

Rēzeknes Augstskola  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Reģionālistikas zinātniskais institūts

# **Latgales Tautsaimniecības pētījumi**

Sociālo zinātņu žurnāls

# **Latgale National economy research**

Journal of Social Sciences

**Nr. 1(5)**

Rēzekne  
2013

Latgales Tautsaimniecības pētījumi. Sociālo zinātņu žurnāls Nr. 1(5)  
Rēzeknē: RA Izdevniecība, 2013. – 256 lpp.  
Tirāža 100 eks.

### **Redakcijas kolēģija / Editorial Board**

Gintautas Bužinskas, Utenas koledža, Lietuva/ *Utena University of Applied Science, Lithuania*

Zuzana Hajduova, Bratislavas Ekonomikas Universitāte, Slovākija/ *University of Economics in Bratislava, Slovakia*

Marina Mahotajeva, Pleskavas Valsts universitāte, Krievija/ *Pskov State University, Russia*

Mihail Nikolajev, Pleskavas Valsts universitāte, Krievija/ *Pskov State University, Russia*

Knut Scherhag, Vormsas Lietišķo zinātņu augstskola, Vācija/ *Worms University of Applied Sciences, Germany*

Aleksandra Stecjun, Budžeta un valsts kases akadēmija, Maskava, Krievija/ *The Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation, Moscow, Russia*

Rita Liepiņa, Rēzeknes Augstskola, Latvija/ *Rezekne Higher Education Institution, Latvia*

Iveta Mietule, Rēzeknes Augstskola, Latvija/ *Rezekne Higher Education Institution, Latvia*

Irēna Silineviča, Rēzeknes Augstskola, Latvija/ *Rezekne Higher Education Institution, Latvia*

Oļegs Užga-Rebrovs, Rēzeknes Augstskola, Latvija/ *Rezekne Higher Education Institution, Latvia*

Anda Zvaigzne, Rēzeknes Augstskola, Latvija/ *Rezekne Higher Education Institution, Latvia*

Ērika Žubule, Rēzeknes Augstskola, Latvija/ *Rezekne Higher Education Institution, Latvia*

### **Galvenais redaktors / Editor - in - chief**

Biruta Garanča, Rēzeknes Augstskola, Latvija/ *Rezekne Higher Education Institution, Latvia*

### **Redaktors / Executive editor**

Einārs Ulničāns, Rēzeknes Augstskola, Latvija/ *Rezekne Higher Education Institution, Latvia*

### **Angļu valodas korektors/English language proofreader**

Viktorija Pokule, Rēzeknes Augstskola, Latvija/ *Rezekne Higher Education Institution, Latvia*

Visi krājumā ievietotie raksti recenzēti.

Pārpublicēšanas gadījumā nepieciešama Rēzeknes Augstskolas Reģionālistikas zinātniskā institūta atļauja.

Citējot atsauce uz izdevumu obligāta.

Žurnāls ir iekļauts *Index Copernicus* zinātnisko izdevumu datu bāzē/ *The journal is included in the database of Index Copernicus scientific publications*

### **Adrese / Address**

Rēzeknes Augstskolas Reģionālistikas zinātniskais institūts/*Rezekne Higher Education Institution, Scientific Institute for Regional Studies*

Atbrīvošanas aleja 90

Rēzekne, LV4601, Latvija / *Latvia*

## Priekšvārds

Katra iespēja publicēt pētījumu rezultātus zinātnes straujas attīstības laikā ir svarīga, lai katalizētu zinātnes un līdz ar to visas tautsaimniecības attīstību. Redkolēģija cer, ka arī mūsu žurnāls ir devis, dod un turpmāk dos savu ieguldījumu gan Latgales, gan visas Latvijas ekonomiskā izaugsme.

Žurnāla 5.numura rakstu autori risina tādas Latgalē aktuālas problēmas kā iedzīvotāju nodarbinātība (A. Zvaigzne, I. Saulāja, A. Čerpinska), bezdarba uzskaitē (E. Ulnicāns), tūrisma attīstība (I. Silineviča) un ar to saistīto ēdināšanas pakalpojumu kvalitāte (I. Silicka, I. Dembovska). Pētītas arī Latgales komercdarbības finansiālās problēmas (B. Garanča).

