt preču sektorā un tieši lielajos uzņēmumos (77%). Latvijā tikai 0,8% nodarbināto saistīti ar zinātni un pētniecību, turklāt no tiem aptuveni 60% strādā augstākās izglītības sektorā. Eiropas Savienībā zinātnē nodarbināto īpatsvars pārsniedz 1,4%, no kuriem gandrīz puse ir nodarbināta uzņēmējdarbības sektorā (Latvijā – ceturtdā daļa) un aptuveni 40% – augstākās izglītības sektorā [2].

Nefinanšu investīciju nozaru struktūra Latvijā tomēr liecina, ka jau minētajās tradicionālajās un dabas resursu nosacītajās nozarēs mūsu valstī joprojām tiek investēts visvairāk: koksnēs un tās izstrādājumu ražošanā un tekstilrūpniecībā tiek ieguldīts vairāk nekā 75% apstrādes rūpniecībā ienākošo nefinanšu investīciju [5]. Savukārt kā ārvalstu investīcijām pievilcīga vide Latvija lielā mērā balstās arī uz zemām darbaspēka izmaksām (zemākā minimālā alga ES valstīs un viens no lielākajiem minimālo algu saņemošo pilnu laiku nodarbināto personu īpatsvaram – saskaņā ar *Eurostat* datiem ap 15%), mērenu nodokļu sistēmu (zemākais uzņēmuma ienākuma nodoklis), kā arī salīdzinoši zemām energoresursu izmaksām, vienlaikus būdama salīdzinoši vairāk energoietilpīga valsts nekā vidēji ES (pēc *Eurostat* datiem, respektīvi, mērot energoresursu patēriņu iekšzemē kā attiecību pret IKP). Jāsecina, ka šobrīd Latvija vēl neizmanto t.s. konkurētspējas priekšrocību kā zināšanu virzīta ekonomika, jo lielā mērā tās ienākumus rada pamatfaktoru izmantošanas iespējas.

Tāpat kvalitatīvās metodes ekonomikas ārējās konkurētspējas analīzē vispirmām kārtām ir saistītas ar izpēti, kas norāda uz potenciālu, kapacitāti, kā arī rezultātu (labklājības) analīzē, taču tās nemēra konkurētspējas pārmaiņu raksturu, dinamiku, korelāciju ar citiem makroekonomiskajiem rādītājiem. Kvalitatīvās metodes konkurētspējas izvērtēšanā aptver atsevišķu mikroekonomisku un makroekonomisku rādītāju (izmaksu, cenu līmeņu, ienākumu utt.) salīdzināšanu valstu starpā, struktūras analīzi (ārējā tirdzniecībā, darba tirgū, budžeta izdevumos u.c.), kā arī sintētisku indeksu izveidi, iervertot gan kvantitatīvi izmērāmus, gan pēc kvalitatīvām pazīmēm mērāmus datus, ar mērķi ranžēt valstis pēc to iespējām konkurēt globālajā tirgū ar esošajiem resursiem, to izmaksām, ekonomikas struktūras, kā arī institucionālajiem un politiskajiem nosacījumiem.

Kvalitatīvā pieeja konkurētspējas pētīšanā ir piemērota ilgtermiņa ekonomiskās politikas lēmumu pieņemšanai, tautsaimniecības attīstības stratēģiju izveidei, ekonomisko sistēmu aplūkojumam kopumā. Galvenie šādas pieejas trūkumi – netiek izslēgta subjektivitāte (jebkuras kvalitatīvās metodes trūkums), kā arī trūkst individuālas pieejas, kas varētu sniegt rekomendācijas konkrētai valstij, ņemot vērā tajā pastāvošās problēmas. Tā, piemēram, arī minētā Lisabonas stratēģija prognozē reģiona turpmākās attīstības virzienus (kā mēraukļa saglabājas ASV ekonomiskās izaugsmes un labklājības līmenis) un konstatē rezultātus, taču katras valsts pašas pārziņā ir tas, kā šie mērķi tiek sasniegti.

Kopumā, kā jau minēts, kvalitatīvā pieeja pati par sevi sniedz ierobežotu informāciju tai ziņā, ka šādā veidā ir grūti veikt t.s. situāciju simulācijas un izvērtēt

iespējamo ekonomikas attīstību atkarībā no dažādu faktoru pārmaiņām. Līdz ar to kvalitatīvo metožu lietojums konkurētspējas analīzē noteikti papildināms ar kvantitatīvo analīzi, kas palīdz atspoguļot makroekonomisko rādītāju saikni dinamikā un novērtēt atsevišķu faktoru lomu konkurētspējas attīstībā.

LITERATŪRA

1. European Innovation Scoreboard [tiešsaiste] [aplūk. 2005, 10. aug.]. Pieejams: <http://trendchart.cordis.lu/scoreboards/scoreboard2004/index.cfm>
2. Eurostat datu bāze un regulārās publikācijas [tiešsaiste]. Pieejams: http://epp.eurostat.ec.eu.int/portal/page?_pageid=1090.30070682.1090_30298591&_dad=portal&_schema=PORTAL
3. Furman, J.L., S. Stern and M.E. Porter. *The Determinants of National Innovative Capacity*. Cambridge, Mass. : National Bureau of Economic Research. 2000.
4. Global Competitiveness Report 2003–2004. WEF [tiešsaiste] [aplūk. 2005, 10. aug.]. Pieejams: <http://www.weforum.org>
5. Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes mājaslapa [tiešsaiste]. Pieejams: <http://www.csb.lv>
6. The Lisbon Review. 2004 : An Assessment of Policies and Reforms in Europe.
7. Porter, M.E. *The Competitive Advantage of Nations*. London : Macmillan Press Ltd. 1998, 855 p.
8. Stern, S. *The Innovation Index Challenge : Benchmarking Global Innovation Leadership*. Innovation Measurement Symposium. Melbourne, 2004.
9. Taxation in EU from 1995 to 2002. Tax rates : income and corporate tax rates. 2004 [tiešsaiste] [aplūk. 2005, 10. aug.]. Pieejams: <http://www.finfacts.ie/Private/tax/taxationeuropeanunion25.htm>
10. World Competitiveness Yearbook. IMD [tiešsaiste] [aplūk. 2005, 10. aug.]. Pieejams: <http://www02.imd.wcy/>

The Use of Qualitative Methods in Assessment of the External Competitiveness: Theoretical and Practical Aspects

Daina Paula

Summary

Since existence of different social and political units, a question about why some of them are able to prevail and prosper has been an interesting subject of economic research. The common dynamics of the factors determining the mentioned ability is regarded as competitiveness [3], even though it may be defined very differently, and different researchers use very wide and various set of methods of assessment of competitiveness. Nowadays it is often considered that openness of economy is what determines the escalation of competition of nations in the world.

The degree of openness of Latvian economy may be regarded as high, moreover—Latvia is a small economy from the point of view that it is a “price taker” and depends

also on decisions of regional and global economic policy. It is extremely to assess and realize own capacity to compete in this situation.

The aim of the article is to find out the possibilities of using qualitative methods in an assessment of Latvia's external competitiveness by analysing approaches that are well known in international practice, as well as to assess some of the aspects defining the competitive advantage for Latvia.

Centrālo banku loma konkurētspējas veicināšanā¹ Central Banks' Role in Competition Promotion

Vita Pilsuma

Latvijas Banka

K. Valdemāra ielā 2a, Rīgā, LV-1050, Latvija

E-pasts: Vita.Pilsuma@bank.lv

Rakstā aplūkota centrālo banku loma konkurētspējas veicināšanā centrālo banku uzdevumu kontekstā. Autore balstījusi pētījumu uz Eiropas Centrālo banku sistēmas un Latvijas Bankas darbības un vairāku autoru viedokļu analīzi, kā arī uz ES un Latvijas finanšu sektora salīdzinājumu. ES Lisabonas stratēģijas īstenošanas vērtējums liecina, ka finanšu pakalpojumu jomā ES valstis atpaliek no ASV. ES-15 un ES-10 finanšu sektoru raksturojošie rādītāji ir atšķirīgi. ES aktivizējas centrālo banku loma kredītiestāžu uzraudzības un krīžu pārvaldības jautājumos. ES būtu jāturpina saskaņot finanšu tirgus uzraudzību un pilnveidot finanšu krīzes pārvaldības procesus. Latvijas bankām būtu jāseko finanšu tirgus attīstībai Eiropas Savienībā, kā arī pārmaiņām likviditātes nodrošināšanā pēc Latvijas iekļaušanās eiro zonā.

Atslēgvārdi: centrālā banka, finanšu stabilitāte, konkurētspēja.

Key words: central bank, financial stability, competition.

Kā centrālās bankas var sekmēt konkurenci? Centrālo banku loma izpaužas kā ekonomisko vidi stabilizējošs faktors. Centrālā banka, izmantojot monetārās politikas instrumentus un nodrošinot vienotus to izmantošanas nosacījumus, gādā par pietiekamu nacionālās valūtas likviditāti, sekmē apgrozībā esošā naudas daudzuma pieaugumu, procentu līktnju samazināšanos un cenu stabilitāti. Centrālo banku uzdevums ir arī veicināt finanšu sektora stabilitāti, kas nodrošina sekmīgu tautsaimniecības attīstību. Centrālās bankas, veicot kredītiestāžu uzraudzību, nodrošina finanšu sektora dalībniekiem vienotus nosacījumus finanšu pakalpojumu sniegšanas jomā. Centrālās bankas veicina arī raitas norēķinu sistēmas darbību. Tātad centrālās bankas iesaistās procesos, kas nodrošina vienlīdzīgu vidi un apstākļus komersantiem, lai viņi varētu veiksmīgi veikt saimniecisko darbību.

Šā raksta mērķis ir sniegt un izstrādāt ieteikumus un secinājumus par centrālo banku lomu konkurētspējas uzlabošanā ES un Latvijā. Šā mērķa sasniegšanai autore izvirzījusi uzdevumu izpētīt vairāku autoru viedokļus par ES Lisabonas stratēģiju, finanšu stabilitātes aspektiem, salīdzināt ES un Latvijas finanšu sektora attīstības tendences un izvērtēt finanšu sektora uzraudzības tendences ES. Veicot izvirzītos uzdevumus, izmantota rādītāju analīzes, grafiskā un monogrāfiskā metode.

Kas ir konkurētspēja? Šis termins apvieno vārdus "konkurēt" un "spēja". Konkurēt – nozīmē sacensties, cīnīties par izdevīgākiem apstākļiem un priekšrocībām [4. 394], bet spēja – īpašību, kas dod iespēju (ko) darīt vai veikt un kas nodrošina kādai norisei nepieciešamos apstākļus [turpat, 755]. Tātad varētu secināt, ka konkurētspēja ir īpašība, kas dod iespēju sacensties un cīnīties par izdevīgākiem apstākļiem un priekšrocībām.

Konkurence analizējama, vērtējot šādus trīs līmeņus: konkurence ES valstī, konkurence Eiropas Savienībā un eiro zonā un konkurence pasaulē. Savukārt katrā no trim līmeņiem var novērot konkurenci sektora (finanšu sektors) un apakšsektoru (bankas, apdrošināšanas kompānijas, pensiju fondī, līzinga, faktoringa kompānijas u.c.) ietvaros un starp sektoriem (finanšu sektors un valdība).

Centrālā banka ir būtiska finanšu sektora sastāvdaļa, un, tai veicot savus uzdevumus, tiek nodrošināta atbilstoša tautsaimniecības dalībnieku darbības vide. Jautājums ir – vai šī vide sekmē finanšu sektora u.c. sektoru dalībnieku konkurētspēju. Lai gan par galveno centrālās bankas uzdevumu uzskata monetārās politikas īstenošanu, situācijā, kad nav nodrošināta raita norēķinu sistēmas darbība, arī šī galvenā uzdevuma īstenošana kļūst problemātiska.

Valstī, kur finanšu sistēma darbojas stabili, bez īpašiem satricinājumiem, būs vieglāk veicināt uzņēmējdarbības attīstību un, aizņemoties ārvalstu finanšu tirgū, aizdevēji piedāvās zemākus riska procentus. Kredītiestāžu u.c. finanšu iestāžu uzraudzību dažādās valstīs veic dažādas institūcijas – tās ir gan centrālās bankas, gan vienotas uzraudzības institūcijas finanšu sektoram kopumā, gan uzraudzības institūcijas atsevišķām finanšu sektora dalībnieku grupām. Ja arī centrālās bankas neveic kredītiestāžu uzraudzību, tās ir iesaistītas šajā procesā tādejādi, ka atbild par finanšu sektora stabilitāti un krīžu pārvaldību valstī. Arvien svarīgāks centrālo banku uzdevums ir statistiskās informācijas vākšana, apkopošana un publicēšana. Šai statistiskajai informācijai jābūt savlaicīgi un kvalitatīvi sagatavotai un publicētai noteiktā termiņā. Būtiski ir tas, lai statistiskā informācija būtu salīdzināma, jo pretējā gadījumā nav iespējams analizēt finanšu sektora attīstību. Centrālās bankas lēmumi un darbība ietekmē kredītiestāžu darbību. Kredītiestādes ir tās, kas īsteno monetārās politikas lēmumu transmisijas procesu uz nebanku sektoru. Tāpēc no tā, cik sekmīgi un prognozējami darbojas centrālā banka, ir atkarīga gan attiecīgās valsts banku sektora, gan nebanku sektora darbība un konkurētspēja.

Konkurētspējas aspekti Eiropas Savienībā

ES centrālo banku atbildība un darbība mainījusies līdz ar Eiropas Centrālās bankas (ECB) un Eiropas Centrālo banku sistēmas (ECBS) izveidi. ECBS apvieno ECB un ES valstu centrālās bankas. Eiropas Savienībā tiek pievērsta īpaša uzmanība konkurētspējas uzlabošanai. Tāpēc rakstā uzmanība tiks veltīta ES valstu centrālo banku lomai konkurētspējas veicināšanā, akcentējot arī Latvijas Bankas (LB) kā ECBS dalībnieces lomu.

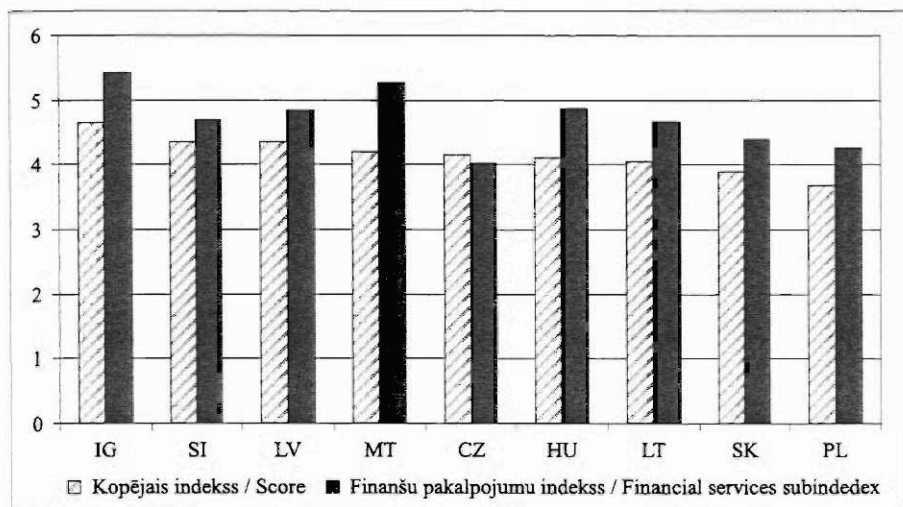
Vērtējot Latvijas gatavību kļūt par ES valsti, viens no nosacījumiem bija Latvijas tautsaimniecības konkurētspēja ES tirgū. Ņemot vērā to, ka Latvija 2004. gada 1. maijā pievienojās ES, varētu rasties viedoklis, ka Latvija ir kļuvusi tik konkurētspējīga, ka spēj sacensties un sekmīgi attīstīties ES valstu vidū. Tomēr šis viedoklis būtu diskutējams, jo Latvijas ekonomiskā attīstība atpaliek no ES-15 attīstības līmeņa, un ES-10 ejams grūts ceļš, lai īstenotos reālas konverģences process. ECB 2004. gada Konverģences ziņojumā atzīmēts, ka nepieciešams īstenot politiku, kas veicinātu strauju preču un finanšu tirgu integrāciju, lai nodrošinātu efektīvu konkurenci un pietiekamu riska kapitāla līmeni, veicinātu nodarbinātību un iespējamo ražošanas apjoma pieaugumu. Šāda politika palielinātu valstu spēju saglabāt vispārējo konkurētspēju, vienlaikus veicinot valsts finanšu un cenu stabilitātes ilgtspēju [1. 15].

Lisabonas stratēģijā tika izvirzīti mērķi panākt ES tautsaimniecības konkurētspējas pieaugumu un tuvināšanos ASV tautsaimniecības sasniegumiem. Lisabonas stratēģijā tika izvirzīti vairāki uzdevumi, t.sk. finanšu sektora attīstība un stabilitātes nodrošināšana. Jāņem vērā, ka šie stratēģiskie uzdevumi izvirzīti 2000. gadā, t.i., pirms ES paplašināšanās 2004. gadā un laikā, kad ES tautsaimniecībā bija vērojama izaugsme. Analizējot ES valstu tautsaimniecības rādītājus, redzams, ka vērojama plaša to diversifikācija un pēc ES-10 pievienošanās tā ir vēl vairāk pastiprinājusies. Pieņemot iekšzemes kopprodukta (IKP) apjomu pēc pirktspējas paritātes standartiem uz vienu iedzīvotāju ES valstīs kopumā par 100% un salīdzinot šo rādītāju ar atsevišķu valstu rādītājiem, jāsecina, ka ES-10 šis rādītājs 2003. gadā svārstījās no 42.6% (2002. gadā – 39.7%) Latvijā līdz 83.7% (84.2%) Kīprā, bet ES-15 valstīs attiecīgi no 75.0% (2002. gadā – 77.3%) Portugālē līdz 209.3% (208.9%) Luksemburgā. Savukārt ASV šis rādītājs bija 154.0% (2002. gadā – 153.3%), turklāt tikai Luksemburgā šis rādītājs ir augstāks nekā ASV [12, 242]. Minētā rādītāja konverģence ES-15 un ASV starpā pēdējos 25–30 gados neturpinās [34, 23], un lielāka tuvināšanās starp ASV un ES valstīm nav panākta. Tādējādi svarīgs uzdevums ir panākt izaugsmi gan jaunajās, gan vecajās ES valstīs. Straujāka ekonomiskā izaugsme vērojama tieši ES-10 valstīs. ANO Eiropas Ekonomikas komisijas prognozes liecina, ka 2005. gadā IKP pieaugums ES valstīs būs 2,2% (par 1.3 procentpunktiem zemāks nekā prognozētais ASV IKP pieaugums) [29]. Prognozēts, ka ES-10 valstīs IKP palielināsies par 4.5%, bet ES-15 – par 2.0% [turpat]. Euro zonas valstu IKP pieaugums prognozēts vēl zemāks – 1.8%. ES-10 IKP izaugsmes prognožu amplitūda ir 4.5 procentpunkti. Vislēnākā attīstība prognozēta Maltas tautsaimniecībā (1.5%), bet straujākā izaugsme – Baltijas valstīs (tostarp visstraujākā Latvijā – 6.0%). Sākotnējie 2005. gada statistiskie dati liecina, ka prognozētās tendences ir apstiprinājušās.

Dž. Blankas (*Blanke*) un A. Lopesa-Klarosa (*Lopez-Claros*) veiktajā Lisabonas stratēģijas novērtējumā, aprēķinot indeksu 1–7 (lielāks skaitlis norāda labāku veikumu), konstatēts, ka 2004. gadā visveiksmīgāk reformas īstenotas ES Ziemeļvalstīs, t.i., Somijā (indekss – 5.80), Dānijā (5.63) un Zviedrijā (5.62). Tas nozīmē, ka šīs valstis ir konkurētspējīgākas. Autori sniedz arī ASV novērtējumu (5.55), kas ir zemāks par minēto valstu rādītāju, bet pārspēj pārējo 12 ES-15 valstu rādītājus un ES vidējo rādītāju (4.97) [18, 4]. Par konkurētspējīgāko ES-10 vidū atzīta Igaunija, kuras kopējais indekss (4.64: sk. 1. att.) par 1.16 atpaliek no Somijas indeksa, bet tikai par 0.33 – no ES vidējā rādītāja. Latvija ierindojusies trešajā vietā, un tās kopējais indekss (4.34) par 0.3 atpaliek no Igaunijas indeksa. ES-10 finanšu pakalpojumu integritātes un efektivitātes novērtējums ir augstāks nekā kopējais konkurētspējas novērtējums (izņemot Čehiju), un Igaunijas finanšu pakalpojumu indekss (5.43) tikai nedaudz atpaliek no ES vidējā rādītāja (5.52). Latvijas finanšu pakalpojumu indekss ir par 0.59 zemāks nekā attiecīgais Igaunijas indekss.

Tāpēc ir izskanējuši viedokļi, ka Lisabonas stratēģijas mērķi netiks sasniegti un ka šī stratēģija būtu jāmaina. Piemēram, A. Sapirs (*Sapir*) paudis viedokli, ka Lisabonas stratēģija nesekmēsies, ja tā netiks pārveidota – šīs stratēģijas problēma ir tā, ka tajā izvirzīts pārāk daudz mērķu un trūkst skaidri izteiktu prioritāšu [34, 27]. Lisabonas stratēģija ir virzīta uz to, lai koordinētu darbības visās ES valstīs. Tā kā ekonomiskās politikas Eiropas Savienībā tiek īstenotas gan visas ES, gan arī tās atsevišķo valstu līmenī, nepieciešama šo politiku koordinācija. Mikroekonomikas plāksnē ES kompetencē atrodas produktu un kapitāla tirgus saskaņā ar vienota tirgus programmu.

bet ES valstis atbild par darba tirgus politiku [turpat, 25]. Makroekonomikas plāksnē ES kompetencē atrodas eiro zonas valstu monetārā politika, bet budžeta politika, ņemot vērā Stabilitātes un izaugsmes pakta nosacījumus, ir katras ES valsts kompetencē. A. Sapīrs uzskata, ka nepieciešams īstenot t.s. divu roku pieeju, proti, visas valdības realizē strukturālās reformas, kas ļauj ECB īstenot izaugsmei labvēlīgu monetāro politiku [turpat]. Vienlaikus nevar aizmirst, ka nepieciešams nodalīt atbildības sfēras – pretējā gadījumā var izrādīties, ka nevar noteikt atbildīgo: ES institūcijas uzskata, ka atbildība gulstas uz ES valstu pleciem, bet ES valstis uzskata, ka tā ir ES kompetence. Pēc raksta autore domām, svarīga ir koordinācija ne tikai ES valstu līmenī, bet arī katras ES valsts attiecīgo institūciju starpā.



1. att. Lisabonas stratēģijas 2004. gada novērtējums un finanšu pakalpojumu indekss ES-10 valstīs (izņemot Kipru) [18, 9]

Figure 1. Lisbon scores and financial services subindexes of the EU-10 (excluding Cyprus) in 2004 [18, 9]

D. J. Snovers (*Snower*) uzskata: daži pēdējie gadi parādījuši, ka no makroekonomikas viedokļa šāds pienākumu dalījums nav ilgspejīgs [36, 29]. Eiro zonas monetāro politiku nevar skatīt atrauti no Stabilitātes un izaugsmes pakta, kas nosaka prasības budžeta izpildes jomā. Tomēr vairākas ES valstu valdības pieļāvušas tādu budžeta deficīta apjomu, kas neatbilst minētā pakta prasībām. Tāpēc fiskālās politikas jautājumi, kas atrodas katras valsts kompetencē, kļūst par ES līmeņa problēmu, jo tā skar monetāro politiku, kas ir ES līmeņa jautājums. Tādējādi ES valstu fiskālās politikas jautājumi nonāk Eurosistēmas uzmanības lokā. Jāatzīmē, ka Vācija un Francija centās mīkstināt Stabilitātes un izaugsmes pakta, kura izveidē tās 20. gadsimta 90. gados piedalījās, bet vairākas mazās ES valstis, t.sk. Austrija, Dānija, Nīderlande, Somija, Zviedrija un dažas jaunās ES valstis, mēģināja aizkavēt [30]. Šajā gadījumā atspoguļojas pretrunas arī starp to, cik sekmīgi jautājumu risinājumu spēj ietekmēt t.s. lielās un mazās valstis.

Diskusijas par ES Stabilitātes un izaugsmes pakta prasībām ilga jau divus gadus, līdz 2005. gada martā tika veiktas pārmaiņas. Beneluksa valstu valdības atzinušas, ka šis pakts netiek vājināts, tas ir spēcīgs instruments budžeta disciplīnas veicināšanai un

grozījumi dos jaunu sparū un labāku satvaru, lai šo paktu īstenotu ekonomiski jūtamā formā [37]. Tātad prasība, ka eiro zonas valstīs budžeta deficīts nedrīkst pārsniegt 3% no attiecīgās valsts IKP, tiek saglabāta. Tomēr turpmāk, lemjot par soda piemērošanu, būs jāņem vērā papildu faktori, piemēram, stagnējoša tautsaimniecība vai valūtas kursa svārstības [16]. Pēc raksta autores domām, valstīm tādējādi paveras iespējas traktēt fiskālo rezultātu izpildi. ECB Padome izteikusi nopietnas bažas par ierosinātajiem minētā pakta grozījumiem [17]. Paliek atklāts jautājums, vai šā pakta izpildes novērtējuma nosacījumu grozījumi sekmēs konkurētspēju un līdzvērtīgus nosacījumus visās ES valstīs un vai šie grozījumi ietekmēs ECB monetārās politikas lēmumus un attieksmi pret tām ES valstīm, kuras vēlēšies kļūt par eiro zonas dalībniecēm.

Jaunākie notikumi ES Padomē liecina, ka 2005. gada martā pārveidota arī Lisabonas stratēģija. Par galveno Lisabonas stratēģijas mērķi izvirzīts uzdevums nodrošināt stabilu labklājību visiem ES iedzīvotājiem. Tāpēc nepieciešams radīt jaunu konkurētspējīgu izdevīgumu, balstot to uz zināšanām un inovācijām un pilnveidojot sinerģiju starp tautsaimniecības, sociālo un apkārtējās vides dimensiju [32]. Luksemburgas prezidentūras laikā veiktie pārveidojumi balstīti uz to, ka uzmanība tiek pievērsta IKP pieaugumam un darba vietām (nodrošināt straujāku un ilgstošu IKP pieaugumu, vairāk darba vietu un labākas darba vietas), kā arī efektīvām īpašuma attiecībām, pilnveidojot pārvaldības procedūras gan visas ES, gan ES valstu līmenī [turpat]. Katrai ES valstij jāizstrādā nacionālā reformu programma un paralēli ES līmenī jāīsteno arī Lisabonas Kopienas programma. Atzīstot, ka nacionālo programmu izstrāde ļaus iesaistīt šajā procesā ES valstu parlamentus un sabiedrību, pēc raksta autores domām, pastāv bažas, ka šīs nacionālās programmas būs ļoti dažādas, jo jautājumu izpratne dažādās valstīs un attīstības virzība tajās ir atšķirīga.

ECBS ietvaros ES valstu centrālās bankas sekmē vienotas ekonomiskās vides izveidi ES kopumā. Eirosistēmai, nekaitējot tās galvenajam mērķim - cenu stabilitātei, jāatbalsta Eiropas Kopienas vispārējā ekonomiskā politika. Eirosistēmai jādarbojas saskaņā ar atklātā tirgus ekonomikas principu, kas paredz brīvu konkurenci, veicinot efektīvu resursu sadali [31, 1]. ECB tiek kritizēta par to, ka tās monetārās politikas lēmumi neatbilst ES tautsaimniecības attīstībai, jo vairākās ES valstīs vērojama izaugsme (varbūt pat pārāk strauja), bet citās – stagnācija. Pēc raksta autores domām, ECB lēmumi tiek balstīti uz ES tautsaimniecības attīstību kopumā. To varētu salīdzināt ar LB lēmumu pieņemšanu, jo arī Latvijas tautsaimniecība neattīstās vienmērīgi, piemēram, būtiski straujāka izaugsme vērojama Rīgā, bet LB nosaka tikai vienu refinansēšanas likmi visiem reģioniem.

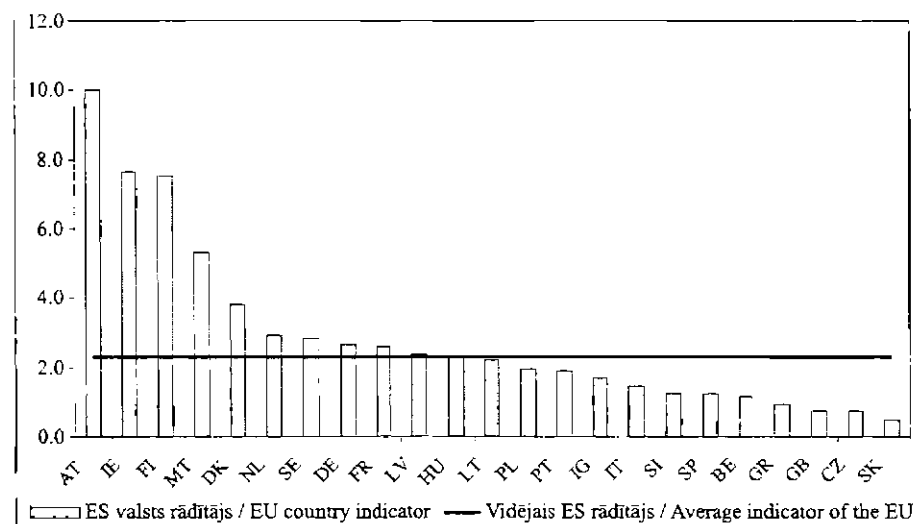
Monetārās finanšu iestādes Eiropas Savienībā

Lai salīdzinātu dažādu valstu attīstības rādītājus, būtiska loma ir statistiskās informācijas salīdzināmībai. Tāpēc nepieciešams izmantot vienotu metodoloģiju un nodrošināt datu kvalitāti. Šajā jomā ES valstu centrālo banku uzdevumi arvien pieaug, jo jāņem vērā tas, ka monetārās politikas lēmumu pieņemšana ir atrauta no monetārās politikas īstenošanas, t.i., lēmumus par monetāro politiku centralizēti pieņem ECB Padome, bet naudu emitē decentralizēti eiro zonas valstu centrālās bankas. Jāatzīmē, ka nav panākta vienota izpratne starptautisko Valūtas fondu (SVF) un Starptautisko Grāmatvedības standartu valdi, līdz ar to rodas problēmas, sagatavojot un salīdzinot statistisko un finanšu pārskatu informāciju.

Viens no ECBS plaši lietotajiem terminiem ir monetārās finanšu iestādes (MFI). ECB skaidrojumā MFI ir tāda finanšu iestādes, kas veido eiro zonas naudas emisijas sektoru. Tās ir ECB, eiro zonas valstu centrālās bankas, kā arī kredītiestādes un naudas tirgus fondi, kas atrodas eiro zonā [22. xv]. Tātad no šā skaidrojuma izriet, ka par MFI varētu runāt tikai eiro zonas kontekstā, tomēr šis termins tiek attiecināts arī uz citu ES valstu finanšu iestādēm, kuras piedalās attiecīgās valsts naudas emisijas procesā, bet kuras neveido eiro zonas naudas emisijas sektoru. Otra problēma ir tā, ka, lietojot šo terminu, vienmēr jāmeklē atbilde, vai statistiskajā informācijā MFI sastāvā tiek iekļautas eiro zonas valstu centrālās bankas un ECB.

Nereti tiek apgalvots, ka MFI skaits Latvijā ir pārāk liels un tam būtu jāsamazinās. ES valstīs MFI skaits uz 100 tūkst. iedzīvotāju 2004. gada beigās sasniedza 2,3 (sk. 2. att.). Tomēr dažādās ES valstīs šis rādītājs ir ļoti atšķirīgs. Luksemburgā un Kiprā MFI skaits uz 100 tūkst. iedzīvotāju ir vislielākais (attieciīgi 126,0 un 56,8), bet viszemākais šis rādītājs ir Slovākijā, Čehijā, Lielbritānijā un Grieķijā (attieciīgi 0,5; 0,7; 0,8 un 0,9). 13 ES valstīs šis rādītājs ir zemāks nekā ES vidējais rādītājs (2,4).

Salīdzinot ES valstu MFI un iedzīvotāju skaitu 2004. gada beigās, var secināt, ka vairākums ES valstu veido salīdzinoši vienotu kopu, bet no tās būtiski atārvusies Vācija un Francija (sk. 3. att.). MFI sastāvs ES valstīs ir atšķirīgs, tomēr galvenais tirgus spēlētājs ir bankas. Naudas tirgus fondi raksturīgi tikai dažām ES valstīm.

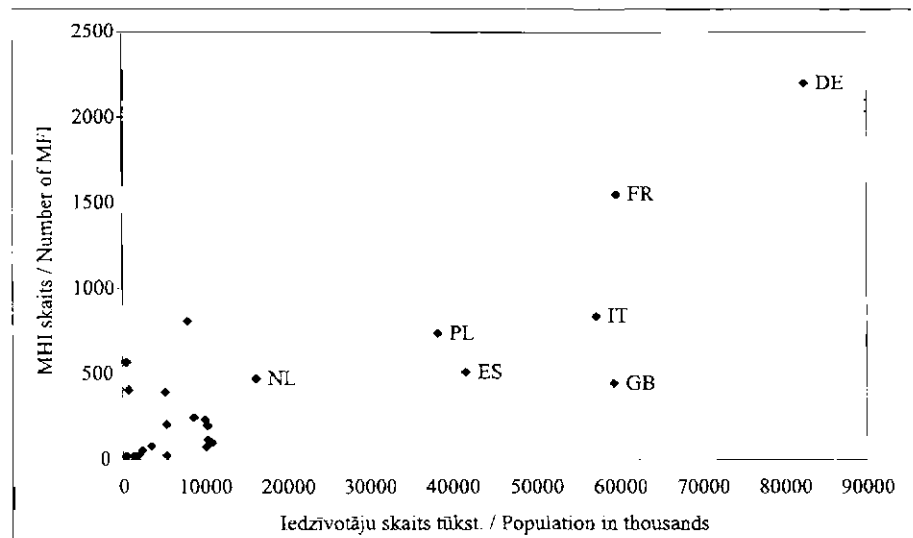


2. att. MFI skaits uz 100 tūkst. iedzīvotāju vidēji ES un ES valstīs (izņemot Kipru un Luksemburgu) 2004. gada beigās [23: 28]

Figure 2. Number of MFIs per 100 thousand population in the EU on average and the EU countries (except Cyprus and Luxembourg) at the end of 2004 [23: 28]

MFI skaits eiro zonas valstīs 2005. gada janvāra beigās salīdzinājumā ar 1999. gada janvāra beigām ir samazinājies par 19,0 procentiem. Arī 2004. gadā bija vērojama eiro zonas MFI skaita samazināšanās (par 2,1%; 2004. gada beigās to bija 8095 [28]). Pārējās ES valstīs MFI skaits 2004. gada beigās salīdzinājumā ar 2004. gada aprīļa beigām bija palielinājies par 2,9%. Eiro zonas valstu MFI 2004. gada beigās veidoja

75.7% no ES valstu MFI kopskaita. ES veidojas vairākas finanšu iestāžu grupas, kuru mātessabiedrības veido meitasbankas un filiāles dažādās ES valstīs. Tāpēc kļūst pieejami jauni likviditātes avoti (mātessabiedrības kredītresursus aizstāj attiecīgās valsts centrālās bankas kredītresursus) un šo finanšu iestāžu grupu uzraudzība kļūst komplicētāka.



3. att. ES valstu MFI un iedzīvotāju skaits 2004. gada beigās [23; 28]

Figure 3. Number of MFIs and number of population in the EU countries at the end of 2004 [23; 28]

Konkurences saasināšanās vērojama arī Latvijas finanšu sektorā. Bankas piedāvā klientiem pakalpojumus ar izdevīgākiem nosacījumiem, palielina pamatkapitālu un piesaista ārvalstu investorus. 2004. gada beigās salīdzinājumā ar 2003. gada beigām ārvalstu kapitāla īpatsvars Latvijas banku apmaksātajā kapitālā pieauga par 3.9 procentpunktiem un sasniedza 57.8% [11, 17]. Vienotas licences princips ļauj bankām sniegt pakalpojumus visā ES finanšu tirgū – tikai jāiesniedz lūgums attiecīgās valsts uzraudzības institūcijai. Finanšu un kapitāla tirgus komisija laikā no 2004. gada 1. maija līdz 2004. gada beigām no Eiropas Ekonomikas zonas valstu finanšu sektora uzraudzības iestādēm ir saņēmusi 52 paziņojumus par šo valstu banku vēlmi sniegt finanšu pakalpojumus Latvijā, neatverot filiāli [3, 5]. Aktīvākās bijušas Lielbritānijas bankas. Šajā pašā laikā minēto iespēju izmantojusi tikai viena Latvijas banka, lai sniegtu finanšu pakalpojumus Zviedrijā un Vācijā [turpat].

Latvijas un eiro zonas MFI (izņemot centrālās bankas) pasīvu struktūra joprojām atšķiras: eiro zonas MFI daudz aktīvāk aizņemas no citām MFI, vairāk emitē parāda vērtspapirus un mazāk resursu piesaista no nerezidentiem.

Monetārās politikas instrumenti

LB savus monetārās politikas instrumentus pakāpeniski saskaņo ar Eurosistēmā lietotajiem monetārās politikas instrumentiem un procedūrām, un šis darbs ir jāturpina.

Eirosistēmas monetārās politikas darbības satvars paredz dažādu monetārās politikas instrumentu izmantošanu. To mērķis ir ietekmēt procentu likmes tirgū, vadīt likviditāti un dot signālus par vispārējo monetāro politiku. Tiek veiktas atklātā tirgus operācijas, piedāvāti pastāvīgie instrumenti un eiro zonas valstu kredītiestādēm noteikta prasība uzturēt minimālās rezerves attiecīgo Eurosistēmas centrālo banku kontos. Arī LB izmantotos monetārās politikas instrumentus varētu iedalīt šādās pat grupās.

Eirosistēmas ietvaros var tikt izlaisti arī ECB parāda sertifikāti, kurus emitē ar diskontu un termiņu, kas īsāks par 12 mēnešiem [15, 20]. Arī LB varētu emitēt parāda sertifikātus, jo likums "Par Latvijas Banku" neaizliedz parāda vērtspapīru emisiju. LB izmanto arī pieprasījuma un ārkārtas lombarda kredītus, bet ECB šādu darījumu veidu īpaši nenodala, jo tiek piedāvāta pastāvīga iespēja aizņemties uz vienu nakti, kas būtu pielīdzināma LB piedāvātajam automatiskajam lombarda kredītam. Iespēja aizņemties uz vienu nakti un lombarda kredīts palīdz nodrošināt raitu maksājumu sistēmas darbību. Līdz 2005. gada sākumam LB pirka un pārdeva SDR valūtu grozā ietilpstošās ārvalstu valūtas (t.i. ASV dolāru, eiro, Lielbritānijas sterliņu mārciņu un Japānas jenu). Līdz ar valūtas kursa piesaistes maiņu no 2005. gada LB pērk un pārdod tikai eiro. LB izmanto arī iespēju otrreizējā vērtspapīru tirgū pirkēt un pārdot Latvijas valdības parāda vērtspapīrus.

1. tabula/Table 1

Latvijas Bankas veiktie likviditāti palielinošie darījumi 1998.–2004. gadā [5–11]
Liquidity-providing transactions made by the Bank of Latvia for the years 1998–2004 [5–11]

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Repo darījumi / repo	269,5	505,8	293,5	876,6	510,5	2609,8	2053,2
Valūtas mījmaiņas darījumi / currency swaps	78,4	237,4	370,3	271,7	340,8	1549,3	248,7
Ārvalstu valūtas neto pirkšana / net foreign currency purchase	0	0	0	131,7	4,7	97,4	215,4
Lombarda kredīti / Lombard credits	170,6	175,7	28,3	2356,4	43,6	30,6	114,0
Valdības vērtspapīru pirkšana / purchase of the Government securities	89	30,3	107,3	9,9	40,7	17,2	37,2

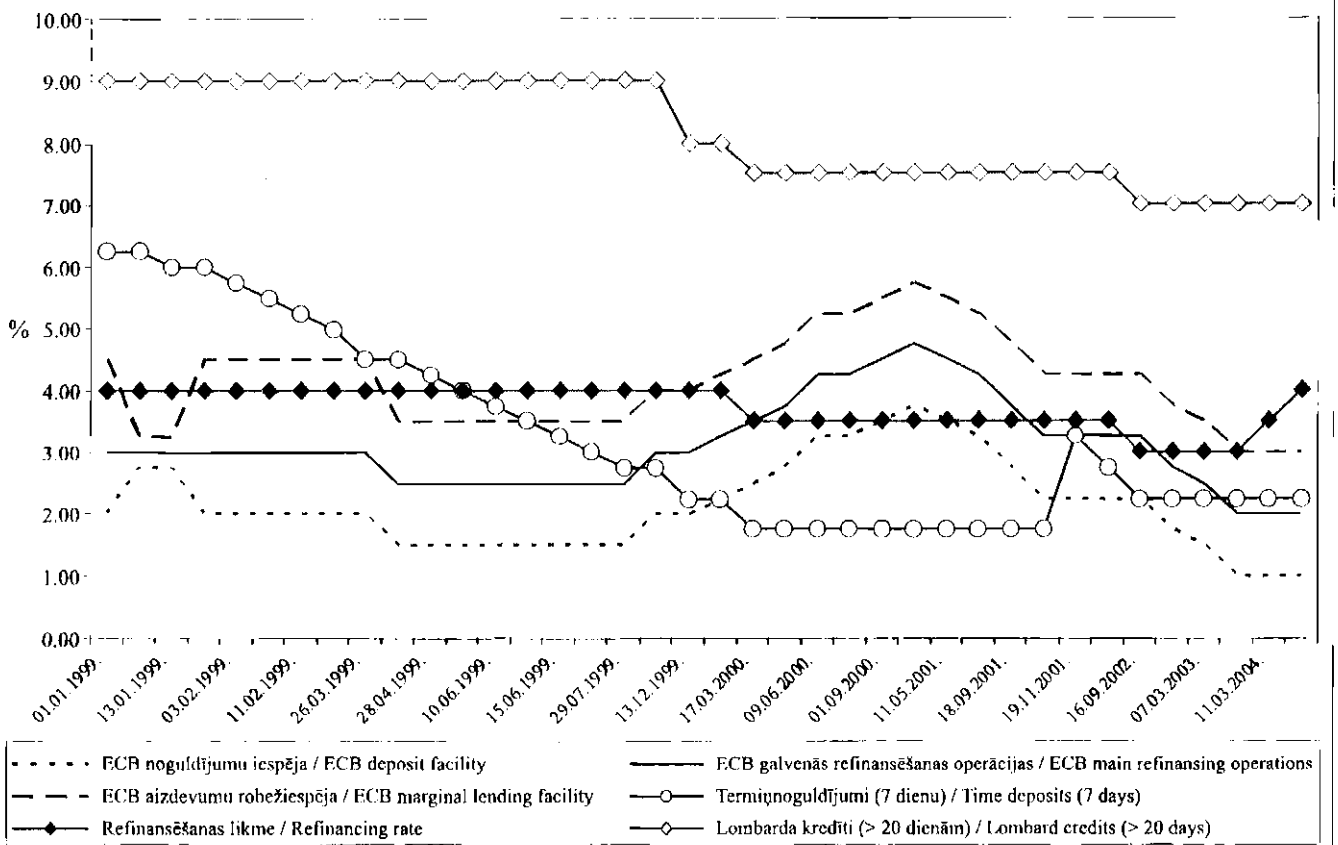
Atklātā tirgus operāciju iniciatore ir ECB. Tā arī izlemj, tieši kurš no instrumentiem tiks izmantots un kādi būs attiecīgo operāciju izpildes termiņi un nosacījumi. Visplašāk izmantotās atklātā tirgus operācijas ir galvenās un ilgāka termiņa refinansēšanas operācijas, ar kuru palīdzību Eurosistēma nodrošina likviditāti tirgū apmaiņā pret nodrošinājumam piemērotu aktīvu. 2004. gadā Eurosistēmas organizētajās refinansēšanas operāciju izsolēs piedalījās vidēji 339 (2003. un 2002. gadā – attiecīgi 267 un 307), bet ilgāka termiņa refinansēšanas operāciju izsolēs – 158 MFI (2003. un 2002. gadā – attiecīgi 133 un 186) jeb attiecīgi 4,1% un 1,9% no MFI kopskaita [19, 8; 20, 8; 21, 8; 22, 8]. Refinansēšanas operācijas tiek izmantotas arī pārējās ECBS centrālajās bankās, t.sk. Latvijas Bankā (sk. 1. tab.).

Eirosistēma piedāvā repo darījumus ar vienas nedēļas (2004. gadā – 5–9 dienas) un trīs mēnešu (84–98 dienas) termiņu, bet LB – repo darījumus ar 7 un 28 dienu termiņu. Līdz 2002. gada beigām LB piedāvāja arī repo darījumus ar 91 dienu termiņu, bet 2002. gada decembrī LB valde pieņēma lēmumu no 2003. gada pārtraukt šo darījumu veikšanu. 94,9% no visiem 2004. gadā veiktajiem LB repo darījumiem bija darījumi ar septiņu dienu termiņu (2003. gadā – 96,4%) [11, 37].

Galveno refinansēšanas operāciju procentu likmes maiņa signalizē par Eirosistēmas monetārās politikas pozīciju, un tai ir liela ietekme uz īsākā termiņa naudas tirgus procentu likmēm. No 2000. gada jūnija Eirosistēmas galvenās refinansēšanas operācijas tiek veiktas, izmantojot mainīgas procentu likmes izsoles. ECB Padome nosaka šo operāciju zemāko piedāvājuma likmi, kas no 2003. gada 6. jūnija samazināta līdz 2,0%. ECB Padome nosaka arī augstāko un zemāko likmi noguldījumiem uz vienu nakti un aizņēmumiem uz vienu nakti. Tādējādi tiek apstiprināts procentu likmju koridors, kura robežas – viens procentpunkts no galveno refinansēšanas operāciju likmes. Arī LB padome nosaka refinansēšanas likmi (no 2004. gada 12. novembra – 4%) un lombarda kredītu likmes šo kredītu izmantošanai līdz 10. dienai, 11.–20. dienā un sākot ar 21. dienu (no 2002. gada 16. septembra attiecīgi 5,0%, 6% un 7,0%), kā arī likmes 7 un 14 dienu termiņnoguldījumiem (2,0% un 2,25%). Salīdzinot ECB un LB noteiktās procentu likmes, jāsecina, ka visumā tās ir tuvinājušās (sk. 4. att.). Tomēr LB noteiktā lombarda kredīta procentu likme termiņam no 21. dienas ir būtiski augstāka nekā ECB noteiktā augstākā procentu likme. LB kredītiestādēm nepiedāvā iespēju noguldīt uz nakti, par to maksājot procentus, bet termiņnoguldījumu procentu likme ir augstāka nekā attiecīgā ECB noguldījumu iespējas procentu likme. LB noteiktais procentu likmju koridors ir vairāk nekā divas reizes plašāks (4,75 procentpunkti) salīdzinājumā ar 2 procentpunktiem ECB gadījumā.

Ja nepieciešams mazināt sistēmas likviditāti, ECB lemj par termiņnoguldījumu piesaisti. 2003. un 2004. gadā Eirosistēma piesaistīja noguldījumus uz trīs dienām (vienreiz: procentu likme 2,5%) un vienu dienu (divas reizes: procentu likme 2%) [22, 8]. Termiņnoguldījumi Latvijas Bankā 2004. gadā tika pieņemti uz 7 un 14 dienām. 58,6% no pieņemtā noguldījumu apjoma veidoja noguldījumi uz septiņām dienām, un termiņnoguldījumu vidējā svērtā procentu likme bija 2,1% [11, 36].

Eirosistēmas obligāto rezervju sistēma tiek izmantota naudas tirgus procentu likmju stabilizēšanai un strukturālās likviditātes deficīta izveidošanai vai palielināšanai [15, 55]. Rezervju prasības eiro zonas kredītiestādēm noteiktas 2% apmērā no īstermiņa saistībām. LB vairākkārt mainījusi gan rezervju normu, gan tās aprēķināšanas kārtību, tomēr atšķirības palikušas. 2002. gada novembrī LB padome pieņēma lēmumu no 2003. gada 24. janvāra banku rezervju normu samazināt no 5% uz 3%, obligāto rezervju prasību izpildē vairs neieskaitot skaidrās naudas atlikumu kredītiestāžu kasē. Savukārt 2004. gadā LB paaugstināja rezervju normu līdz 4% un mainīja arī rezervju bāzes apjomu, iekļaujot tajā īstermiņa saistības pret ārvalstu bankām. Banku rezervju normas paaugstināšana nevarēja sekmēt Latvijas kredītiestāžu konkurētspējas paaugstināšanu salīdzinājumā ar eiro zonas kredītiestādēm. Par obligāto rezervju prasībām atbilstošu līdzekļu atrašanās kredītiestādes kontā Eirosistēmas centrālajā bankā tiek maksāti procenti, kas atbilst attiecīgā perioda eiro zonas galveno refinansēšanas operāciju vidējai procentu likmei. Tādējādi Eirosistēma kompensē kredītiestādēm obligāto rezervju prasību ievērošanu, neradot nepieciešamību kredītiestāžu līdzekļu piespiedu glabāšanas izdevumus iekļaut bankas produktu pašizmaksā. Arī LB ir sākusi maksāt kredītiestādēm par rezervju glabāšanu norēķinu kontā Latvijas Bankā, tomēr maksājuma procents tiek noteikts 7 dienu termiņnoguldījuma Latvijas Bankā procentu likmes apmērā, nevis vidējās refinansēšanas likmes apjomā. ECB ir mainījusi rezervju prasību izpildes periodu, to saistot ar ECB Padomes sēdēm, kurās varētu tikt pieņemti lēmumi par procentu likmju maiņu. LB ir saglabājusi iepriekš eiro zonā spēkā esošo izpildes periodu, kas sākas mēneša 24. datumā un beidzas nākamā mēneša 23. datumā.



4. att. ECB un Latvijas Bankas noteiktās procentu likmes 1999.–2004. gadā
 [12, 95; 14, 75; 15, 106; 19, 7]
 [12, 95; 14, 75; 15, 106; 19, 7]

Eirosistēmā pastāv nosacījums, ka tikai tām kredītiestādēm, kuras pakļautas obligāto rezervju prasību izpildei, ir pieejami pastāvīgie instrumenti un atļauta piedalīšanās atklātā tirgus operācijās uz standarta izsoļu noteikumiem. Latvijā normatīvajos aktos šāda sakarība nav fiksēta, bet no darījumu veikšanas noteikumiem izriet, ka praksē šāda sakarība daļēji pastāv.

K. Ross (*Ross*), pētot, cik sekmīgi ECB darbības 3,5 gadu laikā tirgus varējis prognozēt ECB monetārās politikas lēmumus, secinājis: gan Federālo rezervju sistēma, gan Anglijas Banka pārspēj Eiropas Centrālo banku, bet vislabākā šajā jomā bijusi Federālo rezervju sistēma [33, 23]. Vienaļikus viņš atzīst, ka visas trīs minētās centrālās bankas ir pietiekami uzticamas. K. Ross uzsver arī to, ka centrālās bankas var kontrolēt īstermiņa procentu likmes, izmantojot monetārās politikas instrumentus, bet centrālo banku kontrole pār ilgāka termiņa ienesīgumu (*yields*) un aktīvu cenām (tas nozīmē – pār monetārās politikas transmisijas mehānismu) ir daudz niecīgāka un tā īstenojas galvenokārt formulējot gaidas. Šajā gadījumā stabilitātes gaidas, proti, monetārās politikas efektivitāti, ievērojami var palielināt korekti centrālās politikas lēmumi. Gaidas savukārt var ietekmēt arī pieredzē sakņota sabiedrības attieksme pret centrālās bankas darbību un ekonomiskajiem procesiem valstī.

Finanšu sektora stabilitāte un uzraudzība

H.Dž. Šinasi (*Schinasi*), analizējot viedokļus par finanšu stabilitātes un finanšu nestabilitātes termina skaidrojumu, secinājis, ka no politikas viedokļa izdevīgāk ir definēt pozitīvi orientētu terminu kā mērķi, ko vēlas sasniegt. Viņš uzskata, ka visumā finanšu stabilitāte būtu jāsaprot kā finanšu sistēmas spēja

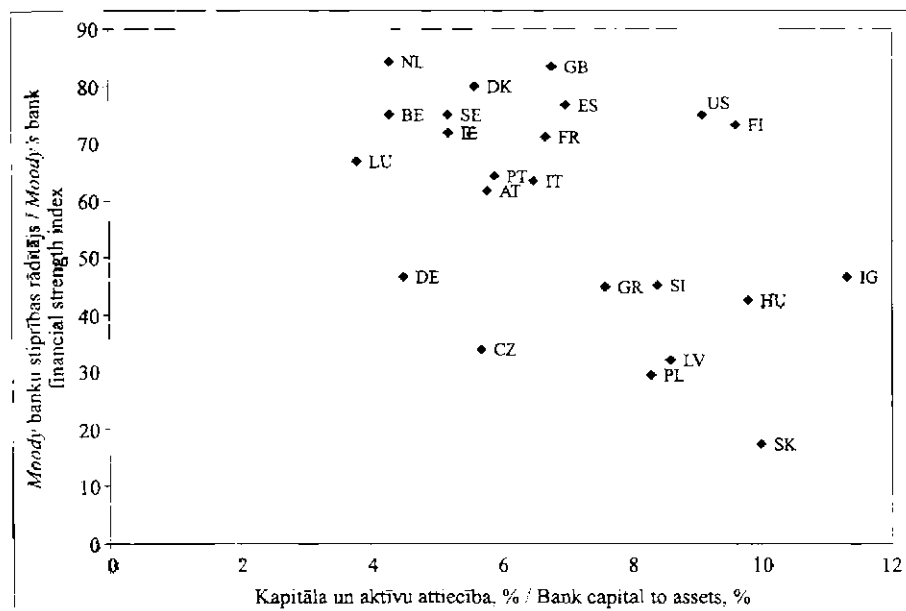
- sekmēt gan efektīvu ekonomisko resursu sadali, gan ekonomisko procesu lietderību (bagātības palielināšana, ekonomiskais pieaugums, rezultātā sasniedzot sociālo labklājību);
- noteikt, novērtēt, sadalīt un pārvaldīt finanšu riskus;
- veikt savas pamatfunkcijas pat tad, kad šo sistēmu ietekmē ārēji satricinājumi vai pieaug nelīdzsvarotība (šajā nolūkā tiek izmantoti pirmām kārtām paškorģējošie mehānismi) [35, 8].

H. Dž. Šinasi piedāvā šādu finanšu stabilitātes termina skaidrojumu: finanšu sistēma ir stabila, kad tā spēj sekmēt tautsaimniecības sniegumu un kļiedēt finansiālu nelīdzsvarotību, kas rodas ārēju faktoru vai nozīmīgu nelabvēlīgu un negaidītu notikumu rezultātā [turpat, 8].

Finanšu stabilitāti nevar kvantitatīvi izmērīt ar vienu rādītāju. Centrālās bankas cenšas novērtēt finanšu stabilitāti, analizējot vairākus rādītājus un veicot stresa testus. Arī LB ir sākusi analizēt Latvijas finanšu stabilitāti, reizi pusgadā publicējot "Finanšu stabilitātes pārskatu". Salīdzinot Latvijas un eiro zonas svarīgākos finanšu stabilitātes rādītājus, secināts, ka 2000.–2004. gadā, attīstoties Latvijas tautsaimniecībai un aurot banku konkurencei, tie ir būtiski uzlabojušies [2, 25]. Arī SVF veic finanšu sektora stabilitātes vērtējumu. Tā sniegtā informācija ļauj secināt, ka banku kapitāla attiecība pret aktīviem 2003. gadā ES-15 valstīs svārstījās no 3,8% Luksemburgā līdz 9,6% Somijā, ES-10 valstīs – no 5,7% Čehijā līdz 11,3% Igaunijā, bet ASV komercbankās šis rādītājs sasniedza 9,1%. Savukārt *Moodys's Investors Service* svērtais vidējais banku finansiālās stiprības indekss 2003. gadā ES-15 svārstījās no 84,2 (maksimālais iespējamais punktu skaits – 100) Nīderlandē līdz 44,8 Grieķijā, ES-10 valstīs (izņemot

Lietuvu, Kipru un Maltu) – no 46,7 Igaunijā līdz 20,8 Slovākijā, bet ASV – 75,0. Salīdzinot abus minētos rādītājus (banku kapitāla un aktīvu attiecība un banku finansiālās stiprības indekss), jāsecina, ka kapitāla un aktīvu attiecība nenosaka *Moodys Investors Service* banku finansiālās stiprības rādītāja lielumu (sk. 5. att.). Piemēram, Igaunijā banku kapitāla un aktīvu attiecība bija visaugstākā, bet *Moodys Investors Service* banku finansiālās stiprības rādītājs – viduvējs.

ES valstu centrālās bankas iesaistās aktivitātēs, kas vērstas uz to, lai nodrošinātu finanšu krīžu vadību. ES valstu centrālās bankas un finanšu sektora uzraudzības institūcijas ir noslēgušas savstarpēju vienošanos, kas stājusies spēkā 2001. gadā. Arī Latvijas attiecīgās institūcijas 2004. gadā parakstījušas šo vienošanos [11, 32]. Pašlaik tiek izstrādāta jauna trīspusēja vienošanās starp ES valstu centrālajām bankām, uzraudzības iestādēm un finanšu ministriem, un šīs vienošanās mērķis ir panākt sapratni jautājumos, kas saistīti ar finanšu krīzes pārvaldīšanu. Jāņem vērā, ka šī vienošanās neuzliek juridiskas saistības līgumslēdzējiem, tomēr tā ļautu radīt nosacījumus, lai attiecīgās institūcijas krīzes situācijā varētu apmainīties ar informāciju. Jāatzīmē, ka ES finanšu tirgum ECBS pastāvēšanas laikā nav nācies pārvarēt finanšu krīzi, līdz ar to šī vienošanās un sadarbības iespējas krīzes apstākļos nebalstās uz praktisku pieredzi. Joprojām atklāts ir arī jautājums par to, cik aktīvi krīzes apstākļos un kādā apjomā mātesbankas varētu sniegt papildu likviditāti meitasbankām – vai visdrīzāk netiks pieņemts lēmums par meitasbankas likvidāciju. Tāpat aktuāls ir jautājums par to, kuras valsts nodokļu maksātāji būs ieinteresēti segt iespējamus zaudējumus krīzes situācijā.



5. att. *Moodys Investors Service* svērtais vidējais banku finansiālās stiprības indekss un kapitāla un aktīvu attiecība 2003. gada beigās [25, 218–219, 228–229]

Figure 5. *Moodys Investors Service* weighted average Bank Financial Strength Index and bank capital to assets at the end of 2003 [25, 218–219, 228–229]

A.-M. Gulde (*Gulde*) un H.K. Vols (Wolf), analizējot finanšu stabilitātes pasākumus Eiropā, secina: tiklīdz būs reāli pabeigta Eiropas finanšu tirgus izveide, uzraudzība no nacionālā līmeņa būtu jāpārvieto uz ES līmeni (to attiecinot vismaz uz lielākajām starptautiskajām bankām), tomēr vēl joprojām ir jāstrādā pie krīzes vadības politikas un apgrūtinājumu sadalījuma [27, 64]. Savukārt K. Hrdlička (*Hrdlicka*) uzskata, ka nebūtu lietderīgi lielo un mazo banku uzraudzību veikt šķirti, jo finanšu tirgus dalībniekiem tiktu izvirzītas atšķirīgas prasības un pastāvētu dažāda uzraudzības prakse. Paliiek atklāts jautājums arī par to, kas un kādā līmenī sadalītu bankas starp attiecīgā līmeņa uzraudzības iestādēm [24, 71]. A. van der Zveta (*Zwet*) secinājusi, ka atšķirību neskaidrība (*blurring of distinctions*) ir nozīmīgāka nevis starp sektoriem, bet starptautiskā skatījumā, tomēr priekšlikumu par uzraudzības institūciju pilnveidi starptautiskā līmenī nemaz nav tik daudz [38, 20]. Pēc raksta autore domām, finanšu sektora uzraudzības jautājumu risināšanā arvien vairāk tiks iesaistītas centrālās bankas, jo bez to līdzdalības nevar tikt risināti iespējamo finanšu krīžu pārvaldības jautājumi.

SECINĀJUMI

Centrālās bankas, veicot savus uzdevumus, sekmē konkurētspēju gan finanšu sektorā, gan pārējos tautsaimniecības sektoros. Pat ES normatīvie akti nosaka, ka Eirosistēmai jādarbojas saskaņā ar atklātā tirgus principu, kas paredz brīvu konkurenci, veicinot efektīvu resursu sadali. Tā kā Latvijas bankas ir salīdzinoši nelielas, rodas šaubas, vai tās spēs patstāvīgi piedalīties Eirosistēmas organizētajās galveno refinansēšanas operāciju izsolēs. ES Lisabonas stratēģijas pārmaiņas varētu arī nenest gaidītos rezultātus, jo ES valstu izpratne par valstu atfistību ir atšķirīga. ES centrālajām bankām būtu jāturpina pilnveidot finanšu krīzes pārvaldības sistēmu, jo praktiskas pieredzes krīžu pārvarēšanā nav, fiskālās politikas jautājumi atrodas ES valstu līmenī, un finanšu iestāžu struktūra transformējas, veidojoties gan filiālēm, gan meitasbankām kā mātesbankas valstīs, tā citās ES valstīs.

LIETOTIE SAĪSINĀJUMI

- AT – Austrija / Austria
- BE – Beļģija / Belgium
- CY – Kipra / Cyprus
- CZ – Čehija / Czech Republic
- DE – Vācija / Germany
- DK – Dānija / Denmark
- ES-10 – jaunās ES valstis
- ES-15 – vecās ES valstis
- FI – Somija / Finland
- FR – Francija / France
- GB – Lielbritānija / United Kingdom
- GR – Grieķija / Greece
- HU – Ungārija / Hungary

IE – Īrija / Ireland
IG – Igaunija / Estonia
IT – Itālija / Italy
LT – Lietuva / Lithuania
LU – Luksemburga / Luxembourg
LV – Latvija / Latvia
MT – Malta / Malta
NL – Nīderlande / Netherlands
PL – Polija / Poland
PT – Portugāle / Portugal
SE – Zviedrija / Sweden
SI – Slovēnija / Slovenia
SK – Slovākija / Slovakia
SP – Spānija / Spain

LITERATŪRA

1. Eiropas Centrālā banka. *Konverģences ziņojums, 2004*. Ievads un kopsavilkums. Frankfurtē : ECB, 2004. 47 lpp.
2. *Finanšu stabilitātes pārskats*. 1. laid. 2004. Rīga : Latvijas Banka, 2004. 27 lpp.
3. Finanšu un kapitāla tirgus komisija. Vispārīgā informācija. No: Banku darbība 2004. gada 4. ceturksnī. [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 30.III]. Pieejams: www.fktk.lv
4. *Latviešu valodas vārdnīca*. Rīga : Avots, 1998. 883 lpp.
5. Latvijas Banka. *1998. gada pārskats*. Rīga : Latvijas Banka, 1999. 74 lpp.
6. Latvijas Banka. *1999. gada pārskats*. Rīga : Latvijas Banka, 2000. 82 lpp.
7. Latvijas Banka. *2000. gada pārskats*. Rīga : Latvijas Banka, 2001. 79 lpp.
8. Latvijas Banka. *2001. gada pārskats*. Rīga : Latvijas Banka, 2002. 85 lpp.
9. Latvijas Banka. *2002. gada pārskats*. Rīga : Latvijas Banka, 2003. 85 lpp.
10. Latvijas Banka. *2003. gada pārskats*. Rīga : Latvijas Banka, 2004. 87 lpp.
11. Latvijas Banka. *2004. gada pārskats*. Rīga : Latvijas Banka, 2005. 101 lpp.
12. *Latvijas statistikas gadagrāmata* = Statistical Yearbook of Latvia, 2004. Rīga : LR Centrālā statistikas pārvalde, 2004. 219.–260. lpp.
13. *Monetārais apskats* = Monetary Review. 1. laid. Rīga : Latvijas Banka, 2001. 91 lpp.
14. *Monetārais apskats* = Monetary Review. 3. laid. Rīga : Latvijas Banka, 2004. 123 lpp.
15. Monetārās politikas īstenošana euro zonā. 2005. gada februāris. No: *Eurosistēmas monetārās politikas instrumentu un procedūru vispārējā dokumentācija*. Frankfurtē : ECB, 2005. 102 lpp.
16. Vitenburga. I. Uztrauc dempings. *Dienas bizness*. 2005. 23. marts. 11. lpp.
17. Vitenburga. I. Bez pārsteiguma. *Dienas bizness*. 2005. 24. marts. 11. lpp.
18. Blanke, J. and Lopez-Claros, A. The Lisbon Review, 2004 : an assessment of policies and reforms in Europe. World Economic Forum, 2004. 12 p. [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 21.I]. Pieejams: www.weforum.org
19. *Euro Area Statistics : Monthly Bulletin*. Frankfurt a. M. : ECB, May 2004, pp. 1–85.
20. *Euro Area Statistics : Monthly Bulletin*. Frankfurt a. M. : ECB, September 2004, pp. 1–85.
21. *Euro Area Statistics : Monthly Bulletin*. Frankfurt a. M. : ECB, October 2004, pp. 1–85.
22. *Euro Area Statistics : Monthly Bulletin*. Frankfurt a. M. : ECB, January 2005, pp. 1–85.

23. Eurostat. The EU population. In: *Eurostat yearbook 2004* [tiešsaiste] : Eurostat mājaslapa [aplūk. 2005. 1.II]. Pieejams: www.eurostat.int
24. Hrdlicka, K. Comment on Anne-Marie Gulde and Holger Wolf: "Financial Stability Arrangements in Europe : a review". *Proceedings of OeNB Workshops*. No. 4, 2004. Nov. 5. Vienna : Oesterreichische Nationalbank, pp. 68–75.
25. *Global Financial Stability Report*. Washington : International Monetary Fund, 2004. pp. 169-229.
26. Glossary. In: *Monthly Bulletin*. Frankfurt a. M. : ECB, January 2005. pp. xi–xvi.
27. Gulde A. and H.C. Wolf. Financial Stability Arrangements in Europe : a review. *Proceedings of OeNB Workshops*. No. 4, 2004. Nov. 5. Vienna : Oesterreichische Nationalbank, pp. 50–67.
28. MFI statistical report : Monthly development of the MFI sector [tiešsaiste]. ECB [aplūk. 2005. 1.II]. Pieejams: www.ecb.int
29. Outlook for 2005 : Continued growth in Europe and the CIS but at significantly different speeds [tiešsaiste]. UNECE launches its Economic Survey of Europe, 2005. No. 1. ANO Eiropas Ekonomiskās komisijas (United Nations Economic Commission of Europe) mājaslapa [aplūk. 2005. 24.II]. Pieejams: www.unecce.org
30. Parker G. and K. Hope. Small EU states oppose moves to relax fiscal pact. *Financial Times*, 2005. Febr. 18.
31. Protocol on the Statute of the European System of Central Banks and of European Central Bank [tiešsaiste]. ECB mājaslapa [aplūk. 2005. 21.I]. Pieejams: www.ecb.org
32. Relaunching the Lisbon process. Refocusing on growth and jobs [tiešsaiste] : working document. The Luxembourg Presidency of the Council of the European Union, 2005 [aplūk. 2005. 23.III]. Pieejams: www.eu2005.lu
33. Ross, K. Market Predictability of ECB Policy Decisions : a comparative examination : working paper 02/233. Washington : International Monetary Fund, 2002. 26 p.
34. Sapir A. Structural reforms and economic growth in the EU: is Lisbon the right agenda? In: *Growth and Stability in the EU : Perspectives from the Lisbon Agenda*. 32nd Economics Conference 2004. Vienna : Oesterreichische Nationalbank, 2004. pp. 21–28.
35. Schinasi, G.J. Defining Financial Stability : IMF working paper 04/187. Washington : IMF, 2004. 18 p.
36. Snower, D.J. Comments on André Sapir "Structural reforms and economic growth in the EU: is Lisbon the right agenda?". In: *Growth and Stability in the EU: Perspectives from the Lisbon Agenda*. 32nd Economics Conference 2004. Vienna : Oesterreichische Nationalbank, 2004. pp. 29–37.
37. Statement by the Governments of the Benelux countries on the Stability and Growth Pact: working document [tiešsaiste]. The Luxembourg Presidency of the Council of the European Union, 2005 [aplūk. 2005. 23.III]. Pieejams: www.eu2005.lu
38. Van der Zwet, A. The blurring of distinctions between financial sectors : fact or fiction? In: *Occasional Studies*, vol. 1, no. 2. Amsterdam : De Nederlandsche Bank, 2003. 27 p.

PIEZĪME

- ¹ Rakstā paustais autores viedoklis var nesakrist ar Latvijas Bankas viedokli un uz to nevar atsaukties kā uz Latvijas Bankas viedokli.

Central Banks' Role in Competition Promotion

Vita Pilsūma

Summary

Central banks make up an essential part of the financial sector, and by performing their tasks an appropriate environment for economic agent operation is ensured. In the EU, particular attention is paid to improving competitiveness. Competitiveness is the ability to compete and struggle for more favourable conditions and advantages. The national programmes under the Lisbon agenda could be very diverse. The question is whether the changes following the EU Stability and Growth Pact assessment will promote competition and affect the ECB monetary policy decisions.

The number of MFIs differs in various EU countries. The number of MFIs in Latvia corresponds to the average EU level. Interest rates set by the Bank of Latvia have approached the level of interest rates set by the ECB; however, the Bank of Latvia's interest rate band is broader. Several financial institution groups are established in the EU, hence the credit funds of a parent company replace the credit funds of the central bank of the respective country and the supervision process becomes more complicated. The EU financial market has not had to overcome any financial crisis since the ESCB has been established, hence cooperation possibilities in a crisis situation are not based on practical experience.

Latvijas grāmatvedības metodiskās vadības institūcijas Institutions of Accounting Methodology in Latvia

Artūrs Prauliņš

Latvijas Universitātes

Ekonomikas un vadības fakultātes

Grāmatvedības institūts

Aspazijas bulv. 5. Rīgā, LV-1050. Latvija

E-pasts: rebucija@inbox.lv

Strauji attīstoties starptautisko un vairāku pasaules valstu nacionālo uzskaiti reglamentējošai likumdošanai, aktivizējas procesi arī Latvijas grāmatvedības metodiskās vadības jomā. Autors veicis ar nacionālo grāmatvedības standartu saistītu institūciju mērķu un uzdevumu, struktūras, kompetences, darbības principu un sasniegumu salīdzinošo analīzi, kā arī mēģinājis noskaidrot nacionālo uzskaites standartu izstrādāšanas procesa bremzējošos faktoros un atsegt to rašanās likumsakarības. Grāmatvedības standartizācijā notikušās pārmaiņas tiek skaidrotas, izmantojot anglosakšu un kontinentālās Eiropas grāmatvedības modeļu pamatiezīmes.

Atslēgvārdi: Grāmatvedības metodiskā padome, Latvijas Republikas Grāmatvedības standartu konsultatīvā padome, Latvijas Finanšu grāmatvedības standartizācijas tehniskā komiteja, Grāmatvedības padome, Latvijas grāmatvedības standarti.

Key words: Council of Accounting Methodology, Consultative Council of Latvian Accounting Standards, Technical Committee of Latvian Financial Accounting Standardization, Accounting Council, Latvian Accounting Standards.

Raksta mērķis ir izpētīt grāmatvedības metodiskās vadības vēsturisko attīstību Latvijā pēc neatkarības atgūšanas. Lai īstenotu šo mērķi, autors ir veicis ar nacionālo grāmatvedības standartu saistītu institūciju struktūras, kompetences, darbības principu un sasniegumu salīdzinošo analīzi, vienlaikus cenšoties noskaidrot galvenos šķēršļus, kas kavē nacionālo uzskaites standartu izstrādes attīstību.

Galvenie normatīvie akti, kas pēc Latvijas Republikas (LR) neatkarības atgūšanas regulēja grāmatvedību un finanšu pārskatu sagatavošanas kārtību – proti, likumi “Par grāmatvedību” [3] un “Par uzņēmumu gada pārskatiem” [4] –, tika pieņemti 1992. gada 14. oktobrī un stājās spēkā 1993. gada 1. janvārī. Likuma “Par grāmatvedību” IV nodaļas “Grāmatvedības metodiskā vadība” 15. pants pilnvaroja LR valdību pieņemt lēmumus par īpaši svarīgiem grāmatvedības jautājumiem, kā arī noteikt valsts pārvaldes institūciju kompetenci grāmatvedības metodiskās vadības jomā. Savukārt 15. panta 2. daļa uzlika valdībai pienākumu izveidot **Grāmatvedības metodisko padomi**, bet 3. daļa noteica padomes galvenos uzdevumus:

- vadīt grāmatvedības organizēšanai un kārtošānai nepieciešamo likumprojektu un citu normatīvo aktu projektu izstrādāšanu, kā arī veikt to izvērtēšanu;
- izvērtēt grāmatvedībā izmantojamās datorprogrammas un ieteikt tās lietošanai;

- izstrādāt ieteikumus grāmatvedības darbinieku apmācībai un izsniegt licences zvērinātu revidentu darbībai.

Tik daudzveidīga Grāmatvedības metodiskās padomes darbība šobrīd droši vien izraisītu izbrīnu, tomēr ir jāatceras, ka runa ir par likuma "Par grāmatvedību" pirmo redakciju pēc Latvijas neatkarības atjaunošanas. Padomju valsts pārvaldes mehānisma straujš sabrukums un nepieciešamība pēc iespējas ātrāk veidot jaunu, tirgus ekonomikas prasībām atbilstošu pārvaldes sistēmu bija iemesls visu jaunizveidoto institūciju (to skaits bija visai ierobežots) kompetences paplašināšanai.

Vienlaikus ar minētajiem likumiem 1992. gada 14. oktobrī tika pieņemti un nekad neapstrīdēti stājās spēkā Latvijas Republikas Augstākās padomes lēmums "Par Latvijas Republikas likumu "Par grāmatvedību" un "Par uzņēmumu gada pārskatiem" spēkā stāšanās kārtību" [2], kas precizēja, ka līdz 1992. gada 1. decembrim valdībai jāizveido padome un jāapstiprina tās nolikums. Ministru padomes tiesību un pienākumu pārņēmējs Ministru kabinets (MK) to neievēroja un noteikumus Nr. 34 "Par Grāmatvedības metodisko padomi" [8] pieņēma tikai 1993. gada 21. decembrī. Turklāt šie noteikumi izcēlās ar mūsdienām neraksturīgu kazuistiku. Tie noteica ne tikai Grāmatvedības metodiskās padomes darbības vispārīgos principus, funkcijas un tiesības, bet arī konkrētus padomes locekļus (nevis institūcijas un to pārstāvju skaitu, kā tas notika turpmākajos gados, veidojot piemēram, Latvijas Republikas Grāmatvedības standartu konsultatīvo padomi vai Grāmatvedības padomi).

Noteikumu 1. punkts paredzēja, ka padomes sastāvā ietilpst 14 locekļi. Tā ir pati lielākā līdz šim pastāvējusī līdzīga veida institūcija ar vislielāko tajā pārstāvēto organizāciju skaitu (12). Pārstāvētās organizācijas nosacīti var iedalīt piecās grupās: ministrijas (Finanšu, Zemkopības un Satiksmes ministrija), valsts iestādes (Valsts ieņēmumu dienests); augstākās izglītības iestādes (Latvijas Lauksaimniecības universitāte, Latvijas Tautsaimniecības vadītāju un speciālistu valsts institūts, Latvijas Universitāte), zinātniskās pētniecības institūcijas (Agrārās ekonomikas institūts) un privātās uzņēmējdarbības pārstāvji (audītoru kompānija *Arthur Andersen*, Baltijas tranzīta banka, apdrošināšanas akciju sabiedrība "Balta" un kompānija "Ventus"). Padome no sava vidus ievēlēja divus priekšsēdētāja vietniekus (priekšsēdētāja kandidatūra jau bija noteikta MK noteikumos Nr. 34 "Par Grāmatvedības metodisko padomi") un sekretāru. Padomes sēdes tika sasauktas pēc vajadzības, bet ne retāk kā reizi mēnesī. Padomes priekšsēdētāja pienākumos ietilpa sēžu sasaukšana un vadīšana. Viņa prombūtnes laikā ar to nodarbojās viens no vietniekiem. Padome bija lemttiesīga, ja tās sēdē piedalījās vismaz $\frac{2}{3}$ padomes locekļu. Lēmumi tika pieņemti ar klātesošo locekļu balsu vairākumu (vienlīdzīga balsu skaita gadījumā izšķirošā bija priekšsēdētāja balss).

Padomes galvenās funkcijas tika uzskaitītas MK Noteikumu 8. punktā:

- vadīt vai veikt grāmatvedības organizēšanai un kārtošānai nepieciešamo likumprojektu, citu normatīvo aktu projektu, nolikumu, instrukciju un ieteikumu izstrādāšanu;
- izvērtēt likumprojektus, MK lēmumu un rīkojumu projektus, citu valsts institūciju nolikumus un ieteikumus atbilstoši grāmatvedības un revīzijas darba prasībām;
- izvērtēt vispārējās lietošanas grāmatvedības dokumentu un reģistru veidlapas un dot atzinumus par tām;

- izvērtēt grāmatvedībā izmantojamās datorprogrammas un datu apstrādes sistēmas un dot ieteikumus to izmantošanai;
- izstrādāt ieteikumus bilancspējīgu grāmatvežu un revidentu apmācīšanai, kā arī pieņemt zvērinātu revidentu kvalifikācijas eksāmenus un izsniegt licences viņu darbībai, noteikt zvērinātu revidentu eksāmenu kārtības, darbības licences izsniegšanas un anulēšanas kārtību;
- nodrošināt ieinteresētās institūcijas, kā arī jebkuru fizisku vai juridisku personu ar nepieciešamo informāciju.

Var redzēt, ka funkciju uzskaitījums ir gandrīz identisks likuma "Par grāmatvedību" 15. panta 3. daļā norādītajiem padomes galvenajiem uzdevumiem, vienīgi noteikumos tie ir vairāk detalizēti un precizēti. Tomēr dažas funkcijas patvaļīgi izvērša jau tā pietiekami plašo Grāmatvedības metodiskās padomes kompetenci. Te varētu minēt vispārējās lietošanas grāmatvedības dokumentu un reģistru veidlapu izvērtēšanu un atzinumu došanu¹, kā arī ieinteresēto institūciju un jebkuru fizisku vai juridisku personu nodrošināšanu ar nepieciešamo informāciju. Īpaši iebildumi varētu būt pret pēdējo funkciju – vārdkopa "nepieciešamā informācija" pēc savas būtības ir klauzula, t.i., jēdziens ar nenoteiktu saturu. Šo funkciju īstenošana varēja ievērojami sarežģīt padomes darbību, jo tai nāktos sniegt pieprasīto informāciju neatkarīgi no tā, ka informācijas savākšana, sagatavošana un sniegšana ir darbietilpīga, laikieltilpīga vai kā citādi apgrūtināta.

Iepriekš nosaukto uzdevumu un funkciju efektīvai izpildei noteikumi piešķir Grāmatvedības metodiskajai padomei virkni tiesību. Svarīgākās no tām bija:

- tiesības pieprasīt un saņemt no valsts institūcijām likumprojektus, MK lēmumu un rīkojumu, instrukciju un norādījumu projektus, lai izvērtētu to atbilstību grāmatvedības un revīzijas darba prasībām un iespējām;
- tiesības pieaicināt savas kompetences jautājumu izskatīšanā, atzinumu un priekšlikumu sagatavošanā citus speciālistus.

Zīmīgi, ka noteikumi nepiešķir padomei tiesības pieprasīt un saņemt no valsts institūcijām nolikumu un ieteikumu projektus, kas līdzās citiem bija minēti kā izvērtējamie dokumenti galveno funkciju uzskaitījuma 8.2. apakšpunktā. Tas nepārprotami liecina, ka starp atsevišķiem noteikumu punktiem trūka saskaņotības. Savukārt fakts, ka saņemamo dokumentu uzskaitījums bija ļoti detalizēts, radīja pamatotas šaubas par Grāmatvedības metodiskās padomes spējām pilnvērtīgi veikt savas funkcijas un izpildīt likuma "Par grāmatvedību" 15. panta 3. daļas 2. punktā noteiktos uzdevumus.

Grāmatvedības metodiskās padomes pēcteces – LR Grāmatvedības standartu konsultatīvās padomes – izveide bija cieši saistīta ar jēdziena "Latvijas grāmatvedības standarti" ieviešanu Latvijas likumdošanā. Ideja par padomes izveidošanu un standartu izstrādāšanu tika realizēta MK 1996. gada 23. jūlija sēdē Satversmes 81. panta kārtībā pieņemtajos noteikumos Nr. 270 "Grozījumi likumā "Par grāmatvedību" [9]. Viens no grozījumu iniciatoriem bija LR zvērināti revidenti. Viņi uzskatīja, ka ir nepieciešams stingri nošķirt likumdevēja un standartu izstrādāšanas institūcijas kompetenci. "tā nodalot grāmatvedības likumdošanas funkciju no grāmatvedības standartu pieņemšanas procedūras". Šī pieeja bija pamatota ar atziņu, ka likumdošana nespēj pietiekami ātri reaģēt uz dinamiskajām pārmaiņām tautsaimniecībā un tādējādi tiek radītas barjeras tālākai grāmatvedības attīstībai [16, 3].

Šie grozījumi neskāra MK tiesības izdot noteikumus par īpaši svarīgiem grāmatvedības jautājumiem, tomēr tajos bija arī būtisks jaunievedums, proti, tiesību deleģēšana Latvijas zvērīnātu revidentu asociācijai (LZRA) "1) izstrādāt vai grozīt LR grāmatvedības standartus, pamatojoties uz Starptautiskajiem grāmatvedības standartiem un Eiropas Savienības direktīvām, kas reglamentē grāmatvedību, kā arī publicēt tos; 2) sniegt oficiālus skaidrojumus par LR grāmatvedības standartiem". Savukārt 15. panta 2. daļa paredzēja, ka MK izveido jaunu institūciju – **Latvijas Republikas Grāmatvedības standartu konsultatīvo padomi** 11 locekļu sastāvā un iekļauj tajā pa trim pārstāvjiem no Finanšu ministrijas un LR Grāmatvežu asociācijas, kā arī piecus LZRA pārstāvjus. Šāds vispārējs sastāva formulējums ievērojami atšķīrās no Grāmatvedības metodiskās padomes sastāva kazuistiskās reglamentācijas nosaukt konkrētus uzvārdus, nevis pārstāvētās organizācijas. Salīdzinājumā ar savu priekšteci jaunās padomes locekļu skaits saruka tikai par trim biedriem, savukārt krasu samazinājumu (četrkārtīgu) piedzīvoja tajā pārstāvēto organizāciju klāsts – metodiskajā padomē to bija 12, bet konsultatīvajā padomē – tikai trīs. Turklāt padomē vairs netika pārstāvēta neviena augstskola, zinātniskās pētniecības iestāde vai privātā kompānija. Pārstāvētās organizācijas vislabāk atbilst kritērijam "valsts pārvaldes institūcija" (Finanšu ministrija) un "sabiedriskā organizācija" (LZRA, Latvijas Grāmatvežu asociācija).

15. panta 3. un 4. daļa definēja padomes galvenos uzdevumus, proti, novērtēt un sniegt atzinumu finanšu ministram un LZRA par šādiem jautājumiem:

- izstrādātajiem likumprojektiem vai jau pieņemtajiem likumiem grāmatvedības jomā;
- par MK noteikumu projektiem vai jau izdotajiem MK noteikumiem grāmatvedības jomā;
- par LZRA izstrādātajiem Latvijas grāmatvedības standartu³ projektiem vai jau publicētajiem Latvijas grāmatvedības standartiem un to grozījumiem.

Salīdzinājumā ar Grāmatvedības metodisko padomi tās jaunizveidotās pēcteces kompetence tika ievērojami sašaurināta, deleģējot tai tikai 15. panta 3. daļā minēto dokumentu izvērtēšanu un atzinumu sniegšanu. Tomēr jāatzīst, ka pretēji savai priekštecei konsultatīvā padome varēja īstenot gan priekškontroli (izvērtēt un sniegt atzinumus par projektiem), gan arī pēckontroli (izvērtēt un sniegt atzinumus par jau pieņemtiem likumiem, izdotiem noteikumiem un publicētiem Latvijas grāmatvedības standartiem). Salīdzinot Grāmatvedības metodiskā padomes, LZRA un LR Grāmatvedības standartu konsultatīvās padomes galvenos uzdevumus un funkcijas, var secināt: mērķis 1996. gada 23. jūlijā pieņemtajiem grozījumiem likumā "Par grāmatvedību" bija kardināli mainīt Latvijā pastāvošo grāmatvedības metodiskās vadības sistēmu. Grozījumi paredzēja saskaldīt Grāmatvedības metodiskās padomes uzdevumus un funkcijas divās daļās. Konsultatīvās funkcijas – tiesa, ievērojami ierobežotā apjomā – Ministru kabinets plānoja piešķirt jaunizveidotai LR Grāmatvedības standartu konsultatīvajai padomei (par to liecina arī šīs institūcijas nosaukums), bet konstitutīvās funkcijas (Latvijas grāmatvedības standartu izstrādāšana, pieņemšana, publicēšana un grozīšana) nodot LZRA.

1996. gada 23. jūlija MK noteikumos Nr. 270 "Grozījumi likumā "Par grāmatvedību"" bija noteikts, ka tie stājas spēkā 1997. gada 1. janvārī. Tomēr saskaņā ar Satversmes 81. pantu pēc Saeimas nākamās sesijas atklāšanas vēlākais

3 dienu laikā sesiju starpposmā pieņemtajiem likumu grozījumiem ir jābūt iesniegtiem parlamentā, pretējā gadījumā tie automātiski zaudē savu spēku. 1996. gada 6. novembrī pieņemot "Grozījumus likumā "Par grāmatvedību"" [6]. Saeima no 11 MK noteikumos piedāvātajiem grozījumiem bez izmaiņām pēc būtības akceptēja tikai sešus, bet piecu grozījumu saturs (tostarp 15. pantā piedāvātais standartizācijas modelis) tika koriģēts. Uzskatot, ka tiesību deleģēšana LZRA izstrādāt, grozīt un publicēt LR grāmatvedības standartus ir varas dalīšanas principa pārkāpums. Saeima 15. panta jaunajā redakcijā piešķīra asociācijai tiesības izstrādāt vienīgi grāmatvedības standartu projektus un sniegt ieteikumus par standartu piemērošanu, bet MK – pieņemt noteikumus par grāmatvedības standartiem (pēdējie tādā veidā ieguva saistošo spēku). Savukārt LR Grāmatvedības standartu konsultatīvās padomes sastāva un darbības reglamentācija Saeimā pieņemtajos grozījumos palika identiska Ministru kabineta noteikumu regulējumam. LZRA uzskatīja, ka, šādi ierobežojot līdzdalību standartizācijas procesā, ievērojami tiek apgrūtināta iespēja saņemt finansiālo atbalstu no starptautiskām palīdzības programmām, bet Latvijas valsts budžeta finansējums šim pasākumam ir nepietiekams [25. 1].

1997. gada 4. februārī MK pieņēma noteikumus Nr. 61 "Par Ministru kabineta 1993. gada 21. decembra noteikumu Nr. 34 "Par Grāmatvedības metodisko padomi" atzīšanu par spēku zaudējušiem"" [10], bet dienu vēlāk, t.i., 5. februārī ar rīkojumu Nr. 49 "Par Grāmatvedības standartu konsultatīvo padomi" [11] izveidoja jaunu institūciju. Par tās priekšsēdētāju tika iecelts zvērinātais revidents Ē. Figurnovs. Rīkojuma 2. punkts uzlika pienākumu Finanšu ministrijai valsts budžeta paredzēto līdzekļu ietvaros tehniski nodrošināt padomes darbu. Šī norma bija identiska 1993. gada 21. decembra MK noteikumu Nr. 34 "Par Grāmatvedības metodisko padomi" 3. punkta 2. teikumam – "Finanšu ministrija veic padomes darba tehnisko nodrošinājumu." Kaut gan Grāmatvedības metodiskā padome savu darbību formāli izbeidza 1996. gada 10. decembrī, tomēr MK noteikumu Nr. 61 pieņemšana 1997. gada 4. februārī ir pierādījums tam, ka valdība neuzskatīja Grāmatvedības metodiskās padomes darbības izbeigšanu par notikušu līdz pat noteikumu pieņemšanas dienai. No teiktā izriet, ka laika posmu no 1996. gada 10. decembra līdz Grāmatvedības metodiskās padomes pēcteces izveidošanai ar 1997. gada 5. februāra MK rīkojumu Nr. 49 var dēvēt par "institucionālā kvaziduālisma" periodu Latvijas grāmatvedības metodiskajā vadībā.

Tagad ir diezgan grūti viennozīmīgi atbildēt uz jautājumu, kas pamudināja MK mainīt pastāvošo grāmatvedības metodiskās vadības sistēmu, nodibinot **LR Grāmatvedības standartu konsultatīvo padomi** un izveidojot grāmatvedības standartizācijas mehānismu. Tomēr ir skaidrs, ka pēc Latvijas neatkarības atjaunošanas ar grāmatvedības attīstību saistītās problēmas nevarēja palikt ārpus valdības redzesloka. Laika posmā no likuma "Par grāmatvedību" pieņemšanas 1992. gadā līdz minēto grozījumu izdarīšanas 1996. gadā viens no galvenajiem darba uzdevumiem bija jaunas nodokļu sistēmas izveidošana atbilstoši tirgus ekonomikas prasībām, tāpēc uzmanība tika pievērsta tieši ar nodokļu uszkaiti saistītiem jautājumiem un to atspoguļošanai uzskaitē, kas šajā gadījumā palīdzēja noteikt ar nodokli apliekamā objekta summu. Kompetenti fiskālie resori (Finanšu ministrija un Valsts ieņēmumu dienests) centās aizpildīt nodokļu likumdošanas "robustus", izdodot instrukcijas, lēmumus vai skaidrojošas vēstules. Atsevišķos gadījumos šie dokumenti netika publicēti, dažreiz

tie bija pretrunā ar LR likumiem vai MK noteikumiem grāmatvedības jomā, nemaz nerunājot par atbilstību starptautiskajiem grāmatvedības standartiem. Tāpēc procesam piemita skaidri izteikts vienpusējs raksturs – grāmatvedība (sākotnējā attīstības posmā 90. gadu pirmajā pusē vēl nevarēja precīzi nošķirt finanšu un nodokļu elementus) pakāpeniski un nemanāmi pilnībā tika pakārtota tieši nodokļu uzskaites vajadzībām,⁵ bet finanšu grāmatvedība palika bez pietiekami detalizēta tās kārtošanas regulējuma. Latvijas grāmatvedības standarti tika aicināti šo trūkumu novērst.

Kaut gan grāmatvedības standartu projektu izstrādāšana norisinājās pietiekami intensīvi (darbs bija uzticēts LZRA komitejai), tomēr likums “Par grāmatvedību” neprecizēja, kādā veidā projekti kļūst par MK noteikumiem. Pēc Finanšu ministrijas uzskatiem, Latvijas grāmatvedības standartu projektos, kas “pēc satura un formas atbilst starptautiskajiem grāmatvedības standartiem, būtu jāveic būtiski labojumi, lai tie atbilstu MK noteikumu projektam izvirzītajām prasībām”. Piemēram, bija minēta nepieciešamība ievērot noteikumu noformēšanas prasības un izvairīties no standarta teksta veidošanas izceltā kursīvā, bet pārējo tekstu uzskatīt tikai un vienīgi par teksta skaidrojumu [21, 16]. Lai kaut kādā mērā paātrinātu standartu “legalizācijas” procesu, 1998. gada septembrī LZRA valde aicināja visu ieinteresēto institūciju pārstāvjus pārrunāt šo jautājumu un mēģināt rast optimālu risinājumu. Apspriedes rezultātā izveidotās darba grupas galvenais mērķis bija izstrādāt priekšlikumus grāmatvedības standartizācijas procesa paātrināšanai (piemēram, piešķirot LR Grāmatvedības standartu konsultatīvajai padomei tiesības apstiprināt standartus bez MK noteikumu starpniecības). Drīz pēc šīs apspriedes Finanšu ministrija piedāvāja LZRA savus problēmas risinājuma variantus jeb “Latvijas grāmatvedības standartu ieviešanas koncepcijas”. Pašlaik vislielāko interesi izraisa 3. koncepcija, kurai pēc pieciem gadiem bija lemts piepildīties. Koncepcija paredzēja izveidot no valsts budžeta finansētu valstisku organizāciju (piemēram, Latvijas Grāmatvedības padomi), kas pārņemtu LR Grāmatvedības standartu konsultatīvās padomes funkcijas, sastāvētu no Finanšu ministrijas, Valsts ieņēmumu dienesta, Latvijas Bankas, LZRA un Latvijas Grāmatvežu asociācijas, kā arī citu ieinteresētu institūciju pārstāvjiem. Likumā noteiktajā kārtībā LR Grāmatvedības standartu konsultatīvajai padomei tiktu piešķirtas pilnvaras apstiprināt un izdot Latvijas grāmatvedības standartus [turpat, 17].

Pēc septiņiem mēnešiem darba grupas centieni pilnveidot Latvijas grāmatvedības standartu izstrādāšanas mehānismu vainagojās ar panākumiem. Tālāk notikumi attīstījās ļoti strauji. Kaut gan Saeima vēl nepaspēja izskatīt likuma “Par grāmatvedību” grozījumu projektu pat 2. lasījumā, 1999. gada 14. maijā dibināšanas sapulcē, iepriekš publicējot sludinājumu laikrakstā “Latvijas Vēstnesis” ar aicinājumu līdzdarboties ikvienai ieinteresētai personai, uz tipveida nolikuma bāzes tika nodibināta Latvijas Finanšu grāmatvedības standartizācijas tehniskā komiteja (LFGSTK).⁶ 1999. gada 21. maijā šo institūciju reģistrēja un VSIA “Latvijas standarts” apstiprināja tās nolikumu. Izmērot darba grupas pārstāvjus, neviens cits neizrādīja interesi piedalīties komitejas izveidē. Sākotnēji tika prognozēts, ka komitejā darbu uzsāks 11 organizāciju pārstāvji [28]. Iomēr faktiski to skaits bija mazāks. Par komitejas dalīborganizācijām kļuva Latvijas Banka (vēlāk tā savu dalību apturēja), Latvijas Komercbanku asociācija, Apdrošināšanas uzraudzības inspekcija un Vērtspapīru tirgus komisija (kopš 2001. gada 1. jūlija abas pēdējās iekļautas Finanšu un kapitāla tirgus komisijā), Rīgas Fondu birža, Latvijas Centrālais depozitārijs, Latvijas Universitātes Grāmatvedības institūts

un LZRA. Vēlāk minētajām dalīborganizācijām pievienojās arī Valsts ieņēmumu dienests un auditoru kompānija "PriceWaterhouseCoopers".

LFGSTK struktūru veidoja pati komiteja, vairākas apakškomitejas un darba grupas, bet darbību vadīja un koordinēja komitejas priekšsēdētājs un viņa vietnieks (apstiprināti 1999. gada 21. maijā), kurus ievēlēja uz vienu gadu. Nolikums atļāva atkārtotu ievēlšanu šajā amatā, bet kopējais pienākumu pildīšanas laiks nevarēja pārsniegt sešus gadus pēc kārtas. Ar LFGSTK organizatorisko jautājumu risināšanu nodarbojās sekretārs, kas bija VSIA "Latvijas standarts" darbinieks un kuru šajā amatā iecēla minētās institūcijas direktors. Jaunizveidotas komitejas nolikums paredzēja, ka tās pamatuzdevums ir Latvijas finanšu grāmatvedības standartu (LFGS) izstrādāšana un apstiprināšana saskaņā ar starptautiskiem grāmatvedības standartiem, kā arī starptautisko grāmatvedības standartu izmaiņu un papildinājumu iekļaušana attiecīgajā Latvijas standartā. Galvenie LFGSTK papilduzdevumi bija:

- pieņemt lēmumus par LFGS apstiprināšanu un atcelšanu;
- sagatavot un iesniegt Finanšu ministrijai priekšlikumus par obligāti piemērojamo LFGS apstiprināšanu;
- izteikt ieteikumus par izmaiņām LR likumos un normatīvajos aktos;
- izstrādāt vienotu terminoloģiju finanšu grāmatvedības jomā [17, 10; 18, 11; 20, 11; 24].

Jaunās komitejas kompetence un risināmo jautājumu loks salīdzinājumā ar LR Grāmatvedības standartu konsultatīvo padomi tika ievērojami paplašināti (piemēram, vienotas terminoloģijas izstrādāšana finanšu grāmatvedības jomā, rūpes par LFGS izstrādes un publicēšanas finansēšanu u.c.).

1999. gada 8. jūlijā Saeimā 3. lasījumā pieņemtie likuma "Par grāmatvedību" grozījumi (spēkā no 1999. gada 3. augusta) joprojām piešķīra MK tiesības izdot noteikumus par obligāti ievērojamiem LR grāmatvedības standartiem, kā arī izslēdza likuma 15. panta 2. daļu, kas reglamentēja LR Grāmatvedības standartu konsultatīvās padomes izveidošanu un darbības pamatprincipus. Tādi grozījumi bija pašsaprotami, jo konsultatīvās padomes funkcijas *de facto* bija nodotas LFGSTK, kuras darbību regulēja jau cits normatīvais akts, uz kuru norādīja 15. panta jaunās redakcijas otrais teikums: "LR grāmatvedības standartu izstrādāšanu, pieņemšanu un Starptautisko grāmatvedības standartu adaptēšanu un reģistrēšanu reglamentē Standartizācijas likums." Laika posmu no LFGSTK dibināšanas un reģistrācijas (1999. gada 14. un 21. maijs) līdz brīdim, kad grozījumi stājās spēkā (1999. gada 3. augusts), un LR Grāmatvedības standartu konsultatīvās padomes darbības izbeigšanai var uzskatīt par Latvijas grāmatvedības standartizācijas "institucionālā duālisma (divvaldības) periodu" iepretī "institucionālajam monismam", kas vienmēr bija Latvijas grāmatvedības metodiskās vadības raksturīga iezīme.

Lai arī likuma "Par grāmatvedību" 1999. gada 8. jūlija grozījumi un no tiem izrietošie jaunievedumi būtu jāuztver kā visai ievērojams progress un pat izeja no strupceļa, kur pietiekami ilgu laiku atradās Latvijas grāmatvedības standartizācijas process, tomēr literatūrā tika izteiktas arī pamatotas šaubas par šāda problēmas atrisinājuma nākotnes perspektīvām, proti, "šā likuma [Standartizācijas likuma] kārtībā pieņemtie standarti nav obligāti, kas, protams, ievieš bažas par standartu lietošanu" [18, 11].

Kā rādīja notikumu tālākā attīstības gaita, šīm raizēm bija pamats. Par to liecināja kaut vai 2000. gada septembrī vienā no rakstiem izteikts pārmetums: "Latvijas finanšu grāmatvedības standartu izmantošanu ierobežo tas, ka saskaņā ar Standartizācijas likumu pieņemtie standarti nav obligāti, bet Ministru kabineta noteikumi, kas nosaka obligāti piemērojamos standartus, nav pieņemti." [19] LFGSTK darbību sarežģīja arī citi apstākļi. Būtiskākie no tiem bija: valsts finansējuma trūkums [18, 11; 19], kā arī pieņemto LFGS nepieejamība plašām grāmatvežu aprindām – kā paredzēja LR Standartizācijas likums, standartu publicēšanas un izplatīšanas ekskluzīvās tiesības bija piešķirtas organizācijai "Latvijas standarts", tirdzniecības tīklā tie nebija pieejami, bet tos varēja iegādāties, pasūtot individuāli tikai pie minētās institūcijas par visai prāvu naudas summu, kas absolūti neatbilda to sagatavošanas pašizmaksai. Nākamais šķērslis ceļā uz nacionālo grāmatvedības standartu ieviešanu praksē ticis minēts jau 2000. gada Eiropas Komisijas ziņojumā par Latvijas progresu integrējoties Eiropas Savienībā, proti, "nepieciešams stiprināt Latvijas administratīvo efektivitāti grāmatvedības standartu piemērošanā un uzraudzībā; nepieciešams nodrošināt efektīvu starpinstitutionālo koordināciju, īpaši ņemot vērā Finanšu ministrijas un Ekonomikas ministrijas dalīto kompetenci šajā jomā" [cit. no: 20, 9]. LR grāmatvedības standartu izstrādāšanu un pieņemšanu reglamentējošā Standartizācijas likuma 5. pants paredzēja, ka "valsts politiku standartizācijas jomā realizē Ekonomikas ministrija". Savukārt Finanšu ministrija izstrādāja valsts politiku grāmatvedības metodoloģijā. Tādējādi LFGS izstrādāšanas un pieņemšanas process atradās šo divu resoru kompetences robežlaukā un prasīja diezgan labu abu ministriju darbības saskaņotību, taču tās diemžēl nebija.

Ar laiku nespēja pārvarēt šķēršļus un rast efektīvus risinājumus kļuva acīmredzama. Savukārt nepieciešamība novērst trūkumus, uz kuriem savā ziņojumā norādīja Eiropas Komisija, kā arī izpildīt uzdevumus, kas nosprausti Nacionālajā programmā integrācijai Eiropas Savienībā, bija labs katalizators, lai izstrādātu jaunus grozījumus likumā "Par grāmatvedību". 2003. gada 7. februārī grozījumi tika iesniegti Saeimā. 2003. gada 15. maijā parlaments vienbalsīgi tos pieņēma (spēkā no 2003. gada 1. jūlija). Tādējādi jau trešo reizi septiņu gadu laikā kardināli mainījās Latvijas grāmatvedības metodiskās vadības sistēma. Šie grozījumi uzlika Ministru kabinetam pienākumu izveidot jaunu institūciju – Grāmatvedības padomi, kas darbotos saskaņā ar MK apstiprinātu nolikumu (2003. gada 5. augusta MK noteikumi Nr. 437 "Grāmatvedības padomes nolikums" stājās spēkā 2003. gada 9. augustā [12]) un kuras "darbības mērķis ir veicināt finanšu pārskatu kvalitātes paaugstināšanu un [...] sagatavošanas reglamentējošo standartu un noteikumu saskaņošanu ar Starptautiskajiem grāmatvedības standartiem." Detalizēts padomes funkciju uzskaitījums sniegts likuma 15². panta 2. daļā:

- Latvijas grāmatvedības standartu un to grozījumu projektu izstrādāšanas, apspriešanas un saskaņošanas organizēšana un vadīšana, kā arī izdošana un aktualizācija;
- skaidrojumu sniegšana par Latvijas grāmatvedības standartiem;
- par grāmatvedības reglamentējošo normatīvo aktu pilnveidošanu sagatavoto priekšlikumu iesniegšana finanšu ministram.

Jauna Latvijas grāmatvedības standartu pieņemšanas procedūra bija līdzīga LFGSTK izstrādātajai. Salīdzinot Grāmatvedības padomes un tās priekšgājēju uzdevumus un funkcijas, ir jāatzīst, ka jaunizveidotās institūcijas darbības sfēra ir ievērojami

paplašinājusies, pateicoties tās labākai reglamentācijai padomes nolikumā. Tā ietvēra ne tikai pasīvu padomes funkcionēšanu (piemēram, grāmatvedības jomā izstrādāto projektu vai spēkā esošo normatīvo aktu izvērtēšana un to pilnveidošanas priekšlikumu iesniegšana finanšu ministram), bet arī standartizācijas procesa aktīvu atbalstu un sekmēšanu, un – pats galvenais – procesa virzīšanu un tā pietiekami detalizētu reglamentāciju. Protams, pēdējais darbības aspekts nebūt nav jauns – vispārējs tā regulējums bija iekļauts likumā jau 1996. gadā, tomēr atšķirībā no iepriekšējām likuma redakcijām 2003. gada likuma grozījumos paredzētais nolikums pietiekami konkrēti atrunā standartu un citu padomes sagatavoto noteikumu ieviešanas procesa posmus. Tas izriet no nolikuma 4.5., 4.7., 4.9. un 5.2. apakšpunktiem – Grāmatvedības padome patstāvīgi nosaka subjektu loku, uz kuriem attiecas Latvijas grāmatvedības standarta projekts; saskaņo to ar finanšu ministru⁸; pieņem standartu; lemj par obligātas piemērojamības statusa piešķiršanas nepieciešamību konkrētam standartam, bet gadījumā, ja tas tiek atzīts, tad sagatavo un iesniedz finanšu ministram normatīvo aktu projektus par šāda statusa piešķiršanu, lai virzītu šos projektus tālākai izskatīšanai Ministru kabinetā.

Kā nākamo būtisku jaunievedumu var minēt likuma norādi uz Grāmatvedības padomes finansēšanas kārtību no valsts budžeta un Finanšu ministrijas pienākumu nodrošināt tās darbību. Tādā veidā tika atrisinātas divas lielākās LFGSTK funkcionēšanas problēmas – līdzekļu piešķiršanas mehānisma trūkums, kā arī Ekonomikas un Finanšu ministrijas savstarpēji nesaskaņotās kompetences. Zināmas izmaiņas, salīdzinot ar LR Grāmatvedības standartu konsultatīvo padomi un LFGSTK, skāra arī Grāmatvedības padomes sastāvu. Proui, padomē ietilpst 12 locekļi: pa diviem pārstāvjiem no Finanšu ministrijas, LZRA un Latvijas augstskolām, kā arī pa vienam pārstāvim no Latvijas Bankas, Valsts kases, Valsts ieņēmumu dienesta, Valsts kontroles, Finanšu un kapitāla tirgus komisijas un Latvijas Grāmatvežu asociācijas. Padomes locekļus amatā apstiprina finanšu ministrs Locekļu skaits saglabājās gandrīz identisks LR Grāmatvedības standartu konsultatīvās padomes dalībnieku skaitam (11), tomēr pozitīvi būtu jāvērtē to institucionālās piederības paplašināšanas process un dalīborgанизāciju pārstāvības izlīdzināšanās tendences, kam teorētiski būtu jānodrošina demokrātiskāka lēmumu pieņemšana.