Virkne rakstu ir veltīti visas Latvijas problēmām – Latvijas iedzīvotāju subjektīvās labklājības salīdzinošai analīzei (J. Lonska), uzņēmuma darbības novērtēšanai (I. Kotāne), vides ekonomiskas izmantošanas iedzīvotāju veselībai un labklājībai iespēju izpētei (L. Balode). Pētīta arī Eiropas fondu nozīme teritoriju attīstībā (I. Biukšāne). J. Lonska savā aktuālajā pētījumā „Latvijas iedzīvotāju subjektīvās labklājības salīdzinošā analīze Baltijas valstu ekonomiskās attīstības kontekstā”, kas izstrādāts ar Eiropas Sociālā fonda atbalstu, konstatē, ka Latvijas iedzīvotāju subjektīvās labklājības novērtējums ir ļoti pesimistisks. To ietekmē augstais bezdarba līmenis, ienākumu nevienlīdzība, lielā parādu nasta.

Teorijas attīstība ir pamats tālākiem jauniem pētījumiem. Mūsu žurnāls arī dod savu ieguldījumu šajā procesā. Žurnālā ir vairāki teorētiska rakstura darbi: raksts par Latvijas ekonomikas modelēšanu, par cilvēkkapitāla teorētiskajiem aspektiem, par stratēģiskām aliansēm un komercsabiedrību finanšu analīzes pilnveidošanu. Pētījumā „Cilvēkkapitāla teorētiskie aspekti un tā nozīme uz zināšanām balstītas ekonomikas kontekstā”, ko autore D. Znotiņa izstrādājusi ar Eiropas Sociālā fonda atbalstu, pasvītota cilvēkkapitāla nozīme ražošanas produktivitātes paaugstināšanā, veicinot tehnoloģisko progresu, ieviešot inovācijas. Visa tā kontekstā īpaši svarīga ir izglītības sistēmas pilnveidošana, kas patreizējā periodā Latvijā ir ļoti aktuāls jautājums. Rakstā „Stratēģiskās alianses – to definīcija un veidošanās” autori R. Kinderis un G. Jucevičus ir apkopājuši informāciju par Latvijā maz aprakstītu procesu – stratēģisko aliansu veidošanos starptautiskajā uzņēmējdarbībā. Mūsu uzņēmējiem tā ir vērtīga informācija, iepazīstoties ar vienu no spēcīgākām sadarbības un partnerības izpausmēm, kas ļauj īstenot stratēģiskus mērķus.

Patīkami atzīmēt, ka turpinās mūsu sadarbība ar citu valstu zinātniekiem. Tā raksts par Latvijas ekonomikas modelēšanu ir Rēzeknes Augstskolas asoc.profesores I. Mietules un Erevānas Valsts universitātes (Armēnija) docentes G. Gukasjanas kopdarbs, raksta par stratēģiskām aliansēm autori R. Kinderis un G. Jucevičius ir no Kauņas Tehnoloģiju universitātes Lietuvā. J. Berežnicka ir kolēģe no Varšavas Dzīves zinātņu universitātes (Warsaw University of Life Sciences) Polijā, kura pētījusi pēcnācēju lomu kapitāla uzkrāšanā poļu ģimeņu lauku saimniecībās. Par jēdziena „trasts” būtību un terminoloģiskām atšķirībām tā traktējumā dažādās valstīs raksta I. Gvelesiani no Tbilisi Valsts universitātes Gruzijā.

Turpinot jau iesākto tradīciju, žurnāls publicē arī pētījumus juridiskajās zinātnēs (autori A. Gaveika, I. Gvelesiani).

Redkolēģija atzīmē, ka izveidojies autoru loks, kuru publikācijas ir jau vairākos vai pat visos piecos žurnāla numuros, un cer uz turpmāku sadarbību ar tiem. Redkolēģija būs priecīga arī paplašināt autoru loku, aptverot arvien jaunas Latgales un Latvijas problēmas un to risinājumus, jaunus teorētiskus skatījumus.