Saskaņā ar “Grāmatvedības padomes nolikuma” III un IV nodaļu padomes darbu vada priekšsēdētājs, ko ieceļ finanšu ministrs no Finanšu ministrijas pārstāvju padomes vidus. Priekšsēdētāja kompetencē ietilpst padomes sēžu sasaukšana un vadīšana, to darba kārtības apstiprināšana un paredzēto jautājumu izskatīšanas nodrošināšana, kā arī padomes sēžu protokolu, padomes apstiprinātos Latvijas grāmatvedības standartu un citus padomes pieņemto dokumentu parakstīšana. Padomes priekšsēdētāja vietnieku ievēl pati padome no sava vidus ar vienkāršu balsu vairākumu, un viņa pienākumos ietilpst padomes priekšsēdētāja aizvietošana tā prombūtnes laikā. Citiem Grāmatvedības padomes locekļiem nolikums izvirza prasību piedalīties padomes sēdēs, kā arī lēmumu sagatavošanā un pieņemšanā. Nepieciešamības gadījumā sēdē var piedalīties arī eksperti un konsultanti ar padomdevēja tiesībām.

Var secināt, ka jaunās Grāmatvedības padomes sastāva izveidošanas principi tika patapināti gan no LR Grāmatvedības standartu konsultatīvās padomes, gan no LFGSTK darbības pieredzes. Tomēr fakts, ka likumā Grāmatvedības padomei nav piešķirtas pilnvaras patstāvīgi lemt par sava sastāva paplašināšanu un jaunu locekļu uzņemšanu, nepārprotami norāda, ka notikusi atgriešanās pie 1996. gada modeļa jeb

valsts lomas palielināšanās standartizācijas procesā. Tādējādi ir notikusi anglosakšu grāmatvedības standartizācijas modeļa ietekmes mazināšanās, un Latvijā atkal uzsvars tiek likts uz kontinentālajā Eiropā aprobētu uzskaites standartizācijas sistēmu. Šo pārmaiņu sekas – tiek uzsvērts Grāmatvedības padomes kā publisko tiesību subjekta statuss, kura darbības regulējumā dominē vertikālās tiesiskās attiecības (likumdevējs ↔ Grāmatvedības padome) – tas skaidri izriet no “Grāmatvedības padomes nolikuma” 1. punkta, kur sacīts: “Grāmatvedības padome ir valsts izveidota institūcija.”

Noslēgumā ir lietderīgi pievērst uzmanību Grāmatvedības padomes īsajam, bet jau pietiekami produktīvajam darbības periodam. Kaut gan 2003. gada 2. septembrī (t.i., mēnesi pēc Grāmatvedības padomes nolikuma apstiprināšanas) Finanšu ministrija paziņoja [27], ka vēl nav pieņemts galīgs lēmums, attiecībā uz kuriem finanšu pārskatu sastādīšanas jautājumiem standarti tiks izstrādāti pirmām kārtām un kādi standarti tiks virzīti uz MK noteikšanai par obligāti piemērojamiem, tomēr Grāmatvedības padomes lēmums bija prognozējams – institūcija uzsāka darbu pie “Finanšu pārskatu sagatavošanas pamatnostādņēm” un “Naudas plūsmas pārskata”. Līdzīgu izvēli (“Grāmatvedības politikas atspoguļojums finanšu pārskatos” un “Naudas plūsmas pārskats”) 1997. gada pavasarī izdarīja padomes priekšstece – LZRA Metodoloģijas komiteja. Saskaņā ar Finanšu ministrijas sniegto informāciju pirmajiem Latvijas grāmatvedības standartiem bija jābūt apstiprinātiem līdz 2003. gada beigām, faktiski šo termiņu nav izdevies ievērot. Tikai 2004. gada 5. februārī Grāmatvedības padome pieņēma divus svarīgus lēmumus par Latvijas grāmatvedības standartu Nr. 1 un Nr. 2 akceptēšanu. Nedēļu vēlāk padomes lēmumi tika publicēti laikrakstā “Latvijas Vēstnesis”, bet 13. februārī standarti stājās spēkā. Diemžēl tie nebija bez trūkumiem: 2004. gada 4. jūnijā laikrakstā “Latvijas Vēstnesis” tika publicēts abos Grāmatvedības padomes pieņemto standartu pielikumos pieļauto “tehnisko kļūdu” labojums [23].

2004. gada 26. februārī Finanšu ministrija pieteica izskatīšanai Ministru kabinetā noteikumu projektu “Par Latvijas grāmatvedības standartiem”, kura mērķis bija noteikt obligāti piemērojamos standartus, sagatavojot likumu “Par uzņēmumu gada pārskatiem” un “Par konsolidētajiem gada pārskatiem” subjekta finanšu pārskatus. Projekta nodošana saskaņošanai vairākās institūcijās (Tieslietu, Ekonomikas, Kultūras un Aizsardzības ministrijā, Valsts kontrolē un Valsts kancelejā) ievērojami paildzināja tā izskatīšanu [26]. Projekts⁹ saņēma Ministru kabineta komitejas akceptu tikai pēc četriem mēnešiem, t.i., 2004. gada 5. jūlijā [29]. Savukārt 24. augustā Ministru kabinets visbeidzot pieņēma “Noteikumus par obligāti piemērojamiem Latvijas grāmatvedības standartiem un kārtību, kādā sagatavojami naudas plūsmas pārskati un pašu kapitāla izmaiņu pārskati” [14]. Noteikumi stājās spēkā 2004. gada 28. augustā.

2003. gada 7. februārī Saeimā iesniegtā likuma “Par grāmatvedību” grozījumu projekta anotācijā bija iekļauts patiesi pravietisks atzinums, ka “Latvijas grāmatvedības standartu izstrādāšana un pilnveidošana būs nepārtraukts process, tādēļ nav iespējams noteikt konkrētu termiņu, līdz kuram tiks pieņemti visi Latvijas grāmatvedības standarti, tajā skaitā arī tie standarti, kuri būtu nosakāmi par obligāti piemērojamiem ar Ministru kabineta lēmumu” [15]. 2004. gadam Latvijas Grāmatvedības padome apstiprināja šādu standartu projektu plānu:

LGS Nr. 3 “Ienākumu nodokļi”;

LGS Nr. 4 “Pārskata perioda peļņa vai zaudējumi, fundamentālās kļūdas un grāmatvedības politikas maiņa”;

- LGS Nr. 5 "Notikumi pēc bilances datuma";
- LGS Nr. 6 "Līzinga darījumi";
- LGS Nr. 7 "Ieņēmumi";
- LGS Nr. 8 "Ilgtermiņa līgumi";
- LGS Nr. 9 "Pamatlīdzekļi";
- LGS Nr. 10 "Uzkrājumi, iespējamās saistības un iespējamie aktīvi" [22].

Jāatzīst, ka standartu izstrādāšanas plānošana ir nepateicīgs darbs – no 2004. gadā iepļānotajiem astoņiem standartiem līdz gada beigām padome paspēja pieņemt tikai Latvijas grāmatvedības standartu Nr. 3 "Notikumi pēc bilances datuma" (pieņemts 2004. gada 8. decembrī, publicēts 17. decembrī, stājies spēkā 18. decembrī). Standarta Nr. 4 "Grāmatvedības politikas maiņa, grāmatvedības aplēšu izmaiņas un iepriekšējo periodu kļūdas" pieņemšana notika jau nākamajā gadā – 2005. gada 9. februārī (15. februārī standarts tika publicēts laikrakstā "Latvijas Vēstnesis", bet 16. februārī tas stājās spēkā).

Noslēgumā var izdarīt dažus svarīgus secinājumus:

- 1) par pirmo Latvijas grāmatvedības metodiskās vadības institūciju uzskatāma ar 1992. gada 21. decembra Ministru kabineta noteikumiem Nr. 34 izveidotā Grāmatvedības metodiskā padome;
- 2) laika posms no 1996. gada 10. decembra līdz Grāmatvedības standartu konsultatīvās padomes izveidošanai 1997. gada 5. februārī bija "institucionālā kvaziduālisma" periods Latvijas grāmatvedības metodiskajā vadībā;
- 3) līdz Grāmatvedības padomes izveidošanai par Latvijas nacionālo grāmatvedības standartu izstrādes un ievērošanas šķēršļiem var uzskatīt to nesaistošo raksturu, ierobežoto pieejamību, valsts finansējuma trūkumu, kā arī Finanšu un Ekonomikas ministrijas darbības efektīvas koordinācijas trūkumu;
- 4) pēdējā laikā Latvijā ir vērojama anglosakšu grāmatvedības standartizācijas modeļa ietekmes mazināšanās, akcentējot kontinentālajā Eiropā aprobēto uzskaites standartizācijas sistēmu;
- 5) Grāmatvedības padomes sastāva veidošanas principi ir aizgūti no Latvijas Republikas Grāmatvedības standartu konsultatīvās padomes un LFGSTK darbības pieredzes.

Pašlaik Latvijā joprojām nav vienotas izpratnes par visiem nacionālo grāmatvedības standartu darbības aspektiem un saturu. Skaidrs ir tikai viens – mūsdienās Latvijas grāmatvedības metodiskā vadība un to īstenojošās organizācijas ir nesaraujami saistītas ar nacionālo grāmatvedības standartu izstrādāšanas, grozīšanas un pilnveidošanas procesu. Pilnīgošanai nav robežu, un Grāmatvedības padomes darbs pie grāmatvedības standartiem nekad nedrīkst apstāties. Lai arī uzskaites teorētiķu un praktiķu aprindās šie standarti netiek vērtēti viennozīmīgi, tomēr nevar noliegt faktu, ka ar to ieviešanu tikusi pavērtā vēl viena Latvijas grāmatvedības vēstures lappuse. Atliek tikai cerēt, ka jauna lappuse tiks aizpildīta un tās saturs grāmatvedības standartizācijā 21. gadsimtā būs tikpat nozīmīgs, kā ASV un Lielbritānijas ieguldījums standartizācijas procesa attīstībā 19. un 20. gadsimta mijā.

LITERATŪRA

1. LR Satversme. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 43. 1993, 1. jūl.
2. Par Latvijas Republikas likumu "Par grāmatvedību" un "Par uzņēmumu gada pārskatiem" spēkā stāšanās kārtību : LR Augstākās padomes lēmums. *Latvijas Republikas Augstākās Padomes un Valdības Ziņotājs*. Nr. 44/45. 1992. 12. nov.
3. Par grāmatvedību : LR likums. *Latvijas Republikas Augstākās Padomes un Valdības Ziņotājs*. Nr. 44/45. 1992. 12. nov.
4. Par uzņēmumu gada pārskatiem : LR likums. *Latvijas Republikas Augstākās Padomes un Valdības Ziņotājs*. Nr. 44/45. 1992. 12. nov.
5. Par likumu un citu Saeimas, Valsts prezidenta un Ministru kabineta pieņemto aktu izsludināšanas, publicēšanas, spēkā stāšanās kārtību un spēkā esamību : LR likums. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 72, 1994, 18. jūn.
6. Grozījumi likumā "Par grāmatvedību" : LR likums. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 201/202. 1996, 26. nov.
7. Grozījumi likumā "Par grāmatvedību" : LR likums. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 77, 2003, 23. maijs.
8. Par Grāmatvedības metodisko padomi : LR Ministru kabineta noteikumi Nr. 34 (pieņemti 1993. 21. dec.). *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 131, 1993.
9. Grozījumi likumā "Par grāmatvedību" : LR Ministru kabineta noteikumi Nr. 270 (pieņemti Satversmes 81. panta kārtībā. 1996. 23. jūl.). *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 126. 1996, 26. jūl.
10. Par Ministru kabineta 1993. gada 21. decembra noteikumu Nr. 34 "Par Grāmatvedības metodisko padomi" atzīšanu par spēku zaudējušiem : LR Ministru kabineta noteikumi Nr. 61. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 40/41. 1997, 7. febr.
11. Par Grāmatvedības standartu konsultatīvo padomi : LR Ministru kabineta rīkojums Nr. 49. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 40/41. 1997, 7. febr.
12. Grāmatvedības padomes nolikums : LR Ministru kabineta noteikumi Nr. 437. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 112, 2003, 8. aug.
13. Grozījums Ministru kabineta 2003. gada 5. augusta noteikumos Nr. 437 "Grāmatvedības padomes nolikums" : LR Ministru kabineta noteikumi Nr. 431. "Latvijas Vēstnesis". Nr. 68, 2004, 30. apr.
14. Noteikumi par obligāti piemērojamiem Latvijas grāmatvedības standartiem un kārtību, kādā sagatavojami naudas plūsmas pārskati un pašu kapitāla izmaiņu pārskati : LR Ministru kabineta noteikumi Nr. 728. *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 136, 2004, 27. aug.
15. Grozījumi likumā "Par grāmatvedību" : likumprojekts. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 24, 2003, 13. febr.
16. Daņēviča, D. Standartu izstrādāšana aktīvi turpinās. *Grāmatvedība un Revīzija*. Nr. 3, 1998, 2., 3. lpp.
17. Daņēviča, D. Reformas Latvijas finansu grāmatvedības standartu izstrādē. *Grāmatvedība un Revīzija*. Nr. 4, 1999, 10.–11. lpp.
18. Daņēviča, D. Top Latvijas finansu grāmatvedības standarti. *Bilance*. Nr. 9, 2000, 11. lpp.
19. Laizāns, T. Latvijas grāmatvedības standarti – pirmie soļi. *Bilance*. Nr. 6, 2001, 6. lpp.
20. Lasis, J., I. Kālis un S. Vilcāne. Padomāsim par Latvijas grāmatvedību. *Grāmatvedība un Revīzija*. Nr. 2, 2002, 9.–12. lpp.
21. Latvijas grāmatvedības standartu ieviešanas koncepcija. *Grāmatvedība un Revīzija*. Nr. 3, 1998, 15.–17. lpp.
22. Malējs, A. Sagatavoti pirmie Latvijas grāmatvedības standartu projekti. *Bilance*. Nr. 1, 2004, 9. lpp.

23. Precizējot iepriekš publicēto. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 90. 2004. 4. jūn.
24. Riets. A. Latvijas Grāmatvedības standartizācijas tehniskā komiteja. *Grāmatvedība un Revīzija*. Nr. 2. 1999. 13. lpp.
25. Ūdre. I. Neliels ieskats standartu tapšanas vēsturē. *Grāmatvedība un Revīzija*. Nr. 2. 1998. 1.. 2. lpp.
26. Valsts sekretāru 2004. gada 26. februāra sanāksmē. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 33. 2004. 2. marts.
27. Vasks. A. Top grāmatvedības standarti Latvijai. *Dienas bizness*. 2003. 9. sept., 5. lpp.
28. Apstiprina Finanšu grāmatvedības standartu komitejas nolikumu, priekšsēdētāju (1999. 21.V) [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 21.III]. Pieejams: <http://www.leta2000.com/latvian/archivs/archiveitem.asp?ItemID={39A6EFDE-AC3A-11D4-9D85-00A0C9CFC2DB}>
29. Bagātais. J. Akceptē noteikumus par obligāti piemērojamajiem grāmatvedības standartiem. (2004. 05.VII) [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 21.III]. Pieejams: <http://www.leta2000.com/latvian/archivs/archiveitem.asp?ItemID={04D59720-CE48-11D8-B57B-004005A4B5EE}>
30. Lācars. A. Grāmatvedības padomei lēmumi būs jāsaskaņo tikai ar finanšu ministru (2004. 27.IV) [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 21.III]. Pieejams: <http://www.leta2000.com/latvian/archivs/archiveitem.asp?ItemID={8AA593B0-9759-11D8-9FE4-0000216924BA}>
31. MK komiteja akceptē noteikumu projektu "Par obligāti piemērojamajiem Latvijas grāmatvedības standartiem un naudas plūsmas pārskatu un pašu kapitāla izmaiņu pārskatu sagatavošanas kārtību" (2004, 6.VII) [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 21.III]. Pieejams: <http://www.leta2000.com/latvian/archivs/archiveitem.asp?ItemID={512F9525-4F71-4132-BD59-C2C47162CF1C}>

PIEZĪMES

- ¹ Šī funkcijas deleģējums nepārprotami liecina par to, ka 90. gadu sākumā grāmatvedības kārtošanas unifikācijas pakāpe joprojām bija visai ievērojama. Jāatzīmē, ka tā bija padomju plānveida ekonomikas un uzskaites sistēmas neatņemama pazīme.
- ² Satversmes 81. pants (redakcija, kas bija spēkā līdz 1997. gada 31. decembrim) noteica: "Laikā starp Saeimas sesijām Ministru kabinetam ir tiesība, ja neatliekama vajadzība to prasa, izdot noteikumus, kuriem ir likuma spēks. Šādi noteikumi nevar grozīt Saeimas vēlēšanu likumu, tiesu iekārtas un procesu likumus, budžetu un budžeta tiesības, kā arī pastāvošās Saeimas laikā pieņemtos likumus, tie nevar attiekties uz amnestiju, Valsts Kases zīmju emisiju, valsts nodokļiem, muitām, dzelzceļa tarifiem un aizņēmumiem, un tie zaudē spēku, ja nav vēlākais trīs dienas pēc Saeimas nākamās sesijas atklāšanas iesniegti Saeimai." [1]
- ³ MK noteikumos Nr. 270 "Grozījumi likumā "Par grāmatvedību"" nebija konsekvences terminoloģijas jautājumos: 15. panta 1. daļas 1. punktā tika lietots termins "Latvijas Republikas grāmatvedības standarti", bet 3. daļas 3. punktā – "Latvijas grāmatvedības standarti".
- ⁴ Šo noteikumu izdošana bija pilnīgi lieka, jo, no juridiskā viedokļa raugoties, Grāmatvedības metodiskā padome izbeidza savu darbību jau 1996. gada 10. decembrī, kad stājās spēkā 1996. gada 6. novembrī pieņemtie grozījumi likumā

- “Par grāmatvedību” [6]. Likuma 15. panta 2. daļa jaunajā redakcijā uzlika MK pienākumu izveidot LR Grāmatvedības standartu konsultatīvo padomi. 1994. gada 8. jūnija likuma “Par likumu un citu Saeimas, Valsts prezidenta un Ministru kabineta pieņemto aktu izsludināšanas, publicēšanas, spēkā stāšanās kārtību un spēkā esamību” [5] 10. pants nosaka: “Ja spēku zaudē likuma norma, kas pilnvarojusi MK izdot noteikumus, par spēku zaudējušiem uzskatāmi arī noteikumi, kas izdoti, pamatojoties uz spēku zaudējušo likuma normu.” Tā kā likuma “Par grāmatvedību” 15. pantā 1996. gada 6. novembra redakcijā Grāmatvedības metodiskā padome vairs netika minēta, tās darbība automātiski tika izbeigta.
- Kā piemēru var minēt likuma “Par grāmatvedību” [3] 9. panta 1. daļu, kas noteica: “[...] grāmatvedības kārtošanai var brīvi izvēlēties kādu no vispāratzītām grāmatvedības formām, *ievērojot nodokļu likumdošanas normatīvo aktu* un šā likuma noteikumus” (izcēlums mans. – A.P.). 1996. gada 6. novembra likuma grozījumi [6] vēl vairāk paplašināja šo atbilstības kritēriju loku, proti, “*ievērojot nodokļu likumu vai saskaņā ar tiem pieņemto normatīvo aktu prasības* un šā likuma noteikumus” (izcēlums mans. – A.P.). Nav skaidrs, kāpēc likums “Par grāmatvedību”, kas reglamentē finanšu uzskaites kārtošanu, vairāk nekā desmit gadu garumā uzlika pienākumu grāmatvedības kārtošanas formas izvēlē ievērot nodokļu likumdošanas normatīvos aktus (šo prasību atcēla tikai 2003. gada 15. maijā veiktie likuma grozījumi [7]).
- Literatūrā ir vērojama nekonsekvence šīs organizācijas nosaukuma lietošanā: atsevišķos avotos tā nosaukta par “Latvijas Grāmatvedības standartizācijas tehnisko komiteju” [24. 13], vēl citos – par “Finanšu grāmatvedības standartu tehnisko komiteju” [20. 11].
- Valsts ieņēmumu dienesta pārstāvji nepiedalījās LFGSTK dibināšanas sapulcē un atteicās no dalības šajā organizācijā [28], situācija mainījās pēc tam, kad Saeima 1999. gada 8. jūlijā pēdējā lasījumā pieņēma grozījumus, ar kuriem likuma “Par grāmatvedību” 15. pantā tika izslēgta jebkāda norāde uz LR Grāmatvedības standartu konsultatīvo padomi.
- Akceptējot Tieslietu ministrijas priekšlikumu, 2004. gada 27. aprīļa sēdē Ministru kabinets pieņēma noteikumus Nr. 431 “Grozījums Ministru kabineta 2003. gada 5. augusta noteikumos Nr. 437 “Grāmatvedības padomes nolikums””, kas stājās spēkā 2004. gada 1. maijā. Grozījumu rezultātā tika mainīts nolikuma 4.7. punkta formulējums: turpmāk Latvijas grāmatvedība standartu un to grozījumu projekti vairs nav jāsaskaņo ar Tieslietu ministriju [13]. Pati ministrija pamatoja šādu procedūras vienkāršošanu ar atzinumu, ka Latvijas grāmatvedības standarti nav normatīvie akti un to saskaņošana ar Tieslietu ministrijas speciālistiem ir pilnīgi lieka [30].
- Noteikumu projekta nosaukums “Par obligāti piemērojamiem Latvijas grāmatvedības standartiem un naudas plūsmas pārskatu un pašu kapitāla izmaiņu pārskatu sagatavošanas kārtību” nebija identisks Ministru kabineta pieņemto noteikumu nosaukumam [31].

Institutions of Accounting Methodology in Latvia

Artūrs Prauliņš

Summary

The article attempts to clarify the mission and purposes, structure, competence and achievements of accounting standardization institutions. Particular attention is paid to the legislation regulating accountancy standardization in the Republic of Latvia, i.e. the significance of the latest legislative amendments which commenced a new period of standardization is examined. A special emphasis on factors putting obstacles in standardization is made. The author comes to some important conclusions: the development of national accounting standards was unsuccessful because of the lack of government finance, unavailability of the adopted standards to accountants as well as shared responsibility between the Ministry of Finance and the Ministry of the Economy concerning accounting issues; influence of the Anglo-Saxon model is dwindling currently as Latvia once again emphasises the continental European model of standardisation; constitutive principles of the new Accounting Council have been borrowed from its predecessors.

Latvijas vieta Baltijas ceļu tīklā The Place of Latvia in the Baltic Road System

Astrīda Rijkure

Latvijas Universitātes

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīgā, LV-1050, Latvija

E-pasts: astrida.rijkure@inbox.lv

Autoceļu attīstība tieši ietekmē katras pilsētas, reģiona un visas valsts dzīvotspēju un konkurētspēju gan vietējā, gan Eiropas tirgū. Pēdējos gados visās trīs Baltijas valstīs (Lietuvā, Latvijā un Igaunijā) ir strauji augusi satiksmes intensitāte, līdz ar to audzis ir arī autoceļu noslogojums. Šādu slodžu apstākļos tiek bojāts autoceļu segums, un tas nozīmē, ka daudz pūļu un līdzekļu prasa ceļu remonts, uzturēšana, kā arī jaunu ceļa posmu izbūve. Rakstā īpaša uzmanība pievērsta visu trīs valstu autoceļu raksturlielumiem, salīdzinātas kopējās un atšķirīgās iezīmes autoceļu finansēšanas jautājumos. Raksta mērķis: noskaidrot kopīgās un atšķirīgās iezīmes autoceļu finansējumā Baltijas valstīs, kā arī izpētīt, vai autoceļu finansējums katrā no valstīm ir proporcionāls tās kopējam ceļu garumam.

Atslēgvārdi: autoceļi, finansējums, kredīti, struktūrfondi.

Key words: roads, financing, credits, structural funds.

Baltijas valstis atrodas ekonomiski izdevīgā vietā. Tas dod iespēju katrai no reģiona valstīm attīstīt ekonomisko situāciju tā, lai iespējas tiktu izmantotas pilnībā. Lai attīstītu tranzītkravu plūsmu caur Baltiju, ir nepieciešams nodrošināt labu ceļu segumu. Īstenojot šo nosacījumu, Baltijas valstīs tiek veidota vienota tranzīta maģistrāle "Via Baltica".

Latvijas situāciju ceļu nozarē, t.i., ceļu tīklu, finansējumu un citus aspektus, var novērtēt objektīvāk, ja to salīdzina ar stāvokli divās pārējās Baltijas valstīs, respektīvi, Lietuvā un Igaunijā.

"Lietuva, Latvija un Igaunija bijušās Padomju Savienības teritorijā sociālisma laikā bija autoceļu būvēšanas un uzturēšanas līderes, bet, mainoties ekonomiskajai situācijai, nonāca visai sarežģītos apstākļos." [1] Kāds tad ir ceļu un ceļu saimniecības stāvoklis šodien? Baltijas ceļu tīkla raksturlielumi ir apkopoti 1. tabulā.

1. tabula / Table 1

Galvenie valsts un ceļu tīkla raksturlielumi Igaunijā, Latvijā un Lietuvā [1: 4; 8]

Main indexes of the state and road system in Estonia, Latvia and Lithuania [1: 4; 8]

	Igaunija	Latvija	Lietuva
Teritorija, km ²	45 227	64 600	65 300
Valsts ceļu garums, km	16 438	20 227	21 120
Valsts galvenie ceļi, km	1359	1622	1455

Asfaltēto valsts ceļu garums, km	8075	8105	10 734
Tiltu skaits uz valsts ceļiem	915	926	1526
Tiltu kopgarums, m	20 195	31 168	47 190
Kopējais ceļu tīkls, km	41 534	63 705	56 715

Analizējot 1. tabulas datus, var izdarīt vairākus secinājumus:

- 1) visgarākais valsts autoceļu tīkls, rēķinot uz 1000 km² teritorijas, ir Igaunijai, bet visīsākais – Latvijai;
- 2) asfaltēto autoceļu kopgarums, rēķinot uz 1000 km² teritorijas, vismazākais ir Latvijai, bet vislielākais – Igaunijai; Lietuva tikai nedaudz atpaliek no Igaunijas;
- 3) Igaunijā asfaltēto valsts ceļu īpatsvars valsts kopējā ceļu tīklā ir 19,44%, Latvijā šis rādītājs ir 12,28%, bet Lietuvā – 18,93%. Var secināt, ka Igaunijai un Lietuvai ir daudz vairāk tādu ceļu, kuru uzturēšana ir dārgāka;
- 4) Latvijai ir vislielākais visu ceļu kopgarums (rēķinot uz 1000 km² teritorijas), kas ir par 6990 km lielāks nekā Lietuvai un par 22171 km lielāks Igaunijai;
- 5) tiltu skaits uz valsts ceļiem Igaunijai ir vismazākais, Latvijai tas ir nedaudz lielāks, bet Lietuvai tas ir krietni lielāks;
- 6) tiltu kopgarums, rēķinot uz vienu teritorijas vienību, vislielākais ir Latvijā – tie šis rādītājs ir 1,5 reizes lielāks nekā Igaunijā.

Lai pilnīgāk salīdzinātu situāciju Baltijas valstīs, pievērsīsimies tādām rādītājam kā autoceļu finansējums. Izpētot informāciju, ko 2003. gadā žurnālā "Autoceļi" publicējusi Latvijas Autoceļu direkcija [1], var secināt, ka autoceļu tīkla finansējuma avoti un struktūra Baltijas valstīs aplūkotajā laika periodā ir bijusi visai atšķirīga. Lietuvā, tāpat kā Latvijā, bija izveidots Valsts autoceļu fonds. Atšķirība ir tikai tā, ka Lietuvā tas bija izveidots kā ārpusbudžeta finansējuma devējs un tam bija vairāki ieņēmumu avoti. Viens no tiem bija noteikta daļa no uzņēmumu apgrozījuma nodokļa – tas veidoja vislielāko daļu no Lietuvas Autoceļu fonda līdzekļiem.

Lietuvas Autoceļu fonda ienākuma papildu avots bija daļa no akcīzes nodokļa par degvielu un transportlīdzekļu ikgadējā nodeva, automašīnu reģistrācijas nodoklis, iekasētās soda naudas par kravas izmēru un svara pārsniegšanu un uzņēmumu ienākumu nodokļa daļa, kā arī naudas līdzekļi, kas iekasēti no atļauju izsniegšanas par svara pārsniegšanu.

Lietuvā pašvaldību ceļu un ielu uzturēšanai tika atvēlēti tikai 20% (Latvijā – 30%) no autoceļu fonda līdzekļiem, 5% bija valdības rezerve, bet 1% tika novirzīts satiksmes drošības fondā.

Par to, ka lietuvieši domā par satiksmes drošību, ir pārliecinājies ikviens Latvijas iedzīvotājs, kas apmeklējis Lietuvas Republiku. Lietuvā braukšanai naktī ir daudz augstāka drošība. Tur ir rūpīgi un kvalitatīvi marķēti ceļi, kā arī ceļa zīmes ir labas kvalitātes, tās izvietotas visās nepieciešamajās vietās. Šos faktus noteikti nevar attiecināt uz Latviju – mūsu ceļi ir nepietiekami aprīkoti ar brīdinājuma signāliem, un nakts braukšana ir diezgan nedroša.

Taču atgriezīsimies pie Lietuvas Autoceļu fonda sadales. Atlikušie 74% (Latvijā – 70%) fonda līdzekļu tikuši novadīti valsts autoceļu uzturēšanai un celtniecībai. Salīdzinājumā ar Latviju Lietuvā mazāk līdzekļu atvēlēts pašvaldībām, toties vairāk līdzekļu paredzēts valsts ceļu uzturēšanai un attīstībai.

2003. gadā Latvijas valdība likvidēja visus speciālos budžetus un līdz ar to arī Valsts autoceļu fondu; Lietuvā attiecīgais fonds tika likvidēts jau 2002. gadā. Un tā abās valstīs pēc autoceļu fonda likvidācijas ceļi tiek finansēti no valsts budžeta.

Latvijā līdz 2004. gadam valsts autoceļi tika finansēti no Valsts autoceļu fonda. 60% tajā veidoja daļa no akcīzes nodokļa naftas produktiem un pilnā apmērā transportlīdzekļu ikgadējā nodeva. Salīdzinot ar Lietuvas Autoceļu fondu, var secināt, ka Lietuvā bija daudz vairāk iespēju papildināt fonda līdzekļus, jo to veidoja vairāk komponentu nekā Latvijā.

“Atšķirībā no Latvijas un Lietuvas Igaunijā līdz šim nav izveidots speciāls valsts autoceļu finansēšanas avots, un līdz ar to Igaunijas autoceļus finansē no valsts pamatbudžeta.” [1] Igaunijas autoceļu tīkla uzturēšanai tiek novadīti 65% no akcīzes nodokļa. Interesants fakts ir tas, ka Igaunijā kā papildu finansējums tiek atvēlēti arī līdzekļi, kas soda naudu veidā iekasēti no ceļu satiksmes noteikumu pārkāpējiem.

Lai varētu salīdzināt triju Baltijas valstu autoceļu finansējumu, vispirms aplūkosim Igaunijas autoceļu finansējuma dinamiku (sk. 2. tabulu) laika periodā no 1991. līdz 2003. gadam.

2. tabula / Table 2

Igaunijas autoceļu finansējuma avoti un dinamika [2: 3]
Sources for road financing in Estonia and their dynamic [2: 3]

Gads	Kredīti, milj. EEK	Budžets, milj. EEK	Kopā, * milj. LVL
1991	-	177	7,95
1992	-	100	4,49
1993	-	190	8,53
1994	20	269	12,98
1995	87	365	20,29
1996	48	450	22,36
1997	16	559	25,82
1998	15	650	29,86
1999	-	750	33,68
2000	24	771	35,70
2001	93	673	34,39
2002	675	703	61,87
2003	-	1209	54,28

* Pārejai uz vienotu valūtu (LVL), izmantots Latvijas Bankas noteiktais valūtas konvertācijas kurss (2005.21.II).

Aplūkojot 2. tabulas datus, var konstatēt, ka Igaunija nespēj finansēt savus autoceļus no saviem budžeta līdzekļiem, tāpēc tā ir naska uz kredītu ņemšanu, bet atšķirībā no Latvijas un Lietuvas Igaunija savus kredītus vairākus gadus ņemusi tikai no viena kredītavota: 1994., 1995. un 1996. gadā – no Pasaules Bankas, bet 1997. un 1998. gadā tā ieguva līdzfinansējumu no PHARE programmas, savukārt 2000. gadā Igaunija ieguva kredītu no Eiropas Investīciju bankas, 2001. gadā finansējums un kredīti tika iegūti gan no ISPA programmas, gan no Pasaules Bankas, gan arī no Eiropas Investīciju bankas, un kopā tie veidoja 93 milj. EEK. 2002. gadā kredītsumma sasniedza rekordu – Igaunija ieguva 675 milj. EEK aizņemtā kapitāla, tā ir gandrīz

puse no kopējā autoceļu finansējuma, un šie līdzekļi tika iegūti no ISPA struktūrfonda, Pasaules Bankas, *Nordic* Investīciju bankas un Eiropas Investīciju bankas. 1999. gadā Igaunijas autoceļu finansējumam kredīti netika ņemti.

Analizējot Igaunijas autoceļu nozares finansējuma dinamiku, var secināt, ka pēc neatkarības atgūšanas finansējums Igaunijas ceļiem strauji samazinājās, jo ekonomiskā situācija bija ļoti svārstīga un nestabila. 1995. gadā tika iegūts ievērojams finansējuma paaugstinājums autoceļiem, bet finansējuma pieaugums, kas autoceļu nozares attīstībai bija jāsaņem no budžeta, tomēr netika pilnībā segts. Situācija bija vairāk nekā nopietna, jo "1998. gada Igaunijas banku krīzes rezultātā daļu autoceļiem paredzēto līdzekļu valdība ir nolēmusi novirzīt trešās lielākās bankrotējušās bankas noguldītāju noguldījumu kompensēšanai." [1] Arī 1999. gadā Igaunijas ceļinieki neieguva no valdības prasīto finansējumu. 2002. gadā Igaunija pusi nepieciešamā finansējuma aizņēmas un kopsummā izveidoja lielāko autoceļu budžetu, kāds jebkad ir bijis neatkarīgas Igaunijas vēsturē.

Nozīmīgi ir apskatīt arī Latvijas valsts autoceļu finansējumu (sk. 3. tabulu).

3. tabula / Table 3

Latvijas autoceļu finansējuma avoti un dinamika [4: 5]
Sources for road financing in Latvia and their dynamic [4: 5]

Gads	Kredīti, aizdevumi, milj. LVL	Budžets, milj. LVL	Ceļu fonds, milj. LVL	Kopā, milj. LVL
1991		61		61
1992		5,8		5,8
1993		4,87		4,87
1994		4,40	4,61	9,01
1995	0,87	1,45	15,87	18,19
1996	7,2		27,69	34,89
1997	5,46		42,27	47,73
1998	9,69		63,32	73,01
1999	16,78		57,32	74,10
2000	6,32	5,3	52,45	64,07
2001	4,74	2,44	58,00	65,18
2002			72,55	72,55
2003			80,93	80,93
2004		106,74		106,74

Saīdzinot Latvijas un Igaunijas autoceļu finansējumu, var konstatēt, ka Latvija 1991. gada finansējuma līmeni sasniedza daudz ātrāk, proti, jau 1998. gadā, bet augstākais finansējuma apjoms bija 1999. gadā. 1994. gadā tika nodibināts Valsts autoceļu fonds. Lai gan Valsts autoceļu fonds divus gadus saņēma investīcijas no valsts budžeta, tomēr tā bija patstāvīga institūcija un sāka ņemt papildu kredītus no ārienes. Tāpat kā Igaunija, arī Latvija saņēma dāvinājumus PHARE programmas ietvaros, bet Latvijā tas notika tikai 1999., 2000. un 2001. gadā. Igaunija šos kredītus saņēma jau 1997. un 1998. gadā. Latvijai kredītu jomā bija izveidojušies sadarbība ar Eiropas Rekonstrukcijas un attīstības banku (ERAB), Dānijas Unibanku; Latvijā autoceļu nozari kreditēja arī LR Finanšu ministrija. Līdzekļi tika saņemti arī no valsts kredīta Lauku ceļu attīstības programmai, kā arī no ISPA pirmsiestāšanās strukturālā

fonda, tiesa, tikai 2001. gadā. 2003. gadā autoceļi vēl tika finansēti no Valsts autoceļu fonda, bet jau 2003. gada beigās šo fondu likvidēja, un no 2004. gada autoceļi tiek finansēti no valsts budžeta. Turpinājumā pievērsīsim uzmanību Lietuvas autoceļu finansējumam (sk. 4. tabulu).

4. tabula / Table 4

Lietuvas autoceļu finansējuma avoti un to dinamika [6: 7]
Sources for road financing in Lithuania and their dynamic [6: 7]

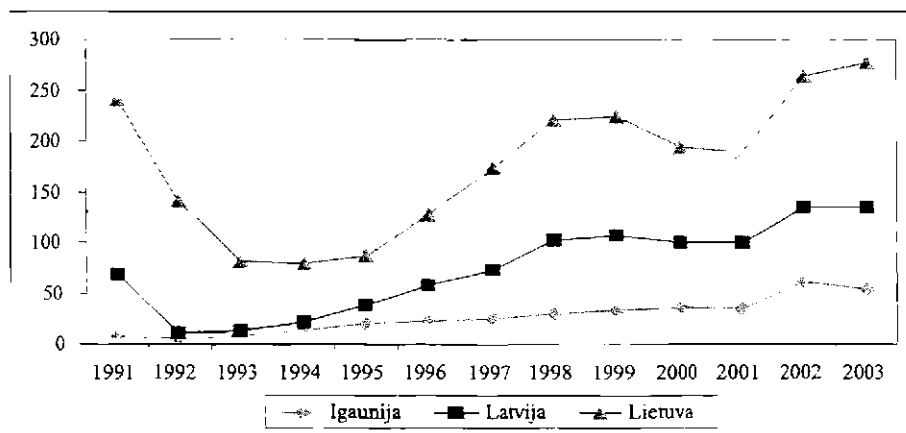
Gads	Kredīti, milj. LTL	Budžets, milj. LTL	Ceļu fonds, milj. LTL	Kopā, milj. LVL*
1991		846		172,58
1992		642		130,97
1993		336		68,54
1994		284		57,94
1995			238	48,55
1996	49		294	69,97
1997	60		428	99,55
1998	124		451	117,30
1999	149		423	116,69
2000	130		334	94,66
2001	73		400	89,76
2002	81		552	129,13
2003	56		637	141,37
2004	92		622	145,66

* Pārejai uz vienotu valūtu (LVL), tika izmantots Latvijas Bankas noteiktais valūtas konvertācijas kurss (2005.21.II).

Tendences, kas vērojamas Lietuvas autoceļu finansējuma dinamikā, daudz neatšķiras no līdzīgām tendencēm Latvijā. Tomēr atšķirībā no Latvijas Lietuva vēl nav sasniegusi to finansējuma apjomu, kāds tai bija 1991. gadā. Lietuvā gadu vēlāk nekā Latvijā (respektīvi, 1995. gadā) tika nodibināts Valsts autoceļu fonds, pamazām valsts palielināja tā finansējumu un arī pievērsās kredītu piesaistīšanai. Lietuvai atšķirībā no Latvijas un Igaunijas nav kredītu no Pasauls Bankas, bet, tāpat kā Latvija un Igaunija, tā ir iesaistījusies PHARE programmā. Tika saņemti kredīti arī no Norvēģijas Investīciju bankas un Eiropas Investīciju bankas.

Lai būtu iespējams salīdzināt un atrast augstākos un zemākos punktus finansējuma dinamikā, aplūkosim 1. attēlu, kurā atspoguļota visu trīs Baltijas valstu autoceļu finansējuma dinamika.

Aplūkojot šo grafisko attēlu, ir redzams, ka Igaunijas autoceļu finansējums ir ļoti zems, bet daudz vienmērīgāks, stabilāks un vieglāk prognozējams. Savukārt Latvijas un Lietuvas autoceļu finansējums ir ar visai līdzīgām tendencēm, bet ar diezgan lielu intervālu. Grafiskajā attēlā ir uzskatāmi redzams, ka Lietuvas līknes zemākais punkts ir 1993. gadā, savukārt Latvijas līknes zemākais punkts ir 1992. gadā, bet pēc tā seko abu valstu (Latvijas un Lietuvas) līkņu straujās kāpums. Pastāvot tirgus ekonomikas nestabilitātei, Baltijas valstis nonāca visai kritiskā stāvoklī, tomēr spēja rast situācijas risinājumu. Pāris gadus abās valstīs bija vērojams finansējuma apjoma kritums, bet 1998. gadā finansējums atkal sasniedza augstāko punktu un turpmākajos gados uzrādīja stabilizācijas tendences. 2002. gadā ir vērojami augstākie punkti gan Latvijai, gan arī Igaunijai.



1. att. Latvijas, Igaunijas, Lietuvas autoceļu finansējuma dinamika, milj. LVL

Figure 1. Road finance dynamic in Latvia, Estonia and Lithuania, mln LVL

Ir grūti izprast atšķirības finansējuma dinamikā, jo finansējuma apjomi katrā valstī ir visai atšķirīgi, atšķirīgs ir arī apsaimniekojamo ceļu garums. Tāpēc ir jānoskaidro, cik daudz naudas tiek tērēts, apsaimniekojot 1 km autoceļu katrā valstī. Tādējādi var noskaidrot, vai tad, ja autoceļu kopējais garums ir lielāks, proporcionāli lielāks ir arī finansējums.

Par atskaites punktu ņemsim autoceļu kopējo ikgadējo finansējumu latos laika periodā no 1991. līdz 2003. gadam: katrs no kopējā finansējuma apjoma skaitļiem latos tiek dalīts ar konkrētās valsts kopējo ceļu garumu kilometros (1. tabulas dati). Tādējādi izveidojam 1. formulu:

$$1 \text{ km autoceļu finansējums} = \frac{\text{kopējais finansējuma apjoms (LVL)} \times \text{gadā}}{\text{valsts kopējais ceļu tīkls}} \quad (1)$$

Tālāk tiek summēti visi iegūtie rezultāti un summa izdalīta ar gadu skaitu (13) pētāmajā laika periodā, tādā veidā iegūstam 2. formulu un ar tās palīdzību noskaidrojam vidējo aritmētisko rādītāju latos:

$$\text{Vidējais aritmētiskais finansējums} = \frac{\text{summārais finansējuma rādītājs 1 km autoceļu}}{13 \text{ gadi}} \quad (2)$$

1. un 2. formulu ir atvasinājusi raksta autore.

Rezultātā iegūstam, ka vidējais finansējums vienam kilometram autoceļu ir:

- Igaunijā – 652 latu.
- Latvijā – 738,17 latu.
- Lietuvā – 1813,40 latu.

Aprēķinu rezultāti pierādīja – lai gan no visām trim Baltijas valstīm vislielākais ceļu īpatsvars ir Latvijā, tā tomēr netērē tik lielus naudas līdzekļus ceļu apsaimniekošanai kā Lietuva. Šie rādītāji apstiprina iepriekš izteikto pieņēmumu, ka Lietuvā autoceļu finansējums ir vislielākais, tai seko Latvija, bet trešajā vietā ierindojas Igaunija, kurā vidējais autoceļu finansējums, rēķinot uz 1 km autoceļu, ir 2,78 reizes mazāks nekā attiecīgais finansējums Lietuvā (Latvijā šī attiecība ir 2,46 par labu mūsu dienvidu kaimiņiem).

SECINĀJUMI

Baltijas valstīs ir ļoti atšķirīgi ceļu raksturlielumi: vislielākais ceļu tīkls ir Latvijai – 63 705 km, tad seko Lietuva – 56 715 km un, visbeidzot, Igaunija ar 41 534 km ceļu.

Salīdzinot kopējo ceļu finansējumu, visvairāk līdzekļu tiek atvēlēts Lietuvā, tad seko Latvija, bet vismazākais ceļu finansējums ir Igaunijā. Tā kā ceļu tīkla kopgarums visās trīs valstīs ir atšķirīgs, tad tika veikti aprēķini, cik daudz naudas līdzekļu tiek tērēti 1 km ceļa apsaimniekošanai. Aprēķinu rezultāti pierādīja: neraugoties uz to, ka no trim Baltijas valstīm vislielākais ceļu īpatsvars ir Latvijā, tā tomēr netērē tik lielus naudas līdzekļus ceļu apsaimniekošanai kā Lietuva, savukārt Igaunija 1 km ceļu apsaimniekošanai tērē vismazāk naudas līdzekļu. Var secināt, ka Lietuvā autoceļu finansēšanas līmenis ir augstāks un stabilāks nekā Latvijā un Lietuvā.

LITERATŪRA

1. *Autoceļi*. Nr. 3. 2003.
2. *Estonian Road Administration Yearbook, 2003*. Tallinn, 2003.
3. Estonian Road Administration [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 21. febr.]. Pieejams: www.mnt.ee
4. *Latvijas autoceļu direkcijas gadagrāmata, 2003*. Rīga, 2004.
5. Latvijas valsts ceļi [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 21. febr.]. Pieejams: www.lvceļi.lv
6. Lithuanian Road Administration [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 21. febr.]. Pieejams: www.lra.lt
7. *Lithuanian Road Administration Yearbook, 2004*. Vilnius, 2004.
8. *World Highways* (United Kingdom). Oktober 2003.

The Place of Latvia in the Baltic Road System Astrīda Rijkure

Summary

The Baltic States are located in an advantageous place from the economic point of view. To develop the freight traffic via Baltic States it is necessary to ensure a good road surface, whose building and maintenance is prevented by insufficient road finances. The article gives an analysis about the changes in the sphere of road finances in Latvia, Lithuania and Estonia, about general tendencies and the financial structure in the period of time from the year 1991 to the year 2003. As there are differences in the road finances and the total lengths of the roads in the Baltic States, the article offers the calculations: how much money is spent for the maintenance of 1 km road in each of the Baltic States. As a result of the calculations, it is shown, that the most money for road maintenance is spent in Lithuania and it is 1913.40 LVL per km. Latvia uses less than half as much money for the maintenance of roads – 738.17 LVL per km. Estonia spends 2.78 times less money than Lithuania for the maintenance of roads – 652 LVL per km.

Latvijas darba tirgus attīstība pirms un pēc iestāšanās Eiropas Savienībā

Development of the Labour Market in Latvia Before and After Latvia's Joining the European Union

Ieva Sloka

Latvijas Universitātes
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5. Rīgā. LV-1050, Latvija
E-pasts: *Ieva.Sloka@lu.lv*

Darba tirgus un tā attīstība ieņem nozīmīgu vietu pētniecībā. Īpaši aktuāls šis temats kļuvis līdz ar Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā (ES). Kā zināms, ES ir devusi vairākas būtiskas iespējas darba tirgus jomā – ES struktūrfondu finansējums, brīva darbaspēka kustība (šobrīd nav piemērojama uz visām valstīm, bet laika gaitā situācija mainās), plašāks tirgus uzņēmējdarbības īstenošanai. Tajā pašā laikā ir jāatzīmē arī vairāki trūkumi – ES šobrīd piedzīvo vērā ņemamu stagnāciju, kas var ietekmēt arī situāciju Latvijā, liela daļa Latvijas darbaspēka var izrādīties nesagatavota konkurencei ārpus savas valsts robežām, kā arī ne visiem var būt pieejams struktūrfondu finansējums.

Tā kā minētie argumenti ir samērā vispārīgi, būtu nepieciešama dziļāka situācijas analīze.

Darba mērķis ir izpētīt situāciju darba tirgus jomā pirms un pēc Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā. Mērķa īstenošanai tika noteikti šādi uzdevumi: izpētīt Latvijas un ES darba tirgus pašreizējās un nākotnes tendences; analizēt ES ietekmi uz Latvijas darba tirgus attīstību, atsevišķi apskatot likumdošanas aspektus un brīvas personu kustības aspektus; raksturot ES struktūrfondu piešķirto finansējumu darba tirgus attīstībai.

Darbā pārsvarā aplūkots laika periods no 1998. gada līdz 2004. gadam, atsevišķiem jautājumiem piemērojot citādu laika posmu.

Atslēgvārdi: darba tirgus Latvijā un Eiropas Savienībā, brīva darbaspēka kustība, ES struktūrfondu finansējums.

Key words: labour market in Latvia and EU, free movement of labour, EU Structural Funds financing.

Darba tirgus novērtējums Latvijā un Eiropas Savienībā

Pašreizējās un nākotnes tendences

Kopš 20. gadsimta 90. gadu vidus Latvijā pieaug ekonomiskā aktivitāte, uzlabojas iedzīvotāju dzīves līmenis, mazinās bezdarbs. Laika periodā no 1996. gada līdz 2003. gadam iekšzemes kopprodukta (IKP) Latvijā ir palielinājies vidēji par 6,1% gadā – tas ir aptuveni divas reizes straujāk nekā vecajās ES valstīs (ES-15) un pusotras reizes straujāk nekā vidēji ES jaunajās valstīs (ES-10). Eiropā augstāki pieauguma tempi šajā laika periodā ir bijuši tikai Īrijā [5, 5].

Progress panākts arī nodarbinātības pieauguma un darba meklētāju samazinājuma jomā. 1. tabulā sniegts vispārējs ieskats situācijā, kāda pastāv darba tirgus jomā.

1. tabula / Table 1

Ekonomiski aktīvo iedzīvotāju vidējais skaits viena gada laikā Latvijā, 1996.–2003. g. [9]
Average number of economically active inhabitants in Latvia per year, 1996–2003 [9]

Gads	Ekonomiski aktīvie iedzīvotāji, tūkst. cilvēku	Nodarbinātie, tūkst. cilvēku	Darba meklētāji, tūkst. cilvēku	Darba meklētāji,%*
1996	1196	949	247	20.6
1997	1167	990	177	15.1
1998	1149	986	162	14.1
1999	1130	968	161	14.3
2000	1100	941	159	14.4
2001	1107	962	145	13.1
2002	1123	989	135	12
2003	1126	1007	119	10.6

* 1996.–2001. gadā – 15 gadus vecas un vecākas personas; no 2002. gada – 15–74 gadus vecas personas.

Tomēr statistika joprojām nav iepriecinoša.

Pēc nodarbinātības līmeņa Latvija atrodas 16. vietā ES dalībvalstu vidū, bet bezdarba līmeņa rādītāji Latvijā ir vieni no sliktākajiem. Augstāks bezdarba līmenis ir tikai Lietuvā, Spānijā, Slovākijā un Polijā [6, 75].

Kā nozīmīga problēma būtu minama zemā darba samaksa Latvijā – no visām ES valstīm mūsu valsts atrodas pēdējā vietā atalgojuma ziņā. 2002. gadā Latvijas IKP uz vienu iedzīvotāju bija tikai 35% no ES vidējā [4, 1]. 2003. 2004. gadā šis rādītājs ir nedaudz palielinājies, tomēr būtiski pieauguma tempi nav sasniegti.

2. tabula / Table 2

IKP uz vienu iedzīvotāju, 1997.–2002. g.
(ES-15 = 100, pēc pirktspējas paritātes standartiem) [8]

GDP per capita, 1997–2002 (EU-15 = 100; according to PPP standards) [8]

Valsts	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bulgārija	28	28	28	26	25	25
Čehija	62	60	59	57	59	59
Igaunija	38	40	39	40	40	40
Latvija	27	28	29	31	34	35
Lietuva	36	37	35	36	38	40
Polija	38	38	39	41	41	41
Rumānija	27	25	24	23	24	24
Slovākija	49	50	50	46	47	48
Slovēnija	66	67	69	71	72	73
Ungārija	47	48	49	50	53	55

Latvijas pēdējā vieta ES jauno dalībvalstu vidū attīstības jomā nav iepriecinoša. Tomēr stagnācija vērojama arī Eiropas Savienībā kopumā. ES – lielākais Latvijas tirdzniecības un sadarbības partneris arvien zaudē ASV ekonomiskās attīstības tempu ziņā. Tādēļ nākamajā tabulā sniegti IKP pieauguma tempi vidēji pasaulē. ASV, Japānā, ES-15, ES jaunajās dalībvalstīs un kandidātvalstīs, kā arī NVS.

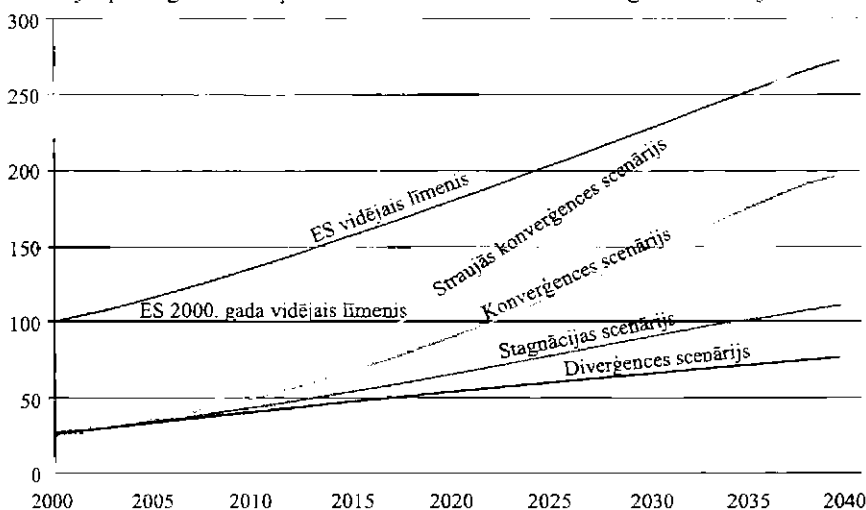
3. tabula / Table 3

IKP pieaugums atsevišķās valstīs un valstu grupās, 1996.–2005. g.
(procentos pret iepriekšējo gadu) [15]
Growth of GDP in countries and countries' groups, 1996–2005
(as per cent of previous period) [15]

	1996–2001 (vidēji gadā)	2002	2003	2004 prognoze	2005 prognoze
Pasaulē kopumā	3,6	3,0	3,9	5,0	4,3
ASV	3,1	1,9	3,0	4,3	3,5
Japāna	1,2	-0,3	2,5	4,4	2,3
ES-15	2,7	1,2	1,1	2,6	2,5
ES jaunās dalībvalstis un kandidātvalstis	2,9	4,4	4,5	5,5	4,8
NVS	2,3	5,4	7,8	8,0	6,6

Tā kā ES ir viens no galvenajiem Latvijas tirdzniecības un sadarbības partneriem, ekonomiskā lejupslīde šajā valstu grupā Latvijai nav vēlama. Tajā pašā laikā Latvijai, neraugoties uz tās salīdzinoši straujajiem attīstības tempiem, ir veicams garš ceļš, lai sasniegtu ES pašreizējo līmeni.

LR Ekonomikas ministrija ir izstrādājusi četrus ilgtermiņa attīstības scenārijus atbilstoši divu pamatnosacījumu – iekšējās un ārējās attīstības – grupu kombinācijām (“Straujas konverģences scenārijs”, “Konverģences scenārijs”, “Stagnācijas scenārijs”, “Diverģences scenārijs”) (sk. 1. att.). Scenāriji modelē Latvijas IKP uz vienu iedzīvotāju pieauguma tempu līdz brīdim, kad tiks sasniegts ES vidējais līmenis.



1. att. Latvijas IKP līmeņa uz vienu iedzīvotāju salīdzinājums ar ES* vidējo līmeni**
(ES 2000. gadā = 100%) [10]

Figure 1. GDP per capita in Latvia, compared to the EU* average** (EU in 2000 = 100) [10]

* ES-15 valstīs / EU-15

** Vidējie ES IKP ikgadējie pieauguma tempi scenārijos pieņemti 2–3% robežās / Average EU GDP growth rates are at boundary of 2–3%

Diemžēl pat pie straujās konverģences scenārija ES vidējais līmenis Latvijā tiks sasniegts tikai pēc 2035. gada, tāpēc būtu jāveic kardināli pasākumi, lai nodrošinātu pieaugumu gan IKP, gan darba tirgus rādītāju jomā.

Lai arī kopumā rādītāji nav iepriecinoši, atsevišķos sektoros Latvijā vērojams salīdzinoši labs progress – darbaspēka izmaksas daudz straujāk palielinās pakalpojumu nozarēs jeb tā sauktajās netirgojamās nozarēs, kuras nav saistītas ar ārējo konkurenci [6. 75]. Arī finanšu starpniecībā un informācijas tehnoloģiju (IT) nozarē darba samaksa uzskatāma par augstu. Turklāt jānorāda, ka IT nozarē vērojams arī speciālistu trūkums [9].

Salīdzinot radītās darba vietas Latvijā un ES, secinām, ka ES arvien mazāks kļūst tādu darba vietu īpatsvars, kurās tiek radīta zema pievienotā vērtība, savukārt Latvijā šāda līmeņa darba vietas tiek radītas lielā skaitā, savukārt trūkst darba vietu, kurās nepieciešams augsts zināšanu līmenis.

Latvijas ekonomika pašlaik balstās galvenokārt uz lēta darbaspēka un pieejamo dabas resursu priekšrocību izmantošanu, ražojot produkciju ar mazu pievienoto vērtību. Ir skaidrs, ka šāda ekonomika nespēs ilgstoši nodrošināt nozīmīgus attīstības tempus un augstāku labklājības līmeņa sasniegšanu nākotnē [4. 1].

Latvijai kā ES dalībvalstij ir saistoši ES noteiktie stratēģiskie mērķi. Liela daļa no tiem ir vērsti uz darba tirgus attīstību, līdz ar to pastiprināta uzmanība cilvēkresursu attīstībai šobrīd tiek pievērsta arī Latvijā.

Tā, piemēram, Lisabonas galotņu tikšanās laikā 2000. gada martā tika pieņemts nodarbinātības scenārijs “No cīņas ar bezdarbu līdz ekonomiski neaktīvo cilvēkresursu aktivizēšanai” laika periodam līdz 2015. gadam. 2010. gadam tajā tika izvirzīti šādi mērķi: nodarbinātības līmenim Eiropas Savienībā jāsasniedz 70%, sieviešu nodarbinātības līmenim – 60%, ar starpmērķi 2005. gadam – atbilstoši 67% un 57 procenti [13].

Eiropas Komisijas 2004./2005. gada ziņojumā par nodarbinātību norādīts, ka vispārējais nodarbinātības līmenis ir 63% robežās – neraugoties uz pieaugošo sieviešu, kā arī veco cilvēku daļību darba tirgū. Tādējādi Lisabonas nospraustais mērķis – līdz 2010. gadam sasniegt 70% nodarbinātības līmeni – ir izaicinošs. Lisabonas mērķa sasniegšanai vislielākie pieauguma tempi nepieciešami pirmspensijas vecuma cilvēku nodarbinātības līmeņa paaugstināšanai. 2003. gadā tas veidoja 40%, lai gan bija paredzēts, ka šim rādītājam vajadzētu sasniegt 50 procentus. Eiropas Savienībā vērojams arī darba produktivitātes kritums. Līdz ar to nepieciešami steidzīgi uzlabojumi šajā jomā. Ekonomiskā lejupslīde Eiropas Savienībā ir radījusi virkni problēmu, kas saistītas ar sociālo iekļaušanos, turklāt līdz ar ES paplašināšanos darba tirgus ir kļuvis komplicētāks [1, 2].

Arī Latvijas darba tirgus rādītāji, lai arī gadu no gada uzlabojas, nav sasnieguši pietiekamu attīstību. Īpaša uzmanība būtu jāpievērš augstas pievienotās vērtības produkcijas ražošanai.

ES ietekme uz Latvijas darba tirgus attīstību

No iepriekšējā nodaļā rakstītā varam secināt, ka darba tirgus rādītāji ne Latvijā, ne ES nav pietiekami augsti. Tā kā Latvijas pieauguma tempi tomēr ir ātrāki nekā ES vidējie rādītāji, var sagaidīt situācijas uzlabojumu. Latvijai kā jaunajai ES dalībvalstij uzlabojumi nepieciešami gan darba tirgus rādītāju, gan darba likumdošanas un institucionālā ietvara jomā.

Likumdošanas aspekti

Līdz ar Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā valsts ir apņēmusies pārņemt un izpildīt visas ar darba tirgu saistītās regulas, direktīvas un tiesību aktus, kā arī pievienoties ES sociālajai politikai.

ES sociālā politika aptver vairākas jomas [13]:

- 1) darba tiesiskās atnecības,
- 2) vienlīdzīga attieksme,
- 3) sociālais dialogs.
- 4) sociālā aizsardzība.
- 5) drošība un veselība darbā,
- 6) nodarbinātība.

Lai veicinātu nodarbinātību, ES ir sagatavojuši nodarbinātības stratēģiju.

ES nodarbinātības stratēģija paredz ikgadēju Nacionālo nodarbinātības plānu (kopš 2004. gada – Nacionālais rīcības plāns nodarbinātības veicināšanai) izstrādi. 1999. gadā Ministru kabinetā tika akceptēta koncepcija "Par nodarbinātības veicināšanu valstī". Tā nosaka ar ES nodarbinātības politiku savienojama ikgadēja Latvijas Nacionālā nodarbinātības plāna izstrādi [5, 4].

Prioritārie uzdevumi, kas atspoguļoti Eiropas Komisijas pārskatā par Latvijas valdības un Eiropas Komisijas kopējās deklarācijas par Latvijas nodarbinātības politikas prioritātēm īstenošanas progresu, ir šādi:

- attīstīt aktīvās un preventīvās nodarbinātības politikas, īpašu uzmanību pievēršot palīdzībai darba meklēšanā, darbaspēka ģeogrāfiskās mobilitātes un apmācību pieejamības veicināšanai, augsta bezdarba (īpaši ilgstošo bezdarbnieku un jauniešu bezdarba) līmeņa samazināšanai, Nodarbinātības valsts aģentūras un tās pakalpojumu modernizēšanai;
- turpināt ekonomikas pārstrukturizācijas procesu, samazināt strādājošo skaita īpatsvaru lauksaimniecības nozarē, nostiprināt sociālo partneru būtisko lomu šajā procesā;
- samazināt reģionālās atšķirības, kā arī sociālekonomiskās atšķirības starp pilsētām un laukiem, tostarp arī nodarbinātības un bezdarba jomā;
- sekmēt uzņēmējdarbības straujāku attīstību un jaunu darba vietu radīšanu ekonomiski mazāk attīstītajos reģionos, it sevišķi pakalpojumu sfērā;
- paaugstināt iespējas iekļauties darba tirgū jauniešiem, personām ar zemu kvalifikāciju un izglītības līmeni vai ar valodas apguves u.c. problēmām;
- samazināt nodokļu un sociālo maksājumu apmērus;
- paaugstināt sociālos pabalstus un uzlabot sociālā atbalsta pakalpojumus;
- mazināt pastāvošo izglītības un prasmju neatbilstību darba tirgus prasībām, sekmēt piecu izglītības, profesionālai apmācībai un mūžizglītībai, nodrošināt augstā "atbiruma" līmeņa samazināšanu mācību iestādēs;
- nedeklarēto darbu transformēt oficiāli uzskaitītā nodarbinātībā, realizēt pasākumus augstā nedeklarētās nodarbinātības līmeņa samazināšanai. [Turpat, 75]

Lai arī Latvija ir pārņēmusi visas regulas, direktīvas un noteikumus, tā joprojām saskaras ar vairākām problēmām darba tirgus jomā.

Tā, piemēram, darba tirgū ir vērojama sieviešu diskriminācija. Sieviešu bezdarba līmenis joprojām ir augstāks nekā vīriešu bezdarba līmenis, savukārt sieviešu darba samaksa veido tikai aptuveni 80% no vīriešu darba samaksas [9].

Tajā pašā laikā jāatzīmē, ka ar līdzīgām problēmām saskaras lielākā daļa ES valstu. Sieviešu nodarbinātības līmenis Latvijā ir augstāks nekā ES-25 valstīs, turklāt šai atšķirībai ir tendence palielināties – 2002. gadā sieviešu nodarbinātības līmenis bija par 2.1 procentpunktu augstāks nekā ES-25, bet 2003. gadā – jau par 2.8 procentpunktiem augstāks. Tas izskaidrojams ar to, ka Latvijas tautsaimniecībā ir zems apstrādes rūpniecības īpatsvars un lielāka ir to nozaru daļa, kurās nodarbināto vidū ir augsts sieviešu īpatsvars (tirdzniecība, restorāni u.c. pakalpojumi) [6, 74].

Būtu jāņem vērā arī fakts, ka iedzīvotāju ienākumi Latvijā ir samērā zemi. Ja sieviete nevar atrast apmierinošu darbu ES-15 valstīs, viņa visbiežāk izvēlēsies nestrādāt. Savukārt Latvijas situācijā sievietes, lai varētu ģimenes budžetu, nereti ir spiestas strādāt darbu, kas neatbilst viņu vēlmēm un interesēm.

Līdzās jau minētajam Latvijai jāveic uzlabojumi arī darba tiesisko attiecību, sociālā dialoga, sociālās aizsardzības, kā arī darba drošības jomā. Tomēr vispārējos viļienos īpašas problēmas šajā jomā nav saskatāmas.

Brīva personu kustība

Viena no priekšrocībām, ko Latvija guvusi, iestājoties Eiropas Savienībā, ir brīva personu kustība. Tā attiecas kā uz darba ņēmēju pārvietošanās brīvību, tā arī uz uzņēmējdarbības brīvību.

Darba ņēmēju pārvietošanās brīvība garantē nodarbināto personu pārvietošanās brīvību. Turpretī uzņēmējdarbības brīvība garantē patstāvīgi nodarbināto, brīvo profesiju pārstāvju un uzņēmumu pārvietošanās brīvību. Kopā ar brīvu personu kustību vēlreiz jāatzīmē vispārējā pārvietošanās brīvība, kas ES pilsoņiem garantēta Eiropas Kopienas 18. pantā. Pretstatā abām iepriekš minētajām brīvībām šī brīvība tiek garantēta neatkarīgi no tā, vai tai ir kāds ekonomisks raksturs [3, 215].

ES piedāvātās iespējas ir ievērojami paaugstinājušas migrācijas rādītājus. Tie atspoguļoti 4. tabulā.

4. tabula / Table 4

Iedzīvotāju starpvalstu ilgtermiņa migrācija 1996.-2004. gadā [9]

External long-term migration by period, 1996–2004 [9]

	Iebrauca Latvijā	Izbrauca no Latvijas	Migrācijas saldo
1996	2747	12828	-10 081
1997	2913	12333	-9420
1998	3123	8874	5751
1999	1813	5898	-4085
2000	1627	7131	-5504
2001	1443	6602	-5159
2002	1428	3262	-1834
2003	1364	2210	-846
2004	1665	2744	-1079

Turklāt jāņem vērā, ka ne visi izbraukušie iedzīvotāji tiek uzskaitīti. Nereti aizbraukušo cilvēku skaits tiek lēsts pat 50 000 apmērā. Darba devēji arvien vairāk sūdzas par kvalificēta darbaspēka trūkumu un arvien biežāk apsver iespēju ievest darbiniekus no ārvalstīm.

Dati par iedzīvotāju starpvalstu ilgtermiņa migrāciju liecina, ka salīdzinoši liels izbraukušo iedzīvotāju skaits bija vērojams arī 90. gadu vidū, taču nekad nav bijis tik izteikts darbaspēka trūkums, kā tas ir šobrīd.

Kā galveno iemeslu augstajiem iedzīvotāju migrācijas rādītājiem Latvijā varētu minēt zemo atalgojumu. Lai sekmētu darbaspēka palikšanu Latvijā, valstij būtu jāapsver iespējas darba algu paaugstināšanai. Latvijas iedzīvotāji nereti pamet pat salīdzinoši augstas kvalifikācijas darbus un dodas peļņā uz ārvalstīm, lai tur strādātu daudz vienkāršākos amatos. Ja Latvija nespēj novērst darbaspēka aizplūšanu, tai vismaz būtu jācenšas nodrošināt, ka tās iedzīvotāji ārvalstīs atrod viņu kvalifikācijai atbilstošu darbu un pēc gadiem, kad Latvija būs sasniegusi augstākus attīstības rādītājus, savu pieredzi varētu izmantot arī Latvijā.

2003. gada 16. aprīlī, parakstot ES pievienošanās līgumu, Latvija uzņēmās saistības nodrošināt Eiropas Ekonomiskās Kopienas (EEK) padomes 1968. gada 15. oktobra regulas Nr. 1612/68 par darba ņēmēju pārvietošanās brīvību Kopienā darbību Latvijā. Pēc iestāšanās Eiropas Savienībā 2004. gada 1. maijā Nodarbinātības valsts aģentūra (NVA) ir kļuvusi par Eiropas valstu nodarbinātības tīkla (*EURES*) dalīblocekli [5. 4].

Tajā pašā laikā, neskatoties uz izbraukušo iedzīvotāju augsto īpatsvaru, NVA atzīst, ka sabiedrības informētība par *EURES*, tā pakalpojumiem, brīvo darba kustību, iespējām strādāt ārzemēs, kā arī nodarbināt ES/EEK darba ņēmējus Latvijā ir izteikti zema. Ir nepieciešams iepazīstināt Latvijas sabiedrību (darba meklētājus, strādājošos, darba devējus, sociālos partnerus) ar *EURES*, tā darbības pamatprincipiem, piedāvātajiem pakalpojumiem [2. 12].

Turpmākie gadi rādīs, cik lielā mērā Latvija izmantos brīvās personu kustības piedāvātās iespējas.

Jāņem vērā, ka iedzīvotāju migrācijas tempus varētu ietekmēt arī ES noteiktie pārejas periodi brīvai darbaspēka kustībai. Vairākas ES dalībvalstis noteikušas dažādus ierobežojumus brīvai darbaspēka kustībai. Kopš 2004. gada 1. maija tie attiecas arī uz darba meklētājiem no Latvijas. Vienīgi Zviedrija nav noteikusi ierobežojumus jauno ES dalībvalstu pilsoņu pieejai tās darba tirgum, un šīs valsts darba tirgus jau no 2004. gada 1. maija bija atvērts ES jauno dalībvalstu pilsoņiem. Arī Lielbritānija un Īrija 2004. gada 1. maijā atvēra savu darba tirgu jauno dalībvalstu pilsoņiem, taču ierobežoja piekļuvi sociālajām garantijām. Brīvas darbaspēka kustības ierobežojumi izriet no Pievienošanās ES līguma.

ES dalībvalstu pozīcija jautājumā par brīvu darbaspēka kustību apkopota pielikumā.

Beidzoties divu gadu periodam, t.i., līdz 2006. gada 1. maijam, ES Padome pārskatīs pārejas noteikumu darbību, pamatojoties uz Eiropas Komisijas ziņojumu. Katrai no ES-15 valstīm līdz minētajam termiņam jāpaziņo Komisijai, vai tā turpinās piemērot nacionālos tiesību aktus vēl turpmākos trīs gadus (šādā gadījumā joprojām būs nepieciešamas darba atļaujas), vai arī būs gatava piemērot Kopienas tiesību aktus

par brīvu darba ņēmēju pārvietošanos uz pilnīgi visām dalībvalstīm (šādā gadījumā pieeja attiecīgās valsts darba tirgum būs neierobežota). Kad no pievienošanās dienas būs apritējuši pieci gadi, pārejas noteikumi vairs nedarbosies. Tomēr pastāv iespēja šo periodu pagarināt vēl par diviem gadiem (t.i., kopumā pārejas periods var ilgt septiņus gadus), ja kāda no "vecajām" dalībvalstīm lūdz Eiropas Komisijai atļauju turpināt piemērot valsts pasākumus vēl divus gadus, bet šādā gadījumā jāsniedz attiecīgi pierādījumi par pastāvošiem vai iespējamiem darba tirgus līdzsvara traucējumiem [turpat].

Nodaļas nobeigumā varam secināt, ka Latvija, lai arī pārņēmusi visas Eiropas Komisijas regulas un direktīvas, joprojām kavējas ar to piemērošanu praksē.

ES struktūrfondu finansējums darba tirgus attīstībai

Kā viens no galvenajiem ieguvumiem, ko Latvijai devusi iestāšanās Eiropas Savienībā, nereti tiek minēta pieeja struktūrfondu. Latvijai no 2004. līdz 2006. gadam ES struktūrfondu ietvaros ir piešķirti 625,6 miljoni eiro. Detalizēts struktūrfondu sadalījums atspoguļots 5. tabulā.

5. tabula / Table 5

Finansējuma sadalījums starp prioritātēm 2004.–2006. gadā. EUR [I]

Structural funds in Latvia, 2004–2006. EUR [II]

Prioritāte	Fonds	%	ES finansējums	Latvijas līdzfinansējums	Kopā
Līdzsvarotas attīstības veicināšana	ERAF*	32,58	203 810 000	65 389 046	269 199 046
Uzņēmējdarbības un inovāciju veicināšana	ERAF	25,00	156 392 000	52 130 670	208 522 670
Cilvēkresursu attīstība un nodarbinātības veicināšana	ESF**	21,22	132 745 000	42 146 542	174 891 542
Lauksaimniecības un zivsaimniecības veicināšana	FLVGF***, ZVFI****	18,49	115 668 000	65 183 128	180 851 128
Tehniskā palīdzība	ERAF, ESF, ELVGF	2,71	16 953 826	5 651 283	22 605 109
Kopā		100	625 568 826	230 500 669	856 069 495

* Eiropas Reģionālās attīstības fonds

** Eiropas Sociālais fonds

*** Eiropas Lauksaimniecības virzības un garantiju fonds

**** Zivsaimniecības vadības finansēšanas instruments

Ievērojama līdzekļu daļa tiks novirzīta cilvēkresursu attīstības veicināšanai un līdz ar to arī darba tirgus rādītāju uzlabošanai.

Eiropas Sociālā fonda (ESF) līdzekļus apmēram 119 milj. latu apjomā laika posmā no 2004. gada līdz 2006. gadam paredzēts piesaistīt prioritātes "Cilvēkresursu attīstība un nodarbinātības veicināšana" finansēšanai. Tās ietvaros realizējamie pasākumi ir saskaņoti ar ES nodarbinātības politikas vadlīnijām un Latvijas valdības un Eiropas Komisijas kopējo deklarāciju par Latvijas nodarbinātības politikas prioritātēm un ir noteikti prioritārie virzieni nodarbinātības veicināšanai, izglītības un tālākizglītības attīstībai un sociālās izstumtības mazināšanai [6, 79].

Eiropas Reģionālās attīstības fonda (ERAF) līdzekļus – apmēram 26 milj. latu – paredzēts piesaistīt arī izglītībai, veselības aprūpes un sociālās infrastruktūras attīstībai [turpat].

Turpmākie gadi rādīs, cik lielā mērā struktūrfondu finansējums un cita veida ES atbalsts uzlabos vispārējos darba tirgus rādītājus. Tomēr jau šobrīd varam secināt, ka gadu no gada vērojama situācijas uzlabošanās.

Tomēr, kā jau minēts iepriekš, nopietna problēma pēc Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā, ir iedzīvotāju masveida aizplūšana uz citām valstīm. Tādējādi Latvijā būtu jāstimulē algu pieaugums, kā arī konkurētspējīgu darba apstākļu nodrošināšana iedzīvotājiem.

Pēc 2004. gada 1. maija Latvijai ir kļuvusi saistoša arī liela daļa ES noteikto stratēģiju un plānošanas dokumentu, tostarp darba tirgus attīstības jomā. Arī Latvijas atbildīgās institūcijas ir izstrādājušas nozares stratēģijas un plānošanas dokumentus, kas atbilst ES prasībām. Tomēr pastāv problēmas ar šo dokumentu ieviešanu praksē, jo nereti pasākumu īstenošanai pietrūkst finansiālo līdzekļu vai administratīvo resursu.

Kopumā varam secināt, ka pēc iestāšanās Eiropas Savienībā būtiskākās pārmaiņas ir vērojamas darbaspēka migrācijas jomā. Nozīmīgs ir arī Latvijai pieejamais struktūrfondu finansējums, kura ietvaros ievērojami līdzekļi paredzēti darba tirgus attīstības problēmu risināšanai.

SECINĀJUMI

- Lai arī Latvijas darba tirgus rādītāji gadu no gada uzlabojas, ES kontekstā tie joprojām ir uzskatāmi par salīdzinoši zemiem – Latvija atrodas pēdējā vietā Eiropas Savienībā darba samaksas ziņā, arī bezdarba jomā tikai trīs ES valstis uzrāda vēl zemākus rādītājus.
- Vienīgais rādītājs, kas pārsniedzis ES vidējo līmeni, ir sieviešu nodarbinātība - 2002. gadā sieviešu nodarbinātības līmenis Latvijā bija par 2.1 procentpunktu augstāks nekā ES-25 valstīs, bet 2003. gadā – par 2.8 procentpunktiem augstāks.
- Arī Eiropas Savienībā darba tirgus rādītāju attīstība nav īpaši augsta, un 2000. gada martā Lisabonā pieņemtā nodarbinātības scenārija noteiktie mērķi darba tirgus jomā 2010. gadam šobrīd uzskatāmi par vērā ņemamu izaicinājumu.
- Migrācijas rādītāji Latvijā pēc iestāšanās Eiropas Savienībā ir ievērojami pieauguši. Kā galvenais iemesls iedzīvotāju izbraukšanai būtu minams augstāks atalgojums citās valstīs.
- Sagaidāms, ka nākamajos gados situācija darba tirgus jomā varētu uzlaboties. Par pamatu optimismam kalpo pašreizējie attīstības tempi, ES struktūrfondu finansējums, kā arī iedzīvotāju informētības pieaugums par ES piedāvātajām iespējām.

PRIEKŠLIKUMI

- Ņemot vērā lielos darbaspēka migrācijas apmērus, valstij būtu jāapsver iespējas darba algu paaugstināšanai, tādējādi sekmējot darbaspēka palikšanu Latvijā.
- Valstij būtu aktīvāk jāstrādā, lai īstenotu pieņemtos plānošanas dokumentus, tādējādi nodrošinot, ka paredzētie pasākumi tiek īstenoti arī praksē.
- Būtu jāveic pasākumi, lai Latvijas sabiedrību (darba meklētājus, strādājošos, darba devējus sociālos partnerus) iepazīstinātu ar *EURES*, tā darbības pamatprincipiem, piedāvātajiem pakalpojumiem. Tādā veidā būtu iespējams nodrošināt, ka darbinieki, kuri izbrauc no Latvijas, ārvalstīs strādā ne tikai zemas kvalifikācijas darbus, bet izmanto iespējas strādāt savai kvalifikācijai atbilstošos amatos, tādējādi gūstot pieredzi, kuru pēc pāris gadiem, iespējams, varētu izmantot arī Latvijā.

LITERATŪRA

1. *Employment in Europe*. European Commission. 2004. 316 p.
2. *EURES darbības plāns 2004–2007*. Rīga : Nodarbinātības valsts aģentūra, 2003. gada 27. okt., 15 lpp.
3. Gatawis S., E. Broks un Z. Bule. *Eiropas tiesības* : mācību līdzeklis. Rīga : Eiropas fakultātes Rīgas centrs, 2002. 417 lpp.
4. Latvijas integrācija Eiropas Savienībā (makroekonomiskais apskats). Rīga : LR Ekonomikas ministrija, 2004. 4 lpp.
5. *Latvijas Nacionālais 2004. gada rīcības plāns nodarbinātības veicināšanai*. Rīga : LR Ekonomikas ministrija, 2004. 81 lpp.
6. *Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību*. Rīga : LR Ekonomikas ministrija, 2004. gada decembris. 136 lpp.
7. Eiropas Komisijas mājaslapa [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 22. maijā]. Pieejams: <http://europa.eu.int>
8. Eurostat. Theme : General Statistics. GDP per capita in PPS [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 15. janv.]. Pieejams: <http://europa.eu.int/en/comm/eurostat/serven/home.htm>
9. LR Centrālās statistikas pārvaldes mājaslapa [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 22. febr.]. Pieejams: <http://data.csb.lv>
10. LR Ekonomikas ministrijas mājaslapa [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 21. febr.]. Pieejams: <http://www.em.gov.lv>
11. LR Finanšu ministrijas mājaslapa [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 21. febr.]. Pieejams: <http://www.esfondi.lv>
12. LR Izglītības un zinātnes ministrijas mājaslapa [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 21. febr.]. Pieejams: <http://www.izm.gov.lv>
13. LR Labklājības ministrijas mājaslapa [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 21. febr.]. Pieejams: <http://www.lm.gov.lv>
14. Nodarbinātības valsts aģentūras mājaslapa [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 22. maijā]. Pieejams: <http://www.nva.lv>
15. *The World Economic Outlook, September 2004*. International Monetary Fund [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 27. febr.]. Pieejams: <http://www.imf.org>

**ES dalībvalstu nostāja un pastāvošā kārtība attiecībā uz pārejas posma brīvai
darbaspēka kustībai piemērošanu [13]**

**Position and practice of the EU member states concerning transition period
adjustment for free movement of labour [13]**

<i>Nostāja un pastāvošā kārtība attiecībā uz pārejas posma brīvai darbaspēka kustībai piemērošanu</i>	<i>Nepieciešamās procedūras darba atļaujas saņemšanai</i>
Austrija	
Piemēro pārejas posmu brīvai darbaspēka kustībai un brīvai pakalpojumu kustībai atsevišķos sektoros darbinieku nosūtīšanas ietvaros vismaz līdz 2006. gada 1. maijam.	Lai saņemtu darbu, darba ņēmējam jāatrod darbs un darba devējam jāiesniedz kompetentai varas iestādei lūgums par darba atļaujas piešķiršanu.
Beļģija	
Plāno piemērot pārejas posmu brīvai darbaspēka kustībai un brīvai pakalpojumu kustībai atsevišķos sektoros darbinieku nosūtīšanas ietvaros vismaz līdz 2006. gada 1. maijam.	Lai iegūtu darba atļauju, darba devējam jāiesniedz kompetentai varas iestādei lūgums par darba atļaujas piešķiršanu.
Dānija	
ES jauno dalībvalstu pilsoņi var nodoties darba meklējumiem sešus mēnešus. Pārejas posmā jauno ES dalībvalstu pilsoņiem nepieciešamas darba un uzturēšanās atļaujas (personai jābūt nodarbinātai "pilnu" darba laiku).	Darba atļaujas iegūšanai jānosniedz līgums ar darba devēju. Ja uzņēmumam, kurš pieņem darbā jaunās ES dalībvalsts pilsoni, ir noslēgts koplīgums (tādi ir aptuveni 80% Dānijas uzņēmumu), atļaujas izsniedz automātiski. Individuālā darba veicējiem atļaujas jākāro individuāli. Darba atļauju izsniedz uz vienu gadu. Darba vietai saglabājoties, atļauja automātiski tiek pagarināta. Zaudējot darbu, nākamos sešus mēnešus persona drīkst uzturēties Dānijā darba meklējumos. Ja persona iegūst jaunu darbu, tai jālūdz jauna uzturēšanās atļauja. Atsevišķos nodarbinātības sektoros (piemēram, dažās tehniskajās nozarēs, ārstniecības, dabas zinātņu un tehnoloģiju sektorā) darba atļauju var iegūt nekavējoties un uz laiku līdz trim gadiem. Ja persona ir nodarbināta "pilnu" darba laiku un maksā nodokļus valstij, tā saņem Dānijas likumdošanā noteiktos sociālos pabalstus.
Francija	
Izmanto pārejas posmu, saglabājot pašreizējo darba atļauju sistēmu divus gadus pēc ES paplašināšanās.	Uzturēšanās un darba atļaujas jāpieprasa darba devējam, pirms vēl darbinieks ieradies valstī. Darbinieki no jaunajām ES valstīm, kuri iegūst darba atļaujas, iegūst arī visus sociālos pabalstus, kādus saņem Francijas pilsoņi. Pārejas posms neattiecas uz studentiem (ja viņi ir sociāli apdrošināti un to rīcībā ir pietiekami daudz līdzekļu), zinātniekiem, pašnodarbinātām personām, auklītēm (<i>au pair</i>) un sezonas strādniekiem.
Griekija	
Paredzējusi divu gadu pārejas posmu brīvai darbaspēka kustībai no jaunajām ES dalībvalstīm.	
Itālija	
Izmantojot pārejas posmu, valsts noteikusi, ka 2004. gadā Itālijā var iecelt 20 000 darba meklētāju no astoņām jaunajām ES dalībvalstīm (izņēmums ir Kipra un Malta). Kvotu ierobežojumi neattiecas uz pašnodarbinātajiem, kā arī uz vairākām personu kategorijām: universitāšu profesoriem; pasniedzējiem un pētniekiem; tulkotājiem un tulkiem; profesionālām medmāsām, kuras nodarbinātas valsts vai privātās veselības aprūpes struktūrās; mājkalpotājiem, kas strādā pie Itālijas vai ES pilsoņiem un dodas uz Itāliju tika; tādēļ, lai turpinātu mājkalpotāja darba attiecības atsevišķām personām, kas īslaicīgi apgūst arodapmācību un izglītojas Itālijas darba devēju uzņēmumos; darba ņēmējiem, kas nodarbināti uz ārzemēm ceļojošos cirkos vai izrādēs; māksliniekiem un izrāžu darbiniekiem u.c.	Pieteikumu par darba atļaujas izsniegšanu iesniedz darba devējs.

<i>Nostāja un pastāvošā kārtība attiecībā uz pārejas posma brīvai darbaspēka kustībai piemērošanu</i>	<i>Nepieciešamās procedūras darba atļaujas saņemšanai</i>
Īrija	
<p>Darba tirgus jauno ES dalībvalstu pilsoņiem ir atvērts no 2004. gada 1. maija, taču attiecībā gan uz pašreizējo, gan jauno ES dalībvalstu pilsoņiem Īrija noteikusi ierobežojumus vairāku sociālās palīdzības pabalstu saņemšanai. Īrijas parlaments apstiprinājis izmaiņas likumā, kas nosaka kārtību, kādā personas ir tiesīgas saņemt sociālos pabalstus, paredzot: lai persona varētu pretendēt uz sociālo pabalstu saņemšanu, tai Īrijā vai citur Kopējā ceļošanas telpā ar Apvienoto Karalisti jānodzīvo vismaz divus gadus. Ja persona Īrijā strādājusi un maksājusi nodokļus, tad pēc darba zaudēšanas tai ir tiesības saņemt bezdarbnieka pabalstu.</p>	<p>Sākot strādāt, personai jāreģistrējas Sociālās labklājības birojā un jāsaņem individuālais sociālās apdrošināšanas numurs.</p>
Lielbritānija	
<p>Darba meklētājiem darba atļaujas nav nepieciešamas. Tika: pēc 2006. gada 1. maija jauno ES dalībvalstu pilsoņiem būs tiesības pretendēt uz noteiktiem sociālajiem pabalstiem (bezdarbnieka pabalsts, bērna piedzimšanas pabalsts, dzīvesvietas pabalsts u.c.). Pārejas posma laikā netiek ierobežota pieeja atsevišķiem pabalstiem (nodokļu atlaide ģimenēm ar bērniem, bēmu pabalsts, nodokļu atlaide strādājošajiem, īres pabalsts, municipālā nodokļa atvieglojumi u.c.). Ja persona pārejas posma laikā nespēj pati sevi uzturēt, tā zaudē tiesības uz pastāvīgu dzīvesvietu un tai valsts ir jāatstāj. Tiem, kuri strādājuši Lielbritānijā vairāk nekā gadu un pēc tam darbu zaudējuši, bezdarbnieka un ienākumu pabalsts pieejams arī līdz 2006. gada 1. maijam.</p>	<p>Pēc ierašanās valstī darba meklētājiem jāreģistrējas īpašā Darba ņēmēju reģistrā, lai saņemtu reģistrācijas sertifikātu.</p>
Luksemburga	
<p>Pārejas posmu piemēros līdz 2006. gada 1. maijam.</p>	<p>Tiem jauno ES dalībvalstu pilsoņiem, kuri vēlas strādāt Luksemburgā, nepieciešama darba atļauja. Darba atļauju pieprasa darba devējs. Tās izsniegšanu un atjaunošanu var atteikt, pamatojoties uz iemesliem, kurus nosaka situācija, pārmaiņas darba tirgū vai darba tirgus organizācija.</p>
Nīderlande	
<p>Ja valstī plānots pavadīt vairāk par trim mēnešiem, nepieciešama uzturēšanās un darba atļauja.</p>	<p>Vēl pirms došanās uz Nīderlandi savā valstī jāapmeklē Nīderlandes vēstniecība vai konsulāts, lai iesniegtu pagaidu uzturēšanās atļaujas pieteikumu. Ierodoties Nīderlandē, darba meklētājam jāiesniedz uzturēšanās atļaujas pieteikums. Darba atļauju pieprasa darba devējs. Tās izsniegšanas kārtība ir atkarīga no sektora, kurā darba meklētājs vēlas strādāt. Tautsaimniecības sektoros, kur pietiek vietējā darbaspēka, darba atļaujas jauno ES dalībvalstu darba meklētājiem izsniedz līdzšinējā kārtībā. Sektoros, kur ir nīderlandiešu darba ņēmēju trūkums (starptautiskā transporta sektorā – starptautisko autobusu šoferi, iekšzemes kuģniecībā – jūrnieki un stūrmaņi, veselības sektorā – operāciju zāles asistenti, radioterapijas laboratorijas asistenti un radiodiagnostikas laboratorijas asistenti, kā arī lopkautuvēs – miecnieki un atkaulotāji), darba atļauju izsniegšana ir vienkāršota – darba atļauju pieprasījumus izskata vienas divu nedēļu laikā. Ik pēc trim mēnešiem situācija darba tirgū tiek pārskatīta.</p>
Portugāle	
<p>Izmanto pārejas posmu līdz 2006. gada 1. maijam, saglabājot līdzšinējo kārtību – nepieciešams saņemt darba atļauju, kas izsniegta Portugāles vēstniecībā personas izcelsmes valstī, uzrādot derīgu darba līgumu.</p>	<p>Darba atļaujas tiek izdotas, ievērojot Portugāles valdības noteikto imigrantu strādnieku limitu – 6500 personas no visām valstīm viena gada laikā. Portugāles uzņēmumiem atļauts nodarbināt ārvalstu darbiniekus tikai noteiktās profesijās. Portugāle, iespējams, slēgs divpusējus līgumus par darbaspēka kustību.</p>

<i>Nostāja un pastāvošā kārtība attiecībā uz pārejas posma brīvai darbaspēku kustībai piemērošanu</i>	<i>Nepieciešamās procedūras darba atļaujas saņemšanai</i>
Somija	
Jauno ES dalībvalstu pilsoņu brīvu pieeju tās darba tirgum un sociālajiem pabalstiem ierobežos vismaz divus gadus pēc ES paplašināšanās.	Darbiniekiem no jaunajām ES dalībvalstīm nepieciešamas darba atļaujas. Lēmumu, vai konkrētās valsts pilsonis Somijā drīkst strādāt algotu darbu, jāpieņem Somijas nodarbinātības dienestam. Lēmums pamatojas uz to, vai attiecīgajam darbam pieņemamā termiņā nav iespējams nolīgt darbinieku Somijas darba tirgū.
Spānija	
Pēc ES paplašināšanās izmanto divu gadu pārejas posmu.	Lai strādātu Spānijā, nepieciešams iegūt uzturēšanās un darba atļauju. Darba meklētājam, kas vēlas strādāt kā algots darbinieks Spānijā, jābūt konkrētam darba piedāvājumam, lai darba devējs varētu uzsākt procedūras darba atļaujas iegūšanai. Darba piedāvājumu, ko darba devējs iesniedz, aicinot darbā strādnieku no ārvalstīm, regulē situācija valsts darba tirgū. Pārejas posma laikā studējošie var strādāt, ja attiecīgais darbs ir saistīts ar apgūstamo specialitāti.
Vācija	
Pēc ES paplašināšanās izmanto divu gadu pārejas posmu.	Tiek saglabāta pašreizējā darba atļauju sistēma. Pārejas posma laikā saglabājas divpusējos līgumos noteiktā kārtība. Pēc 2004. gada 1. maija spēkā joprojām ir "Nolīgums starp Vācijas Federatīvās Republikas valdību un Latvijas Republikas valdību par strādājošo darbu viņu profesionālo un valodas zināšanu paplašināšanai (Nolīgums par viesstrādniekiem)". Līguma ietvaros katru gadu 100 profesionāli izglītotiem Latvijas strādniekiem ir iespēja strādāt Vācijā. Sīkāka informācija par minēto līgumu pieejama Nodarbinātības valsts aģentūras Starptautisko attiecību departamentā.
Zviedrija	
Darba tirgus atvērts no 2004. gada 1. maija. Zviedrija turpinās analizēt situāciju darba tirgū, un līdz 2006. gada 1. maijam tā var ieviest jaunus pasākumus darba tirgus aizsardzībai.	
Eiropas Ekonomiskās zonas valstis	
Islande	
Līdz 2006. gada 1. maijam darbaņēmējam nepieciešama uzturēšanās un darba atļauja, kas jānokārto pirms ierašanās Islandē.	Lai iegūtu darba atļauju, darba devējam darba piedāvājums jāizsludina Islandes valsts nodarbinātības dienestā. Tikai tadā gadījumā, ja uz darba vietu nepiesakās Islandes pilsoņi, darba devējs var noslēgt darba līgumu ar ārvalsts pilsoņi.
Norvēģija	
Piemēro ierobežojumus līdz 2006. gada 1. maijam. Pārejas noteikumi attiecas uz darba meklētājiem, kuri paši meklē darbu Norvēģijā. Tie neattiecas uz pakalpojumu sniedzējiem, pašnodarbinātajiem (personām, kam pieder Norvēģijā reģistrēts uzņēmums), studentiem un personām, kas pēdējos 12 mēnešus likumīgi uzturējušās un strādājušas Norvēģijā (jauno ES dalībvalstu pilsoņi, kuri līdz 2004. gada 1. maijam Norvēģijā nepārtraukti vismaz 12 mēnešus strādājuši pilnas slodzes algotu darbu, var saņemt uzturēšanās atļauju ar tiesībām veikt algotu darbu uz laiku līdz pieciem gadiem).	Pirms stāšanās darbā jāiegūst uzturēšanās atļauja ar iespēju stāties darbā. Lai to iegūtu, nepieciešams darba piedāvājums pilnas slodzes darbam. Bez uzturēšanās atļaujas darba meklētājs drīkst atrasties Norvēģijā līdz trim mēnešiem. Ja persona ir reģistrējusies Norvēģijas Nodarbinātības dienestā kā darba meklētāja, tā drīkst nodoties darba meklējumiem sešus mēnešus.

Development of the Labour Market in Latvia Before and After Latvia's Joining the European Union

Ieva Sloka

Summary

The Labour market and its development have become of special importance since Latvia's joining the European Union (EU). The EU provides several opportunities for Latvia—Structural Funds, free movement of labour (currently applicable for only a number of countries), wider market for entrepreneurship. At the same time several shortcomings have to be considered—the EU itself currently suffers from stagnation. Besides, a number of employees in Latvia could find themselves unprepared for competition in the EU. Also the Structural Funds financing will not be provided for each project proposal.

Since the arguments mentioned are comparatively general, a deeper analysis of the situation should be provided.

The aim of the paper is to investigate the situation in the labour market before and after Latvia's joining the EU.

To perform the aim the following tasks have been assigned:

- to investigate the current and future trends of Latvia's labour market;
- to analyse the impact on Latvia's labour market development by considering legal aspects and aspects of free movement of labour;
- to characterize the financing allocated in frames of the EU Structural Funds.

The paper concentrates on the years 1998–2004, for some questions a different time period has been applied.

Naudas plūsmas un tās rādītāju analīze Latvijas uzņēmumos

Analysis of Cash Flow and Cash Flow Ratios of Latvian Companies

Kārlis Subatnieks

Latvijas Universitātes Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīgā, LV-1050, Latvija
E-pasts: *sub@lanet.lv*

Rakstā analizēta dažādu Latvijas uzņēmumu naudas plūsma laikposmā no 1996. līdz 2004. gadam. Pētījums ietver tādu uzņēmuma lieluma un darbības rādītājus kā ilgtermiņa ieguldījumi, apgrozāmie līdzekļi, akūvi, pašu kapitāls, aizņemtais kapitāls, īstermiņa saistības, neto apgrozījums, peļņa pirms procentiem un nodokļiem, tīrā peļņa, tīrā naudas plūsma no pamatdarbības, tīrā naudas plūsma no ieguldījumu darbības, tīrā naudas plūsma no finanšu darbības, nauda un tās ekvivalenti finanšu gada sākumā, kā arī nauda un tās ekvivalenti finanšu gada beigās. No apkopotajiem datiem ir aprēķināti un analizēti dažādi koeficienti un rādītāji. **Atslēgvārdi:** naudas plūsma, brīvā naudas plūsma, pamatdarbība, ieguldījumu darbība, finanšu darbība.

Key words: cash flow, free cash flow, cash flow ratios, operating activities, investing activities, financing activities.

Ņemot vērā novērtēšanas problēmas grāmatvedībā, arvien vairāk investoru un citu finanšu pārskatu lietotāju pievēršas uzņēmuma naudas plūsmai, nevis tā peļņai vai zaudējumiem.

Finanšu vadības uzlabošanā arvien lielāka nozīme tiek piešķirta naudas plūsmas analīzes labākai izpratnei, kas ir šā raksta galvenais temats. Cilvēki strādā, taupa, iegulda un sāk uzņēmējdarbību, lai iegūtu naudu.

Raksta mērķis – uz naudas plūsmas analīzes bāzes izvirzīt secinājumus par Latvijas uzņēmumu naudas plūsmas tendencēm un izstrādāt priekšlikumus uzņēmumu finanšu pārvaldības uzlabošanai.

Lai sasniegtu šo mērķi, tika izvirzīti vairāki uzdevumi:

- iegūt datus par Latvijas uzņēmumu finansiālajiem rādītājiem.
- aprēķināt uzņēmumu naudas plūsmas koeficientus un rādītājus.
- veikt šo rādītāju analīzi.
- izdarīt secinājumus par Latvijas uzņēmumu naudas plūsmas atūstības tendencēm un iespējamām problēmām.
- izstrādāt konkrētus priekšlikumus šo problēmu novēršanai.

Rakstā ir izmantotas ekonomiskās analīzes un statistiskās analīzes metodes – datu salīdzināšana un grupēšana, korelācijas analīze, relatīvo un vidējo lielumu, kā arī variācijas rādītāju aprēķināšana.

Autors savā pētījumā lietojis vairākus plaši pazīstamus naudas plūsmas jēdzienus: naudas plūsma no pamatdarbības, naudas plūsma no ieguldījumu darbības, naudas plūsma no finanšu darbības, kā arī brīvā naudas plūsma. Brīvā naudas plūsma dažādos avotos tiek definēta atšķirīgi, šajā pētījumā izmantoto brīvās naudas plūsmas definējumu ir izstrādājis raksta autors un tas publicēts vienā no viņa iepriekšējiem rakstiem [3, 400], kā arī ir vienkāršots salīdzinājumā ar plašāk izplatītajiem definējumiem:

$$BNP = TNP_{pd} - NPT * Akt_{pc} = TNP_{pd} - Izm_{ku} \quad (1), \text{ kur}$$

BNP ir brīvā naudas plūsma,

TNP_{pd} ir tīrā naudas plūsma no pamatdarbības,

NPT ir nozares pieauguma temps,

Akt_{pc} ir uzņēmuma aktīvi perioda sākumā,

Izm_{ku} ir kapitāla uzturēšanas izmaksas.

Šajā formulā uzņēmuma aktīvi gada sākumā tiek lietoti tādēļ, ka ir svarīgi aprēķināt uzņēmumam nepieciešamās kapitāla uzturēšanas izmaksas gada laikā. Proti, uzņēmuma aktīvu lielums iepriekšējā gada beigās tiks lietots, lai noteiktu nākamā gada kapitāla uzturēšanas izmaksas. Tam pamatā ir šāds pieņēmums: lai uzņēmums varētu turpināt darboties tikpat sekmīgi, kā līdz šim, un saglabātu savu turgus daļu, ir nepieciešams, lai tā aktīvi pieaugtu tādā pašā tempā, kā visā nozarē, kurā tas darbojas.

Lai novērtētu uzņēmuma naudas plūsmas efektivitāti dinamiskā, ļoti nodevīga ir tieši brīvā naudas plūsma. Šo rādītāju gan nevar lietot vairāku uzņēmumu salīdzināšanai, jo tādā gadījumā tas jāsamēro ar uzņēmuma lielumu. Parasti galvenie rādītāji, pret kuriem tiek attiecināti dažādi indikatori, ir neto apgrozījums un aktīvi. Šajā konkrētajā gadījumā vispiemērotākais rādītājs būtu neto apgrozījums, jo perioda sākumā aktīvi jau ir izmantoti brīvās naudas plūsmas aprēķināšanai.

Raksta pamatā ir Latvijas uzņēmumu empīrisks pētījums, kas ietver 38 dažādu uzņēmumu 91 novērojumu laikposmā no 1996. līdz 2004. gadam, un tajā figurē šādi uzņēmuma lieluma un darbības rādītāji:

- ilgtermiņa ieguldījumi,
- apgrozāmie līdzekļi,
- aktīvi,
- pašu kapitāls,
- aizņemtais kapitāls,
- īstermiņa saistības,
- neto apgrozījums,
- peļņa pirms procentiem un nodokļiem,
- tīrā peļņa (pēc nodokļiem),
- tīrā naudas plūsma no pamatdarbības (saimnieciskās darbības),
- tīrā naudas plūsma no ieguldījumu (investīciju) darbības,
- tīrā naudas plūsma no finanšu (finansālās) darbības,
- nauda un tās ekvivalenti finanšu gada sākumā,
- nauda un tās ekvivalenti finanšu gada beigās.

Jāpiebilst, ka ne visi pētījumā iekļautie uzņēmumi novēroti vienādu laiku. Daži no tiem uzsāka darbību jau pēc 1996. gada, savukārt citi beidza savu darbību pirms

2004. gada. Turklāt nebija iespējams iegūt gada pārskatus par visiem pētījuma perioda gadiem.

Pētītie uzņēmumi ir ļoti dažādi – gan publiskās akciju sabiedrības, gan slēgtās akciju sabiedrības, gan sabiedrības ar ierobežotu atbildību. To vidū ir gan lielākie Latvijas uzņēmumi, gan mazie uzņēmumi, ja tos vērtē Eiropas Savienības mērogā. Jāatzīst, ka neproporcionāli augsts ir to uzņēmumu īpatsvars, kuru akcijas tiek tirgotas fondu biržā. Tam par iemeslu ir šādu uzņēmumu gada pārskatu viegla pieejamība.

No apkopotajiem datiem ir aprēķināti dažādi koeficienti un rādītāji, tostarp aizņemtā kapitāla un naudas plūsmas attiecība, pamatdarbības naudas plūsmas koeficients, naudas plūsmas un apgrozījuma attiecība, naudas plūsmas un aktīvu attiecība, kopējā likviditāte, aizņemtā kapitāla īpatsvars bilancē, aktīvu aprīte, komerciālā rentabilitāte, aktīvu rentabilitāte, pašu kapitāla rentabilitāte, naudas un tās ekvivalentu izmaiņas aplūkojamā periodā, kā arī tādi svarīgi naudas plūsmas indikatori kā brīvā naudas plūsma (pēc iepriekš minētās definīcijas), brīvās naudas plūsmas un apgrozījuma attiecība, brīvās naudas plūsmas un aktīvu attiecība, ieguldījumu darbības naudas plūsmas un apgrozījuma attiecība, finanšu darbības naudas plūsmas un apgrozījuma attiecība, naudas un tās ekvivalentu īpatsvars bilancē un šī īpatsvara dinamika.

Kā jau varēja gaidīt, pastāv diezgan liela nesakrītība starp mainīgo aritmētiskajiem vidējiem un mediānām (sk. 1. tabulu). To var izskaidrot šādi: izlasē vairākums uzņēmumu ir vidēja lieluma, lielo uzņēmumu ir daudz mazāk. Tomēr šiem lielajiem uzņēmumiem ir iespaidīgi aktīvi un ieņēmumi, un tas paaugstina tādus mainīgos kā aktīvu, neto apgrozījuma un peļņas rādītāju aritmētiskos vidējos. Tāpat jāatzīmē, ka mediānas daudz reālistiskāk parāda tā vai cita mainīgā tipisko lielumu.

Vēl viena iegūto datu iezīme ir tāda, ka lielākai daļai mainīgo ir ļoti augsta standartnovirze. Tas varētu nozīmēt, ka iegūtie dati neatbilst normālam sadalījumam. Hipotēžu pārbaudes šo pieņēmumu ir apstiprinājušas. Tāpēc Latvijas uzņēmumu tendenču analīzei daudz piemērotāka ir mediāna nevis aritmētiskais vidējais.

Kā redzam tabulā, tipiskam Latvijas uzņēmumam ir pozitīva tīrā naudas plūsma no pamatdarbības 974 tūkstošu latu apmērā un negatīva tīrā naudas plūsma no ieguldījumu darbības aptuveni 635 tūkstošu latu apmērā. Tas nozīmē, ka tipisks Latvijas uzņēmums pilnībā finansē savas investīcijas no saimnieciskās darbības. Šāda tendence ir vērtējama pozitīvi, jo liecina par uzņēmuma stabilitāti. Finanšu darbība uzrāda negatīvu tīrās naudas plūsmu apmēram 71 tūkstošu latu apmērā. Tas savukārt liecina, ka pēdējos gados liela daļa Latvijas uzņēmumu ir sākusi atmaksāt savus parādus un maksāt dividendes akcionāriem, kā rezultātā radušies šādi naudas izdevumi.

Tomēr vēl viens svarīgs uzņēmuma finansiālā stāvokļa indikators – brīvā naudas plūsma – vairumam Latvijas uzņēmumu ir negatīva. Brīvās naudas plūsmas mediāna ir aptuveni mīnus 19 tūkstoši latu. Ja uzņēmuma brīvā naudas plūsma ir negatīva, tam nepieciešams iegūt naudu, vai nu pārdodot ilgtermiņa aktīvus vai arī palielinot aizņemto kapitālu. Latvijā spēcīgāk izteikta ir otrā tendence – arvien vairāk uzņēmumu un privātpersonu griežas bankās pēc nepieciešamā finansējuma ieguldījumiem nekustamajā īpašumā un citos kapitāla izmaksu veidos.

Pamatdarbības naudas plūsmas koeficients ir 0,5798 – tas ir daudz mazāk par teorētiski nepieciešamo 1,000. Tas nozīmē, ka tipisks Latvijas uzņēmums tikai

apmēram 58 procentus no īstermiņa saistībām ir spējīgs nosegt ar naudu, ko tas iegūst no saimnieciskās darbības. Trūkstošos 42 procentus ir nepieciešams iegūt citā veidā, un tas atkal rada nepieciešamību pēc ārējā finansējuma.