***Dr.oec. Biruta Garanča***  
*žurnāla galvenā redaktore*

## SATURS / CONTENTS

<b>Priekšvārds</b>	3
<b>Linda Balode.</b> Dziedinošie sajūtu dārzi un parki/ <i>The Healing gardens and parks of senses</i>	7
<b>Joanna Bereznicka.</b> The Role of successor in capital accumulation in Polish family farms/ <i>Pēcnācēja loma kapitāla uzkrāšanā poļu ģimeņu lauku saimniecībās</i>	23
<b>Inese Biukšāne.</b> Eiropas zivsaimniecības fonda nozīme zivsaimniecībai nozīmīgo teritoriju attīstībā/ <i>European fisheries funds significance in the development of the areas important for fisheries</i>	36
<b>Biruta Garanča.</b> Komerksabiedrības finanšu rādītāju un to ietekmējošo faktoru analīze un tās secība/ <i>Analysis of the financial indexes of the commercial company and the factors exerting influence on it and its coherence</i>	51
<b>Biruta Garanča.</b> Latgales plānošanas reģiona komercdarbības finanšu problēmas laika periodā no 2006. līdz 2011. g./ <i>The Financial problems of commercial activities of Latgale planning region during the period of the years 2006 - 2011</i>	63
<b>Artūrs Gaveika.</b> Latvijas gaisa telpas robežkontroles institucionālā kompetence/ <i>The Institutional competence of the border control of the airspace of Latvia</i>	84
<b>Irina Gvelesiani.</b> French “Fiducie”, Latvian “Trust” and Romanian “Fiducia” (conceptual and terminological differences)/ <i>Franču “fiducie”, latviešu “trasts” un rumāņu “fiducia” (jēdzieniskās un terminoloģiskās atšķirības)</i>	97
<b>Remigijus Kinderis, Giedrius Jucevičius.</b> Strategic alliances – their definition and formation/ <i>Stratēģiskās alianses – to definīcija un veidošanās</i>	106
<b>Inta Kotāne.</b> Finanšu un nefinanšu rādītāju novērtējums uzņēmuma darbības izvērtēšanā/ <i>The Assessment of financial and non-financial indicators in evaluating the performance of a company</i>	129

<b>Jelena Lonska.</b> Latvijas iedzīvotāju subjektīvās labklājības salīdzinošā analīze Baltijas valstu ekonomiskās attīstības kontekstā/ <i>Comparative analysis of subjective well – being of Latvia’s inhabitants in the context of economic development of the Baltic states</i>	148
<b>Ивета Миетуле, Гаяне Гукасян.</b> Эконометрическое моделирование экономики Латвии/ <i>Latvijas ekonomikas ekonometriskā modelēšana/ Econometric modeling of the economy of Latvia</i>	167
<b>Inese Silicka, Iveta Dembovska.</b> Ēdināšanas uzņēmumu pakalpojumu izpēte un to kvalitātes analīze Rēzeknes pilsētā/ <i>Research into catering enterprise service and its quality analysis in Rezekne</i>	180
<b>Irēna Silineviča.</b> Ludzas novada attīstības stratēģijas ieviešanas izpēte tūrisma attīstības kontekstā/ <i>Research of Ludza county development strategy implementation in the context of tourism development</i>	202
<b>Einārs Ulnicāns.</b> Bezdarba uzskaites un skaitliskās attīstības jaunākās tendences Baltijas valstīs/ <i>Latest trends of unemployment tally and numerical development in the Baltic countries</i>	213
<b>Daina Znotiņa.</b> Cilvēkkapitāla teorētiskie aspekti un tā nozīme uz zināšanām balstītas ekonomikas kontekstā/ <i>Theoretical aspects of human capital and its meaning in the context of knowledge – based economy</i>	226
<b>Anda Zvaigzne, Inese Saulāja, Aija Čerpinska.</b> Employment problems for a certain population risk group in Latgale region/ <i>Noteiktas iedzīvotāju riska grupas nodarbinātības problēmas Latgales reģionā</i>	243

# DZIEDINOŠIE SAJŪTU DĀRZI UN PARKI

## THE HEALING GARDENS AND PARKS OF SENSES

**Linda Balode**

Mg.arch., doktorantūras studente,  
Latvijas Lauksaimniecības universitāte  
E-pasts: linda.balode2010@inbox.lv, tālr. +371 29794764,  
Latvija