1. tabula / Table 1

Pētījuma rezultātu kopsavilkums (Ļs, izņemot koeficientus)

Summary of research data, LVL (except for ratios)

Mainīgie	N	Aritmētiskais vidējais	Standartnovirze	Mediāna
Īltermiņa aktīvi perioda beigās	91	53 127 928	87 578 400	6 835 117
Apgrozāmie līdzekļi perioda beigās	91	15 986 023	21 786 764	6 716 812
Aktīvi perioda beigās	91	69 113 951	104 337 361	16 422 783
Pašu kapitāls perioda beigās	91	47 094 277	74251 825	7 422 833
Aizņemtais kapitāls perioda beigās	91	22 019 674	34 309 412	4 757 813
Īstermiņa saistības perioda beigās	91	8 734 634	13 018 387	3 288 299
Neto apgrozījums	91	37 639 827	52 817 898	10 039 213
Peļņa pirms procentiem un nodokļiem	91	5 551 457	13 216 749	532 391
Tirā peļņa pēc nodokļiem	91	3 000 967	8 201 767	210 206
Tirā naudas plūsma no pamatdarbības	91	8 807 687	18 916 310	974 400
Tirā naudas plūsma no ieguldījumu darbības	91	-9 807 917	21 278 698	-635 264
Tirā naudas plūsma no finanšu darbības	91	1153633	6 812 694	-70 646
Nauda un tās ekvivalenti perioda beigās	91	3 767 913	9 798 784	223.014
Pamatdarbības naudas plūsmas koeficients	91	0,6250	1,82779	0,5798
Naudas plūsmas un apgrozījuma attiecība	91	-0,0822	1,09182	0,1162
Naudas plūsmas un aktīvu attiecība	91	0,0867	0,17361	0,0921
Kopējā likviditāte	91	4,2934	7,93927	1,7654
Aizņemtā kapitāla īpatsvars bilanci	91	0,3592	0,21178	0,3304
Aktīvu aprīte	91	0,8887	0,54988	0,7721
Komerציālā rentabilitāte	91	0,0148	0,91735	0,0724
Aktīvu rentabilitāte	91	0,0797	0,11440	0,0644
Pašu kapitāla rentabilitāte	91	0,0798	0,15444	0,0492
Brīvā naudas plūsma	91	2 222 507	14 765 768	-18 889
Naudas un tās ekvivalentu izmaiņas	91	-66 929	7 087 127	-3099
Brīvās naudas plūsmas un apgrozījuma attiecība	91	-0,3388	1,54852	-0,0058
Brīvās naudas plūsmas un aktīvu attiecība	91	-0,0113	0,19171	-0,0032
Naudas un tās ekvivalentu īpatsvars bilanci gada beigās	91	0,0498	0,07884	0,0164
Naudas un tās ekvivalentu īpatsvara bilanci izmaiņas	91	0,0000	0,04896	-0,0013
Investīciju darbības naudas plūsmas un apgrozījuma attiecība	91	-0,0870	0,57664	-0,0768
Finanšu darbības naudas plūsmas un apgrozījuma attiecība	91	0,1768	1,02140	-0,0154

Vidējā naudas plūsmas un apgrozījuma attiecība ir 0,1162 – tas nozīmē, ka tikai aptuveni 12 procenti uzņēmuma apgrozījuma pārvēršas naudas līdzekļu pieaugumā no pamatdarbības. Šo rādītāju var salīdzināt ar komerciālo rentabilitāti, kas lieto to pašu principu, bet pēdējā tiek aprēķināta, peļņu pirms procentiem un nodokļiem novietojot

skaitītājā. Komerciālās rentabilitātes mediāna šajā rakstā pētītajā uzņēmumu izlasē ir 0.0724. Līdzīgi kā mediāna, arī aritmētiskais vidējais naudas plūsmas un apgrozījuma attiecībai ir augstāks nekā komerciālajai rentabilitātei. Tas vedina secināt, ka parasti tīrā naudas plūsma no pamatdarbības ir augstāka nekā uzņēmuma peļņa pirms procentiem un nodokļiem. Šādu secinājumu apstiprina arī naudas plūsmas un aktīvu, kā arī aktīvu rentabilitātes koeficienti. Naudas plūsmas un aktīvu attiecība tipiskam Latvijas uzņēmumam ir 0.0921, bet aktīvu rentabilitāte ir 0,0644. Tas atkal norāda, ka tīrā pamatdarbības naudas plūsma parasti ir lielāka nekā peļņa pirms procentiem un nodokļiem.

Kopējās likviditātes mediāna ir 1.7654 – tas ir diezgan pieņemams lielums un norāda, ka izlases dati reprezentē Latvijas uzņēmumu rādītājus.

Savukārt mediāna aizņemtā kapitāla īpatsvaram aktīvos (0.3304) ir diezgan zema salīdzinājumā ar faktisko visu Latvijas uzņēmumu vidējo lielumu, kas pārsniedz 0.5. Ja ņem vērā arī to, ka pētījuma izlasē ir neproporcionāli liela pārstāvniecība uzņēmumiem, kuru akcijas tiek kotētas fondu biržā, var secināt, ka biržā tirgotajiem uzņēmumiem aizņemtā kapitāla īpatsvars ir zemāks.

Aktīvu aprites koeficients ir diezgan zems – tas varētu liecināt, ka liela daļa izlasē iekļauto uzņēmumu darbojas kapitālietilpīgās nozarēs.

Pašu kapitāla rentabilitātes mediāna ir zemāka nekā aktīvu rentabilitātes mediāna. Tas var liecināt gan par augstu pašu kapitāla īpatsvaru uzņēmuma bilancē, gan arī par augstiem procentu un nodokļu maksājumiem. Ņemot vērā to, kas tika teikts par aizņemtā kapitāla īpatsvaru bilancē, pirmais izskaidrojums varētu būt ticamāks.

Tā kā vidējā brīvā naudas plūsma ir negatīva, brīvās naudas plūsmas attiecība pret apgrozījumu un brīvās naudas plūsmas attiecība pret aktīviem arī ir negatīva. Aprēķinot tīrās naudas plūsmas no ieguldījumu darbības attiecību pret apgrozījumu un tīrās naudas plūsmas no finanšu darbības attiecību pret apgrozījumu, var iegūt svarīgu informāciju. Tipisks Latvijas uzņēmums šajā izlasē 7.68% no saviem ieņēmumiem investē ilgtermiņa ieguldījumos; uzņēmums maksā 1,54% no neto apgrozījuma, lai apkalpotu savas finanšu saistības. Kā rāda standartnovirze, otrā rādītāja variācija ir lielāka nekā pirmā rādītāja variācija – tas liecina, ka vieni uzņēmumi piesaista jaunus finansējuma avotus, kurpretī citi atmaksā iepriekš iegūto finansējumu. Vēl viens interesants koeficients, kas gan neparādās tabulā, ir tīrās naudas plūsmas no ieguldījumu darbības attiecība pret aktīviem. Tas tiek aprēķināts šādi:

tīrā naudas plūsma no ieguldījumu darbības / aktīvi = tīrā ieguldījumu darbības naudas plūsma / ([aktīvi gada sākumā – aktīvi gada beigās] / 2).

Šajā izlasē tīrās naudas plūsmas no ieguldījumu darbības attiecības pret aktīviem mediāna ir -0.0810. Tas nozīmē, ka tipisks Latvijas uzņēmums investē jaunus ilgtermiņa ieguldījumus 8,1% no saviem kopējiem aktīviem. To varētu nosaukt arī par aktīvu pieauguma tempu, jo tas parāda uzņēmumam piederošo saimniecisko līdzekļu daļu, kura tiek reinvestēta, lai nodrošinātu pietiekamus aktīvus naudas plūsmas radīšanai nākotnē.

Korelācijas koeficients parāda sakarības ciešumu starp diviem savā starpā saistītiem mainīgajiem. Lai noteiktu sakarību starp iepriekš minētajiem mainīgajiem, arī tika aprēķināti korelācijas koeficienti. 2. tabulā parādīti tikai tie korelācijas koeficienti, kas, pēc autora domām, bija visinteresantākie. Lai iegūtu pieņemamu vērtējuma intervālu

korelācijas koeficientam, abiem mainīgajiem ir jābūt ar normālu sadalījumu. Taču, kā iepriekš jau tika minēts, tā tas nav. Tāpēc šie intervāli nav aprēķināti, un korelācijas koeficients dod tikai ieskatu iespējamās naudas plūsmas sakarībās un tendencēs.

2. tabula : Table 2

Atsevišķu mainīgo korelācijas matrica
Correlation matrix for selected variables

	PNP koef.	NP/apgr.	NP/akt.	ROS	BNP/apgr.	BNP/akt.	ΔNEĪ	INP/apgr.	FNP/apgr.
PNP koef.	1.000								
NP/apgr.	0,623	1.000							
NP/akt.	0,664	0,770	1.000						
ROS	0,229	0,381	0,055	1.000					
BNP/apgr.	0,586	0,958	0,696	0,554	1.000				
BNP/akt.	0,612	0,747	0,954	0,050	0,712	1,000			
ΔNEĪ	0,233	0,020	0,142	0,012	0,023	0,093	1.000		
INP/apgr.	-0,352	-0,406	-0,134	-0,917	-0,541	-0,109	0,122	1.000	
FNP/apgr.	-0,451	-0,849	-0,753	0,129	-0,721	-0,745	-0,006	-0,117	1,000

Kā redzams 2. tabulā, pastāv dažas diezgan ciešas korelācijas starp diviem mainīgajiem (korelācijas koeficients lielākoties ir vai nu lielāks par 0,5, vai arī mazāks par -0,5). Vispirms tiek analizēts pamatdarbības naudas plūsmas (PNP) koeficients. Tas tika aprēķināts, izdalot naudas plūsmu no pamatdarbības ar īstermiņa saistībām. Visciešākā sakarība šim koeficientam ir ar naudas plūsmas un aktīvu (NP/akt.) attiecību (0,664), kam seko sakarība ar naudas plūsmas un neto apgrozījuma (NP/apgr.) attiecību (0,623). Tas nepārsteidz, jo visiem trim koeficientiem skaitītājā ir viens un tas pats mainīgais – tūrā naudas plūsma no pamatdarbības. Pamatdarbības naudas plūsmas koeficients ir nedaudz mazāk saistīts ar brīvās naudas plūsmas un aktīvu (BNP/akt.) attiecību (0,612) un brīvās naudas plūsmas un apgrozījuma (BNP/apgr.) attiecību (0,586), bet arī šāds korelācijas līmenis ir nozīmīgs. Sava nozīme te ir tam, ka brīvā naudas plūsma tiek izmantota pamatdarbības naudas plūsmas aprēķināšanai, un tāpēc šāda koeficienta vērtība arī bija sagaidāma. Vismazākā korelācija (0,229) pamatdarbības naudas plūsmai ir ar komerciālo rentabilitāti (ROS). Tas nozīmē, ka starp komerciālās rentabilitātes rādītāju un pamatdarbības naudas plūsmas koeficientu, kas ir likviditātes rādītājs, nav gandrīz nekādas sakarības. Teorētiski iespējams, ka korelācija starp tiem varētu būt negatīva, taču praksē, vismaz šajā izlasē, pamatotāks secinājums, šķiet, ir tāds, ka minētie rādītāji vispār nav saistīti savā starpā.

Var atrast ļoti ciešu sakarību (0,958) starp naudas plūsmas un apgrozījuma attiecību un brīvās naudas plūsmas un apgrozījuma attiecību. Tas norāda uz ārkārtīgi tuvu saistību starp pamatdarbības un brīvo naudas plūsmu. Šāds secinājums bija sagaidāms. Tas pats attiecas arī uz korelācijas koeficientiem starp naudas plūsmas un apgrozījuma attiecībām un naudas plūsmas un aktīvu attiecībām (0,770), naudas plūsmas un apgrozījuma attiecībām un brīvās naudas plūsmas un aktīvu attiecībām (0,747), naudas plūsmas un aktīvu attiecībām un brīvās naudas plūsmas un apgrozījuma attiecībām (0,696), naudas plūsmas un aktīvu attiecībām un brīvās naudas plūsmas un aktīvu attiecībām (0,954), brīvās naudas plūsmas un apgrozījuma attiecībām un brīvās naudas plūsmas un aktīvu attiecībām (0,712).

Interesanta un nozīmīga informācija ir 2. tabulas apakšējās rindās, kur tiek parādīta finanšu darbības naudas plūsmas (FNP) sakarība ar dažādiem mainīgajiem. Kā redzam tabulā, šajā rindā ir četri svarīgi skaitļi. Pirmā un visciešākā korelācija ir ar naudas plūsmas un apgrozījuma attiecību (-0.849), otrā ir ar naudas plūsmas un aktīvu attiecību ($-0,753$), trešā ir ar brīvās naudas plūsmas un aktīvu attiecību ($-0,745$), un ceturta – ar brīvās naudas plūsmas un apgrozījuma attiecību ($-0,721$). Tā kā korelācija ir negatīva un diezgan cieša, tas vedina secināt: jo pozitīvāka ir uzņēmuma pamatdarbības naudas plūsma, jo vairāk finanšu darbības naudas izdevumu uzņēmums ir gatavs veikt. Šis secinājums apstiprina kapitāla struktūras hierarhijas teoriju, kas norāda, ka naudas plūsmas pieauguma gadījumā pārpalikums tiek lietots, lai atmaksātu parādus un tamlīdzīgi.

Iespējams, vissvarīgāko informāciju var iegūt no 2. tabulā atspoguļotajiem korelācijas koeficientiem ar vienu no rentabilitātes rādītājiem, proti, komerciālo rentabilitāti (citi rentabilitātes rādītāji kā, piemēram, aktīvu rentabilitāte un pašu kapitāla rentabilitāte tabulā nav iekļauti, jo to korelācijas koeficienti ir mazāk svarīgi nekā komerciālajai rentabilitātei – tie ir tuvu nullei). Vispirms ir jāuzsver, ka korelācija starp pamatdarbības un brīvās naudas plūsmas koeficientiem un komerciālo rentabilitāti ir pārsteidzoši zema. Šis fakts pastiprina pārliecību, ka uzņēmums var būt ļoti rentabls “uz papīra” no grāmatvedības viedokļa, bet tas vēl nenozīmē, ka tas varēs ģenerēt daudz naudas, un otrādi. Cieša korelācija ir vērojama starp komerciālo rentabilitāti un ieguldījumu darbības naudas plūsmas un apgrozījuma (INP/apgr.) attiecību (-0.917). Tas norāda uz sakarību starp iespaidu, ka uzņēmums ir rentabls, un uzņēmuma vadības gatavību investēt naudu jaunos projektos. Pēc autora domām, šāda sakarība liecina par to, ka Latvijas uzņēmumu vadītāji, pieņemot lēmumu par kapitālieguldījumiem, nepietiekami izmanto naudas plūsmas rādītājus. Kā parāda korelācijas koeficients, viņi ir tendēti sekot tam, ko grāmatvedības dati liecina par uzņēmuma peļņu, bet nepievērš pietiekamu uzmanību uzņēmuma naudas plūsmas pārskatam. Ja vadītāji būtu ņēmuši vērā to, ko “izteic” naudas plūsmas rādītāji, tad korelācija būtu citāda. Tādā gadījumā varētu sagaidīt, ka korelācijas koeficients starp ieguldījumu darbības naudas plūsmas un apgrozījuma attiecību un naudas plūsmas un apgrozījuma attiecību būtu tuvs -1.0 (šobrīd tas ir aptuveni -0.4 līdz -0.5). Šāda situācija kopumā norāda, ka Latvijas uzņēmumu kapitālieguldījumu budžetu sastādīšanā vadītāji nebalstās uz savu uzņēmumu reālajām iespējām.

Tālāk ir jāpievēršas nenozīmīgiem korelācijas koeficientiem. Vismazāk nozīmīgie koeficienti atrodas 2. tabulas trešajā rindā no apakšas. Naudas līdzekļu un to ekvivalentu īpatsvara izmaiņas (ΔNEI) nav tiešā veidā saistītas ne ar vienu citu tabulā ietvertu mainīgo. Tas nozīmē, ka ne rentabilitāte, ne likviditāte, ne naudas plūsma neietekmē naudas līdzekļu pārvaldīšanu un – konkrēti – naudas līdzekļu īpatsvaru bilancē.

Raksta ierobežotā apjoma dēļ 2. tabulā nav parādītas visas iespējamās korelācijas ar 1. tabulā minētajiem rādītājiem. Tomēr nepieciešams apskatīt vēl dažus citus svarīgākos koeficientus.

Vispirms apskatīsim tādu svarīgu parametru kā uzņēmuma lielums un tā ietekme uz naudas plūsmu. Protams, uzņēmuma lieluma noteikšanai ir daudz rādītāju. Iespējams, visplašāk izplatītais ir neto apgrozījums. Tāpēc tika aprēķināti korelācijas koeficienti starp neto apgrozījumu un dažādiem iepriekš minētiem naudas plūsmas rādītājiem. Vēl viens jemesls, kāpēc šie koeficienti neparādās tabulā, ir tāds, ka tie ir ļoti mazi

(mazāki par 0,5). Svarīgi, ka korelācija starp apgrozījumu un pamatdarbības naudas plūsmas koeficientu, naudas plūsmas un apgrozījuma attiecību, naudas plūsmas un aktīvu attiecību, brīvās naudas plūsmas un apgrozījuma attiecību un brīvās naudas plūsmas un aktīvu attiecību ir vāja, bet tomēr tieša (korelācijas koeficienti ir robežās no 0,185 līdz 0,298). Tas liecina: jo lielāks ir uzņēmums, jo labāki ir tā naudas plūsmu raksturojošie rādītāji un jo veiksmīgāk tas darbojas. No vienas puses, to arī varēja gaidīt, bet, no otras puses, tas tomēr ir pārsteidzoši. Tas ir tāpēc, ka korelācija starp neto apgrozījumu un dažādiem rentabilitātes rādītājiem ir vēl vājāka (no 0,086 līdz 0,177). No tā var izdarīt secinājumu, ka, nosakot uzņēmuma darbības sekmes un uzņēmuma darbības efektivitātes un pelnītspējas novērtēšanā lietojot ne tikai rentabilitātes rādītājus, bet arī naudas plūsmu, uzņēmuma lielums kļūst par daudz svarīgāku parametru nekā tika uzskatīts agrāk.

Vēl viens rādītājs, kas potenciāli var būt nozīmīgs un tika lietots aprēķinos, ir naudas un tās ekvivalentu īpatsvars bilancē. Varētu domāt, ka pastāv kāda sakarība starp naudas līdzekļu īpatsvaru aktīvos un naudas plūsmu, ko uzņēmums rada gada laikā. Tomēr šāda korelācija pētījumā netika konstatēta. Visi korelācijas koeficienti (aprēķināti gan gada sākumā, gan beigās) bija ļoti nelieli (tuvu nullei).

Visbeidzot, interesants uzdevums bija noteikt to, vai pastāv kāda sakarība starp parastajiem finanšu pārskatu analīzes koeficientiem un naudas plūsmas koeficientiem un vai šāda sakarība ir nozīmīga.

Pirmais rādītājs, ko bieži lieto finanšu analīzē, ir visvairāk izmantotais likviditātes koeficients – kopējā likviditāte. Ir pārsteidzoši, ka veiktajā pētījumā šis rādītājs nekorelē ne ar vienu no naudas plūsmas koeficientiem – pat ar pamatdarbības naudas plūsmas koeficientu, kas arī rāda likviditātes pakāpi.

Otrs rādītājs ir aizņemtā kapitāla īpatsvars bilancē, ko plaši lieto, novērtējot uzņēmuma kapitāla struktūru. Svarīgas sakarības konstatētas attiecībā uz korelāciju starp kapitāla struktūru un naudas plūsmām no ieguldījumu un finanšu darbības. Aizņemtā kapitāla īpatsvaram un pamatdarbības un brīvās naudas plūsmas koeficientiem ir negatīva korelācija. Tas nozīmē: jo lielāki ir uzņēmuma parādi, jo mazāk naudas uzņēmums gūst. Protams, ir jāatzīst, ka korelācijas koeficienti ir diezgan tālu no $-1,0$: tie koncentrējas robežās no $-0,2$ līdz $-0,4$. Tomēr šie rezultāti ļauj izdarīt visai loģisku secinājumu, ka uzņēmums ar lieliem parādiem nevar darboties efektīvi. Otrs secinājums, ko var izdarīt no aizņemtā kapitāla īpatsvara korelācijām, ir šāds: jo lielāks ir aizņemtais kapitāls, jo vairāk ārējā finansējuma tas gatavs piesaistīt. Pamats šādam apgalvojumam ir korelācijas koeficients starp aizņemtā kapitāla īpatsvaru un finanšu darbības naudas plūsmas un apgrozījuma attiecību – tas ir tuvs $0,4$. Šādas pozitīvas sakarības rezultātā var secināt, ka uzņēmumi ar lieliem parādiem, lai varētu turpināt darbu, paļaujas uz jauniem ārējās finansēšanas avotiem, piemēram, jauniem kredītiem, jaunu akciju emisiju.

Viens no visbiežāk lietotajiem aprītes jeb aktivitātes rādītājiem ir aktīvu aprītes koeficients, ko parasti aprēķina, izdalot uzņēmuma neto apgrozījumu ar vidējiem aktīviem. Acīmredzot šim rādītājam būtu jāuzrāda kāda sakarība ar uzņēmuma naudas plūsmu. Šāda sakarība tika konstatēta, tieši, tā ir ne visai cieša. Aktīvu aprītes un pamatdarbības naudas plūsmas koeficientu korelācija ir robežās no 0,183 līdz 0,321, bet aktīvu aprītes un abu brīvās naudas plūsmas koeficientu korelācija ir 0,344. Šāda pozitīva korelācija norāda uz aprītes rādītāju mēreni lielu pozitīvu ietekmi, radot pozitīvu pamatdarbības un, pats galvenais, brīvās naudas plūsmu.

Viens no galvenajiem pētījuma **rezultātiem** ir: kopējās likviditātes koeficients būtiski nekorelē ar naudas plūsmas koeficientiem, kuri arī norāda uz uzņēmuma likviditātes pakāpi. Kā iespējamu izskaidrojumu šim faktam var minēt to, ka kopējās likviditātes un citi tradicionālie likviditātes koeficienti ir statistiski un tiek aprēķināti no bilances datiem, kurpretī naudas plūsmas koeficienti ir dinamiski un rāda reālo naudas plūsmu, kas arī dod reālu likviditāti.

Būtiski ir arī tas, ka ciešā korelācija starp uzņēmuma veiktajiem ieguldījumiem un rentabilitāti un tajā pašā laikā vājā korelācija starp uzņēmuma investīciju apjomu un naudas plūsmu liecina par to, ka, pēc autora domām, Latvijas uzņēmumu menedžeri ne līdz galam pamato īstenojamo investīciju projektu izvēli.

Svarīgi secinājumi ir iegūti arī no korelācijas koeficientiem starp uzņēmuma kapitāla struktūru un naudas plūsmas koeficientiem. Tie liecina, ka uzņēmumi ar lieliem parādiem nedarbojas efektīvi, nerada pietiekamu naudas plūsmu. Tā rezultātā šie uzņēmumi, lai varētu turpināt darboties, ir spiesti izmantot jaunus ārējās finansēšanas avotus. Šobrīd, kad ekonomika attīstās ļoti strauji, tas, iespējams, neradīs maksātnespējas problēmas ne pašiem uzņēmumiem, ne to kreditoriem, tomēr nākotnē, ekonomikas pieauguma tempiem mazinoties, finansiāli problemātisko uzņēmumu skaits pieaugs.

Ņemot vērā pētījuma rezultātus, Latvijas uzņēmumu vadītājiem būtu **ieteicams**, pieņemot lēmumus par uzņēmuma iespējamām investīcijām, vairāk vadīties nevis tikai pēc peļņas rādītājiem, bet gan pēc naudas plūsmas rādītājiem – tie liecina par reālajām spējām īstenot šīs investīcijas un atmaksāt finansējumu, kas nepieciešams šā projekta realizācijai.

Novērtējot uzņēmuma spēju nokārtot savas īstermiņa saistības, tāpat ir svarīgi nepaļauties tikai uz statistiskajiem bilances likviditātes koeficientiem, bet vairāk balsīties uz dinamiskajiem naudas plūsmas koeficientiem.

Lai novērstu finanšu risku šodien un iespējamās maksātnespējas problēmas nākotnē, uzņēmumu kreditoriem ir nepieciešams vadīties ne tikai no pašreizējā un īstermiņa labuma gūšanas, izsniedzot kredītus uzņēmumiem ar augstu aizņēmlā kapitāla īpatsvaru, bet ir jāapzinās risks, ko tie uzņemas, un jāierobežo kreditēšanas iespējas šādiem uzņēmumiem. Ja tas netiks veikts, tad potenciālais uzņēmumu bankrotu skaits, iespējams, būs daudz augstāks.

LITERATŪRA

1. Hackel, K.S. and J. Livnat. *Cash Flow and Security Analysis*. Irwin Professional Publishing. 1996.
2. Needles, B.E., M. Powers, and S.V. Crosson. *Financial and Managerial Accounting*. Boston : Houghton Mifflin Company. 2002.
3. Subatnieks, K. The use of cash flow in determining financial position of an enterprise and the concept of free cash flow. No : *Ekonomika un vadības zinātne*. Rīga : Latvijas Universitāte, 2004. 394.–402. lpp. Latvijas Universitātes raksti. 677. sēj.
4. Бертонеш, М. и Р. Найт. *Управление денежными потоками*. СПб. : Питер, 2004.
5. Никонова, И.А. *Финансирование бизнеса*. Москва : Альпина Паблишер, 2003.
6. 38 Latvijas uzņēmumu gada pārskati, kas iegūti 2004. gadā galvenokārt Rīgas Fondu biržas mājaslapā www.rfb.lv

Analysis of Cash Flow and Cash Flow Ratios of Latvian Companies

Kārlis Subatnieks

Summary

The article deals with the topical subject of cash flow analysis. An empirical study of Latvian companies that contains 91 observations of 38 different firms from 1996 to the first half of 2004 includes such measures of company size and performance as long-term assets, current assets, total assets, equity, debt, current liabilities, net turnover, earnings before interest and taxes, net profits after taxes, net cash flows from operating activities, net cash flows from investing activities, net cash flows from financing activities, cash and equivalents at the beginning of the fiscal year, and cash and equivalents at the end of the fiscal year. From the acquired data, many different ratios and measures have been calculated and analysed, including by correlation analysis. They include debt to cash flow ratio, operating cash flow ratio, cash flows to sales ratio, cash flows to average assets ratio, current ratio, debt to total assets ratio, asset turnover ratio, operating profit margin, return on assets, return on equity, cash and equivalent change during period, as well as such important indicators related to a company's cash flow as free cash flow, free cash flow to sales ratio, free cash flow to assets ratio, cash flow from investing to sales ratio, cash flow from financing to sales ratio, and proportion of cash and its equivalents in the company's total assets, both at the start and the end of the year, and changes in this proportion.

Investīciju ietekme uz Latvijas tautsaimniecības attīstību

The Influence of Investment on the Development of the Latvian Economy

Deniss Titarenko

Latvijas Universitātes
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīgā, LV-1050, Latvija
E-pasts: *deniss_t@mits.lv*

Aleksejs Melihovs

Latvijas Universitātes
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīgā, LV-1050, Latvija
E-pasts: *Aleksejs.Melihovs@bank.lv*

Raksta mērķis – izpētīt Latvijas investīciju telpas īpatnības, kā arī attīstības tendences un analīzes rezultātā novērtēt investīciju ietekmi uz Latvijas tautsaimniecības izaugsmi. Atbilstoši izvirzītajam mērķim uzmanība pievērsta investīciju telpas nevienādīguma jeb heterogenitātes pakāpes dinamikas analīzei reģionālajā un nozaru aspektā. Analīzes rezultātā konstatēti galvenie faktori, kas nosaka investīciju aktivitāšu nevienādīgumu Latvijā. Investīciju efektivitāte dažādās Latvijas tautsaimniecības nozarēs tiek vērtēta, vadoties no investīciju ietekmes uz pievienotās vērtības radīšanas procesu. Lai novērtētu investīciju vidējo ietekmi uz Latvijas tautsaimniecības attīstību, konstruēts ekonometriskais modelis, par pamatu izmantojot Koba–Duglasa ražošanas funkciju ar konstantu atdevi no mēroga.

Atslēgvārdi: nefinanšu investīcijas, investīciju telpa, Herfindala–Hiršmana koncentrācijas indekss, Koba–Duglasa ražošanas funkcija.

Key words: non-financial investments, investment space, Herfindahl Hirschman Index, Cobb–Douglas production function.

Ievads

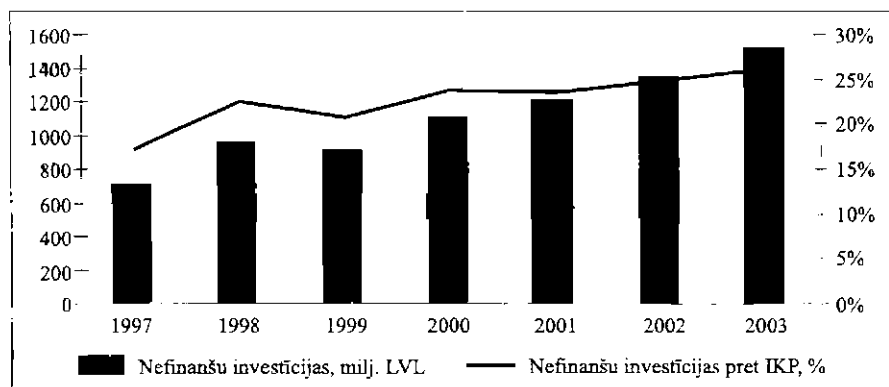
Ikvienas valsts ekonomikas izaugsme lielā mērā ir saistīta ar modernu, pēdējiem zinātnes sasniegumiem atbilstošu ražošanas līdzekļu un tehnoloģiju paātrinātu ieviešanu. Tāpēc mūsdienās daudzas valstis, it īpaši pārejas ekonomikas apstākļos, sastopas ar objektīvu nepieciešamību aktivizēt investīciju darbību saimnieciskās sistēmas konkurētspējas paaugstināšanai, esošo ražošanas struktūru modernizācijai, rekonstrukcijai un jaunu struktūru radīšanai, kas mūsdienu ekonomikas globalizācijas apstākļos ir īpaši aktuāli.

Efektīva investīciju piesaiste valsts ekonomikā ir noteicošais faktors, kas rada labvēlīgus apstākļus ekonomiskās krīzes situāciju pārvarēšanai, tautsaimniecības strukturālām pārmaiņām, reģionālās attīstības un tehniskā progresa veicināšanai.

Tautsaimniecības investīciju telpu var definēt kā potenciālo kapitālieguldījumu objektu kopumu [7]. No sistēmanalīzes viedokļa investīciju telpu var uzskatīt par vienu no svarīgākajām valsts ekonomiskās telpas apakšsistēmām. Tas nozīmē, ka kopējās makroekonomiskās vides attīstības kontekstā nepieciešams dot arī investīciju telpas raksturojumu.

Kā liecina statistikas dati, pēdējos gados investīcijas ir viens no dinamiskākajiem Latvijas iekšzemes kopprodukta (IKP) izdevumu elementiem. Investīciju strauju attīstību sekmē makroekonomiskās un finansiālās vides stabilitāte, investīcijām labvēlīga valdības politika, liela loma ir arī neatkarīgo starptautisko organizāciju pozitīvajam vērtējumam par Latvijas investīciju vidi.

Saskaņā ar LR Centrālās statistikas pārvaldes (CSP) metodoloģiju kā viens no investīciju procesu aktivitātes pamatrādītājiem tiek izmantots *nefinanšu investīciju* apjoms, t.i., kapitālieguldījumu pamatlīdzekļos (iegādei, uzlabošanai vai izveidošanai pašu spēkiem) un *ilgtermiņa nemateriālie ieguldījumi* [1, 53]. 1. attēlā ir atspoguļota nefinanšu investīciju dinamika Latvijā laika periodā no 1997. līdz 2003. gadam.



1. att. Nefinanšu investīciju dinamika Latvijā, 1997.–2003. g.
(milj. LVL, 2003. g. salīdzināmajās cenās)

Figure 1. Nonfinancial investments in Latvia 1997–2003 (mln LVL, constant prices of 2003)

Latvijā laikā no 2001. gada līdz 2003. gadam investīcijas pamatlīdzekļos ir palielinājušās par 39,7% (vidēji par 11,8% gadā). Investīciju īpatsvars iekšzemes kopproduktā pēdējos trīs gados ir vidēji 24,5% [6, 21]. Jāatzīmē, ka pēdējos gados investīciju apjoma pieauguma tempu ziņā Latvija stabili saglabā līderpozīcijas jauno ES dalībvalstu vidū.

Straujo investīciju pieaugumu nodrošina galvenokārt investīcijas privātajā sektorā. Tam pamatā ir ne tikai makroekonomiskās vides stabilitāte, bet arī virkne citu faktoru. Latvijas uzņēmumos uz pieaugošu iekšzemes un ārējā pieprasījuma fona pakāpeniski palielinās esošo ražošanas jaudu noslogojums, kas rada papildu stimulus investīcijām. Būtisks stimuls investīcijām ir labvēlīga procentu likmju dinamika finanšu un kapitāla tirgū – tas sekmē finanšu resursu pieejamību uzņēmējiem. Procentu likmju pozitīvo dinamiku nosaka vairāki faktori, piemēram, investīciju un valūtas risku mazināšanās. Latvijai integrējoties ES un piesaistot lata kursu eiro, utt. Jāatzīmē arī labvēlīgās pārmaiņas valsts nodokļu politikā: uzņēmumu ienākumu nodokļa samazināšana no

25% līdz 15%, kas palielina uzņēmēju rīcībā esošo ienākumu daļu un turpmāk var tikt novirzīta investīcijām.

Latvijas investīciju telpas īpatnību raksturojums reģionālā aspektā

Turpinot investīciju procesu raksturojumu Latvijā, ir jāatzīmē, ka viena no Latvijas investīciju telpas kā makroekonomiskās vides apakšsistēmas principiālām īpašībām ir tās nevienādīgums jeb heterogenitāte.

Investīciju telpas reģionālo (nozaru) nevienādīgumu var definēt kā *starpreģionu (starpnozaru) atšķirības piesaistāmo kapitālieguldījumu relatīvajos apjomos* [7].

Investīciju telpas nevienādīguma dinamikas pētījumu aktualitāti var pamatot, pievēršot uzmanību vairākiem aspektiem. Investīciju sadalījuma dekoncentrācija rada labvēlīgus apstākļus atsevišķu reģionu (tautsaimniecības nozaru) attīstībai, sekmē ekonomisko un sociālo atšķirību mazināšanos un sabalansētu valsts ekonomikas attīstību kopumā. Savukārt investīciju sadalījuma nevienādīguma (koncentrācijas) pakāpes pieaugums noved pie reģionu attīstības nevienmērības padziļināšanās, teritoriju un tautsaimniecības nozaru atpolicības, starpreģionālo (starpnozaru) ekonomisko sakaru vājināšanās, kas galu galā kļūst par nacionālās tautsaimniecības izaugsmes procesa bremzējošu faktoru.

Kā vienu no rādītājiem, kas raksturo investīciju telpas reģionālo nevienādīgumu, var izmantot Herfindala–Hiršmana koncentrācijas indeksu (1. formula):

$$HHI = \sum_{j=1}^k \left(\frac{i_j}{I} \right)^2 \quad (1)$$

kur *HHI* – Herfindala–Hiršmana koncentrācijas indekss,

k = 33 – LR reģionu (subjektu) skaits – 26 rajoni un 7 republikas pilsētas,

i_j – investīciju apjoms *j*-jā subjektā,

I – kopējais investīciju apjoms valstī.

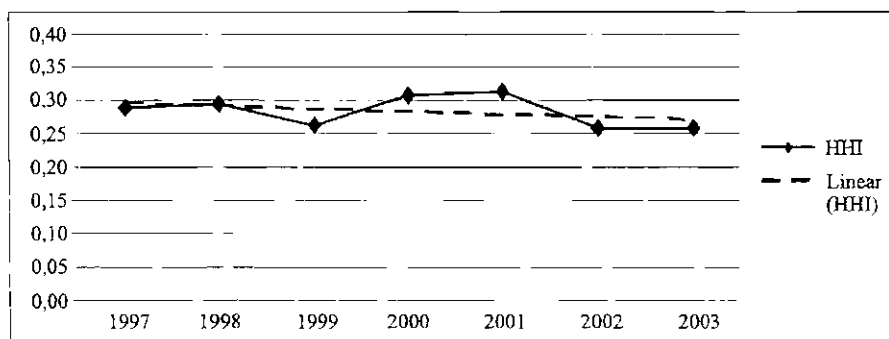
Maksimāla *HHI* vērtība 1 ir teorētiski sasniedzama, ja viss gada investīciju apjoms koncentrējas vienā reģionā. Indeksa minimālā vērtība atbilst pilnīgi vienmērīgam investīciju sadalījumam starp visiem 33 reģioniem ($1/33 = 0.03$)

Par nefinanšu investīciju koncentrācijas tendencēm pēdējos gados var spriest arī pēc *HHI* dinamikas (2. att.)

Latvijas kopējās makroekonomiskās telpas nevienādīgums izveidojās jau pagājušajā gadsimta 90. gadu sākumā, un tas būtiski ietekmē investīciju procesu raksturu reģionālajā un nozaru griezumā. Kā redzams 2. attēlā, *HHI* dinamika skaidri norāda uz salīdzinoši augstu nefinanšu investīciju koncentrācijas pakāpi atsevišķos Latvijas reģionos. Lineārā tendence (sk. 2. att. *Linear* (*HHI*)) grafikā liecina par pakāpenisku dekoncentrāciju, taču jāatzīmē, ka pārskata perioda laikā *HHI* vērtība svārstās un samazināšanas tendence nav skaidri izteikta.

Investīciju aktivitātes nevienādīgumu reģionālajā griezumā var uzskatīt par būtisku iezīmi Latvijas ekonomikas pārejas perioda raksturojumā. To nosaka

salīdzinoši nelielas Latvijas reģionu grupas konkurences priekšrocības ražošanas faktoru un līdz ar to arī lietišķās aktivitātes koncentrācijas ziņā salīdzinājumā ar pārējiem reģioniem.



2. att. HHI dinamika Latvijā. 1997.–2003. gadā²

Figure 2. HHI in Latvia. 1997–2003

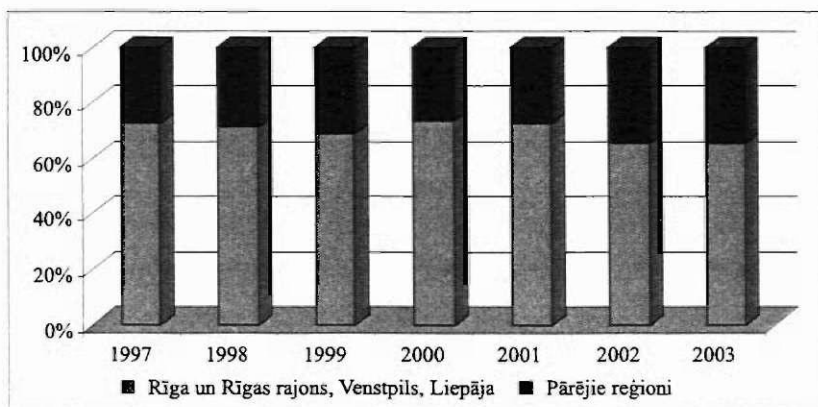
Atšķirībām, kas pastāv starp Latvijas reģioniem ekonomiskās attīstības līmeņa ziņā, ir savas ģeogrāfiskās, resursu un tehnoloģiskās saknes. Padomju laikā minētās atšķirības lielā mērā tika novērstas ar centralizētas reģionu industriālās attīstības izlīdzināšanas valsts politikas palīdzību. Pēc neatkarības atgūšanas Latvijas investīciju telpā bija vērojama nevienādīguma pastiprināšanās, kam pamatā ir virkne faktoru.

Pirmkārt, konkurences mehānisma veidošanās norises raksturo dažādu reģionu nevienlīdzīga adaptācija jaunajiem tirgus ekonomikas apstākļiem – atklājās reģionu konkurences priekšrocības un arī trūkumi tādās jomās kā saimniecisko kompleksu infrastruktūras attīstības līmenis, prioritāro dabas resursu nodrošinājums, ģeogrāfiskais izvietojums, pamata transporta tīklu blīvums un izvietojums u.c. Otrkārt, būtiski sarukusi valsts regulējošā loma, vērojams valsts investīciju apjomu samazinājums reģionālajā attīstībā.

Rezultātā lielākā daļa investīciju resursu sāka akumulēties tikai dažos pašos pievilcīgākajos reģionos, bet lielākajā daļā Latvijas reģionu kopējais investīciju klimats pasliktinājās. Pārejas perioda priekšrocības pamatā izmantoja reģioni, kas orientējās uz tirdzniecības un finanšu starpniecības funkciju veikšanu, kā arī reģioni ar skaidri izteiktu orientāciju uz eksporta, transporta un tranzīta funkcijām (Rīga, Ventspils un Liepāja, kā arī Rīgas rajons).

Tieši minētie Latvijas subjekti 20. gs. 90. gados ieņēma līderpozīcijas investīciju resursu koncentrācijas ziņā. 3. attēlā ir atspoguļota nefinanšu investīciju sadalījuma dinamika starp minēto subjektu grupu un pārējiem reģioniem.

Ventspils un Liepājas vadošo pozīciju pamatā ir to dominējošais stāvoklis transporta un tranzīta sektorā, jo tās ir lielākās Latvijas ostas. Savukārt kapitālieguldījumu koncentrāciju galvaspilsētas reģionā nosaka straujš Rīgas un Rīgas rajona īpatsvara pieaugums ekonomisko subjektu – uzņēmumu un mājsaimniecību – kopējos ienākumos. Galvaspilsētas statuss nodrošina privāto investoru resursu, banku sistēmas un citu finanšu un kapitāla tirgus institūtu aktīvu pieplūdi. Turklāt Rīga arī ir ostas pilsēta.

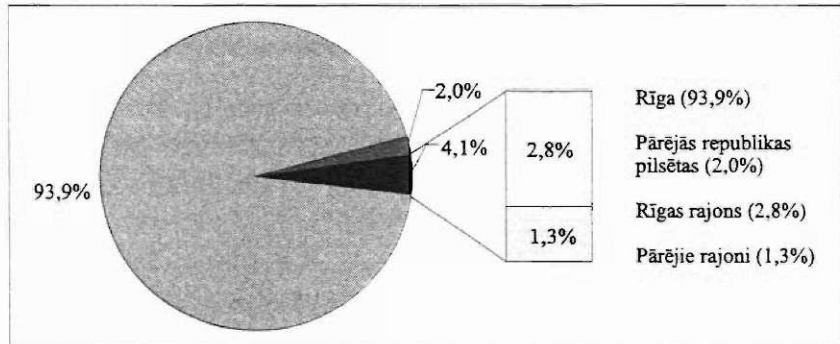


3. att. Nefinanšu investīciju sadalījums pa Latvijas reģioniem, 1997–2003. gadā (%)

Figure 3. Distribution of nonfinancial investments in regions of Latvia, 1997–2003 (%)

Kā redzams 3. attēlā, līderreģioniem, kuru īpatsvars kopējā kapitālieguldījumu apjomā jau 90. gadu sākumā bija ievērojams, izdevies saglabāt līderpozīcijas arī pēdējos gados, savukārt reģioni ar salīdzinoši zemu investīciju aktivitāti tā arī nespēj likvidēt atpalicību.

4. attēlā ir atspoguļots LR reģionu īpatsvars kopējā HHI vērtībā 2003. gadā.



4. att. Latvijas reģionu īpatsvars kopējā HHI vērtībā 2003. gadā (%)

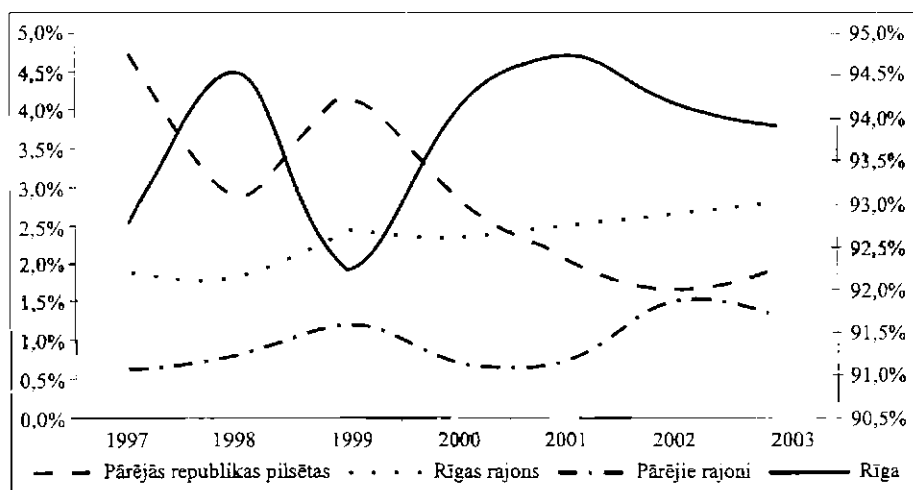
Figure 4. The share of Latvian regions in the HHI value, 2003 (%)

Aplūkojot 4. attēlu, mēs uzskatāmi pārliecināties, cik būtiska plaša pastāv investīciju resursu sadalījumā starp Rīgu un pārējām republikas pilsētām, kā arī starp Rīgas rajonu un pārējiem valsts rajoniem.

HHI dinamika pēdējos gados liecina par pakāpenisku investīciju telpas kvalitātes uzlabošanu (neviendabīguma pakāpes mazināšanos) uz stabilas ekonomiskās izaugsmes fona.

HHI vērtības kritums 1999. gadā ir izskaidrojams ar 1998. gada Krievijas krīzes ietekmi uz makroekonomisko situāciju Latvijā. Īpaši negatīvi šī krīze ietekmēja līderreģionus, ņemot vērā tiem raksturīgo augsto lietišķās aktivitātes koncentrāciju.

Tā Rīgā, Rīgas rajonā, Ventspilī un Liepājā nefinanšu investīciju apjoms 1999. gadā salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu samazinājās par 8,2%, savukārt investīciju apjomu pieaugums pārējos rajonos bija 2,4% – galvenokārt uz investīciju rēķina Jūrmalā, Rēzeknē, Krāslavā un Ogrē [4]. Taču kopējais investīciju apjomu pieaugums bija tikai 6,6 milj. latu [turpat]. Tas ļauj secināt, ka investīciju koncentrācijas pakāpes samazinājums noticis uz investīciju aktivitātes sarūkuma rēķina līderreģionos, nevis tāpēc, ka pastāvētu kāda būtiska kapitāla ekspansija no centra uz perifēriju. Par to var pārliecināties, aplūkojot 5. attēlu.



5. att. Latvijas reģionu īpatsvars kopējā HHI vērtībā 1997.–2003. gadā (%)

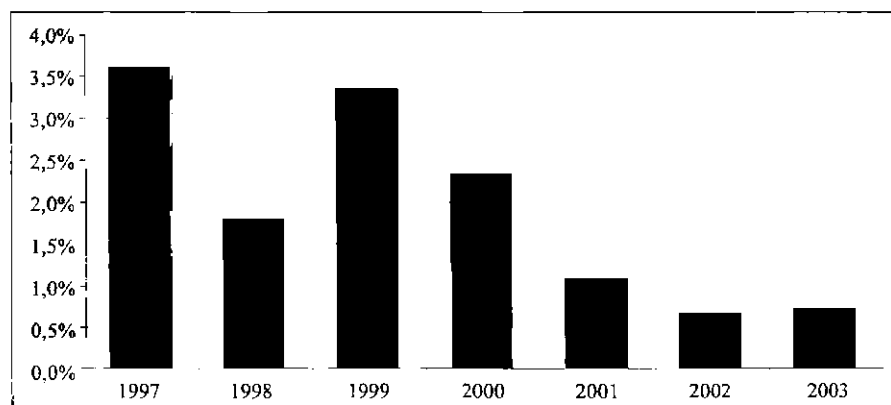
Figure 5. Share of Latvian regions in the HHI value, 1997–2003 (%)

Kā redzams 5. attēlā, 1999. gadā investīciju koncentrācija Rīgā saruka, un uz tā rēķina pieauga pārējo reģionu īpatsvars HHI kopējā vērtībā, tajā pašā laikā investīciju koncentrācijas pakāpe valstī kopumā samazinājās.

Nākamie divi gadi (2000–2001) raksturīga investīciju telpas asimetrijas pastiprināšanās, kas notika galvenokārt uz lietišķās aktivitātes straujākas atdzīvošanās rēķina tradicionālajos investīciju darbības centros salīdzinājumā ar pārējiem rajoniem. Minētajā periodā līderreģionos investīciju apjoms pieauga par 39,1%, pārējos rajonos – tikai par 16,6% [turpat].

2002.–2003. gadā investīciju procesu raksturs valstī atkal mainījās investīciju telpas kvalitātes uzlabošanās virzienā. 2002. gadu raksturoja būtisks investīciju aktivitātes pieaugums provincē (salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu investīciju apjoms pieaudzis par 42,6% [turpat]), tam pamatā bija salīdzinoši lielu investīciju projektu realizācija Daugavpilī, Dobelē, Valkā, Rēzeknē. Investīciju pieplūde reģionos lielā mērā bija saistīta ar ES pirmsstrukturālo fondu (SAPARD, ISPA) līdzekļu izmantošanu.

Jāatzīmē arī investīciju apjomu kritums Ventspilī (6. att.). Ventspils osta tradicionāli ir specializējusies naftas un naftas produktu tranzīta pakalpojumu sniegšanā. Līdz ar to šīs produkcijas pārkraušanas apjomu samazinājums nevarēja neatstāt negatīvu ietekmi uz investīciju aktivitāti aplūkojamā reģionā pēdējos gados.



6. att. Ventspils īpatsvars kopējā HHI vērtībā 1997.–2003. gadā (%)

Figure 6. Share of Ventspils in the HHI value. 1997–2003 (%)

Dati par pārējo republikas nozīmes pilsētu īpatsvara dinamiku kopējā HHI vērtībā rāda, ka pēdējos gados līderpozīcijas investīciju piesaistes ziņā ieņem Liepāja un Daugavpils, savukārt Rēzekne tradicionāli ierindojas atpalcējos.

1. tabulā ir atspoguļoti dati, kas raksturo atsevišķu reģionu investīciju potenciālu (nodrošinājums ar kapitāla un dabas resursiem) un lietišķo aktivitāti (ekonomiski aktīvo uzņēmumu skaits).

1. tabula / Table 1

Reģionālās attīstības indikatori Latvijā 1997. un 2002.–2003. gadā³ (%)

Regional development indicators in Latvia. 1997 and 2002–2003 (%)

	1997				2002–2003			
	IKP	Ekonomiski aktīvo uzņēmumu skaits	Nefinanšu investīcijas	Nodarbināto iedzīvotāju skaits	IKP (2002)	Ekonomiski aktīvo uzņēmumu skaits (2003)	Nefinanšu investīcijas (2003)	Nodarbināto iedzīvotāju skaits (2003)
Rīga un Rīgas rajons	49.01	56.39	59.07	47.58	62.89	61.59	57.68	51.93
Ventspils	6.55	2.23	10.20	2.43	3.19	1.82	4.30	2.14
Liepāja	3.33	3.65	3.57	4.19	3.21	3.35	3.66	4.12
Daugavpils	3.94	3.69	2.67	5.82	3.09	3.57	2.92	5.18
Jelgava	1.82	2.47	3.00	2.92	1.87	2.27	2.06	2.77
Rēzekne	1.41	1.34	0.61	2.06	1.27	1.33	0.92	1.92
Jūrmala	1.47	2.33	1.66	1.97	1.22	2.04	2.16	1.64
Pārējie rajoni	32.47	27.89	19.22	33.03	23.25	24.03	26.29	30.25
Kopā	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

1. tabulā atspoguļotie dati vēlreiz uzskatāmi ilustrē Latvijas galvaspilsētas un Rīgas rajona pārākumu. Kā redzams, 1997.–2003. gadā Rīgā un Rīgas rajonā turpinājās ražošanas un investīciju resursu koncentrācijas process, tur koncentrēta vairāk nekā puse no kopējā valsts investīciju potenciāla. Tas arī nosaka Latvijas investīciju telpas asimetriskumu.

Latvijas investīciju telpas īpatnību raksturojums tautsaimniecības nozaru aspektā

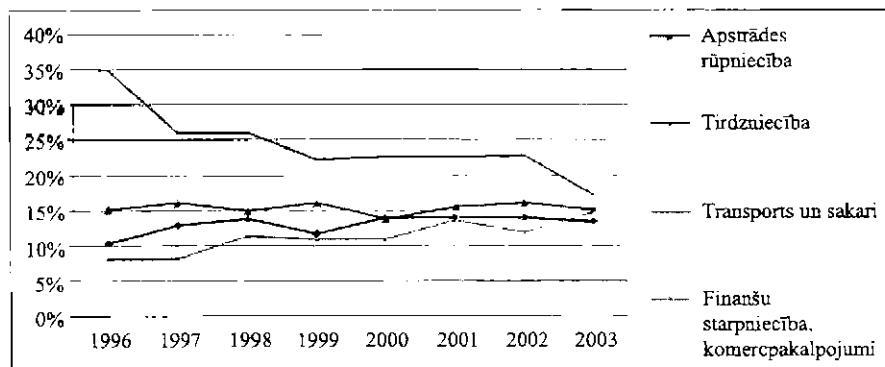
Pētot investīciju telpas neviendabīgumu, uzmanību saista arī tautsaimniecības nozaru aspekts. Latvijas investīciju telpas neviendabīgums reģionu griezumā lielā mērā ir izskaidrojams ar atsevišķu Latvijas tautsaimniecības nozaru attīstības tendencēm un attiecīgo ražošanas centru ģeogrāfisko izvietojumu.

Kā jau tika atzīmēts, pēdējos gados nefinanšu investīciju apjoms tautsaimniecībā ir būtiski pieaudzis. Pozitīva investīciju dinamika nodrošināja nozīmīgu tautsaimniecības augšupeju – 1996.–2003. gadā reālā IKP vidējais pieauguma temps bija 6.1% gadā [4].

Pēdējos gados galveno ieguldījumu Latvijas IKP veidošanā dod uz eksportu orientētā apstrādes rūpniecība (2003. gadā – 13.9% no IKP), kā arī pakalpojumu sfēras nozares – tirdzniecība, viesnīcas un restorāni (19,3%), transports un sakari (15,5%), finanšu starpniecība un pārējie komercpakalpojumi (22.6%) [6. 32]. Tautsaimniecības nozaru attīstības līmenis nosaka investīciju plūsmu galvenos virzienus. Tas ir arī pats nozīmīgākais starpreģionu diferenciācijas faktors – te jāņem vērā vadošās tautsaimniecības nozares pārstāvošo ekonomiski aktīvo uzņēmumu augstā koncentrācija atsevišķos līderpozīcijās esošos Latvijas reģionos.

7. attēlā atspoguļota Latvijas tautsaimniecības vadošo nozaru īpatsvara dinamika nefinanšu investīciju kopapjomā.

Pēdējos gados vērojamo straujo ekonomisko izaugsmi nodrošinājusi gan iekšējā pieprasījuma palielināšanās, gan eksporta iespēju paplašināšanās. Kā varam spriest pēc 7. attēla datiem, pēdējos gados līderpozīcijas investīciju piesaistīšanā ieņem transporta un sakaru nozare. Transporta un sakaru nozares kopējā pieprasījumā vismaz divas trešdaļas veido iekšējais pieprasījums – tas ir stabils un pēdējos gados palielinājies straujākos tempos nekā ārējais pieprasījums. Investīciju apjoma samazinājumu un ar to saistīto transporta un sakaru nozares īpatsvara kritumu kopējā piesaistīto nefinanšu investīciju apjomā 2003. gadā var izskaidrot ar nelabvēlīgām svārstībām ārējā pieprasījumā pēc tranzītpakalpojumiem.



7. att. Vadošo Latvijas tautsaimniecības nozaru īpatsvars kopējā investīciju apjomā 1996.–2003. gadā (%)

Figure 7. Share of the leading economy sectors in total non-financial investments, 1996–2003 (%)

Iekšējā pieprasījuma palielinājums tiešā veidā nosaka arī citu pakalpojumu sektora nozaru attīstību. Stabils nefinanšu investīciju pieaugums vērojams tirdzniecības sektorā (2000.–2003. gadā tirdzniecības sektora izaugsme nodrošināja gandrīz trešdaļu no kopējā IKP pieauguma valstī), arī finanšu starpniecības un komercpakalpojumu sektorā [6, 32].

Pievēršot uzmanību Latvijas tautsaimniecības reālajam sektoram, jāatzīmē, ka pieaug investīciju apjomi arī rūpniecības nozarē, kurā izaugsme balstās galvenokārt uz eksporta paplašināšanos. Straujais investīciju pieaugums labvēlīgi ietekmē būvniecības attīstību – šajā nozarē pieauguma tempi krietni pārsniedz tautsaimniecības vidējos izaugsmes rādītājus.

Lai gūtu priekšstatu par kapitālieguldījumu efektivitāti dažādās nozarēs, aplūkosim 2. tabulu, kurā atspoguļoti dati par koeficientu, kas raksturo pievienotās vērtības pieauguma elastību attiecībā pret investīciju pieaugumu dažādās Latvijas tautsaimniecības nozarēs.

Kā varam spriest no 2. tabulas datiem, 1996.–2003. gadā lielākā izaugsme bija vērojama nozarēs ar straujāku ieguldījumu pieaugumu. Izņēmums ir zvejniecība (B) un enerģētikas sektors (E), kur investīciju pieaugums nav veicinājis attiecīgu ražošanas pieaugumu. Par to liecina viszemākais elastības koeficients starp nozarēm (šis koeficients rāda, cik procentu gada vidējā ekonomiskā izaugsme atbilst vienam procentam gada vidējā investīciju pieaugumā).

2. tabula / Table 2

Nefinanšu investīciju un tautsaimniecības gada vidējā izaugsme^a (vidēji 1996.–2003. gadā, %)

Average annual growth of non-financial investments and gross value added (average, 1996–2003, %)

	Pievienotās vērtības reālais pieaugums	Nefinanšu investīciju reālais pieaugums	Elastības koeficients
	I	II	III = I : II
Tautsaimniecība^a	6,1%	21,6%	0,29
Preču sektors	5,6%	20,6%	0,27
A	2,5%	40,4%	0,06
B	-1,9%	132,8%	-0,01
C	16,8%	57,7%	0,29
D	6,8%	18,6%	0,37
E	0,3%	22,6%	0,01
F	9,7%	24,7%	0,39
Pakalpojumi	6,5%	22,8%	0,29
G	11,1%	34,9%	0,32
H	7,2%	33,1%	0,22
I	5,9%	14,3%	0,41
J	4,1%	23,6%	0,17
K	9,7%	53,2%	0,18
L	2,9%	33,1%	0,09
M	1,5%	30,5%	0,05
N	0,2%	23,5%	0,01
O	7,1%	35,0%	0,20

Enerģētikas sektorā (E) īpaši straujš ieguldījumu reālais pieaugums bija vērojams 1997.–1999. gadā, kad tika veikti būtiski valsts ieguldījumi Daugavas kaskādes elektrostaciju un siltumapgādes sistēmas modernizācijas projektos, kā arī ielūda Vācijas un Krievijas kapitāls sakarā ar uzņēmuma “Latvijas gāze” privatizāciju.

Zemi elastības rādītāji ir vērojami arī lauksaimniecībā (A), valsts pārvaldē un aizsardzībā, obligātajā sociālajā apdrošināšanā (L); izglītībā (M); veselības aizsardzībā un sociālajā aprūpē (N). Šajās nozarēs investīciju atdeve ir viszemākā. Savukārt visaugstākie elastības koeficienti ir transporta un sakaru nozarē (I), būvniecībā (F), apstrādes rūpniecībā (D).

Kopumā var secināt, ka tieši zvejniecības un enerģētikas sektora dēļ pievienotās vērtības un investīciju elastība preču sektorā bija zemāka nekā pakalpojumu sektorā (attiecīgi 0.27 un 0.29). Visā visumā pārskata periodā veikto ieguldījumu struktūra atbilst kopējās pievienotās vērtības struktūrai – lielākajās nozarēs tiek veikti attiecīgi lielākie ieguldījumi.

Investīciju ietekme uz Latvijas tautsaimniecības izaugsmes procesu: novērtējuma ekonometriskais modelis

Lai novērtētu vidējos rādītājus investīciju ietekmei uz Latvijas tautsaimniecību, tika izmantota Koba–Duglasa ražošanas funkcija ar konstantu atdevi no mēroga (2. formula):

$$Y_t = A \cdot K_t^\alpha \cdot L_t^{1-\alpha}, \quad (2)$$

kur Y_t – pievienotā vērtība salīdzināmās cenās,

$$A = A \cdot e^{\beta \left(\frac{t}{T} \right) - \epsilon_t}$$

un raksturo faktoru kopējo produktivitāti:

β – produktivitātes trenda pieauguma noteicošais faktors,

ϵ_t – novērtējuma kļūda – stohastiskais process,

K_t – uzkrātās nefinanšu investīcijas salīdzināmās cenās,

L_t – nodarbināto skaits,

α – ražošanas faktoru elastība.

Formula tika pārveidota, dalot abas vienādojuma puses ar nodarbināto skaitu un logaritmējot abas vienādojuma puses, lai noteiktu investīciju ietekmi uz darbaspēka produktivitāti (pievienotā vērtība pret nodarbināto skaitu) (3. formula):

$$\text{prod}_t = c + \beta \cdot (1/t) - \alpha \cdot k_t + (-\alpha) \cdot l_t - \epsilon_{\text{prod}} \quad (3)$$

kur prod_t ir logaritmētā darbaspēka produktivitāte, k_t un l_t – attiecīgi logaritms no pamatkapitāla un nodarbināto skaita.

Par pamatu aprēķiniem tika izmantoti dati, kas ļāva aplūkot ekonomikas laika rindas ne tikai laika, bet arī nozaru griezumā. Lai panāktu datu salīdzināmu sadalījumu pa nozarēm, tika veikta dažādu nozaru apvienošana un iegūti dati deviņu sektoru griezumā.⁶ Tādējādi, izmantojot astoņu gadu novērojumus (1996.–2003. g.) par deviņiem tautsaimniecības sektoriem, iegūstam 72 novērojumus, kas ir pietiekams skaits ekonometriskā modeļa izveidei.

Šķērsriezuma (*cross-sectional*) paneļa regresijas novērtēšanas rezultāti ir atspoguļoti 3. tabulā.

3. tabula / Table 3

Izlase: 1996–2003 Sample: 1996 -2003				
Šķērsriezumu skaits: 9 Cross-sections included: 9				
Paneļa novērojumu skaits: 72 Total panel observations: 72				
$prod_t = c + \beta * (\dot{t} \cdot t) + \alpha * k_t + (-\alpha) * l_t + \varepsilon_{prod,t}$				
	Koeficients Coefficient	Standartklūda Std error	t-statistika t-Statistic	Varbūtība Probability
c	1.09	0.06	17.85	0.00
β	0.25	0.07	3.73	0.00
α	0.25	0.03	9.38	0.00
Koriģētais determinācijas koeficients Adjusted R-squared	0.99			
Regresijas standartklūda Std error of regression	0.07			
Durbina–Watsona statistika Durbin–Watson stat.	1.65			

Ņemot vērā 3. tabulā atspoguļotos datus, var secināt, ka analizētajā periodā, uzkrāto investīciju apjomam sektoru griezumā pieaugot vidēji par 10% gada laikā, produktivitātes pieauguma tempi sektoru griezumā vidēji ir 2.5% (uz to norāda koeficienta α vērtība), neņemot vērā tehnoloģiska progressa ietekmi uz produktivitātes pieaugumu un nemainoties nodarbinātības līmenim.

Tālāk, balstoties uz ilgtermiņa vienādojumu, tika konstruēts kļūdu korekcijas modelis, kura novērtēšanas rezultāti ir atspoguļoti 4. tabulā.

4. tabula / Table 4

Izlase: 1996–2003 Sample: 1996–2003				
Šķērsriezumu skaits: 9 Cross-sections included: 9				
Paneļa novērojumu skaits: 63 Total panel observations: 63				
$\Delta prod_t = \alpha * \Delta k_t + (-\alpha) * \Delta l_t - \gamma * (error\ correction_{t-1}) + \varepsilon_{\Delta prod,t}$				
	Koeficients Coefficient	Standartklūda Std error	t-statistika t-Statistic	Varbūtība Probability
α	0.18	0.02	8.14	0.00
γ	-0.75	0.12	-6.33	0.00
Koriģētais determinācijas koeficients Adjusted R-squared	0.55			
Regresijas standartklūda Std error of regression	0.07			
Durbina–Watsona statistika Durbin–Watson stat.	2.01			

Ņemot vērā 4. tabulā atspoguļotos aprēķinu rezultātus, var secināt, ka investīciju gada apjomam pieaugot vidēji sektoru (nozaru) griezumā par 10%, produktivitātes pieauguma temps palielinās vidēji par 1.8% sektoru (nozaru) griezumā (uz ko norāda koeficienta α vērtība).

Kļūdu korekcijas koeficients γ (-0.75) rāda, ka gadījumā, ja darbaspēka produktivitāte iepriekšējā periodā novirzās no tās ilgtermiņa tendences par vienu procentu un ir virs (zem) ilgtermiņa tendences, tad pašreizējā periodā darbaspēka produktivitātes pieauguma temps samazinās (palielinās) par 0.75%. Šo koeficientu var interpretēt kā investīciju vidējo absorbēšanas ātrumu sektoru griezumā Latvijas tautsaimniecībā.

SECINĀJUMI

Pēdējos gados investīciju apjoms tautsaimniecībā ir būtiski palielinājies, un tas veicina nozīmīgu tautsaimniecības augšupeju. Straujāka izaugsme ir vērojama pakalpojumu sektorā – te investīcijas augušas straujāk nekā preču sektorā.

Aplūkojot investīciju resursu sadalījumu reģionālā griezumā, jāatzīmē, ka pēc neatkarības atgūšanas to raksturo augsta nevienmērīguma pakāpe. Investīcijas pamatā piesaista salīdzinoši neliela Latvijas reģionu grupa, kam piemīt salīdzināmās konkurences priekšrocības ražošanas faktoru un lietišķās aktivitātes koncentrācijas ziņā.

Investīciju aktivitāšu nevienmērīgumu Latvijā nosaka virkne faktoru. Pirmkārt, starpreģionu atšķirības tādās jomās kā saimniecisko kompleksu infrastruktūras attīstības līmenis, prioritāro dabas resursu nodrošinājums, ģeogrāfiskais izvietojums, pamata transporta tīklu blīvums un izvietojums u.c. Otrkārt, valsts regulējošās lomas un valsts investīciju apjomu būtisks samazinājums reģionālajā attīstībā. Lielākā daļa no investīciju resursiem akumulējas reģionos, kuri ir specializējušies tirdzniecības un finanšu starpniecības funkciju īstenošanā, kā arī reģionos ar skaidri izteiktu orientāciju uz eksporta, transporta un tranzīta funkcijām, proti, Rīgā un Rīgas rajonā, Ventspilī un Liepājā.

Runājot par investīciju resursu sadalījumu nozaru griezumā, jāatzīmē nozīmīga nefinanšu investīciju ieplūde nozarēs ar relatīvi augstāku pievienotās vērtības līmeni. Investīciju atdeve pakalpojumu sektorā pēdējos gados bija augstāka nekā preču sektorā. Pakalpojumu sektorā nefinanšu investīcijas visefektīvāk veicināja izaugsmi tirdzniecībā, transporta un sakaru nozarē, bet preču sektorā – būvniecībā un apstrādes rūpniecībā.

Investīciju vidējo ietekmi uz Latvijas tautsaimniecību raksturo ekonometriskais modelis. Tā novērtēšanas rezultāti rāda, ka, investīciju gada apjomam pieaugot vidēji tautsaimniecības sektoru griezumā par 1%, produktivitātes pieauguma temps palielinās vidēji par 0.18% sektoru griezumā. Ilgtermiņā elastības koeficients ir augstāks (0.25).

LITERATŪRA

1. *Investīcijas Latvijā* : ceturkšņa biļetens. Rīga : Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2004. Nr. 1 (33), 63 lpp.
2. *Latvijas reģioni skatījos* : statistisko datu krājums. Rīga : Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2003. 165 lpp.
3. *Reģionālais iekšzemes kopprodukts 2002. gadā*. Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes preses izlaidums, 2004. 13. okt. [tiešsaiste]. Pieejams: http://www.csb.lv/lieksts.cfm?tem_kods=ikp&datums=%7Bts%20%272004%2D10%2D13%2013%3A00%3A00%27%7D
4. *Statistikas gadagrāmata* : LR Centrālās statistikas pārvaldes interneta datu bāze [tiešsaiste] [aplūk. 2004. okt.]. Pieejams: <http://data.csb.lv/pxweb2002/Database/Gadagramata/gadagramata.asp?xu=&yp=&lang=3>
5. *Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību*. LR Ekonomikas ministrija. 2004. gada jūnijs. 148 lpp.
6. *Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību*. LR Ekonomikas ministrija. 2004. gada decembris. 136 lpp.
7. Валуллин, Х.Х. и Э.Р. Шакирова. Неоднородность инвестиционного пространства России : региональный аспект. *Проблемы прогнозирования*. № 1. 2004 [tiešsaiste] [aplūk. 2004. okt.]. Pieejams: http://www.ecfor.ru/cgi-bin/doc.pl?Publishing/Magazine/2004-01/2004_01_11.pdf
8. Гришина, И., А. Шахназаров и И. Ройзман. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей. *Инвестиции в Россию*. № 4. 2001 [tiešsaiste] [aplūk. 2004. okt.]. Pieejams: <http://ivv.nm.ru/2001/rus/p0104/p010402.htm>
9. Суворов, Н.В. и Е.Е. Балашова. Межотраслевой анализ взаимосвязи структурных изменений, эффективности внешнеэкономических связей и масштабов инвестиционной деятельности в отечественной экономике. *Проблемы прогнозирования*. № 5. 2002 [tiešsaiste] [aplūk. 2004. okt.]. Pieejams: http://www.ecfor.ru/cgi-bin/doc.pl?Publishing/Magazine/2002-05/2002_05_05.pdf
10. *Эффективный экономический рост*. Под ред. Т.В. Чечелевой. Москва : Экзамен, 2003, 318 с.

PIEZĪMES

- ¹ Attēls sagatavots, izmantojot datus no LR CSP Statistikas gadagrāmatas datu bāzes par nefinanšu investīciju dinamiku Latvijā 1997.–2003. gadā.
- ² HHI vērtības ir aprēķinātas, izmantojot datus no LR CSP Statistikas gadagrāmatas datu bāzes par nefinanšu investīciju dinamiku Latvijas reģionos 1997. 2003. gadā.
- ³ Tabula ir sagatavota, izmantojot datus no LR CSP Statistikas gadagrāmatas datu bāzes.
- ⁴ Tabula ir sagatavota, izmantojot datus no LR CSP statistikas gadagrāmatas datu bāzes.
- ⁵ NACE klasifikācija: A – lauksaimniecība, medniecība un mežsaimniecība, B – zvejniecība, C – ieguves rūpniecība un karjeru izstrāde, D – apstrādes rūpniecība, E – elektroenerģija, gāze un ūdens apgāde, F – būvniecība, G – vairumtirdzniecība un mazumtirdzniecība, H – viesnīcas un restorāni, I – transports un sakari, J – finanšu starpniecība, K – nekustamo īpašumu izmantošana, noma un komercdarbība, L – valsts pārvalde un aizsardzība, obligātā sociālā apdrošināšana, M – izglītība, N – veselības aizsardzība un sociālā aprūpe, O – citi komunālie, sociālie un individuālie pakalpojumi.

⁶ Vienotos sektoros tika apvienotas šādas nozares (atbilstoši *NACE* klasifikācijai): A-B = lauksaimniecība, medniecība un mežsaimniecība; zvejniecība; C+D+E = ieguves rūpniecība un karjeru izstrāde; apstrādes rūpniecība; elektroenerģija, gāze un ūdens apgāde; L-M+N-O = valsts pārvalde un aizsardzība, obligātā sociālā apdrošināšana; izglītība; veselības aizsardzība un sociālā aprūpe; citi komunālie, sociālie un individuālie pakalpojumi.

The Influence of Investment on the Development of the Latvian Economy

Deniss Titarenko and Aleksejs Melihovs

Summary

The purpose of this paper is to analyse investment space in Latvia and the effect of investments on the domestic economy. The dynamics of heterogeneity of the investment space in Latvia is analyzed at both sectoral and regional levels. Based on the analysis, conclusions about the main factors that influence the process of heterogeneity are made. Investment efficiency is evaluated using the Cobb–Douglas production function with constant returns to scale.

Eiropas Savienības struktūrfondu finansējums Latvijā European Union Structural Funding in Latvia

Inese Vītola

Latvijas Universitātes
Ekonomikas un vadības fakultātes
Tautsaimniecības institūts
Aspazijas bulv. 5, Rīgā, LV-1050, Latvija
E-pasts: inesevit@inbox.lv

Eiropas Savienības (ES) struktūrfondi ir finanšu mehānisms, ar kura palīdzību ES veicina ekonomisko un sociālo attīstību visā tās teritorijā. ES reģionālā politika ir solidaritātes politika, tā vērsta uz attīstības izlīdzināšanu. Reģionālās politikas īstenošanai ir izveidoti vairāki ES fondi. Nozīmīgākie no tiem ir četri ES struktūrfondi (sociālajai, lauksaimniecības, reģionu attīstības un zivsaimniecības politikai), kas izveidoti, lai sniegtu palīdzību nabadzīgajiem reģioniem. Šie fondi ir pakļauti vispārējai stratēģijai, kas ir spēkā līdz 2006. gada beigām.

Līdz ar iestāšanos Eiropas Savienībā Latvijai pirmo reizi ir pieejams 845 miljonus eiro liels ES struktūrfondu finansējums, ar kura palīdzību ilgtermiņā paredzēts izlīdzināt valstu starpā pastāvošās ekonomiskās un sociālās atšķirības.

Galvenais dokuments, kas nosaka ES struktūrfondu izmantošanu Latvijā, ir Latvijas Attīstības plāns. Pētījuma mērķis ir noskaidrot ES struktūrfondu līdzfinansējuma piešķiršanas un izlietošanas efektivitāti ietekmējošos faktoros.

Atslēgvārdi: ES struktūrfondu finansējums, finanšu līdzekļi, ekonomiskā un sociālā attīstība, prioritāte.

Key words: financial instrument, guarantee fund, European Regional Development Fund, European Social Fund, European Agriculture Guidance and Guarantee Fund, Financial Instrument for Fisheries Guidance.

Kopš neatkarības atgūšanas 1991. gadā Latvijas tautsaimniecība piedzīvojuši būtiskas pārmaiņas. 90. gadu sākumā tautsaimniecībā pārsvarā dominēja lauksaimniecība un rūpniecība, bet 2001. gadā 70% no Latvijas iekšzemes kopprodukta (IKP) veidoja pakalpojumu nozare. Rūpniecības īpatsvars IKP patlaban ir tikai 14%.

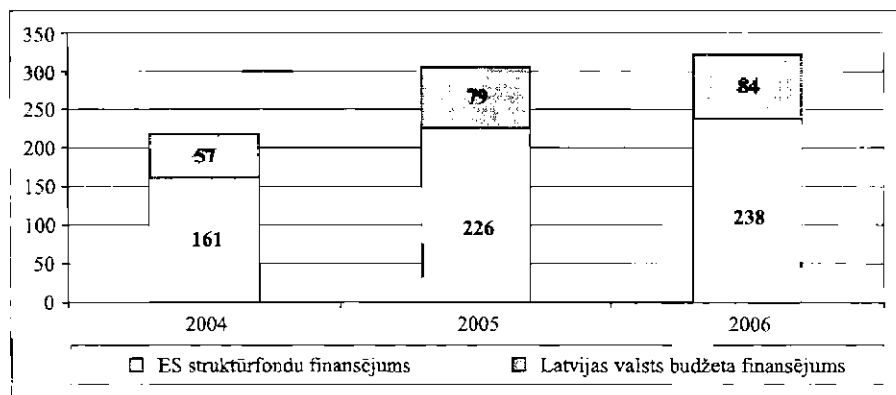
Pēdējo piecu gadu laikā ekonomiskā izaugsme bija vidēji 5–6 procenti. Inflācija ir mazāka nekā 3%, kas atbilst ES vidējiem rādītājiem. Šā brīža makroekonomiskā situācija liecina, ka Latvijai ir izdevies veiksmīgi noslēgt ekonomiskās pārejas periodu, un tās tautsaimniecība tiek starptautiski atzīta kā stabila un atvērta. Tomēr Latvijai attīstības jomā joprojām ir daudz darāmā. Ir jāatrod veiksmīgi risinājumi, kā saglabāt pieauguma tendences jaunajās nozarēs (piemēram, pakalpojumu sfērā) un veicināt tradicionālo nozaru konkurētspēju, vienlaikus virzoties uz sociālo izlīdzināšanos un sabalansētu reģionālo attīstību, lai nodrošinātu godīgu ekonomiskās izaugsmes labumu sadali.

Līdz ar iestāšanos Eiropas Savienībā (ES) un iekļaušanos vienotajā ES tirgū Latvija iegūst labvēlīgus priekšnoteikumus, ko sniedz plašs un stabils tirgus, brīva preču un pakalpojumu, darbaspēka un kapitāla kustība. Ir pavērusās jaunas iespējas ekonomikas attīstībai. Tomēr iestāšanās Eiropas Savienībā nenozīmē visu problēmu vieglu un ātru atrisinājumu, vēl ir daudz darāmā – jāizvirza jauni mērķi un uzdevumi, jāstrādā ES organizācijas noteiktajos ietvaros. Viens no pašreizējā attīstības posma būtiskākajiem mērķiem ir Latvijas veidošanās par konkurētspējīgu, augsti attīstītu valsti, bet, lai šādu mērķi sasniegtu, valdības ekonomiskā politika paredz tālāk stiprināt makroekonomisko vidi, radīt labvēlīgākus apstākļus uzņēmējdarbībai, nodrošināt vienlīdzīgu un godīgu konkurenci, pabeigt privatizāciju un īstenot vēl daudzas citas ieceres.

ES struktūrfondi un Kohēzijas fonds ir finanšu instrumenti, ar kuru palīdzību valsts varētu plānot savu ekonomisko un sociālo attīstību, novirzīt līdzekļus nozarēm, kuras tā uzskata par stratēģiski svarīgākajām un perspektīvākajām. Šo fondu izmantošana veicinātu pārmaiņas tautsaimniecības struktūrā, palīdzētu novērst sociālo un ekonomisko nevienlīdzību, mazinātu atsevišķu sabiedrības grupu diskrimināciju darba tirgū, kā arī radītu lielākas iespējas infrastruktūras uzlabošanai. ES piešķirtie finanšu līdzekļi palīdzētu Latvijai ātrāk sasniegt ES valstu vidējo IKP līmeni uz vienu iedzīvotāju, mazināt bezdarbu un paaugstināt nodarbinātību.

Nav šaubu, ka ES piešķirtie finanšu līdzekļi ir liels iegums Latvijai, tomēr jāatceras, ka liels finansējums rada risku un piešķirto līdzekļu neadekvāta izmantošana var veicināt arī reģionālo nevienlīdzību, sociālo izstumtību, korupciju un vides degradāciju.

Latvijai kā ES dalībvalstij pirmo reizi ir pieejams 845 miljoni eiro (ES struktūrfondu finansējums – 625 miljoni eiro un Latvijas Republikas valsts budžeta finansējums – 220 miljoni eiro) liels ES struktūrfondu finansiālais atbalsts laika posmā no 2004. līdz 2006. gadam ar izmaksu periodu līdz 2008. gadam.



1. att. Latvijai pieejamais struktūrfondu finansējums pa gadiem, milj. EUR [13]

ES struktūrfondu finansējums – 625 miljoni eiro – veidojas no šādiem fondiem:

- ERAF (*European Regional Development Fund, ERDF*) – Eiropas Reģionālās attīstības fonds (369 miljoni eiro): tā līdzekļi paredzēti ieguldījumiem publiskajā infrastruktūrā, tādējādi veicinot reģionu attīstību;

- **ESF** (*European Social Fund, ESF*) – Eiropas Sociālais fonds (139 miljoni eiro); tā līdzekļi paredzēti nodarbinātības, izglītības un sociālo jautājumu risināšanai;
- **ELVGF** (*European Agriculture Guidance and Guarantee Fund, EAGGF*) – Eiropas Lauksaimniecības virzības un garantiju fonds (93 milj. eiro); tā līdzekļi paredzēti lauksaimniecības un lauku attīstības atbalstam;
- **ZVFI** (*Financial Instrument for Fisheries Guidance, FIGF*) – Zivsaimniecības vadības finansēšanas instruments (24 miljoni eiro); tā līdzekļi paredzēti zivsaimniecības attīstības atbalstam.

Atšķirībā no ES pirmsiestāšanās finanšu palīdzības projektiem (PHARE, ISPA, SAPARD), ES struktūrfondu finansējums projektam pieejams atmaksas veidā tikai pēc projekta īstenošanas.

1. tabula / Table 1

Finansējuma sadalījums pa fondiem 2004.–2006. gadam (EUR) [8]

Struktūrfonds	ES finansējums, EUR	Latvijas finansējums, EUR	Kopā, EUR
Eiropas Reģionālais attīstības fonds (ERAF)	369 202 826	120 519 994	489 722 820
Eiropas Sociālais fonds (ESF)	138 698 000	44 130 878	182 828 878
Eiropas Lauksaimniecības virzības un garantiju fonds (ELVGF)	93 333 000	47 290 004	140 623 004
Zivsaimniecības vadības finansēšanas instruments (ZVFI)	24 335 000	18 559 793*	42 894 793
KOPĀ	625 568 826	230 500 669	856 069 495

* Tajā skaitā privātais finansējums 10 707 403 eiro apmērā.

Galvenais dokuments, kas nosaka ES struktūrfondu izmantošanu Latvijā ir Attīstības plāns (Vienotais programmdokuments, turpmāk tekstā – VPD). Tajā noteikta Latvijas valdības stratēģija un prioritātes ES struktūrfonda izlietojumam laikposmā no 2004. līdz 2006. gadam ar domu veicināt sociālekonomisko apstākļu izlīdzināšanu.

Attīstības plāns sastāv no piecām prioritātēm, kas dalās pasākumos, savukārt pasākumi – aktivitātēs.

Attīstības plāna stratēģijā izvirzītie vidēja termiņa mērķi:

- konkurētspējas attīstība un nodarbinātības veicināšana,
- cilvēkresursu attīstība,
- infrastruktūras attīstība.

Nemot vērā mērķus, ir izvirzītas piecas prioritātes un pasākumi.

1. prioritāte: ilgtspējīgas attīstības veicināšana (ERAF)

Prioritātes mērķi ir dzīves kvalitātes uzlabošana, reģionu pievilcības palielināšana un sabalansētas attīstības veicināšana. Galvenokārt tā ir orientēta uz reģionālās attīstības veicināšanu.

Pasākumi:

- vides infrastruktūras uzlabošana un tūrisma veicināšana,
- pieejamības un transporta sistēmas attīstība,
- informācijas un komunikāciju tehnoloģiju attīstība,
- izglītības, veselības aprūpes un sociālās infrastruktūras attīstība.

2. prioritāte: uzņēmējdarbības un inovāciju veicināšana (ERAF)

Pamatā tā ir orientēta uz uzņēmējdarbības attīstību. Prioritātes ietvaros veiktie pasākumi atbalstīs jaunu uzņēmumu veidošanu un esošo uzņēmumu konkurētspējas paaugstināšanu, nodrošinot nepieciešamos nosacījumus pārejai uz zināšanietilpīgu ražošanu. Prioritātes mērķi ir – veicināt jaunu uzņēmumu rašanos un uzlabot esošo uzņēmumu konkurētspēju, veidot uz zināšanām balstītas ekonomikas attīstībai labvēlīgu uzņēmējdarbības vidi.

Pasākumi:

- atbalsts inovāciju attīstībai,
- uzņēmējdarbības infrastruktūras attīstība,
- mazās un vidējās uzņēmējdarbības atbalsta pasākumu stiprināšana,
- pieeja finansējumam maziem un vidējiem uzņēmumiem,
- atbalsts valsts finansētiem pētījumiem.

3. prioritāte: Cilvēkresursu attīstība un nodarbinātības veicināšana (ESF)

Trešās prioritātes ietvaros paredzētajos pasākumos atbalsts tiks sniegts pārsvarā iedzīvotājiem. Tās mērķis – uzlabot Latvijas darbaspēka kvalitāti un konkurētspēju, nodrošinot mūžizglītības pieejamību, reģionālo un vietējo attīstību un tādējādi veicinot informācijas sabiedrības veidošanos, vienādu iespēju nodrošināšanu sievietēm un vīriešiem, kā arī atbalstot sociālo izlīdzināšanos, ekonomisko izaugsmi un nodarbinātību. Mērķis – uzlabot izglītības un apmācības sistēmu, nodarbinātību, kā arī veicināt sociālās atstumtības riskam pakļauto iedzīvotāju integrāciju darba tirgū.

Pasākumi:

- nodarbinātības veicināšana,
- izglītības un tālākizglītības attīstība,
- sociālās atstumtības izskaušana.

4. prioritāte: Lauku un zivsaimniecības attīstības veicināšana (ELVGF un ZVFI)

4.1. apakšprioritāte: lauksaimniecības un lauku attīstības veicināšana

Pirmā apakšprioritāte attiecas uz lauksaimniecības un lauku attīstību. Tās pasākumi veicinās līdzsvarotu un ilgtspējīgu lauku attīstību, mazinot sociālekonomiskās attīstības atšķirības starp laukiem un pilsētu, saglabājot daudzveidīgu lauku vidi un veicinot lauku ekonomikas nozaru efektivitāti un konkurētspēju.

Pasākumi:

- investīcijas lauksaimniecības uzņēmumos.
- atbalsts jauniejiem zemniekiem.
- lauksaimniecības produktu pārstrādes un mārketinga uzlabošana,
- lauku teritoriju attīstības un adaptācijas veicināšana,
- mežsaimniecības attīstība,
- atbalsts vietējām iniciatīvām (*LEADER*- veida pasākumi),
- apmācības.

4.2. apakšprioritāte: ilgspejīgās zivsaimniecības attīstības veicināšana

Pasākumi:

- zvejas intensitātes sabalansēšana.
- flotes atjaunošana un zvejas kuģu modernizēšana,
- zvejas un akvakultūras produktu apstrādes un mārketinga uzlabošana, zvejas ostu aprīkojuma un akvakultūras attīstība.
- neliela apjoma piekrastes zvejas attīstība, sociālekonomiskie pasākumi, jaunu noieta tirgu apgūšanas veicināšana un atbalsts ražotāju organizācijām.

5. prioritāte: tehniskā palīdzība

Piektās prioritātes ietvaros sniegtais atbalsts papildinās iepriekšminēto struktūrfondu pasākumus programmas efektīvai vadībai, uzraudzībai, kontrolei un izvērtēšanai.

2. tabula / Table 2

Finansējuma sadalījums starp prioritātēm 2004.-2006. gadam (EUR) [8]

Prioritāte	Fonds	%	ES finansējums, EUR	Latvijas finansējums, EUR	Kopā, EUR
Līdzsvarotas attīstības veicināšana	ERAF	32,58	203 810 000	65 389 046	269 199 046
Uzņēmējdarbības un inovāciju veicināšana	ERAF	25,00	156 392 000	52 130 670	208 522 670
Cilvēkresursu attīstība un nodarbinātības veicināšana	ESF	21,22	132 745 000	42 146 542	174 891 542
Lauksaimniecības un zivsaimniecības veicināšana	ELVGF ZVFI	18,49	115 668 000	65 183 128*	180 851 128
Tehniskā palīdzība	ERAF	2,71	16 953 826	5 651 283	22 605 109
KOPĀ		100	625 568 826	230 500 669	856 069 495

* Tajā skaitā privātais finansējums 10 707 403 eiro apjomā.

Struktūrfondu ietvaros kopējie pieejamie finanšu līdzekļi, uz kuriem var pretendēt gala saņēmēji, kopumā veidojas no ES struktūrfondu finansējuma (75%) un Latvijas valsts un pašvaldību budžeta līdzfinansējuma (25%). Lai gala saņēmējs varētu pretendēt uz struktūrfondu atbalstu, tam papildus jānodrošina arī savs līdzfinansējums.

ES Kohēzijas fonds ir izveidots, lai finansētu liela mēroga infrastruktūras attīstības pasākumus (projektus) vides aizsardzības un transporta jomā. Kohēzijas fonds sniedz

finansīālu atbalstu projektiem, lai īstenotu ES noteiktos mērķus vides un transporta jomā, realizētu ES rīcībpolitikas un izpildītu direktīvās noteiktās prasības. Latvijai pēc iestāšanās Eiropas Savienībā ir pieejami Kohēzijas fonda līdzekļi, kas aizstāj ISPA līdzekļus, kas bija pieejami pirms iestāšanās Eiropas Savienībā. Kohēzijas fonda pamatmērķi ir sniegt Latvijai, kur iedzīvotāju dzīves līmenis ir ļoti zems, atbalstu vides aizsardzības pasākumiem, transporta un autoceļu infrastruktūras uzlabošanai, tādējādi nodrošinot attālināto reģionu saisti ar kopējo Eiropas tirgu un uzlabotu dažādu valsts teritorijas daļu sasniedzamību.

Līdzīgi kā struktūrfondu līdzekļi, arī Kohēzijas fonda līdzekļi tiek piešķirti tikai kā līdzfinansējums pasākumiem, kurus finansīāli atbalsta dalībvalsts. ES līdzfinansējums no šī fonda tika noteikts 80–85% apjomā. Turklāt, ja finansējums nāk arī no struktūrfondiem, tad ES ieguldījums var sasniegt pat 90% no kopējām projektu izmaksām.

3. tabula / Table 3

Kohēzijas fonda aktivitātes, finansējuma jomas un Latvijai pieejamais Kohēzijas fonda finansējums. EUR [6]

TRANSPORTA SEKTORAM (50%)			
Gads	Kopējais Kohēzijas fonda finansējums	Finansējums apstiprinātajiem ISPA projektiem	Finansējums Kohēzijas fonda projektiem
2004	96 110 378	18 364 421	77 745 957
2005	77 952 145	27 578 900	50 373 245
2006	83 654 169	30 503 732	53 150 437
VIDES SEKTORAM (50%)			
Gads	Kopējais Kohēzijas fonda finansējums	Finansējums apstiprinātajiem ISPA projektiem	Finansējums Kohēzijas fonda projektiem
2004	96 110 378	20 802 070	75 308 308
2005	77 952 145	11 598 922	66 353 222
2006	83 654 169	6 463 834	77 190 335

Kohēzijas fonda līdzekļu izlietojumu nosaka Ietvara dokuments (*Reference Framework Document*), kas 2003. gada decembrī ir saskaņots ar Eiropas Komisiju. Atšķirībā no Atūstības plāna, kurā ir noteiktas tikai prioritārās atbalsta jomas, Ietvara dokumentā ir noteikti konkrēti projekti, kam tiks piešķirts finansējums. Salīdzinājumā ar ISPA Kohēzijas fonds aptver ir plašāku ieguldījumu loku:

- transporta sektors – autoceļi, dzelzceļi, ostas, lidostas, sabiedriskais transports,
- vides sektors – sadzīves atkritumu apsaimniekošana (reģionālie poligoni), notekūdeņu attīrīšana, dzeramā ūdens apgāde.

Kopējais Latvijai pieejamais Kohēzijas fonda finansējums laika posmā no 2000. līdz 2006. gadam ir 710 miljoni eiro [9].

Eiropas Komisija ir piešķirusi 0.47 miljonus latu projektam “Tehniskā palīdzība paplašinātās decentralizētās ieviešanas sistēmas (EDIS) ieviešanai ISPA pārvaldei Latvijā”, lai nostiprinātu Latvijas Kohēzijas fonda (kādreizējo ISPA) projektu īstenošanā iesaistīto institūciju spēju sekmīgi veikt ES finanšu instrumentu vadību Latvijā.

ES struktūrfondu apguve

Situācija 2006. gada 31. martā: struktūrfondu (SF) vadības komitejās saskaņoti projekti par 73.5% no kopējā pieejamā struktūrfondu finansējuma; SF saņēmējiem izmaksāti 15% no kopējā pieejamā piešķirtā finansējuma. Lielākais izmaksātais finansējums vērojams Eiropas Lauksaimniecības virzības un garantiju fonda līdzfinansētajiem projektiem (51,58% no pieejamā SF finansējuma) un Zivsaimniecības vadības finansēšanas instrumenta līdzfinansētajiem projektiem (35.18%). Eiropas Reģionālās attīstības fonda un Eiropas Sociālā fonda projektiem izmaksātais finansējums atbilst attiecīgi 7,44% un 7,35% no attiecīgā SF kopējā piešķirtā finansējuma [8].

Kohēzijas fonda (KF) apguve

Līdz 2006. gada 31. martam ir apstiprināti 43 projekti par 656.1 miljonu eiro jeb 92.31% no KF pieejamā finansējuma. No Eiropas Komisijas saņemti 193 miljoni eiro (29.41% no Latvijai apstiprinātā KF finansējuma 2000.–2006. gadam), savukārt izpildītājiem noslēgto līgumu ietvaros izmaksāti 132.7 miljoni eiro (20,22% no finansējuma).

SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI

Lai nodrošinātu augstus izaugsmes tempus, Latvijā ir jāizveido stabila makroekonomiskā vide, kā arī jāuzlabo ES strukturālo finanšu instrumentu vadības process. Jārisina nodarbinātības strukturālās problēmas, atbalstot centienus iegūt piemērotu un augstāku kvalifikāciju atbilstoši darba tirgus prasībām, jāuzlabo transporta infrastruktūra utt.

Nepieciešams ieviest unificētas un vienādas atskaišu (kontroles) formas, izstrādāt metodiskos materiālus, kas nodrošinātu vienvērtīgu atskaišu un kontroles procedūru, to apjomu un lietojumu. Optimizēt ES struktūrfondu ieviešanas sistēmu, samazinot ieviešanas institūciju līmeņu skaitu, aktivitāšu un pasākumu skaitu, vienlaikus nodrošinot spēju ātri un savlaicīgi izskatīt projektus. Nodrošināt apmācību (tehnisko palīdzību, piemēram, grāmatvežu apmācība) vēl pirms struktūrfondu ieviešanas. Nodrošināt pieeju argumentētai, saprotamai un uz konkrētiem piemēriem balstītai informācijai.

Viena no galvenajām problēmām vides un transporta nozares projektu ieviešanā joprojām ir būtisks cenu pieaugums būvniecības sektorā, kas ir sadārdzinājis lielāko daļu projektu. Ievērojamais cenu pieaugums skaidrojams gan ar degvielas cenu, gan būvmateriālu cenu straujo kāpumu, kā arī darbaspēka izmaksu paaugstināšanos, ko noteicis kopējais pieprasījuma pieaugums būvniecības sektorā.

LITERATŪRA

1. Eurostat. Theme : General Statistics. GDP per capita in Purchasing Power Standards. April 15, 2003.
2. *Latvija Eiropas Savienībā. Kāpēc?* Rīga : Izglītība, 1999.

3. *Latvijas integrācija Eiropas Savienībā* (makroekonomiskais apskats), 2003. Rīga : Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, 2003.
4. Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. *Latvija skatļos, 2002* = Latvia in Figures, 2002. Rīga : CSP, 2002.
5. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrijas mājaslapa [tiešsaiste]. Pieejams: www.em.gov.lv
6. Latvijas Republikas Finanšu ministrija. 2005. gada 1. marta informatīvais ziņojums par Latvijas gatavību ES finanšu resursu apguvei. Rīga, 6. lpp.
7. Latvijas Republikas Finanšu ministrijas mājaslapa [tiešsaiste]. Pieejams: www.fm.gov.lv
8. Latvijas Republikas Finanšu ministrijas mājaslapa [tiešsaiste] : Eiropas Savienības struktūrfondi. Pieejams: www.esfondi.lv
9. Latvijas Republikas Ministru kabineta mājaslapa [tiešsaiste]. Pieejams: www.mk.gov.lv
10. *Latvijas tautsaimniecība* (makroekonomiskais apskats) = Latvia's Economy (Macroeconomic Review), Nr. 4, 2003. Rīga : Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, 2003.
11. *LZP ekonomikas un juridiskās zinātnes galvenie pētījumu virzieni 2001. gadā*. Rīga, 2002. 185 lpp.
12. *Nabadzība un darba tirgus Latvijā*. Rīga, 1998.
13. *Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību*. Rīga : LR Ekonomikas ministrija, 2004. g. decembris, 136 lpp.

European Union Structural Funding in Latvia

Inese Vītola

Summary

EU Structural funds are a financial tool which helps to promote economic and social development in its overall territory. Regional policy of the EU is aimed at balanced development. To even regional policies of EU countries several EU funds have been created. The most important are four EU structural funds (for social, agricultural, regional development and fishing industry policies), which are aimed to help poor regions. These funds must be incorporated in overall strategy by end of 2006.

Since Latvia has become a member state of the EU, it has access to 856 million EUR. This EU structural funding is aimed at the long term to even economic differences amongst candidate states. There will be a great role of state institutions and its subordinated infrastructure, which will secure and increase access and quality of services provided. The Main documents which declare use of structural funds in Latvia are the Latvian Development Plan.

Informācijas sabiedrība: veidošanās un būtība Information Society: Its Formation and Content

Aigars Vītols

Latvijas Universitātes

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīgā, LV-1050, Latvija

E-pasts: aigars.vitols@valmiera.lv

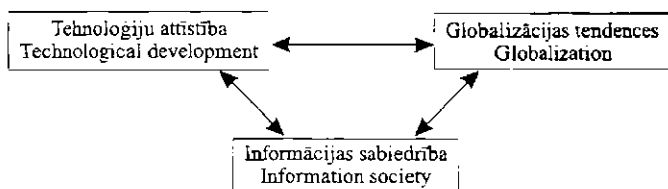
Informācijas sabiedrības veidošanās būtiski maina ražošanas, ekonomiskos, sociālos un tiesiskos procesus, kā arī indivīda lomu sabiedrībā. Pasaulē veidojas jauna tipa sabiedrība, kurā dominē informācijas apmaiņa, meklēšana, apstrāde un uzglabāšana. Tas liek mainīties kā sociālajām kopībām, tā ikvienam indivīdam, jo izvirza jaunas prasības viņa kompetencei, zināšanām, rīcībai. Rakstā atspoguļotas informācijas sabiedrības veidošanās vispārējās tendences un pamatnosacījumi, atsegta galvenās iezīmes sabiedrības pārmaiņās un raksturoti faktori, kas ietekmē informācijas sabiedrības veidošanos, piedāvāts informācijas sabiedrības veidošanās vispārīgs modelis. Raksta mērķis: sniegt priekšstatu par informācijas sabiedrības veidošanās procesiem un nosacījumiem ar nolūku veicināt un aktualizēt praktiski orientētu diskusiju par informācijas sabiedrības jautājumiem Latvijā.

Atslēgvārdi: informācijas sabiedrība, tehnoloģiju attīstība, uz zināšanām balstīta ekonomika, inovācijas, sabiedrības pārmaiņas.

Key words: information society, technological development, knowledge-based economy, innovations, changes in society.

Ievads

Jaunā tūkstošgade iezīmē neatgriezeniskas pārmaiņas sabiedrībā, tās nepārtrauktu virzību no industriālas sabiedrības uz informācijas sabiedrību. Informācijas sabiedrības veidošanās aizsākumi izsekojami vairāku gadu desmitu garumā. Tā saistīta ar tehnoloģiju strauju attīstību un to bezceremoniālu ienākšanu sabiedrības dzīvē. Šo procesu pamatā bijuši dažādi cilvēces izgudrojumi un sasniegumi, prāta un intelekta attīstība, risinājumu meklējumi ikdienas un darba dzīves atvieglošanai un uzlabošanai. Lai varētu runāt par pašas sabiedrības transformācijām, jābūt noteiktiem objektīviem priekšnosacījumiem jaunas sociālās realitātes izveidei.



1. att. Informācijas sabiedrības veidošanās un attīstības cikliskais modelis

Figure 1. Cyclic model of the formation and development of the information society

Lai varētu analizēt informācijas sabiedrību, vispirms ir jāizveido tās hipotētisks modelis, kurā fiksētas šī fenomena veidošanās pamatsakarības (komponenti) un iespēju robežās atspoguļota šo sakarību dinamika. Pēc autora domām, informācijas sabiedrības veidošanās un attīstības procesus atspoguļo ciklisks modelis (sk. 1. attēlu).

Informācijas sabiedrības veidošanos un attīstību var raksturot kā ciklisku procesu, kurā iesaistīto norišu jeb komponentu – tehnoloģiju attīstība; sabiedrības internacionalizācija, laika un telpas ierobežojumu pakāpeniska izzušana (globalizācija); zināšanu, informācijas un piekļuves (piekļuve informācijai, tehnoloģijām) nozīmes pieaugums, savstarpēja mijiedarbība un integrācija izraisa arvien jaunas vajadzības, prasības pēc tālākiem tehnoloģiskiem uzlabojumiem, kas neizbēgami noved pie jauna cikla sākuma. Modelī mijiedarbību akcentē bultiņas abos virzienos.

Tehnoloģiju attīstība: informācijas tehnoloģiju ietekme uz cilvēka darbību un saziņu

Cilvēces zinātniskais un tehnoloģiskais progress ir acīmredzams un neatgriezenisks process. Mašīnbūves, lidaparātu būves sasniegumi, kodolenerģijas atklājumi, datortehnoloģija un internets – tas viss stabili ienācis mūsu ikdienas dzīvē kā darba vietā, tā mājās.

Informācijas un komunikācijas tehnoloģiju attīstība un izplatība, norēķini bankomātos un mobilajās bankās u.tml. norises ikdienā *liek mainīties arī pašam indivīdam*, maina viņa rīcību, uzvedību sabiedrībā, maina ierasto dzīves kārtību, maina cilvēciskās saskarsmes formas.

Būtiski *indivīda darbību ietekmējoši faktori*, kurus veicina tehnoloģiju attīstība, ir:

- 1) informācijas apmaiņas, uzglabāšanas, uzkrāšanas, meklēšanas un apstrādes procesi un iespējas – indivīda spējas un prasmes šos procesus veikt.
- 2) informācijas lomas (nozīmes) pieaugums, iespējas iegūt informāciju, piekļuve informācijai.

Aplūkojot pirmo faktoru grupu, jāuzsver prasmes informācijas meklēšanā, apstrādē un klasificēšanā, kas kļūst par arvien būtiskāku komponentu cilvēkresursu pilnveidē. To apstiprina, piemēram, darba sludinājumi, kuros vairākumā gadījumu kā viena no prasībām tiek minēta datorprātība jeb informācijprātība – prasme strādāt ar datoru un lietot internetu, kas būtībā nozīmē prasmi strādāt ar informāciju.

Tehnoloģiju attīstība, informācijas apmaiņas un apstrādes procesi maina cilvēka profesionālo darbību darba vietā. Attālinātais darbs jeb t.s. teledarbs, darbs ārpus biroja, darbs mājās u.tml. paver jaunas iespējas veikt darba pienākumus netradicionālā darba vidē.

Ne velti arvien vairāk informācijas sabiedrības pētnieku un ar tehnoloģijām saistīti speciālisti ikdienā lieto jēdzienu *informācijas mobilitāte*. Informācijas tehnoloģiju sfērā šis jēdziens gan nav definēts, tomēr portatīvo un plaukstdatoru plašais lietojums, nemaz nerunājot par bagātīgi aprīkotajiem mobilajiem telefoniem, liek aizdomāties – kāpēc mums tie ir vajadzīgi un kāpēc mēs tos lietojam.

Iemesls ir tikai viens – iespēja apstrādāt nepieciešamo informāciju un iegūt rezultātus, atrodoties ārpus tradicionālās darba vietas. Var apgalvot, ka informācijas apstrādē, saziņā (piemēram, e-pasta lietošana), informācijas apmaiņā un meklēšanā

izzūd laika un telpas ierobežojumi, laika un telpas robežas transformējas. Globalizācijas tendences iegūst konkrētas aprises.

Arī otra faktoru grupa radikāli ietekmē sabiedrības virzību un attīstību. Revolūciju informācijas lomas (nozīmes) un apjoma pieaugumā un informācijas apmaiņas ātrumā izraisīja interneta parādīšanās jeb visu pasauli aptveroša datu pārraides tīmekļa radīšana.

Interneta izveides pamatā ir daudzi visai seni izgudrojumi: telegrāfs (1836. gadā), pirmais starpkontinentālo sakaru kabelis Atlantijas okeānā (1858), telefons (1876) un citi. 1957. gadā ASV prezidents D. Eizenhauers izveidoja Padziļināto pētījumu projektu aģentūru (*ARPA*), tādējādi apvienojot spējīgākos ASV zinātniekus, ar kuru līdzdalību vēlāk tika izveidots *ARPANET* (*Advanced Research Projects Agency Network*), kas uzskatāms par interneta pirmsākumu [8, 44, 45].

Interneta ienākšana ikdienā maina sabiedrības saziņu, piedāvājot daudz un dažādas jaunas iespējas un komunikāciju veidus (elektroniskais pasts, datu bāzes, videokonferences u.c.). ***Informācijas meklēšanas, izmantošanas un pieejas iespējas kļūst bezgalīgas.*** Virtuālajā vidē tradicionālās robežas un ierobežojumi izzūd, ***sabiedrība kļūst internacionāla, un tas savukārt pastiprina globalizācijas procesus.***

Globalizācija: informācijas sabiedrība – sabiedrība bez robežām

Pastāv ļoti daudz definīciju, kurās mēģināts kodolīgi raksturot *informācijas sabiedrības* būtību. Autora piedāvātais skaidrojums balstīts uz šī termina lietojumu ikdienā.

Informācijas sabiedrība ir termins, kas raksturo tādu sabiedrību un ekonomiku, kas orientēta uz *maksimāli iespējamā labuma gūšanu no informācijas, respektīvi, zināšanām, un informācijas tehnoloģiju izmantošanas* visdažādākajās dzīves jomās (ražošanā, pārvaldē, komunikācijā, veselības aprūpē, izglītībā u.c.) un līmeņos (darba vietā, mājās, ikdienas dzīvē kopumā).

Termins *informācijas sabiedrība* atspoguļo pieaugošo *zināšanu pārvaldību, sistematizēšanu un izplatīšanu* sabiedrībā, līdztekus informācijai šajā jēdzienā ietverot arī izpratni, saprašanu, pieredzi, kvalifikāciju, kompetenci, zinātību, spējas un gudrību.