**Abstract.** *Health gardens therapy is a relatively new discipline of landscape science of which many fields of research are still undiscovered. While researching the international scientific literature the more underlying theories of the health gardens need to be considered as well. In Latvia the development of senses gardens has not been enough explored. Purpose: Based on the international sensation, treatment and therapy garden studies establish perspectives for sustainable development of therapy gardens in Latvia. Materials and Methods: Summarize literature on the impact of the Latvian rehabilitation centre and medical treatment worldwide on people as well as to study information used in the Latvian statistical data bases, historical papers, scientific research literature, publications, documents, and electronic resources analysis. To explore health and rehabilitation garden sustainable development and to create new opportunities to improve their residents' mental health. Such garden visits not only develop feelings and senses of a small child or a teenage, but also enable residents of any age with various disabilities to spend their free time interactively. Perhaps such gardens make it possible to build self-confidence in people and underpin their social inclusion.*

**Keywords:** *Healing garden, Nature, Restoration, Senses, Sustainable Development, Therapeutic*

**JEL code:** *Q01, Q21, Q26, I11, I31*

### Ievads

Ainavu arhitektūra vienmēr bijusi cieši saistīta ar bioloģiju, matemātiku, filozofiju, estētiku, psiholoģiju un citām zinātņu nozarēm. Vides psiholoģija pēta un analizē vides ietekmi uz cilvēku un cilvēku ietekmi uz vidi, neaizmirstot savstarpējās indivīdu un dažādu grupu attiecības. Zināšanas vides psiholoģijā ir noderīgas ne tikai ainavu arhitektiem, bet arī arhitektiem, interjera dizaineriem un pilsētu plānotājiem. Visā pasaulē pieaug interese par cilvēku un vides savstarpējo attiecību izpēti. Pētījumi pierāda, ka profesionāli un pārdomāti labiekārtots ārtelpas vai iekštelpas dizains rada ne tikai funkcionālu efektivitāti, bet arī stiprina un uzlabo cilvēku veselības procesus, kas raksturojas kā jauns arhitektūras virziens – „Dizains un veselība” (7.). Pozitīvo un negatīvo zināšanu pieredzi ir uzkrājuši ne tikai arhitekti, bet arī interjera dizaineri un ainavu arhitekti. Ainavu arhitektūrā dizaina un pozitīva veselības izpausme atrodama dziedināšanas, jeb ārstnieciskajos dārzos (6.).

1810. gadā J.V. Gētes izdotajā grāmatā „Krāsu mācība” atrodami pētījumi par optikas iedarbību uz cilvēka psihi, kurā dzejnieks, pretēji fiziķa Ņūtona viedoklim, pasvītvoja emociju un pieredzes nozīmi mūsu krāsas uztveres procesā. Apkārtējā vide ietekmē ne tikai domāšanas veidu, bet arī cilvēka intelektuālo attīstību (13.). Uzskats, ka augi un dārzeņi rada labvēlīgu ietekmi uz pacientu veselību ir atrodams arī materiālos pirms vairāk nekā tūkstoš gadiem, kas atspoguļojas Āzijas un Rietumu kultūrā (24.). Dabas, saules un svaiga gaisa dziedinošais spēks izmantots jau iepriekšējos gadsimtos, uzskatot šos dabas elementus par būtiskām sastāvdaļām, ierīkojot dārzus pie viduslaiku klosteriem, lazaretēm, 19. gadsimta paviljonu sistēmas slimnīcām, 20. gadsimta sākuma patversmēm un sanatorijām. Viduslaikos Eiropā pie klosteriem veidoja ārstniecisko augu dārzus ar patīkamu relaksējošu funkciju (11.). Eiropas un Amerikas slimnīcu dārzos ap 1800 gadu augi bija ļoti nozīmīga sastāvdaļa (20.). Tāpat arī Latvijas svētkalni (Zilie kalni), svētezeri, svētavoti, koki (ozoli, priedes, liepas), akmeņi, klinšu atsegumi, alas gadsimtiem ilgi ir pierādījuši cilvēka un dabas spēcīgo saikni (16.).

Zinātniskā darba hipotēze ir pieņēmums, ka apgūstot zināšanas projektēt, ierīkot un uzturēt rehabilitācijas un sajūtu dārzus Latvijas ārstniecības iestāžu tuvumā, rastos iespēja uzlabot fiziskās un garīgās veselības kvalitāti, kā arī samazinātos pacientu atveseļošanās perioda ilgums.