Informācijas sabiedrības tapšanas procesā veidojas un attīstās augsti izglītotu indivīdu kopiena; uz zināšanām, tehnoloģijām un inovācijām balstīta ekonomika sekmē vispārēju dzīves līmeņa paaugstināšanos. Faktiski šādas sabiedrības nostādnes atbilst plašam politisko ideoloģiju spektram, tās pamatprincipi ir brīvība, drošība, cilvēktiesības, vienlīdzība iespējās, vienotība, ilgtspējība, kā arī informētība, informācijas pieejamība, kas nodrošina iespējas izdarīt izvēli. Ieguvēji būs tie, kas veiksmīgāk savienos stabilās tradicionālās vērtības ar jaunajām iespējām.

Dziļākajā būtībā *informācijas sabiedrība nav noteikts stāvoklis, tā ir savveida vīzija, virzība* uz izglītotas, zinošas, dinamiskas sabiedrības modeli; tas ir *attīstības process pietiekami ilgā laika periodā*, nevis konkrēts galarezultāts. Šodien informācijas un komunikācijas tehnoloģijām ir ne mazāks iespaids uz cilvēces attīstību kā savulaik rakstības izplatībai un iespiedpreses izgudrošanai un izmantošanai.

Ir gluži dabiski, ka informācijas sabiedrība plešas daudz tālāk par tām robežām, ko tradicionāli saprotam ar sabiedrību. Informācijas tehnoloģijas nepārprotami ietekmē

izglītību, veselības aprūpi, komunikācijas, reģionu attīstību. Informācijas sabiedrības veidošanās bieži vien iegūst arī starptautiskas iezīmes – tas nozīmē, ka informācijas sabiedrības veidošanās iegūst globālus apmērus un procesi ir saistīti ar visas pasaules sabiedrību, tie cieši saistīti arī ar sabiedrību savstarpējās sāncensības aspektiem.

Par informācijas sabiedrības internacionalizācijas/globalizācijas procesiem liecina piemēram, ANO iesaistīšanās šo procesu koordinēšanā, un tas kalpo par apliecinājumu tam, ka jauna tipa sabiedrības veidošanā tiek iesaistīts milzums daudz aģentu: valstu valdības, uzņēmēji, sabiedriskais sektors un nevalstiskās organizācijas. Jautājumi, kas tika iztirzāti 2003. un 2005. gadā ANO organizētajās konferencēs par informācijas sabiedrības un telekomunikāciju attīstību (Ženēvā un Tūnisijā), kā arī tajās pieņemtie programmdokumenti liecina par arvien jaunu spēlētāju iesaistīšanos informācijas sabiedrības veidošanās procesos, par arvien jauniem virzieniem informācijas sabiedrības attīstībā un šī procesa veicināšanā [17]. Ne mazāk nozīmīga ir arī Eiropas Komisijas iesaistīšanās informācijas sabiedrības jautājumu, problēmu un aktualitāšu iztirzāšanā [14].

20. gadsimta 90. gados informācijas sabiedrības jēdzienu lietoja galvenokārt uz nākotnes pētījumiem orientēti zinātnieki un politiķi, savos pētījumos apcerot jauna tipa sabiedrību. Šobrīd informācijas sabiedrība ir realitāte. "Nenoliedzami, tehnoloģijas straujā attīstība pēdējos gadu desmitos rokrokā ar globālu informācijas tīklu izplatību un ātru informācijas apmaiņu globālā mērogā ir ienesusi radikālas pārmaiņas daudzu valstu ekonomikā. Piemēram, ir mainījusies nodarbinātības struktūra – aizvien vairāk ļaužu strādā nozarēs, kas saistītas ar informāciju un tehnoloģijām. Informācijas industrijas piensūms turpina augt ne vienas vien valsts iekšzemes kopproduktā." [7] Pārmaiņas ienāk arī sabiedrības dzīvesveidā un kultūrā, rodas principiāli jaunas kultūras formas (kūberkultūra, jauno mediju māksla, virtuālās galerijas un bibliotēkas u.tml.). Mainās cilvēku attieksmes un uzvedība, skats uz pasauli kopumā.

Nule aprakstītās būtiskās pārmaiņas skar visu attīstīto pasauli. Telekomunikāciju pakalpojumu liberalizācija, interneta pakalpojumu un paša interneta tīkla nenovēršamā izaugsme, kompāniju pakalpojumu saplūšana (piemēram, telekomunikāciju, datortehnikas un mediju sfērā) ir vērsta tikai vienā noteiktā virzienā – lai radītu un attīstītu informācijas sabiedrību [10, 76].

Informācijas sabiedrības veidošanas problēmjautājumi

Informācijas sabiedrības veidošanās noris ļoti strauji. Šī procesa vadīšanu apgrūstina tas, ka tam nav precedenta, nav nekādu priekšrakstu, nekādas iepriekšējas pieredzes, uz kuru varētu balstīties, jo situācija ir unikāla. Informācijas sabiedrības veidošanās un tās izpēte notiek vienlaikus, un tas ļauj konstatēt vairākas būtiskas jomas, kuru nepilnības, nepietiekama attīstība joprojām apgrūstina informācijas sabiedrības veidošanos un bez kuru novēršanas vai integrācijas šāda sabiedrība nevar būt pilnīga. Šīs jomas ir:

- informācijas pieejamība visiem,
- kvalitatīvas pārmaiņas,
- pārmaiņas pārvaldē,
- privātā sektora iesaistīšana,
- informācijas drošība,
- pārkārtojumi likumdošanā.

Aplūkosim katru no šīm jomām atsevišķi.

Informācijas pieejamība visiem. Informācijai, uz kuras pamata veidojas zināšanas, ir jābūt viegli pieejamai ikvienam, tostarp arī ekonomiski vāji attīstītajos pasaules reģionos, kur šobrīd šīs iespējas ir ārkārtīgi ierobežotas. Attīstītajās valstīs īpaša uzmanība būtu jāpievērš bezdarbniekiem un bērniem, pensionāriem un cilvēkiem ar īpašām vajadzībām, kā arī visiem pārējiem indivīdiem, kam dažādu iemeslu dēļ šīs iespējas šobrīd ir liegtas. Specifisks jautājums ir informācijas pieejamība valstīs ar neattīstītu vai ierobežotu demokrātiju.

Jebkurām sabiedrībā atziām vērtībām – vienlīdzības un taisnīguma principiem, demokrātiskai un solidārai pieejai procesu īstenošanā, tolerancei un humānismam, ekonomiskai attīstībai, vides aizsardzībai un sabiedrības interešu ievērošanai – būtu jākļūst par pamatu integrētas, globālas informācijas sabiedrības radīšanai.

Viena lieta ir radīt iespējas, cita lieta – gādāt par to, lai šīs iespējas tiktu izmantotas. Būtiska loma informācijas sabiedrības veidošanā ir sieviešu iesaistīšanai informācijas un komunikāciju procesos. Sievietēm ikdienā ir daudz mazāka saskare ar tehnoloģijām un jautājumiem, kas ar tām saistīti, līdz ar to būtiska nozīme ir sieviešu iesaistīšanai kopējā jaunās sabiedrības veidošanas procesā. Valsts, nevalstisko organizāciju un dažāda veida uzņēmējdarbības sektoros ir svarīgi iesaistīt sievietes vispārējos informācijas un komunikācijas tehnoloģiju politikas veidošanas jautājumos. Lēmumu pieņemšanas procesos. Sievietēm nepieciešamas arī vienlīdzīgas izglītības iespējas tehnoloģiju jautājumos [1].

Jāatzīmē, ka biznesā informācijas pieejamība ir tā ienesīguma un izdzīvotspējas pamatnosacījums. Informācijai jābūt pieejamai augu diennakti visās nedēļas dienās (t.s. 24/7 princips), un to visefektīvāk iespējams panākt ar interneta palīdzību.

Kvalitatīvas pārmaiņas. Informācijas sabiedrības veidošana nav īstenojama tikai kvantitatīvi un nevar aprobežoties ar formālu pieeju, proti, informatizējot esošos procesus un procedūras, mainot vien formu, bet atstājot veco saturu. Vienīgi inovatīva pieeja, augošā zināšanu un zinātnības (*know-how*) potenciāla visaptveroša izmantošana, tradicionālo procedūru pārveidošana ikvienā nozarē un darbībā, izmantojot tehnoloģiju sniegtās iespējas, nozīmē jaunu domāšanas un darbības veidu. Tikai šādas darbības rezultātā radušās pārmaiņas būs kvalitatīvas, un tās izpaudīsies gan efektīvākā ražošanā un pakalpojumos, gan valsts pārvaldē un sociālajā politikā, gan pašos cilvēkos, viņu attieksmēs un vērtīborientācijā. Tikai šādā veidā var sasniegt maksimālos rezultātus un tikai tādā gadījumā var runāt par tiešām jaunu, augstāku sabiedrības organizācijas modeli.

Pārmaiņas pārvaldē. Informācijas tehnoloģijas ietekmē ikvienu dzīves aspektu ekonomikā un sabiedrībā kopumā. Tās maina pieeju biznesam, mācību procesam, arī tam, kā pavadīt brīvo laiku. Pārmaiņas sabiedrībā nozīmē būtiskus pārkātojumus arī pārvaldes institūcijās; e-pārvaldība ir kļuvusi pat par patstāvīgu akadēmisku disciplīnu augstākās izglītības sistēmā. Arvien vairāk tiek runāts un darīts, lai valsts un pašvaldību iestāžu pakalpojumi būtu pieejami arī elektroniski [1].

Informācijas sabiedrības veidošanās un globalizācijas izvēršanās šobrīd jau jāuzskata par savstarpēji saistītiem procesiem, tādēļ valsts pārvaldes institūciju iesaistīšana informācijas sabiedrības veidošanas procesos ir vairāk nekā nepieciešama globālas, vienotas sabiedrības radīšanai. Valsts pārvaldes institūciju savstarpējā,

globālā komunikācija ļauj mazināt atšķirības, kas neizbēgami rodas starp dažādām valstīm vispārējos digitalizācijas procesos un zināšanu pilnveidošanā, tā kaut daļēji ļauj pārvarēt parādību, ko šodien moderni dēvē par digitalizācijas plaisu.

Privātā sektora iesaistīšana. Privātā sektora loma informācijas sabiedrības veidošanas procesos ir vitāli svarīga. Privātais sektors ir uzskatāms par galveno komunikāciju tīklu un infrastruktūras veidotāju un turētāju, kā arī ļoti lielas informācijas daļas, infrastruktūras satura radītāju. Privātajam sektoram būtu jāveido partnerība ar valsts sektoru kopējās informācijas sabiedrības veidošanas procesos. Privātā sektora ietekmei un lomai ir nozīme ne tikai informācijas un komunikācijas tehnoloģiju tirgū, bet tas var kalpot arī kā sabiedriskās domas un pozitīvas rīcības modeļu veidotājs, kā valstiska līmeņa informācijas un komunikācijas tehnoloģiju veidotājs, attīstītājs un uzturētājs. Komunikācijas tehnoloģijām un cilvēkresursiem, to attīstībai ir jāsniedz pāri tām plaisām, kuras sabiedrībā rada šo tehnoloģiju ieviešana [2].

Informācijas drošība. Informācijas drošība ir ļoti būtisks jautājums informācijas sabiedrības radīšanas kontekstā, to pat var nosaukt par jaunās, modernās sabiedrības stūrakmeni, jo vēlamies izvairīties no jauniem noziegumu veidiem, informācijas sistēmu un datu bāzu uzlaušanas, vīrusu izplatīšanas; vēlamies būt droši un pārliecināti par personas datu aizsardzību, par privātuma nodrošināšanu, kas ir ļoti svarīgi apstākļos, kad informācijai, tās vākšanai un uzkrāšanai ir būtiska loma ne tikai ekonomikā, bet arī daudzās citās dzīves jomās (iedzīvotāju, klientu, pacientu datu bāzes u.tml.). Pieaugot e-biznesa pakalpojumiem un finanšu un cita veida darījumiem tiešsaistē, aizsargāts privātums un droša infrastruktūra kļūst par nozīmīgiem faktoriem informācijas sabiedrības veidošanas procesos.

Pārkārtojumi likumdošanā. Informācijas tehnoloģiju izmantošanai, datu uzglabāšanai, uzkrāšanai un izmantošanai nepieciešams noteikt juridisko statusu, šo procesu un procedūru vietu un lomu esošajā sabiedrības kārtībā. Līdz ar to pieaug prasības dažāda līmeņa likumdevējiem un vispārēju sabiedrības normu noteicējiem, starptautiskām institūcijām, valsts pārvaldes institūcijām. Ir nepieciešams izstrādāt pietiekami stabili likumdošanas bāzi informācijas sabiedrības veidošanai un funkcionēšanai. Tajā būtu jāatrunā kā cilvēktiesību aizsardzība, tā pienākumu un atbildības noteikšana, drošības un privātuma neaizskaramības jautājumi, intelektuālā īpašuma aizsardzība, kā arī vesela virkne tehniskas dabas jautājumu un citas ar informācijas sabiedrības veidošanos saistītas procedūras. Likumdevējiem jākļūst elastīgākiem, tiem jāspēj pielāgoties, pieņemt netradicionālus lēmumus, kas izstrādāti, pamatojoties uz speciālistu viedokļiem un ieteikumiem.

Tehnoloģiju attīstībai un globalizācijas tendencēm ir savā starpā cieši saistīta virzība, kas rezultējas jauna tipa sabiedrības tapšanā. Savukārt sabiedrības attīstība, indivīda vajadzību apzināšanās, iemaņu, spēju un prasmi pilnveidošanās un izkopšana izvirza arvien jaunas prasības tehnoloģijām, rosina arvien jaunus meklējumus tehnoloģiju jomā. Šī secīgā virzība apstiprina raksta sākumā piedāvāto ciklisko modeli informācijas sabiedrības attīstībā.

Sabiedrības pārmaiņas

Lai cilvēks varētu pilnībā baudīt informācijas sabiedrības piedāvātās iespējas, viņam jāprot tās izmantot. Individīdam ir jāpārvalda informācijas un komunikācijas

tehnoloģijas. Tādēļ būtiska ir izglītības un izglītošanās loma, pašu cilvēku apzināta nepieciešamība nemitīgi papildināt zināšanas un pilnveidot prasmes, tādējādi vairojot savu cilvēkkapitālu. Turklāt izglītošanās iespējām jābūt pieejamām ikvienam indivīdam, īpaši jaunatnei. Iespējas un prasmes lietot datortehnoloģijas paver pieeju e-aprūcībai, savukārt tās stratēģijas un modeļi rada iespējas izglīties arī tiem, kam šobrīd dažādu iemeslu dēļ tradicionālās izglītības formas nav pieejamas (aizņemtība darbā, invaliditāte, ģimenes apstākļi u.tml.).

Lai attīstītos informācijas sabiedrība, ir svarīgi izveidot kvalitatīvu informācijas un komunikāciju tehnoloģiju infrastruktūru, atrast finansējumu infrastruktūras izbūvei, paplašināšanai un uzturēšanai – moderna infrastruktūra ir viens no informācijas sabiedrības veidošanās stūrakmeņiem.

Sadarbība starp dažādām institūcijām, organizācijām, iestādēm kā publiskajā, tā arī privātajā sektorā var sekmēt kopēju mērķu sasniegšanu un būt par pamatu informācijas un komunikācijas tehnoloģiju ieviešanas procesiem. Publiskajam sektoram būtu jānodarbojas ar informācijas sabiedrības popularizēšanu, pieejamības nodrošināšanu ikvienam, savukārt privātā sektora iniciatīvas un investīcijas informācijas un komunikācijas tehnoloģiju jomā būtu noteikti atbalstāmas arī no pārvaldes struktūru puses. Indivīdiem, atbalstot iniciatīvas informācijas tehnoloģiju jomā, ir nepieciešams sadarboties savā starpā un ar savu pašvaldību, savukārt starptautiskās institūcijas un organizācijas darbotos globālas informācijas sabiedrības radīšanā.

Informācijas tehnoloģijas ir jauns un ārkārtīgi spēcīgs instruments sabiedrības ekonomiskai un sociālai attīstībai un izaugsmei. Taču ikviena jauna parādība nav tikai viennozīmīgi pozitīva, tai ir arī savas ēnas puses. Globālajā sabiedrībā joprojām ir daudz neskaidru un neatbildētu jautājumu – kā informācijas sabiedrības veidošanas procesos iesaistīt ikvienu indivīdu, kā mazināt atšķirības starp indivīdiem, kuriem jaunie pakalpojumi ir pieejami un kuri prot tos izmantot, un tiem, kam ikdienā praktiski nav iespēju izmantot globālo informāciju un piekļuvi starptautiskajiem komunikāciju tīkliem [2].

Digitalizācijas un zināšanu plaisa spilgti iezīmē sabiedrības dalīšanos tajos, kas tehnoloģijas izmanto, un tajos, kas tās neizmanto. Dažādās iespējas piekļūt informācijai un atšķirīgās prasmes tās izmantot veido noteiktu robežšķirtni starp sabiedrības grupām, izkropļo informācijas pārraidi sabiedrības iekšienē. Mūsenais pretmets starp tiem, “kam ir”, un tiem, “kam nav” neizzūd, vien transformējas. Rodas jaunas analfabētisma formas – pretmeti datorprasmēm, prasmēm, kas saistītas ar informācijas meklēšanu, apstrādi un izmantošanu.

Savas ēnas puses ir arī pārlieku lielai aizrautībai ar jaunajām tehnoloģijām. Mēs esam iepazinuši jaunas atkarību formas, cilvēku vēlmi meklēt izeju no reālās dzīves problēmām, iegremdējoties virtuālajā realitātē. Daudzi uzskata, ka anonīmie un bezpersoniskie cilvēka un tehnikas kontakti negatīvi ietekmē cilvēciskos, personiskos kontaktus. Taču šīs jau ir citas publikācijas tēmas.

Kopumā ņemot, tehnoloģiju izmantošana brīvas informācijas plūsmas radīšanai un ideju apmaiņu iespējamība ceļ vispārējo indivīda informētību un rada iespējas izglīties, rada cilvēkam iespēju bezgalīgi paplašināt savu redzesloku. Tā rezultātā ekonomiskās un sociālās struktūras un savstarpējās attiecības nemitīgi mainās un transformējas. Tajā pašā laikā vispārējā digitalizācija arvien vairāk palielina jau pastāvošās attīstības atšķirības bagāto un nabadzīgo valstu (un arī indivīdu) starpā.

Vairākums pasaules valstu iedzīvotāju neko neiegūst no tehnoloģiskās revolūcijas sabiedrībā, ja viņiem netiek radītas iespējas pilnvērtīgi iesaistīties notiekošajos procesos, veidot kopīgu, uz zināšanām balstītu informācijas sabiedrību [1].

Informācijas un komunikāciju tehnoloģijas mudina jaunas sabiedrības, ekonomisko un sociālo tīklu radīšanu, veidošanu indivīdu un sabiedrību starpā. Šo jauno komunikāciju tīklu spēks sakņojas iespējā sasniegt nepieciešamās interešu grupas, ļaut tām savā starpā apmainīties ar informāciju, zināšanām, piekļūt informācijai, kas ir vitāli svarīga šo grupu sociāli ekonomiskai izaugsmei. Tirdzniecība un uzņēmējdarbība iegūst iespējas izplesties, paplašināt savu darbību nacionāli, reģionāli un arī globāli.

Informācijas sabiedrības laikmets identificējams kā piekļuves laikmets – piekļuve informācijai un prasmes to izmantot savā labā uzskatāmas par priekšrocību konkurences cīņā un sabiedrības dinamiskā attīstībā.

LITERATŪRA

1. Babet, J. (DG Information Society). TELEBALT Workshop "Information Technologies, Tourism and Social Integration". Rīga, Latvia, April 3–6 2002, Rīga : Open Latvia, 2002. pp. 15. 18. 19.
2. Collaboration@Work. The 2003 Report on New Working Environments and Practices. Belgium : European Communities, 2003. pp. 95–97.
3. Collaboration@Work. The 2004 Report on New Working Environments and Practices, Belgium : European Communities, September 2004. 211 p.
4. Ēriksens, T.H. *Murkļa tirānija*. Rīga : Norden AB, 2004. 224 lpp.
5. *Information Technology and the Digital Divide*. Edward Elgar Publishing Limited (UK), 2004. 366 p.
6. Kenedijs, A. *Interneta rokasgrāmata*. Rīga : Nordik, 1998. 157 lpp.
7. Kļiņš, R. *Informācijas sabiedrības veidošana. izkāpjot no IT paradigmas*. Rīga : LITTA, 2003. 3. lpp.
8. Miller, E.S. *Civilizing Cyberspace : Policy, Power, and the Information Superhighway*. New York : Addison Wesley, 1996. 432 p.
9. Rifkins, Dž. *Jaunās ekonomikas laikmets*. Rīga : J.L.V. 2004. 279 lpp.
10. *The World Book Encyclopedia*, vol. 19. Chicago: World Book, Inc. (USA), 1994, 542 p.
11. Apse, P. Informācija – statiska vai mobila. *E-Pasaule* [tiešsaiste] [aplūk. 2004. 3. martā]. Pieejams: <http://www.e-pasaule.lv/index.php?sadala=8&id=2818>
12. Community Research & Development Information Service [tiešsaiste] [aplūk. 2004. 2. apr.]. Pieejams: <http://istresults.cordis.lu>
13. Eiropas Savienības darbība – informācijas sabiedrība [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 20. sept.]. Pieejams: http://europa.eu.int/pol/infos/index_lv.htm
14. Europe's Information Society [tiešsaiste] [aplūk. 2006. 25. maijā]. Pieejams: http://europa.eu.int/information_society/europe/i2010/index_en.htm
15. Karnītis, E. Informācijas sabiedrība – iespējas ikvienam. *E-Pasaule* [tiešsaiste] [aplūk. 2004. 3. martā]. Pieejams: <http://www.e-pasaule.lv/index.php?sadala=6&id=2613>
16. Politikas dokumenti: Pilsonis kā sabiedrība [tiešsaiste] [aplūk. 2006. 28. maijā]. Pieejams: <http://www.politika.lv/index.php?id=45>
17. Tunis Agenda for the Information Society [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 18. nov.]. Pieejams: <http://www.itu.int/wsis/docs2/tunis/off/6rev1.pdf>

18. UNESCO Observatory on the Information Society [tiešsaiste] [aplūk. 2006, 25. maijā].
Pieejams: http://www.unesco.org/cgi-bin/webworld/portal_observatory/cgi/page.cgi?d=1

Information Society: Its Formation and Content

Aigars Vītols

Summary

This paper examines and analyzes issues concerning the formation of an information society and the formation processes. There has been neither a leading case nor strict guidelines developed to form an information society. However, this kind of society is developing rather independently due to the mutual interaction of several components: technological development, improvement and growth of business processes, entrepreneurship transformations, a general increase in society's educational level and the overall volume of information.

The author looks at general issues concerning information society formation processes, trends and orientations.

Budžeta procesa teorētiskie un tiesiskie aspekti Theoretical and Juridical Aspects of Budget Process

Ērika Žubule

Rēzeknes Augstskola

Atbrīvošanas alejā 90, Rēzeknē, LV-4600, Latvija

E-pasts: erika@ru.lv

Raksta mērķis ir izpētīt budžeta procesa jēdzienu, izvērtējot tā teorētiskos un tiesiskos aspektus. Tiek skaidrotas ar budžeta procesu saistītās ekonomiskās kategorijas un darbības – valsts budžets, valsts ieņēmumi un izdevumi, to plānošana, apspriešana, apstiprināšana, budžeta izpilde un tās novērtēšana. Tiek analizēti arī budžeta procesu ietekmējošie faktori, tam izvirzītie nosacījumi, kā arī aplūkota budžeta procesā iekļauto pasākumu ietekme uz valsts budžetā noteikto mērķu sasniegšanu. Budžeta procesa tiesiskie aspekti vērtēti galvenokārt Latvijas likumdošanas kontekstā. Nobeigumā aktualizētas Latvijas valsts budžeta procesa problēmas un izvirzīti iespējamie risinājumi efektīvākai valsts finanšu vadībai.

Atslēgvārdi: valsts budžets, valsts ieņēmumi un izdevumi, budžeta process, budžeta tiesības, budžeta iniciatīva, budžeta kases izpilde.

Key words: state budget, budget process - budget planning, discussion, approving and performance.

Jēdziens **budžets** kā ekonomiska kategorija kļuva aktuāls līdz ar jēdziena “valsts” nozīmes pastiprināšanos, t.i., 16.–17. gadsimtā, kad attīstītajās Eiropas zemēs valsts īpašums tika atdalīts no monarhu īpašuma un valstij, lai tā varētu sekmīgi darboties, bija nepieciešami naudas līdzekļi. Šajā laikā nauda bija kļuvusi par dominējošo norēķinu veidu darījumos, tāpat valstij nepieciešamos naudas līdzekļus nodrošināja nodokļu maksājumi naudā. Līdz ar to aktuāls kļuva valsts finanšu jēdziens – ekonomiskās attiecības, kuras rodas naudas līdzekļu pārdales rezultātā ar mērķi nodrošināt valsts funkciju veikšanu.

Valsts finanses savas funkcijas veic ar budžeta starpniecību, tāpēc svarīgi ir izprast jēdziena “budžets” nozīmi. *Juridiskā aspektā* tas ir valsts ieņēmumu un izdevumu saraksts – tāme; tas sastādīts noteiktam laika periodam un apstiprināts valsts augstākajā likumdošanas orgānā. *Materiālā aspektā* budžets ir valsts naudas līdzekļu centralizētais fonds, kas tiek izlietots valsts vajadzībām. Budžets kā *ekonomikas kategorija* atspoguļo ekonomiskās attiecības starp valsti un fiziskām un juridiskām personām nacionālā ienākuma pārdales, valsts centralizētā naudas fonda veidošanas un tā izlietošanas procesā.

Jāatzīmē, ka valstis ilgu laiku neveidoja budžetu kā valsts ieņēmumu un izdevumu sarakstu, lai gan tika vākti ieņēmumi un veikti noteikti izdevumi. Izdevumus vienkārši noteica iegūto līdzekļu apjoms.

Budžeta jēdziens kļuva aktuāls, kad valstis savā finanšu darbībā sāka plānot iespējamus ieņēmumus un tiem atbilstošus izdevumus, tas ir, sāka veidot valsts ieņēmumu un izdevumu tāmi noteiktam laika periodam. Tādā veidā kopš 17. gs.

beigu posma ar budžetu apzīmē dokumentu, kurā tiek atspoguļots valsts ieņēmumu un izdevumu plāns un kuru apstiprina valsts augstākais likumdošanas orgāns, tātad budžetam ir likuma spēks. 19. gadsimtā, kad Eiropas valstīs pieauga izdevumi sabiedriskajām vajadzībām un palielinājās valsts sektora apjomi, budžeta kā valsts galvenā finanšu plāna veidošanai sāka pievērst arvien lielāku uzmanību. Līdz ar to radās nepieciešamība pēc konkrētām procedūrām, kas noteiktu valsts ieņēmumu un izdevumu plūsmu.

Mūsdienās valsts budžets kļuvis par noteicošo valsts finanšu sistēmas posmu, kas ietekmē sociāli ekonomiskos procesus valstī. Tāpēc tiek apgalvots, ka budžets ir valsts politikas īstenošana ar finanšu metodēm [2]. Tātad var teikt, ka budžets nodrošina valsts finanšu politikas pasākumus, kurus savukārt nosaka valdības noteiktie mērķi un izvirzītie uzdevumi. Saistībā ar valsts budžetu svarīgu lomu iegūst tās valsts institūciju darbības, kas nodrošina budžeta plānošanu, apspriešanu, apstiprināšanu un izpildi.

Šī pētījuma mērķis ir apzināties valsts budžeta procesa jēdzienu gan teorētiskā, gan tiesiskā aspektā. Budžeta procesa tiesiskie aspekti tiks aplūkoti Latvijas valsts likumdošanas kontekstā.

Budžeta process tiek definēts kā likumdošanas kārtībā noteiktu valsts institūciju darbība valsts budžeta izstrādāšanā, izskatīšanā, apstiprināšanā un izpildē. Tātad tas ietver sevī budžeta veidošanas un izpildes kārtību, proti,

- tiesiskos un organizatoriskos jautājumus,
- teorētiskās un metodoloģiskās nostādnes [9, 247].

ASV ekonomiskās skolas pārstāvji, piemēram, Irēne Rubina (*Rubin*) uzsver, ka valsts budžeta process savā būtībā ir lēmumu pieņemšana, to koordinēšana publiskā budžeta plāna veidošanā un izpildē. Tiek atzīmēts arī, ka budžeta process ir gan tehnisks, gan politisks pasākums. Izvērtējot budžeta lomu ekonomikā, tiek apgalvots, ka budžeta procesam jānodrošina noteikti rezultāti valsts sociāli ekonomiskajā attīstībā, tas ir, ekonomiskā stabilitāte, valsts izdevumu efektivitāte, kā arī budžeta līdzsvars. Tādējādi tiek uzsvērtā budžeta kā valsts galvenā finanšu plāna politiskā atbildība, kas jāņem vērā visiem budžeta procesa dalībniekiem [7, 68].

Budžeta procesa saturu nosaka valstiskā iekārta (valstiskā iekārta ir budžeta iekārtas pamatā), kā arī valsts institūcijām deleģētās budžeta tiesības. Jāatzīmē, ka budžeta procesā svarīga nozīme ir līdzsvarotam pienākumu sadalījumam starp lēmējvaru un izpildvaru, ņemot vērā, ka tās cenšas palielināt savu ietekmi lēmumu pieņemšanas procesā. Dažādās valstīs budžeta kompetences tradicionāli ir norobežotas šādi:

- varas izpildinstitūciju pārzinā ir budžeta projekta izstrādāšana, budžeta likuma izpilde un piešķirto budžeta asignējumu izmantošanas kontrole,
- varas pārstāvniecības institūciju pārzinā ir budžeta projekta izskatīšana, budžeta apstiprināšana, izpildes kontrole un pārskata par budžeta izpildi apstiprināšana.

Budžeta procesu iedala četros posmos, kuri aptver visas ar budžetu saistītās darbības; šie posmi ir:

- budžeta projekta izstrādāšana,
- budžeta projekta izskatīšana un budžeta apstiprināšana,
- budžeta izpilde,
- pārskata par budžeta izpildi sagatavošana un apstiprināšana.

Tātad budžeta procesā ir jānodrošina šādu svarīgu uzdevumu veikšana:

- valsts ekonomiskā potenciāla apzināšana un, balstoties uz iegūtajiem rezultātiem, valsts finanšu resursu novērtēšana,
- valsts mērķu un tiem atbilstošo izdevumu noteikšana,
- pieļaujamā budžeta deficīta līmeņa saglabāšana,
- budžeta atbilstības nodrošināšana valsts fiskālajai politikai vidējā laika periodā,
- budžeta izpildes procesa efektīva organizācija,
- kontrole pār juridisko un fizisko personu nodokļu saistību izpildi,
- atklāfibas jeb budžeta "caurspīdīguma" nodrošināšana. [7. 21]

Minētie uzdevumi nosaka galvenos principus, kurus jāievēro efektīva budžeta procesa organizācijā. Pirmām kārtām jānodrošina **vienotība** visās ar budžetu saistītās darbībās, tas nozīmē – jābūt vienotai tiesiskai bāzei, vienotai budžeta klasifikācijai, arī vienotai budžeta dokumentācijai. Tas nepieciešams gan budžeta plānošanā, gan uzskaitē un kontrolē, gan statistiskās informācijas apkopošanai budžeta jomā. Valstī jābūt arī vienotai naudas sistēmai.

Pastāvot budžeta institūciju pašu ieņēmumu avotiem, budžeta procesā jāievēro arī katras likumdošanas un izpildvaras institūcijas **patstāvība**, kas izpaužas tiesībās noteikt pašu ieņēmumu izmantošanas virzienus.

Budžeta darbībās visu budžetu ieņēmumos un izdevumos jāievēro **bilances metode**. Tas nodrošina finanšu disciplīnu un budžeta stabilitāti, kā arī optimālas attiecības finanšu līdzekļu sadalē starp atsevišķām ekonomikas jomām un arī reģioniem. Atbilstoši šim principam jāievēro svarīgais priekšnoteikums par budžeta izdevumu atbilstību tā ieņēmumiem. Šīs prasības ievērošana nodrošina efektīvas finanšu politikas īstenošanu valstī [5. 135].

Jāatzīmē, ka visas darbības, kuras ietvertas budžeta procesā, balstās uz konkrētas valsts likumdošanu. Latvijā budžeta procesu reglamentē Latvijas Republikas (LR) Satversme un vairāki likumi:

- LR likums "Par budžetu un finanšu vadību" (pieņemts 1994. gada 24. martā, pēc pieņemšanas likumā veikti vairāki grozījumi) – nosaka valsts un pašvaldību budžetu izstrādāšanas, apstiprināšanas un izpildes kārtību, kā arī tiesības un atbildību budžeta procesā;
- LR likums "Par pašvaldību budžetiem" (pieņemts 1995. gada 29. martā, pēc pieņemšanas likumā veikti grozījumi) – nosaka detalizētu pašvaldības budžetu sastādīšanas un izpildes kārtību, kā arī paredz pašvaldību budžetu veidošanas nosacījumus;
- ikgadējie likumi par valsts budžetu, kas nosaka valsts budžeta pamatnostādnes konkrētajam gadam.

Jau tika minēts, ka budžeta procesa darbību pamatā ir budžeta iekārta, t.i., budžeta sistēmas organizācija valstī, šīs sistēmas izveides un darbības principi, kas nosaka valsts budžeta struktūru. Minētie likumi noteic, ka Latvijā, ja vērtē *pēc pakļautības principa*, ir divpakāpju budžets, respektīvi, valsts un pašvaldību budžets. *Pēc finanšu līdzekļu izlietojuma mērķa* valsts un pašvaldību budžetus iedala pamatbudžetā un speciālajā budžetā.

Pamatbudžets ir tā budžeta daļa, kas ietver visus valsts vai pašvaldību ieņēmumus, kas paredzēti vispārējo izdevumu segšanai un nav iezīmēti īpašiem mērķiem.

Speciālais budžets ietver finansējumu no īpašiem mērķiem iezīmētiem ieņēmumu avotiem [2]. Speciālā budžeta līdzekļi tiek novirzīti konkrētiem mērķiem, kas noteikti ar īpašiem likumiem. Tomēr šajā jomā Latvijā pastāv zināmas problēmas. Jāatzīmē, ka grāmatvedības standarti Latvijā ir vienoti visam valsts pārvaldes sektoram. Neraugoties uz to, speciālie budžeti nebija pakļauti tik detalizētai grāmatvedības uzskaitēi kā pamatbudžeta līdzekļi, tātad speciālo budžetu izlietojums bija mazāk "caurspīdīgs". Tāpēc, veidojot valsts budžetu 2004. gadam, valdība pieņēma lēmumu iekļaut visus speciālos budžetus, izņemot Sociālās apdrošināšanas fondu, pamatbudžetā. Šāda kārtība neapmierināja Satiksmes ministriju, kuras pakļautībā esošā VAS "Latvijas valsts ceļi" 2004. gadā nav saņēmusi 108 milj. latu kā 60% no akcīzes nodokļa par degvielu ieņēmumiem, līdz ar to samazināti finanšu resursi mērķtiecīgai infrastruktūras uzturēšanai [8].

Runājot par budžeta procesu, jāpievērš uzmanība vairākiem ar budžetu saistītiem termiņiem.

Budžeta periods ir laika posms, kuram tiek sastādīts budžets. Bieži šo posmu sauc arī par finanšu jeb saimniecisko gadu. Lielākajā daļā valstu budžeta periods sakrīt ar kalendāro gadu. Uzskata, ka tas ir ļoti ērti. Arī Latvijā likums "Par budžetu un finanšu vadību" noteic, ka saimnieciskais gads ilgst no 1. janvāra līdz 31. decembrim. Tas ir budžeta periods Latvijā.

Tomēr ir arī izņēmumi. 20. gadsimta sākumā finanšu zinātnē ieteica finanšu gadu uzsākt vēlāk, kad vērojamas lielākas saimnieciskās aktivitātes un līdz ar to lielāku ienākumu gūšana. Tātad arī regulāra nodokļu maksāšana. Sakarā ar to vairākas valstis pārcēla budžeta gada sākumu uz vēlāku laiku. Tā ASV budžeta periods ir no 1. oktobra līdz 30. septembrim. Zviedrijā – no 1. jūlija līdz 30. jūnijam. Japānā un Lielbritānijā – no 1. aprīļa līdz 31. martam [12]. Latvijas brīvvalsts laikā budžeta periods bija noteikts no 1. aprīļa līdz 31. martam.

Eiropas Savienībā (ES) budžets tiek veidots un apstiprināts vienam gadam, proti, no 1. janvāra līdz 31. decembrim, un lēmumi par nākamā gada ES budžetu tiek pieņemti katru gadu no jauna [3, 7].

Jāatzīmē, ka budžeta izpildes darbā nav iespējams visus budžeta darījumus pabeigt tieši budžeta gada pēdējā dienā. Tāpēc daudzās valstīs ar likumu noteikts **privileģētais budžeta termiņš**, kura laikā ir jāpabeidz visi aizvadītā budžeta gada darījumi. Tradicionāli privileģētais budžeta termiņš ilgst divas nedēļas vai vienu mēnesi. Privileģētā termiņa īpatnība: šajā laikā it kā darbojas divi budžeti, vecais un jaunais, tāpēc tiek pieļauta doma, ka pastāv iespēja krāpties [9, 248].

Latvijā privileģētais budžeta termiņš likumā nav noteikts, bet līdz 1994. gadam ar Latvijas Bankas atļauju tāds faktiski pastāvēja vienu nedēļu. Šajā laikā bankās, kuras apkalpoja valsts budžeta iestādes, notika visu iepriekšējā gada finanšu darījumu slēguma operācijas. Kopš 1995. gada atbilstoši likumam "Par budžetu un finanšu vadību" visi budžeta darījumi tiek slēgti 31. decembrī.

Lai budžetu būtu vieglāk plānot, uzskaitīt un kontrolēt, finanšu teorijā un praksē ir pieņemts ieņēmumus un izdevumus sakārtot. Tāpēc tiek veidota budžeta ieņēmumu un izdevumu klasifikācija.

Budžeta klasifikācija – ieņēmumu un izdevumu atspoguļošanas sistēma jeb kārtība, grupējot ieņēmumus un izdevumus pēc vienvērtīgām pazīmēm [turpat, 219]. Šīs pazīmes ikviena valsts nosaka pati, līdz ar to visās valstīs nav vienādas budžeta klasifikācijas. Tomēr valstīm, veidojot savu budžeta ieņēmumu un izdevumu klasifikāciju, jāievēro starptautiskās statistikas prasības, ka daļai rādītāju jābūt unificētai (vienādi uzskaitāmai), lai tos varētu salīdzināt.

Ļoti bieži budžeta izdevumu klasifikācijā lieto **kombinēto metodi**, proti, apvieno vairākas izdevumu klasifikācijas metodes (administratīvā jeb funkcionālā, nozaru, ekonomiskā) vai izmanto kaut ko no katras metodes.

Latvijā budžeta izdevumu klasifikācijai kombinē administratīvo un ekonomisko metodi, t.i., izdevumus atspoguļo pa ministrijām atbilstoši ekonomiskai klasifikācijai. Tādā veidā ir redzama gan atbildīgā institūcija, gan arī izprotama izdevumu būtība. Jāatzīmē, ka Latvijā 1994. gadā pēc SVF ieteikuma tika ieviesta jauna budžeta izdevumu ekonomiskā klasifikācija. Tas ir konkrēts visu iespējamo budžeta izdevumu uzskaitījums pēc kodu sistēmas. Katrs kods sastāv no četriem cipariem. Latvijas budžeta izdevumu klasifikācijā ir deviņas nodaļas ar konkrētu izdevumu sadalījumu pa izdevumu kodiem. Šī klasifikācija ir obligāta visām budžeta iestādēm finanšu līdzekļu uzskaitē. Līdz ar to visi budžeta izdevumi valstī tiek uzskaitīti kopumā pa konkrētiem izdevumu veidiem.

Var secināt, ka Latvijā, plānojot un uzskaitot valsts institūciju izdevumus, tiek izmantota **izdevumu pozīciju budžeta plānošanas metode**, tas ir, valsts institūciju nākamā gada izdevumi tiek aprēķināti, pamatojoties uz esošajiem izdevumiem, tiem pieskaitot vienreizējo pasākumu izmaksas un plānoto inflācijas līmeni. Tomēr izdevumu pozīciju budžets nenodrošina finanšu resursu sadalījumu ilgākam laika periodam. Jāatzīmē, ka šī budžeta plānošanas sistēma radās 20. gs. sākumā kā viena no pirmajām un budžeta teorijā tā tiek dēvēta par *tradicionālo budžeta plānošanas sistēmu*. Tai raksturīga detalizēta izdevumu pozīciju veidošana (Latvijā – pamatojoties uz izdevumu ekonomisko klasifikāciju), un atskaitīšanās ir vērsta uz izdevumu kontroli. Novērtējot šo metodi, var teikt, ka tās ieguvumi ir vienkārša izdevumu plānošana, uzskaitē un kontrole, bet trūkumi – tā nedod atbildi uz jautājumu, kāpēc attiecīgie līdzekļi tiek tērēti, kāda ir to izlietošanas efektivitāte, kā arī šāda izdevumu plānošana neparedz nepieciešamo līdzekļu noteikšanu ilgtermiņā [3. 16].

20. gadsimta 50. gados Amerikas Savienotajās Valstīs tika veikta budžeta reforma un ASV pārgāja uz tādu **budžeta plānošanu, kas orientēta uz rezultātu**. Šajā metodē budžeta izdevumi tiek noteikti, vadoties no valsts politikas programmu mērķiem un rezultātiem, kas sasniedzami noteiktā budžeta ietvaros, bet valsts institūciju darbība tiek vērtēta pēc to kvantitatīvajiem un kvalitatīvajiem rādītājiem. Tādā veidā tiek nodrošināta efektivitāte un caurspīdīgums finanšu līdzekļu izlietojumā [7. 86]. Arī Latvijā kopš 20. gadsimta 90. gadu vidus ieviests budžeta programmu finansēšanas princips. Tomēr jāatzīst, ka šī sistēma pašlaik darbojas formāli, jo budžeta plānošana pamatā nav saistīta ar izvirzītajiem politiskajiem mērķiem un, it sevišķi, ar sasniedzamiem rezultātiem, jo budžeta plānošanā un uzskaitē galvenais uzsvars tiek likts uz detalizētu budžeta izdevumu pozīciju plānošanu.

Budžeta ieņēmumu klasifikāciju parasti veido, pamatojoties uz trim galvenajiem budžeta ieņēmumu avotiem – nodokļiem, nodevām un pārējiem ieņēmumiem. Pamatojoties uz šādu ieņēmumu klasifikāciju, Latvijā tiek veidoti valsts budžeta ieņēmumu subkonti, kurus obligāti jāuzrāda, veicot maksājumu budžetā.

Budžeta ieņēmumu un izdevumu klasifikācija

- nodrošina budžeta līdzekļu iemaksājumu un to izlietošanas uzskaiti un kontroli,
- nodrošina vienotu sistēmu budžeta ieņēmumu un izdevumu plānošanā, uzskaitē un pārskatu sastādīšanā,
- dod iespēju veikt nepieciešamo analīzi atbilstoši administratīvajām, funkcionālajām un ekonomiskajām kategorijām.

Ikvienā zemē valsts budžeta sastādīšana un apstiprināšana ir finanšu notikums ar svarīgu nozīmi. Tam seko gan vietējie, gan ārvalstu uzņēmēji, finansisti un politiķi. Jo budžets skaidri atspoguļo valsts sociāli ekonomiskās politikas nostādnes un virzību. Tas netieši pasaka, kas sagaidāms valsts ekonomikā kopumā.

Valstīs ar attīstītu ekonomiku – piemēram, ASV, Lielbritānijā u.c. – ir izveidojušās un likumdošanas ceļā nostiprinātas budžeta sastādīšanas un apstiprināšanas tradīcijas. Lai arī dažādās valstīs budžeta procesa stadiju ilgums ir atšķirīgs, tomēr lielākajā daļā valstu viss budžeta process ilgst vairāk nekā trīs gadus.

Budžeta projekta sastādīšana

Budžeta projekta sastādīšana ietver visus budžeta plānošanas pasākumus. Budžeta projekta sastādīšana ir valdības funkcija, bet valdība to īsteno ar finanšu resora starpniecību.

Visās valstīs budžeta projekta sastādīšana parasti sākas krietnu laiku pirms budžeta gada sākuma: Vācijā – 6 mēnešus, Japānā – 7 mēnešus, Francijā – 14 mēnešus, ASV – 18 mēnešus [12].

Latvijā budžeta sastādīšana sākas iepriekšējā kalendārā gada sākumā. Budžeta projekta sastādīšana likumā "Par budžetu un finanšu vadību" ir noteikta kā budžeta plānošana – darbība, kuras nolūks ir, salīdzinot gaidāmos valsts ieņēmumus un izdevumus, rast iespēju līdzsvarot izdevumus ar to seguma avotiem, lai nodrošinātu visu valsts saimniecisko pasākumu izpildi un ievērotu valstī vispārējo ekonomisko līdzsvaru. Analogiski budžeta plānošanu definē arī ārvalstu ekonomisti.

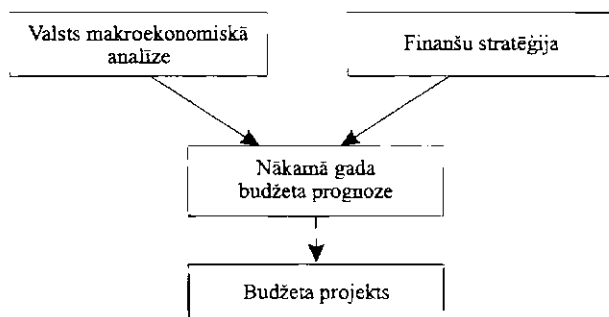
Budžetam tiek izvirzīti trīs galvenie uzdevumi [7, 18]:

- uzturēt kopējo fiskālo disciplīnu, nodrošinot valsts budžeta ieņēmumu un izdevumu līdzsvaru vai ierobežojot budžeta fiskālo deficītu,
- piešķirt līdzekļus saskaņā ar valdības apstiprinātajām prioritātēm,
- veicināt optimālu valdības funkciju īstenošanu, efektīvi izlietojot finanšu resursus un sasniedzot maksimālu labumu.

Latvijā budžeta plānošanas sākumā Ministru kabinets apspriež un akceptē tautsaimniecības makroekonomiskās attīstības tendences, sastāda budžeta prioritāšu sarakstu, kā rezultātā Finanšu ministrijā tiek izstrādāti un akceptēti valsts budžeta izdevumu "mērķa griestu" apjomi ministrijām un resoriem. "Mērķa griesti" – maksimālais līdzekļu apjoms, ko plānots piešķirt ministrijas vai resora izdevumu finansēšanai. Tādā veidā tiek nodrošināta optimāla finanšu resursu plānošana.

Valsts makroekonomisko analīzi veic Ekonomikas ministrija, piedaloties Finanšu ministrijas speciālistiem. Analīzes rezultātus akceptē Ministru kabinets.

Likumā noteikts, ka Latvijas Banka izstrādā valsts finanšu stratēģiju, kas tiek ņemta vērā, veidojot budžeta prognozi. Ar budžeta prognozi tiek iepazīstinātas visas budžeta institūcijas, kuras sasiāda budžeta līdzekļu pieprasījumus nākamajam budžeta gadam. Pamatojoties uz tiem, top budžeta projekts (sk. 1. att.).



1. att. Budžeta plānošanas posmi

Figure 1. Budgeting links

Likumā noteikts, ka finanšu ministrs ir atbildīgs par budžeta projekta veidošanu. Jāatzīmē, ka likums “Par budžetu un finanšu vadību” deleģē finanšu ministram gan lielas tiesības, gan arī pienākumus un atbildību valsts finanšu vadības procesā.

Izstrādājot budžeta projektu, svarīga nozīme ir objektīvai informācijai par valsts ekonomisko potenciālu. Turklāt jāņem vērā, ka izvirzītās prognozes var arī nepiepildīties, jo tiek uzsvērts, ka budžeta procesu kopumā ietekmē apkārtējā vide, t.i., gan sociālie, gan politiskie, gan ekonomiskie, gan arī dabas faktori [7. 25].

Var secināt, ka budžeta plānošana ir sarežģīts un atbildīgs darbs jebkurā valstī.

Sastādot nākamā gada budžetu, parasti sākumā top **izdevumu daļas** projekts. Latvijā šis darbs atbilstoši likumam ir organizēts šādi:

- 1) Finanšu ministrija sagatavo dokumentu paketi, t.i.,
 - budžeta prognozi nākamajam gadam (šajā prognozē katrai ministrijai ir noteikti izdevumu “mērķa griesti”),
 - informāciju par ekonomiskajiem apstākļiem,
 - budžeta līdzekļu pieprasījuma sastādīšanas instrukciju;
- 2) šī informācija tiek novadīta visām ministrijām, kuras to novada tālāk sev pakļautajām no valsts budžeta finansētajām iestādēm;
- 3) visas no valsts budžeta finansētās iestādes (arī ministrijas) sastāda budžeta līdzekļu pieprasījumus atbilstoši budžeta izdevumu ekonomiskai klasifikācijai, līdzekļu nepieciešamību pamatojot ar konkrētiem aprēķiniem;
- 4) budžeta iestāžu sagatavotie budžeta līdzekļu pieprasījumi tiek apkopoti ministrijās un nosūti uz Finanšu ministriju;
- 5) Finanšu ministrijā, pamatojoties uz iesniegtajiem budžeta līdzekļu pieprasījumiem un ņemot vērā noteiktās valsts prioritātes un iespējas (ieplānotos budžeta ieņēmumus), sastāda budžeta projekta pirmo variantu, ko akceptē finanšu ministrs;
- 6) budžeta projekta 1. variants tiek izsūtīts visām ministrijām: divu nedēļu laikā ministrijām jāiepazīstas ar budžeta projektu, neapmierinātības gadījumā tām ir tiesības iesniegt motivētas pretenzijas Finanšu ministrijai. Uzskata, ka šāda

procedūra ir demokrātiska, un ārzemju literatūrā šo laiku dēvē par “budžeta priekšspēli”, kuras laikā abām pusēm – finanšu ministram un attiecīgās nozares ministram – ir tiesības diskutēt par nākamā gada izdevumu lielumu.

- 7) Nobeigumā Finanšu ministrijā top galīgais budžeta projekta variants. Ja vienošanās ar ministriem nav panākta, budžeta projektam tiek pievienoti domstarpību protokoli.

Arī ārvalstīs, plānojot budžeta izdevumus, pamatojas galvenokārt uz budžeta iestāžu sastādītajiem budžeta līdzekļu pieprasījumiem.

Svarīgs izdevums budžeta plānošanā ir precīzi novērtēt gaidāmos **valsts ieņēmumus**. Pastāv viedoklis, ka budžeta ieņēmumus nedrīkst mākslīgi samazināt, jo atbilstoši tiem mākslīgi samazina arī izdevumus vai veido budžetu ar deficītu. Tajā pašā laikā budžeta ieņēmumi nedrīkst būt arī mākslīgi palielināti, jo tad veidosies slēptais deficīts [6, 434].

Likumā noteikts, ka valsts budžeta kopējo ieņēmumu apjomu nosaka finanšu ministrs.

Kādā veidā tiek prognozēti valsts ieņēmumi? Galvenie ieņēmumu devēji valsts budžetā ir nodokļi. Lai aprēķinātu, kādas summas veidos nodokļi, par pamatu ņem nacionālā kopprodukta (NKP) prognozes. Tām jābūt maksimāli precīzām. Balstoties uz NKP prognozēm, ar matemātiskām metodēm aprēķina, cik lielu īpatsvaru valsts ieņēmumos veidos valstī iekasējamo nodokļu maksājumi.

Jāatzīmē, ka, nosakot iespējamus ieņēmumus valstī,

- ņem vērā, ka ne visi nodokļi tiks pilnā apjomā samaksāti (pastāv uzskats, ka nav tādas valsts, kur nodokļus iespējams iekasēt simtprocentīgi);
- pēc Starptautiskā Valūtas fonda ieteikuma NKP prognozēs iekļauj arī “ēnu” ekonomikas īpatsvaru.

Nosakot gaidāmos valsts ieņēmumus un izdevumus, jācensas tos maksimāli līdzsvarot. Ja plāno izdevumu pārsvaru pār ieņēmumiem, budžets tiek veidots ar deficītu, ņemot vērā, ka tā apjoms nedrīkst izjaukt ekonomisko līdzsvaru valstī (ES valstīm budžeta deficīts nedrīkst pārsniegt 3% no NKP).

Tātad ikvienā valstī, plānojot budžetu, jābalstās uz spēkā esošo likumdošanu, kā arī valsts ekonomiskajām iespējām.

Budžeta projekta apspriešana un apstiprināšana

Latvijā budžeta projekta apspriešana notiek divos posmos:

- Ministru kabinetā – augstākajā izpildvaras orgānā,
- Saeimā – augstākajā likumdošanas orgānā.

Likums paredz, ka finanšu ministrs iesniedz valsts budžeta projektu, tā paskaidrojums, kā arī domstarpību protokolus Ministru kabinetā (MK). MK kā augstākajam izpildvaras orgānam vienmēr ir jāapspriež un jāakceptē visu likumu projekti, jo valdība ir tā, kas nodrošina likumu īstenošanu dzīvē. Tātad, apspriežot un akceptējot valsts budžeta projektu, Ministru kabinets pasaka “jā” galvenajam valsts finanšu plānam, proti, uzņemas nodrošināt tā izpildi. Ministru kabinetā tiek atrisināti arī jautājumi, kas ietverti budžeta projektam pievienotajos domstarpību protokolos un kuri netika atrisināti budžeta līdzekļu pieprasījumu apspriešanas gaitā.

Likumā ir noteikts, ka Ministru kabineta akceptēto valsts budžeta projektu ar tam pievienotiem paskaidrojumiem jāiesniedz Saeimā līdz 1. oktobrim (tādā veidā tiek nodrošināta budžeta pieņemšanas savlaicīguma prasība). Budžeta projektam pievienotajos paskaidrojumos ir iekļauta visa informācija, kas izmantota, veidojot valsts budžeta projektu, t.i., informācija gan par valsts ekonomisko stāvokli, gan valsts finanses ietekmējošo ekonomisko faktoru rādītāji (nodokļi, valsts investīcijas, valsts izdevumi, valsts aizņēmums, pašvaldību finanses) [2, 21. pants].

Darbs ar budžeta projektu Saeimā (budžeta projekta apspriešana un apstiprināšana)

Likumā ir noteikts, ka MK iesniegto valsts budžeta projektu Saeima pārbauda un apstiprina likumdošanas kārtībā.

Saeimas priekšsēdētājs nodot valsts budžeta projektu Budžeta un finanšu komisijai. Ja tā atzīst, ka iesniegtais likumprojekts ir pārstrādājams, pēc komisijas priekšlikuma Saeima var to atdot Ministru kabinetam atpakaļ, nosakot termiņu, kādā pārstrādātais likumprojekts no jauna iesniedzams Saeimai.

Saeimas Kārtības rullis paredz, ka par jebkuru likumprojektu deputāti var balsot trīs reizes: pirmo reizi – konceptuāli, otro reizi – ņemot vērā iesniegtos priekšlikumus, un trešo reizi, ja likumprojektā kaut kas vēl jāpapildina. Nevienu likumprojektu nedrīkst uzsākt izskatīt pirmajā lasījumā, ja deputātiem nav bijusi nodrošināta iespēja to saņemt vismaz septiņas dienas iepriekš. Deputātiem jāiepazīstas arī ar Budžeta un finanšu komisijas atzinumu.

Izskatot valsts budžeta likumprojektu pirmajā lasījumā, Budžeta un finanšu komisijas izvēlētais referents (Ministru prezidents vai finanšu ministrs) sniedz ziņojumu, pēc kura tiek atklātas debātes par likumprojektu. Debātes pirmajā lasījumā tiek atļautas par visu budžeta likumprojekta paketi kopumā, t.i., konceptuāli. Pēc debašu izbeigšanas Saeima lemj par budžeta likumprojekta pieņemšanu pirmajā lasījumā. Jāatzīmē, ka šādai procedūrai ir politiska nozīme – tiek uzskatīts, ka tādā veidā tiek pausta Saeimas kā augstākā likumdošanas orgāna attieksme pret valdību. Ja deputātu vairākums nenobalso par budžeta likumprojektu konceptuāli, tas nozīmē, ka valdībai ir izteikta neuzticība un tai ir jādemisionē. Jebkurā valstī tas ir ļoti nozīmīgs brīdis, jo šādā gadījumā valstī jāveido jauna valdība, kam jāsaprotavo jauns budžeta projekts, bet tam nepieciešams zināms laiks. Galu galā tas nozīmē, ka valstij kādu laiku būs jādzīvo bez budžeta.

Ja Saeima nobalso par budžeta projektu pirmajā lasījumā, tad tiek lemts par priekšlikumu iesniegšanas kārtību un termiņiem, kādā tie iesniedzami Budžeta un finanšu komisijā. Šie termiņi nedrīkst būt īsāki par 5 dienām un garāki par 15 dienām. Priekšlikumus par grozījumiem budžeta likumprojektā ir tiesības iesniegt

- Valsts prezidentam,
- Saeimas komisijām,
- Saeimas frakcijām vai politiskajiem blokiem,
- ikvienam deputātam, ja tas savāc vēl desmit deputātu parakstus,
- Ministru prezidentam, ministriem,
- ministru pilnvarotām valsts amatpersonām.

Ārvalstīs šādas tiesības tiek sauktas par budžeta iniciatīvu, un to piešķiršana ir atkarīga no valsts politiskās sistēmas, kā arī no budžeta procesa atvērtības pakāpes.

Priekšlikumi iesniedzami rakstveidā Budžeta un finanšu komisijai, kas tos nosūta Ministru kabinetam vismaz piecas dienas pirms to izskatīšanas komisijas sēdē. Alternatīvus priekšlikumus Ministru kabinets var iesniegt līdz brīdim, kad Budžeta un finanšu komisija pieņem lēmumu par budžeta likumprojekta iesniegšanu izskatīšanai otrajā lasījumā. Tad budžeta likumprojektam jāpievieno šādi dokumenti (tiem jābūt pieejamiem deputātiem vismaz piecas dienas iepriekš):

- iesniegtie priekšlikumi,
- Budžeta un finanšu komisijas atzinumi par priekšlikumiem,
- Ministru kabineta atzinumi par priekšlikumiem.

Izskatot budžeta likumprojektu otrajā lasījumā, deputāti balso par katru likumprojekta pantu atsevišķi. Debates var notikt par vairākiem pantiem vienlaikus, ja to paredz iesniegtais priekšlikums. Ja otrajā lasījumā vairākums deputātu nobalso par valsts budžeta likumprojektu, tiek uzskatīts, ka budžets ir pieņemts un to nodod izskatīšanai Valsts prezidentam. Valsts prezidents izsludina Saeimā pieņemto likumu ne agrāk kā 7. dienā un ne vēlāk kā 21. dienā pēc tā pieņemšanas.

Likums par valsts budžetu stājas spēkā nākamā gada 1. janvārī, bet, ja likums par valsts budžetu tiek pieņemts jau kārtējā gadā, tad likumā tiek norādīts datums, kad tas stājas spēkā.

Valsts budžeta izpilde

Valsts budžeta izpilde ietver plānoto ieņēmumu saņemšanu un plānoto izdevumu nodrošināšanu. Budžeta izpildē svarīgi ir nodrošināt **budžeta kases izpildi** – budžeta ieņēmumu savākšanas organizēšanu visā valstī, to uzglabāšanu, izlietošanu un uzskaites nodrošināšanu. Tāpēc budžeta izpildes pamatā ir **kases vienotības princips**, proti, visiem maksājumiem budžetā jānonāk vienotā finanšu kontā, kas parasti atrodas valsts centrālajā bankā. Šie līdzekļi nodrošina valsts izdevumus.

Valsts budžeta kases izpildi Latvijā nodrošina Valsts kase. Tā ir izveidota 1993. gadā pēc SVF ieteikuma, jo Latvijā bija radusies nepieciešamība pēc institūcijas, kas organizētu valsts budžeta izpildi, kā arī veiktu valsts budžeta līdzekļu kontroli un uzskaiti. Šādas institūcijas ir izveidotas katrā valstī.

Latvijā Valsts kase atrodas Finanšu ministrijas pakļautībā. LR likums "Par budžetu un finanšu vadību" Valsts kasei deleģējis lielas tiesības un arī pienākumus. Galvenās Valsts kases funkcijas ir šādas:

- asinē un veic maksājumus noteiktiem mērķiem no valsts budžeta ieņēmumiem,
- veic valsts budžeta izpildes un uzskaites funkcijas,
- veic citas ar finanšu vadību saistītās funkcijas – vada valsts parādu, kā arī pārvalda valsts fondētās pensijas un ir normatīvajos aktos noteikto ES politiku instrumentu maksājumu iestāde [2, 23. p.].

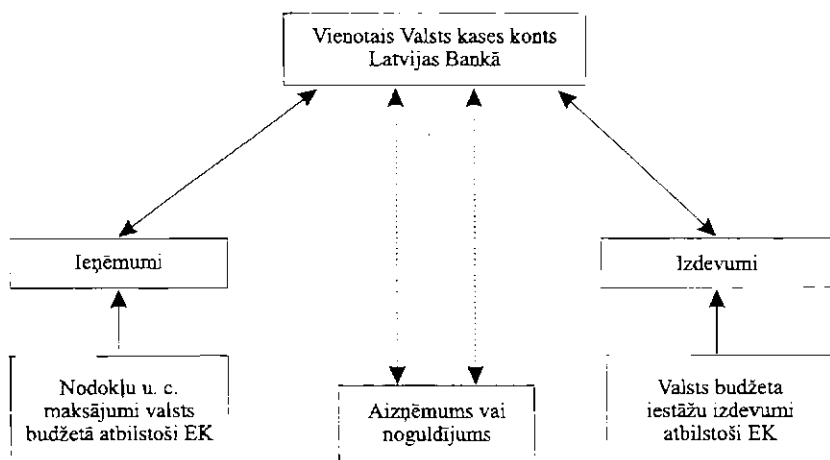
Var teikt, ka Valsts kasei ir uzticēta valsts līdzekļu kasiera loma.

Katrā Latvijas rajonā ir izveidotas Valsts kases teritoriālās struktūrvienības – reģionālie norēķinu centri, kas nodrošina Valsts kases funkciju veikšanu visā valsts teritorijā. Norēķinu centros katrai iestādei, kurai tiek piešķirti līdzekļi no valsts budžeta,

ir atvērti konti, ar kuru starpniecību notiek budžeta iestāžu finansēšana. Neviena valsts budžeta iestāde nevar veikt savus maksājumus bez Valsts kases reģionālo norēķinu centru starpniecības, jo iestādes izdevumi tiek akceptēti, pamatojoties uz norēķinu centru sagatavotajiem elektroniskajiem maksāšanas dokumentiem.

Ieņēmumus valsts budžeta kontā veido nodokļu maksātāju iemaksas nodokļu un nodevu veidā, kā arī dažādas soda naudas u.c. maksājumi valsts budžetā. Tie arī nodrošina faktisko naudu Valsts kases kontā. Ieņēmumi tiek maksāti, pamatojoties uz valsts budžeta ieņēmumu ekonomisko klasifikāciju. Jāatzīmē, ka Valsts kase ir tikai valsts budžeta konta turētāja; budžeta ieņēmumu rīkotājs ir Valsts ieņēmumu dienests, bet izdevumu rīkotājas ir budžeta iestādes.

1999. gada novembrī Latvijā tika atvērts Valsts kases vienotais konts Latvijas Bankā (atbilstoši budžeta kases vienotības principam), ar kura starpniecību arī notiek valsts budžeta kases izpilde.



2. att. Valsts budžeta līdzekļu aprite

Figure 2. Full circle of the budget

Lai nodrošinātu budžeta izdevumus, katru dienu Valsts kasē tiek uzskaitīti ienākošie naudas līdzekļi, kas veido faktisko naudu – no tās tiek apmaksāti visi reģionālajos norēķinu centros iesniegtie un pārbaudītie budžeta iestāžu maksājumu dokumenti. Tā arī ir valsts budžeta izpilde, kas sākas budžeta gada pirmajā dienā un ilgst visas 365-366 gada dienas.

Valsts budžeta izpildes gaitā Valsts kase veic arī valsts budžeta ieņēmumu un izdevumu uzskaiti, kā arī budžeta līdzekļu mērķtiecīgās izlietošanas kontroli.

Dati par budžeta ieņēmumiem Valsts kasē tiek sagrupēti pa ieņēmumu veidiem pēc ieņēmumu ekonomiskās klasifikācijas. Tie tiek nodoti Valsts ieņēmumu dienestam – tādā veidā tas kontrolē nodokļu maksāšanu gan pa ieņēmumu veidiem, gan pa nodokļu maksātājiem. Savukārt reģionālajos norēķinu centros tiek apkopota informācija par budžeta iestāžu izdevumiem. Tie tiek uzskaitīti atbilstoši budžeta izdevumu ekonomiskai klasifikācijai gan pa budžeta iestādēm, gan pa norēķinu centru kopā. Šī informācija katru dienu tiek novadīta Valsts kasei, kur tiek veikta valsts budžeta kases izpildes uzskaitē šādās pozīcijās:

- atbilstoši budžeta ieņēmumu un izdevumu klasifikācijai,
- atbilstoši valdības funkcijām,
- atbilstoši apstiprinātajām mērķprogrammām.

Tātad Valsts kases darbības rezultātā tiek nodrošināta precīza informācija par budžeta līdzekļu izlietošanu konkrētā laika periodā. Šāda sistēma nodrošina valsts finanšu vadības pasākumus valstī.

Beidzoties budžeta gadam, tiek sagatavots saimnieciskā gada pārskats par valsts budžeta izpildi, ko atbilstoši likumam "Par budžetu un finanšu vadību" akceptē Ministru kabinets un apstiprina Saeima (Ministru kabinetam Ziņojums par valsts budžeta izpildi jāiesniedz Saeimai līdz tekošā gada 31. augustam). Tajā ir apkopota informācija par valsts finansiālo stāvokli un vienlaikus izvērtēta valsts makroekonomiskās attīstības prognoze un pieņēmumi, kas izmantoti, apstiprinot valsts budžetu. Ziņojumā valsts ieņēmumu, izdevumu, fiskālā deficīta un aizdevumu kopsavilkumus salīdzina ar plānotajiem datiem. Gadījumā, ja konstatētas novirzes, tiek sniegti paskaidrojumi par galvenajiem posteņiem.

Līdz ar to arī noslēdzas viena gada budžeta process. Tomēr jāatzīmē dažas nianšes. Lai varētu korekti runāt par budžeta procesu valstī, jāņem vērā arī teritoriālo budžetu sastādīšana un to izpildes organizācija, kas šajā pētījumā netika aktualizēta.

Apzinoties budžeta procesa gaitu Latvijā, var izdarīt secinājumus, kuros uzrādītas galvenās problēmas šajā jomā:

- Latvijā budžeta plānošanas procesā joprojām notiek asas politiskas diskusijas, kā arī konkurence starp valsts institūcijām par budžeta iedaļtajiem līdzekļiem, tāpēc bieži vien budžeta plānošanā un vēlāk arī apstiprināšanā politiskie aspekti aizēno sociāli ekonomiskās problēmas. Lai arī ārvalstu literatūrā ir uzsvērts, ka budžeta procesu nosaka gan tehniskie, gan politiskie pasākumi, tomēr, veidojot galveno valsts finanšu plānu, lēmumu pieņemšanā jāievēro līdzsvars;
- budžeta veidošanas gaitā tiek pieņemti lēmumi, precīzi nepārzinot, vai piešķirtais finansējums būs pietiekams un vai iepriekš piešķirtie līdzekļi izlietoti mērķtiecīgi, tāpēc Latvijā ir jāaktualizē sabiedrisko izdevumu vadība;
- izdevumu pozīciju budžeta metodes izmantošana nenodrošina izdevumu plānošanu ilgtermiņā, līdz ar to fiskālā politika Latvijā balstās galvenokārt uz īstermiņa vai vienreizējiem pasākumiem. Šo iemeslu dēļ ir nepieciešams konsekventi izmantot vadības pieeju budžeta plānošanā, ko nodrošina uz rezultātu orientētais budžets. Tajā galvenais uzsvars piešķirams valsts institūciju darbības efektivitātes izvērtēšanai. Tas savukārt nodrošinātu valsts finanšu strukturālās pārmaiņas, kas pašlaik ir ļoti nepieciešamas.

Ņemot vērā augstākminēto, autore uzskata, ka budžeta procesa pilnveidošanā Latvijā galvenā uzmanība ir jāpievērš valsts izdevumiem, to efektīvai vadībai, visos valsts pārvaldes līmeņos objektīvi pamatojot izdevumu nepieciešamību valsts budžeta plānošanas posmā, kā arī nodrošinot to mērķtiecīgumu un lietderīgumu budžeta izpildes gaitā.

LITERATŪRA

1. LR Sarversme [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 21. martā]. Pieejams: www.likumi.lv
2. Par budžetu un finanšu vadību : LR likums [tiešsaiste] [aplūk. 2005. 27. febr.]. Pieejams: www.likumi.lv
3. *Budžeta reformas : Valsts budžeta veidošanas attīstības tendences Latvijā un pasaulē*. Valsts kanceleja, 2003, 80 lpp.
4. LR Valsts kases mājaslapa [tiešsaiste] [aplūk. 2005, 27. martā]. Pieejams: www.vkase.gov.lv
5. Rešina, G. *Latvijas Republikas budžets : vakar, šodien, rīt*. Rīga : Biznesa augstskola "Turība", 2003, 263 lpp.
6. Rosen, Harvey S. *Public Finance*. Boston, MA. McGraw-Hill, 2002, 560 p.
7. Rubin, Irene S. *The Politics of Public Budgeting*. 4th ed. Chatham, NJ : Chatham House Publishers, 1997, 278 p.
8. Veģe, I. Ceļiem "nokrāpti" miljoni. *Dienas bizness*, 2005, 15. marts.
9. Бабич, А.М. и Л.Н. Павлова. *Государственные и муниципальные финансы*. Москва : Финансы, 1999, 680 с.
10. Рудый, К.В. *Финансово-кредитные системы зарубежных стран*. Москва : Новое знание 2003, 298 с.
11. *Финансы : учебник для вузов*. Под. ред. Л.А. Дробозина. Москва : Финансы, 1999, 525 с.
12. *Финансы : учебник для вузов*. Под. ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской и Б.М. Сабанти. Москва : Перспектива. Юрайт, 2001, 520 с.

Theoretical and Juridical Aspects of Budget Process

Ērika Žubule

Summary

1. Nowadays the state budget in the way of influencing social and economic processes in a country has become the important stage of the state financial system. Thus, a great role is played by the activities of state institutions which ensure the budget planning, discussion, approving and performance—that all means the budget process.
2. The budget process is defined as legislation-determined activities of state institutions which ensure budget planning, discussion, approving and performance.
3. All the activities that are included in the budget process are based on the legislation of a certain country. The budget process in Latvia is governed by the Constitutional Law of the Republic of Latvia and some main laws.
4. The drafting of Latvia's budget starts in the beginning of the previous year. According to the law, drafting of the budget is determined as planning of the budget—activity that is aimed at making opportunity to balance expenditures with their covering sources in the way of comparison at in-coming state revenues and expenditures.
5. The budget classification takes an important role in the budget's planning, control and follow-up of the state assets. The budget classification means system or

order of reflection of the revenues and expenditures in the way of grouping these revenues and expenditures using the uniformed indications.

6. In order to improve the budget process in Latvia, the attention should be paid to the following problems.

Within the budget formation process the hot political discussions and competition among the state institution on the assets assigned in the budget still are taking place. Because of that within the budget's planning and approving process frequently the political aspects overshadow the possible solutions of the socially economical problems;

Within the budget formation the decision are taken without analysis of information if the assigned funds will be enough and if the previously assigned assets are used purposefully (because of that actual is the management of public expenditures):

Exploitation of the expenditures positions' budget method does not ensure the expenditures planning in long term. Thus, the fiscal policy in Latvia is based on short term and sole activities. Because of that *the management approach* in the budget planning should be exploited in order to ensure on the result enlightened budget.

Стандартизация и гармонизация национальной системы бухгалтерского учета

Harmonization and standardization of the national accounting system

Максим Смагин

SIA "Baltimports", Кр. Валдемара 38-612

e-mail: maksim.smagin@navigator.lv

Цель данной статьи рассмотреть проблемы, плюсы и минусы, причины использования гармонизации и стандартизации национальных учётных систем. В статье рассмотрены примеры стандартизации на опыте различных стран, на национальном, региональном и международном уровне, а также унифицированы возможности решения общих проблем экономического и законодательного характера.

В заключении автор предлагает обзор сходства и различия различных учётных систем на примере нескольких стран, на основании которых он сможет сделать выводы о целесообразности и важности перехода на единую учётную систему.

Ключевые слова: гармонизация, стандартизация, унификация, национальные стандарты, региональные стандарты, международные стандарты, GAAP, Директивы ЕС, IFRS.

Гармонизация и стандартизация национальных учётных систем

Интернационализация экономики

В последнее время во всем мире все более ощутимой становится тенденция к гармонизации национальных систем бухгалтерского учета.

Она отражает интернационализацию экономики, прежде всего в сфере бизнеса. Основными причинами гармонизации национальных систем бухгалтерского учета обычно называют:

- усиление мировых хозяйственных связей;
- приобретение финансовыми рынками глобальных масштабов;
- расширение сферы деятельности транснациональных корпораций.

Согласование подходов к построению и содержанию финансовой отчетности для всех или для многих стран является условием эффективной деятельности многонациональных компаний. Несопоставимость отчетных данных не способствует принятию оптимальных управленческих решений.

Работы в области гармонизации бухгалтерского учета начались в начале 70-х годов XX века с изучения влияния на эти вопросы транснациональных компаний. Процесс гармонизации национальных принципов учета продолжается уже около 30 лет и еще не закончился.

По мнению профессора Л.Бернштейна [1], бухгалтерский учет относится к социальным наукам, и его цели определяются и выражаются в социальном аспекте. Только по этой причине гармонизация международной практики бухгалтерского учета остается трудной и иллюзорной задачей. Поскольку учетные стандарты, регламентирующие определение и измерение прибыли, являются результатом накопленного опыта бухгалтеров, регулирующих органов, бизнесменов и других практиков, они отражают всего лишь «кратковременное равновесие», которое базируется отчасти на знаниях и опыте практиков, а отчасти – на компромиссе между отличающимися друг от друга интересами и точками зрения на методы измерения. Хотя бухгалтеры постепенно сузили круг применяемых принципов измерения, альтернативы, тем не менее, остаются, и в ближайшем будущем их полное исключение невозможно.

В мировой экономике наряду с разделительными идут и объединительные процессы: создаются крупные транснациональные компании, осуществляются международные займы и т.д. Все это требует гармонизации финансовой отчетности и национальных методологических принципов учета, то есть процесса, в котором достигается общая сопоставимость финансовой информации.

Естественно, что основой такой гармонизации должны быть Международные стандарты финансовой отчетности, согласованные со всеми странами-участниками, без какого-либо диктата одной или нескольких стран в формировании методологических правил ведения учета и содержания финансовой отчетности.

Цель унификации учета

У специалистов по бухгалтерскому учету до сих пор не существует однозначного мнения в определении термина «унификация учета». Для понимания процедуры унификации учета полезно обратиться к материалам Комитета по международным стандартам учета.

В 1973 году в результате соглашения между профессиональными бухгалтерскими организациями ряда европейских стран, а также Австралии, Канады, Мексики, Японии и США был создан международный комитет экспертов, представляющих профессиональные организации и регулирующие органы. Одной из основных причин его появления была острая необходимость в уменьшении различий применяемых систем бухгалтерского учета, то есть унификации принципов бухгалтерского учета, используемых компаниями во всем мире для составления финансовой отчетности.

Собственно, с этой целью было принято решение о разработке Международных стандартов бухгалтерского учета (International Accounting Standards).

Рабочая программа комитета ставит две основные цели:

- 1) дальнейшее развитие международных стандартов учета на базе уже существующей системы стандартов;
- 2) содействие процессу унификации бухгалтерского учета путем сокращения количества альтернативных бухгалтерских подходов, разрешенных международными стандартами бухгалтерского учета.

Таким образом, унификация бухгалтерского учета – это уменьшение различий в подходах к методам учета хозяйственных операций, событий и обстоятельств. [6]

Кроме унификации методов учета существует также необходимость в четком терминологическом определении объектов учета. Самостоятельное значение имеет также процесс унификации терминов бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Правление по международным стандартам учета (IASB), являющееся разработчиком этих стандартов, не стремится к введению полного единообразия учетных принципов. Это объясняется следующими причинами:

- унификация учетных процедур нарушает свободу управления компанией;
- финансовые отчеты становятся сравнимыми по форме, но не по существу;
- замедляется прогресс и развитие практического бухгалтерского учета при возникновении новых учетных объектов. [10]

В практическом плане унификация учетных принципов проводится для конкретных целей.

1. Существенно облегчается работа транснациональных корпораций:
 - уменьшаются расходы отдельной компании на подготовку бухгалтерских отчетов;
 - сокращаются расходы компании из-за снижения количества корректировок бухгалтерских документов, необходимых при сведении их воедино. т.е. консолидации;
 - упрощается объединение внутренних и внешних отчетных документов и разработка единых показателей деятельности компании.
2. Расширяется возможность использования на национальных рынках бухгалтеров из разных стран.
3. Обеспечивается приемлемость финансовой отчетности компаний из разных стран для международных и правительственных организаций, в том числе при рассмотрении антидемпинговых дел.

Понятия «гармонизация» и «стандартизация» учета

Процедуру унификации, при которой происходит сокращение методологических различий применяемых систем бухгалтерского учета, обычно понимают либо как *гармонизацию*, либо как *стандартизацию*.

С. Грей и его соавторы [2] считают, что:

- 1) гармонизация «заявленных целей деятельности компании и стандартов информирования о них» лучше всего достигается межправительственными организациями, такими, как ООН, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Европейский Союз (ЕС);
- 2) стандартизация всесторонне обеспечивает развитие и помощь при практическом применении компаний желаемых стандартов для информированности пользователей.

К. Ноуб понимает под «гармонизацией» согласованную, но не стандартизованную в обязательном порядке практику учета [3]. По его

мнению, этот термин наиболее широко используется Комиссией ЕС при попытке согласования финансового учета и корпоративного законодательства отдельных стран-участниц.

При решении проблемы унификации бухгалтерского учета подходы гармонизации и стандартизации изначально различались как по заложенной в них идеологии, так и по принципам реализации. Однако в последние годы нередко оба термина используются либо как синонимы, либо как взаимодополняющие понятия.

Идея гармонизации различных систем бухгалтерского учета реализуется в рамках Европейского Союза (ЕС):

- в каждой стране может существовать своя модель организации учета и система стандартов, ее регулирующих. Главное, чтобы эти стандарты не противоречили аналогичным стандартам других стран – членов сообщества, т.е. находились в «гармонии» друг с другом. Работа в этом направлении ведется с 1961 года, когда в рамках ЕС была сформирована Исследовательская группа по проблемам бухгалтерского учета (Groupe d'Etudes), цель которой состояла в формировании концепции развития учета в странах ЕС. [8]

Идея стандартизации учетных процедур реализуется в рамках унификации учета, которую проводит Правление по международным стандартам учета:

- должен существовать унифицированный набор стандартов, применимых в любой ситуации, в любой стране. Поэтому становится бессмысленным разрабатывать национальные стандарты. В отличие от практики, используемой в ЕС (где следование международным стандартам осуществляется с помощью силовых методов – законодательным путем), внедрение единых стандартов должно осуществляться путем добровольного соглашения профессиональных организаций стран. [9]

Поэтому, когда речь идет о гармонизации систем бухгалтерского учета, не имеется в виду их единообразие. Процесс гармонизации понимается главным образом лишь как согласование национальных стандартов, а не как их унификация.

Стандартизация бухгалтерского учета

Все существующие на сегодняшний день стандарты учета можно условно разделить на несколько групп, деление на которые произведено по уровню стандартизации учета:

- 1) национальные стандарты, применение которых обязательно внутри конкретной страны;
- 2) региональные стандарты, применение которых обязательно для стран, входящих в определенные регионы;
- 3) международные стандарты финансовой отчетности, разрабатываемые для стран всего мира.

Стандартизация играет ведущую роль в процессе унификации бухгалтерского учета. Если формирование национальных стандартов бухгалтерского учета в большинстве стран мира занимает всю первую половину XX века, то во второй половине XX века начинается еще один важнейший процесс – стандартизация бухгалтерского учета на международном уровне.

Интернационализация экономик вызвала потребность в сопоставимости учетных данных, получаемых компаниями различных стран, и стала предпосылкой международной стандартизации бухгалтерского учета.

Стандартизация бухгалтерского учета на национальном уровне

Наиболее ярким примером национального стандарта являются национальные стандарты США, так называемые Общепринятые учетные принципы – Generally Accepted Accounting Principles (GAAP), которые разрабатываются профессиональными организациями США.

В силу ряда экономических и политических причин, связанных с усилением влияния США, данная национальная система получила распространение во многих странах мира, таких, как Великобритания (GAAP UK), Канада, Израиль, Кипр, Гонконг, Сингапур, Пакистан, Индия, Австралия, ЮАР и др. Несмотря на большую значимость GAAP, говорить о них как о международных стандартах неверно, поскольку это все-таки национальные стандарты отдельного государства, а в процессе стандартизации учета на мировом уровне создаются совсем другие стандарты.

Стандартизация бухгалтерского учета на региональном уровне

Это выработка общих принципов и стандартов учета, применение которых обязательно для стран, входящих в отдельный регион.

Такая стандартизация осуществляется в рамках стран со схожими социально-экономическими и политическими условиями. В настоящее время региональные учетные системы сформированы в различных регионах, например, в странах Европейского Союза, в США и Канаде, в южноамериканских государствах, в странах Африки и других регионах.

В рамках каждого региона существует ряд организаций, занимающихся проблемами стандартизации учета на данной территории. Примером региональных стандартов бухгалтерского учета являются Директивы ЕС, применение которых обязательно для компаний стран – членов ЕС.

Стандартизация бухгалтерского учета на международном уровне

Одновременно с процессом стандартизации бухгалтерского учета на региональном уровне происходит процесс создания единой международной системы бухгалтерского учета.

Международная система бухгалтерского учета базируется на общих учетных принципах и вырабатывает единые стандарты финансового учета и отчетности для сопоставимости деятельности компаний всех стран мира.

Цель создания Международных стандартов финансовой отчетности (IFRS) состояла, как уже было сказано, в гармонизации национальных систем учета и отчетности для повышения потребительских качеств финансовой (бухгалтерской) отчетности компаний, в первую очередь, транснациональных корпораций.

IFRS создаются в результате работы, в которую вовлечены многочисленные международные организации, однако основную деятельность по их разработке

осуществляет International Accounting Standards Board (IASB) – Правление по международным стандартам учета (до 1 апреля 2001 года данная организация называлась International Accounting Standards Committee (IASC) – Комитет по международным стандартам учета).

В настоящее время эти международные стандарты называются International Financial Reporting Standards (IFRS) – Международные стандарты финансовой отчетности (до 1 апреля 2001 года стандарты имели английскую аббревиатуру IAS – International Accounting Standards).

В новом предисловии к Международным стандартам финансовой отчетности (IFRS) говорится, что под термином IFRS понимаются как стандарты и интерпретации, одобренные IASB, так и Международные бухгалтерские стандарты (IFRS) и интерпретации Постоянного комитета по интерпретациям SIC (International Financial Reporting Interpretations Committee), принятые при прежних Уставах.

Крупнейшая аудиторская фирма «Deloitte Touche Tohmatsu» рекомендует своим клиентам указывать, что финансовые документы подготовлены по IFRS, а не по IAS. В этом случае аудиторское заключение фирмы также будет содержать ссылку на IFRS.

IASB (далее в тексте – Правление по международным стандартам) разработало общие концептуальные основы составления отчетности, а также сами Международные стандарты финансовой отчетности.

Стандарты:

- охватывают учет и представление в отчетности материальных и нематериальных активов, финансовых инструментов, обязательств, резервов, вышущенного капитала, доходов и расходов компании;
- регламентируют составление отчетности в условиях гиперинфляции;
- дают методику составления сводной отчетности при различных способах объединения компаний;
- предлагают методы учета обесценивания активов;
- отражают условные события;
- дают методику учёта в условиях прекращения деятельности компании;
- решают ряд других проблем по составлению отчетности.

IASB разрабатывает международные стандарты финансовой отчетности таким образом, чтобы они подходили для ряда бухгалтерских моделей различных стран, не были слишком сложными и в то же время обеспечивали самые высокие потребительские качества бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Эти стандарты закрепляют достаточно длительный опыт ведения бухгалтерского учета и отчетности в условиях рыночной экономики.

Они сформированы как результат труда и поиска не одного поколения бухгалтеров-практиков и бухгалтеров-исследователей, представителей разных научных школ. Стандарты учитывают запросы и опыт работы с отчетностью предпринимателей, финансовых аналитиков, банковских и других финансовых структур, профсоюзов, правительственных организаций, представители которых с 1981 года участвуют в их разработке.

Использование уже имеющегося в мире опыта формулирования правил, принимаемых большинством государств, для создания в кратчайшие сроки эффективно работающей системы, обеспечивающей потребности рыночной экономики, позволяет значительно сократить время и ресурсы, необходимые для разработки нового комплекта национальных правил отчетности.

Сходство и различия GAAP, Директив ЕС и IFRS

В настоящее время процесс создания системы IFRS не завершен, и он будет постоянно находиться в процессе совершенствования. Каждый год в систему будут добавляться новые стандарты, принятые стандарты регулярно пересматриваются с тем, чтобы учесть современное положение и необходимость обновления, некоторые стандарты отменяются или объединяются с другими.

Несмотря на то, что IFRS и GAAP базируются на общих учетных принципах (принцип начисления и принцип непрерывности), это две разные системы стандартов финансового учета и отчетности, направленные на достижение определенных и не всегда одинаковых целей.

Стандарты IFRS отличаются от GAAP объемом и степенью детализации правил учета. Стандарты IFRS не затрагивают ряд существенных вопросов бухгалтерского учета, а по некоторым другим важным вопросам устанавливают только общие правила, которые могут по-разному применяться компаниями в отношении аналогичных хозяйственных операций.

В то же время GAAP помимо основных стандартов по всем существенным областям учета включают в себя сотни подробных правил и интерпретаций стандартов, что ограничивает возможность их неоднозначного толкования и обеспечивает большую сопоставимость отчетности различных предприятий. В некоторых областях учета IFRS и GAAP устанавливают принципиально разные правила учета.

Наиболее значительные различия в правилах имеются, в частности, в таких областях, как определение валюты отчетности, оценка основных средств и нематериальных активов, учет отложенных налогов, определение момента признания выручки от реализации, учет обесценения активов, требования по консолидации отчетности зависимых компаний.

Несопоставимость показателей отчетности по IFRS с отчетностью по GAAP серьезно влияет на оценку бизнеса инвесторами и аналитиками. Как правило, оценка рыночной стоимости компании производится либо на основе прогноза будущих доходов, либо путем сравнения финансовых показателей оцениваемой компании с компаниями той же отрасли, акции которых котируются на фондовых рынках.

При первом методе оценки компаний, отчетность которых составлена в соответствии с IFRS или GAAP, суммы будущих доходов могут существенно различаться. При использовании второго метода сравнение аналогичных компаний может быть затруднено, если их отчетность подготовлена с использованием разных стандартов, и, соответственно, должна быть скорректирована для достижения сопоставимости. При этом каждая дополнительная корректировка будет снижать степень достоверности и объективности оценки. [4]

Таким образом, наиболее распространенные в мире системы бухгалтерского учета – GAAP, Директивы ЕС и IFRS – принадлежат к разным уровням стандартизации:

- GAAP являются национальными стандартами страны;
- Директивы ЕС – это региональные стандарты, ставящие задачу гармонизации национальных бухгалтерских систем стран – членов ЕС;
- IFRS – это стандарты, предназначенные для гармонизации систем бухгалтерского учета во всем мировом сообществе.

Примеры некоторых совпадений и различий в системах учета по отдельным вопросам для наглядности приведены в виде таблицы.

Таблица 1

Примеры совпадений и различий в системах учета по отдельным вопросам
Examples of concurrences and distinctions on separate questions in the accounting systems

Вопросы	GAAP	Директивы ЕС	IFRS
	-	Директива ЕС № 4	IFRS 1
Требования к финансовой отчетности, формам ее представления		И Директива ЕС, и IFRS содержат требование истинного и непредвзятого отражения положения и результатов деятельности компаний	
	-	Директива № 7 ; IFRS 27	
Проблемы составления консолидированной отчетности		И в Директиве ЕС, и в IFRS этому вопросу уделяется большое внимание	
Переоценка основных средств	Не практикуется		IFRS16 допускает
Учет материальных запасов	Критерием определения себестоимости запасов является целесообразность понесённых расходов		IFRS 2 дает подробный перечень затрат, включаемых в себестоимость материальных запасов
Затраты на научно-исследовательские разработки		Директива ЕС № 4 разрешает капитализацию затрат на научно-исследовательские разработки	По IFRS 38 такие затраты должны списываться на текущие расходы отчетного периода
Требование о составлении отчёта о движении денежных средств		В Директивах ЕС отсутствует	Составление отчета обязательно

Причины, по которым многие страны используют IFRS

Правление по международным стандартам учета не ставит компании всех стран перед необходимостью использовать IFRS в своей деятельности. В полной мере международными стандартами руководствуются только транснациональные корпорации, так как применение национальных методов учета каждой страны, в которой они ведут хозяйственную деятельность, оказывается для них неудобным.

По информации секретариата IASB, основанной на ежегодных сообщениях (данные на 19.11.2004 года), среди компаний, заявивших о том, что их финансовая отчетность для 2002/2003 финансового года представлена на основе IFRS, есть такие известные в Латвии интернациональные компании, как SAS Group (Дания), Nokia Group, StoraEnso (Финляндия), Adidas-Salomon, Deutsche Bank, Henkel, Welfa (Германия), World Bank, «Газпром» (Россия), Kuehne & Nagal, Nestle (Швейцария) и многие другие.

В настоящее время многие фондовые биржи мира (лондонская, франкфуртская, шюрихская, люксембургская, амстердамская, римская, гонконгская и другие) требуют от фирм, сдающих свои ценные бумаги, предоставления отчетности в соответствии с IFRS.

В официальный список Рижской фондовой биржи также могут попасть только те компании, которые представляют свою отчетность на основе IFRS.

Стандартизацией учета помимо Правления по международным стандартам учета занимаются и другие международные организации: Межправительственная рабочая группа экспертов по международным стандартам в области учета и отчетности при ООН (International Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting, ISAR), Рабочая группа по учетным стандартам Организации экономического сотрудничества и развития (Organization for Economic Cooperation and Development Working Group on Accounting Standards, OECD WG). Однако общепризнанно, что ведущая роль в этом процессе принадлежит IASB. [9]

В настоящее время в каждой стране проводится работа по изучению IFRS и сравнению их с национальными стандартами. во многих странах национальные стандарты максимально приближены к международным (Великобритания, США, Франция, Швейцария, Швеция, Нидерланды и др.), а некоторые страны используют IFRS в качестве национальных (Кипр, Пакистан, Кувейт, Малайзия и др.) или основы для разработки своих национальных стандартов (Латвия, Россия, Китай, Сингапур и др.). [9]

Огромное значение в признании IFRS в качестве общепринятых мировых стандартов учета играет принятое в марте 2001 года решение Комиссии ЕС о том, что сводная отчетность европейских компаний, чьи ценные бумаги котируются на фондовых биржах (около 7 000 компаний), к 2005 году должна составляться в соответствии с IFRS, так как Директивы ЕС не обеспечивают сопоставимости данных из-за многообразия допустимых методов учета. [9]

Представителями многих международных организаций высказывается мнение и о том, что в ближайшие 7–10 лет может произойти и объединение IFRS и GAAP.

Правление по международным стандартам учета и американский Совет по стандартам финансовой отчетности (FASB) в октябре 2002 года подписали Меморандум о взаимопонимании, сделав важный шаг к выработке единых норм бухгалтерского учета [5].

Достигнутое между IASB и FASB соглашение предусматривало, что в 2003 году должны были быть выявлены и сформулированы основные различия между двумя стандартами, а к 2005 году эти различия должны быть устранены.

Планируется, что новые стандарты объединят в себе наиболее продуманные правила и принципы, взятые из GAAP и IFRS и регламентирующие широкий спектр вопросов бухгалтерской отчетности.

Американская отчетность GAAP основана на системе жестких формальных правил, тогда как IFRS на общих принципах. Однако после недавних финансовых скандалов вокруг крупных корпораций США несовершенство GAAP стало очевидным. Эти скандалы и кризис доверия инвесторов заставили FASB пересмотреть свое отношение к GAAP и прислушаться совместно с европейцами к выработке более совершенных, единых правил для мирового рынка.

Ниже приведен перечень стран (выборочно), в которых происходит гармонизация национальных стандартов учета с требованиями IFRS, в том числе и в законодательном порядке. [9]

Норвегия. В июле 1998 году парламент Норвегии принял новый Закон о бухгалтерском учете. В преамбуле к закону поясняется, что «в основе «достоверного и объективного представления информации» должна лежать гармонизация разрабатываемых норвежских стандартов с нормами IFRS».

Греция. Афинская фондовая биржа подготовила предложения по предоставлению доступа на рынок компаниям из Европы и Балканских государств. Финансовая отчетность этих компаний должна соответствовать международным стандартам финансовой отчетности.

Грузия. 5 февраля 1999 года парламент Грузии принял закон, предусматривающий использование Международных стандартов финансовой отчетности в качестве национальных стандартов бухгалтерского учета и отчетности. Положения IFRS должны соблюдать все частные компании, за исключением компаний малого бизнеса и некоммерческих организаций. Открытые акционерные общества обязаны следовать принципам IFRS, начиная с 1 января 2000 года. На другие предприятия с ограниченной ответственностью данное положение распространяется с 1 января 2001 года. Кроме того, создана Комиссия по новым грузинским стандартам отчетности для осуществления перевода IFRS и Интерпретаций Постоянного комитета по интерпретации, утверждения временных стандартов при отсутствии соответствующих IFRS, а также плана счетов на базе IFRS. Учебные заведения в Грузии на основании данного закона обязаны включить положения IFRS в свои учебные программы по бухгалтерскому учету.

Национальный банк Грузии совместно с Ассоциацией грузинских банкиров начал программу «содействия грузинским банкам в осуществлении стратегического перехода на западные стандарты банковской деятельности». Данная программа предусматривает также оказание помощи банкам в переходе на международные стандарты финансовой отчетности.

Югославия. Ассоциация бухгалтеров и аудиторов Югославии проголосовала за скорейшее внедрение Международных стандартов финансовой отчетности в Югославии. Ассоциация, обладающая полномочиями по утверждению стандартов отчетности в соответствии с Законом о бухгалтерском учете, приняла данное решение в Белграде 24 декабря 1998 года. Кроме того, ассоциация согласилась подготовить и опубликовать перевод IFRS.

Израиль. Управление по стандартам бухгалтерского учета и отчетности Израиля в качестве долгосрочной задачи определило (январь-февраль 1999 г.) гармонизацию израильского GAAP с международными стандартами финансовой отчетности. Управление приступило к оценке каждого международного стандарта с целью принятия большинства IFRS без каких-либо изменений или с незначительными поправками.

Польша. 1 января 1999 года в польское законодательство по ценным бумагам и требования по раскрытию информации были внесены изменения, разрешающие иностранным эмитентам представлять свою финансовую отчетность в соответствии с IFRS, польскими национальными стандартами или американским GAAP. Польские компании-эмитенты, акции или депозитарные расписки которых котируются на иностранной фондовой бирже, обязаны представлять свою финансовую отчетность в соответствии с польскими нормами бухгалтерского учета и осуществлять ее трансформацию в отчетность по IFRS или американскому GAAP.

ОАЭ. Центральный банк Объединенных Арабских Эмиратов в 1999 году принял решение об обязательной подготовке отчетности национальных банков на основании принципов международных стандартов финансовой отчетности.

Румыния. В рамках Программы развития системы бухгалтерского учета, финансируемой британским Департаментом международного развития, Министерство финансов Румынии осуществляет переход от системы бухгалтерского учета и отчетности, раскрывающей информацию главным образом для целей государственных налоговых и статистических органов, к системе бухгалтерского учета, предоставляющей ту информацию, которая необходима внутренним и иностранным инвесторам, другим пользователям отчетности (кредиторам, сотрудникам предприятия, поставщикам, клиентам и т.п.), то есть в соответствии с IFRS.

Россия. В 1998 году правительство Российской Федерации утвердило Программу реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Министерство финансов России в апреле 2003 года подготовило проект Закона «О сводной (консолидированной) бухгалтерской отчетности». В соответствии с этим законопроектом открытые акционерные общества, ценные бумаги которых котируются на финансовом рынке, начали готовить консолидированную отчетность на основе IFRS с 1 января 2004 года, остальные акционерные общества – с 1 января 2007 года, а организации, которые готовили отчетность по иным международным правилам (в частности GAAP) – с 1 января 2008 года.

Латвия. Латвия одной из первых стран на постсоветском пространстве уже в 1992 году сделала попытку реформирования системы бухгалтерского учета в стране, основываясь на мировом опыте бухгалтерского учета и отчетности [11, 12]. В качестве основы принятых 14 октября 1992 года законов ЛР «О бухгалтерском учете» и «О годовых отчетах предприятий» были использованы Директива ЕС № 4 и Концепция подготовки и составления финансовой отчетности по международным стандартам, изданная Комитетом по международным стандартам учета. Регулирование бухгалтерского учета в Латвии на сегодняшний день осуществляется посредством четырех уровней нормативных актов:

- 1) первый уровень – законы Латвийской Республики и Правила Кабинета министров в области бухгалтерского учета и отчетности;
- 2) второй уровень – национальные бухгалтерские стандарты;
- 3) третий уровень – Методические указания Министерства финансов ЛР и Службы государственных доходов (СГД);
- 4) четвертый уровень – внутренние рабочие документы предприятия – учетная политика, инструкции и т.п.

В систему IFRS входит «Концепция подготовки и составления финансовых отчетов по международным стандартам», в которой излагаются концептуальные основы составления финансовой отчетности, непосредственно стандарты, регламентирующие учет различных объектов. и интерпретации, разъясняющие или расширяющие толкование стандартов.

Если сопоставлять систему нормативного регулирования бухгалтерского учета в Латвии с системой IFRS, то можно допустить, что некоторым аналогом «Концепции» IFRS являются нормативные акты первого уровня – Закон ЛР «О бухгалтерском учете» как базовый закон в области бухгалтерского учета Латвии, и Закон ЛР «О годовых отчетах предприятий».

В Латвии имеются также нормативные акты второго уровня – это Национальные стандарты бухгалтерского учета Латвии, разработанные и утвержденные в 2000 году Бухгалтерским советом. С того момента уже выработано 4 стандарта, на утверждение в марте ещё один и в 2005 году ещё 5 стандартов. [13]

Таблица 2

План разработки Латвийских бухгалтерских стандартов
The plan of development of the Latvian accounting standards

	Латвийские бухгалтерские стандарты	Срок издания	Статус
LGS 1	Подготовка финансовых отчётов		Принят решением бухгалтерского совета 5 февраля 2004 года (прот. N21.p.) Опубликован: Vēstnesis 12.02.2004, Nr.23
LGS 2	Отчёт о денежном потоке		Принят решением бухгалтерского совета 5 февраля 2004 года (прот. N22.p.) Опубликован: Vēstnesis 12.02.2004, Nr.23
LGS 3	События после отчётной даты		Принят решением бухгалтерского совета 8 декабря 2004 года (прот. N101.p.) Опубликован: Vēstnesis 17.12.2004, Nr.201
LGS 4	Изменение бухгалтерской политики и ошибок предыдущего периода		Принят решением бухгалтерского совета 9 февраля 2005 года (прот. N31.p.) Опубликован: Vēstnesis 15.03.2005, Nr.25
LGS	Аренда	2005	Срок признания заканчивается 24.03.2005
LGS	Подходный налог	2005	Проект
LGS	Доходы	2005	Проект
LGS	Долгосрочные договора	2005	Проект
LGS	Основные средства	2005	Проект
LGS	Накопления, возможные обязательства и возможные активы.	2005	Проект

Источник: Домашняя страница Министерства финансов ЛР [13]

Вполне очевиден тот факт, что система нормативного регулирования бухгалтерского учета Латвии ни в структурном, ни в качественном отношении пока еще не соответствует системе IFRS.

Международные стандарты финансовой отчетности и их интерпретации можно назвать систематизированной инструкцией по всем актуальным вопросам учета.

В Латвии такой исчерпывающей инструкции нет. Учет объектов, по которым разработаны конкретные Международные стандарты финансовой отчетности, в Латвии регулируется нормативными актами первого уровня, которые зачастую между собой не согласованы, а также бесчисленным рядом методических указаний третьего уровня, и это составляет наибольшую трудность для практического применения нормативной базы Латвии в области учета.

Путь реформирования бухгалтерского учета Латвии и сближения его с международными стандартами – это создание системы национальных стандартов Латвии, соответствующих системе IFRS. Однако разработка национальных стандартов и постепенная адаптация уже сложившейся системы бухгалтерского учета к международным стандартам IFRS с учетом латвийской специфики – это достаточно сложный и длительный процесс.

1 июля 2003 года вступили в силу изменения к Закону ЛР «О бухгалтерском учете», разработанные в соответствии с задачами национальной программы интеграции в Европейский Союз. Закон дополнен новой статьей 15.1, которая предусматривает прямое участие государства (путем создания совета по бухгалтерскому учету, финансируемого из государственного бюджета) в административном регулировании разработки национальных стандартов, повышении качества представляемых финансовых отчетов и соответствия разрабатываемых стандартов и положений по составлению финансовых отчетов международным бухгалтерским стандартам.

Почти 11 лет в Латвии продолжается дискуссия о том, каким путем идти, в деле разработки национальных стандартов – в рамках стандартизации или гармонизации. Большинство специалистов склоняются к мнению, что наиболее легкий путь создания национальных стандартов – это перевод действующих IFRS, с внесением изменений, учитывающих специфику Латвии.

Ни созданный при Минфине ЛР Методологический совет по бухгалтерскому учету, ни Институт бухгалтерии Латвийского университета так и не пришли к единому мнению в том, насколько существенными должны быть эти изменения для того, чтобы считать их действительно национальными стандартами на основе IFRS, а не техническим переводом действующих IFRS на латышский язык.

Таким образом, многие страны уже давно используют IFRS как основу для формирования своих национальных стандартов учета и отчетности потому, что IFRS:

- отражают особенности рыночной экономики;
- имеют широкое международное признание;
- характеризуются относительно меньшей сложностью по сравнению с известными национальными стандартами;
- требуют меньших затрат на разработку и внедрение собственных стандартов;

- открыты для последующих изменений – имеется возможность для влияния на их формирование путем участия в работе соответствующих профессиональных организаций.

Общие принципы национального учёта в разных странах и международные стандарты IFRS обычно во многом сходны. Тем не менее, национальные системы учёта, как правило, имеют существенные отличия от IFRS, начиная от интерпретации некоторых принципов и заканчивая принципиальными отличиями в подходе к анализу. Как и любая развивающаяся система, IFRS также сталкиваются с определёнными трудностями. Это связано с тем, что действующие IFRS предусматривают несколько альтернативных методов решения одного вопроса, при этом выбор конкретного варианта решения принадлежит компании, а практически одному специалисту на основании его профессионального суждения. Такая методика способствует приукрашиванию (искажению) финансовой информации, создаёт возможность для манипуляции показателями отчётности и, в конечном счете, может привести к финансовому краху. Тем не менее, необходимо найти такие способы адаптации международных стандартов к специфике Латвии, которые могли бы обеспечить общую сопоставимость финансовой отчётности латвийских и западных компаний. Латвия должна иметь правила учёта, удовлетворяющие интересы всех потребителей учётной финансовой информации, и наиболее целесообразным вариантом применения международных стандартов финансовой отчётности в Латвии всё же является создание собственных (национальных) стандартов бухгалтерского учёта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бернстайн, Л. *Анализ финансовой отчётности*. М.: Финансы и статистика, 1996.
2. Lee, H. Radebaugh, Sidney J. Gray. *International Accounting and Multinational Enterprises*, 4th ed. Город: Издательство, 1997
3. Ноубе, К. *Карманный словарь – справочник бухгалтера*. Пер. с англ. Pocket Accountant; под ред. М.С. Киселёва, С.А. Табалиной. М.: Аудит, 1997.
4. Трусов, Е. *Оптимальный выбор стандартов для составления финансовой отчётности при выходе на международный рынок капитала*. Picejams:<http://icac.rui/rus/newsletter/3.12.2001.htm>
5. Паркер, Э. Навстречу единым стандартам отчётности. *Financial Times*. 2002. 30. окт.
6. *Международные стандарты финансовой отчетности-2004* Издательство: Аскери, 2004, 751 стр. ISBN 5-86567-007-7.
7. Соловьева, О.В. МСФО и ГААП: учет и отчетность. Издательство: ФБК-Пресс, 2003, 324 стр. ISBN 5-88103-087-7.
8. Петер, Дж.Эйсен. ГААР. *Курс лекций и практическое пособие*. Издательство: Институт промышленного развития Министерства экономики Российской Федерации, 1999, 408 стр.
9. *Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО): от теории к практике* Издательство: Вершина, 2005, 767 стр. ISBN 5-94696-077-6.

10. Хенни ван Грюнинг, Мариус Козн. *Международные стандарты финансовой отчетности*. Практическое руководство. Издательство: Весь Мир, 2004. ISBN 5-7777-0226-0.
11. *Закон Латвийской Республики „О бухгалтерском учёте“*.
12. *Закон Латвийской Республики „О годовых отчётах предприятий“*.
13. <http://www.fm.gov.lv/page.php?id=1483>
14. <http://www.iasplus.com/index.htm>
15. <http://www.gaap.ru/biblio/gaap-ias>
16. <http://www.accountingreform.ru/ru/materials/international>
17. <http://pruss.narod.ru/ifrs.htm>

Harmonization and standardization of the national accounting system

Summary

Given article considers the purposes, problems, plusses and minuses, the reasons of use harmonization and standardization of national registration systems. In the manuscript are given examples of standardization based on experience of the various countries, at national, regional and international level and as opportunities to the common problems decision of the economic and legislative character are given and considered. In the conclusion, the author offers the review of similarity and distinction of various registration systems on an example of the several countries from which it will be possible to draw conclusions on expediency and importance of transition to uniform registration system.

Key words: harmonization, standardization, unification, national standards, regional standards, international standards, GAAP, directives of EU, IFRS.