Zinātniskā darba mērķis ir, balstoties uz starptautiskiem sajūtu, ārstniecības un terapijas dārzu pētījumiem, konstatēt šo dārzu ilgtspējīgas attīstības perspektīvas iespējas Latvijā. Līdz ar to zinātniskā darba uzdevums ir izpētīt pasaules ārstniecisko dārzu pamatprincipus, izvērtēt sociālo rehabilitācijas centru teritoriju zaļo relaksācijas telpu nepieciešamību Latvijā, analizēt rehabilitācijas pieprasījumu un piedāvājumu Latvijā, veidot salīdzinošas tabulas un grafikus. Darbā tiek pielietota vēsturisko un zinātniskās literatūras datu analītiskā metode. Lai analizētu rehabilitācijas dārzu nepieciešamību pie Latvijas ārstniecības iestādēm, tiek veikta Nacionālās veselības datu bāzē un slimību profilakses un kontroles centra veselības aprūpes datu bāzē pieejamo statistiskās gadagrāmatas datu apkopošana un savstarpējo sakarību statistiskā analīze 2009-2011 gadā.

### **Ārstniecisko dārzu pamatprincipi**

Dziedinošo dārzu telpu tradicionāli dalīja ģeometriskās kvadrātveida garšaugu, tējas augu un dārzeņu dobēs ar dominējošu strūklaku dārza centrālajā daļā. Sākot no 20. gadsimta vidus Rietumu valstu medicīnas iestāžu dziedinošo rehabilitācijas dārzu attīstība pamazām palēninājās, kas skaidrojams ar straujo medicīnas tehnoloģiju



attīstību. Straujās industrializācijas rezultātā tika zaudēti skaistie skati no medicīnas iestāžu logiem. Pastaigas svaigā gaisā aizstāja ar modernizētu ventilācijas iekārtu uzstādīšanu veselības aprūpes ēkās. Notika strauja urbānās ainava izaugsme, aizmirstot zaļo dabu un tās dziedinošo spēku. Pēc Otrā pasaules kara slimnīcas tika veidotas kā daudzstāvu, nevis paviljona stila ēkas, lielāku uzmanību pievēršot slimnīcu personālu ērtībām un aizmirstot pacientu komfortu (11.). Dārzus pie ārstniecības iestādēm veidoja kompaktus, ignorējot pacientu, ģimeņu un darbinieku emocionālo vajadzību pēc garīga rakstura atjaunošanās ārtelpā (5.).

Pēdējo gadu laikā pasaules ainavu arhitektūras praksē aizvien biežāk ārstniecības iestāžu tuvumā tiek plānoti ārstnieciskie terapijas dārzi. Šādi dārzi sniedz atbalstu, atjaunojoties no stresa, uzlabo komfortu un labklājību (29.; 26.; 30.; 22.; 28.). Ārstnieciskos dārzus pasaulē veido teritorijās ap bērnu dārziem, skolām, pansionātiem, cietumiem, bezpajumtnieku patversmēm, SOS ciematiem, sanatorijām, slimnīcām un citām ārstniecības iestādēm. Ārstniecisko dārzu vide tiek īpaši plānota un labiekārtota cilvēkiem ar fiziskās vai garīgās veselības traucējumiem: maziem bērniem sajūtu un maņu attīstīšanai, veciem ļaudīm, slimnīcu pacientiem, arī apmeklētājiem un apkalpojošam personālam. Pētījumi rāda, ka neatkarīgi no rases, tautības un sociāli ekonomiskā stāvokļa, agrīnās bērnības pieredze dabā būtiski ietekmē attīstību un veido attieksmes pret vidi vērtības visa cilvēka mūžam (4.; 31.). Tādēļ dārzu ierīkošana ir nozīmīga ne tikai pie veselības aprūpes ēkām, bet arī skolām un bērnu dārziem.

Veidojot ārstnieciskos dārzus un parkus, svarīgs moments ir ārtelpa, kurā iespējams gūt ne tikai estētisku baudījumu, bet arī fiziskas un emocionālas izjūtas. Ārstnieciskais dārzs ir pārdomāti veidota vide, kas stimulē cilvēka maņas caur apkārtējās vides floru un faunu. Profesionāli veidots dārzs veicina cilvēka un dabas savstarpējās saiknes attīstību, kas palīdz ātrāk atveseļoties no slimībām, atgūt dzīves prieku un sajūtu kontroli. Dārza labiekārtojumam jābūt tik pārdomātam, ka apmeklētājā rodas spēcīga vēlme izzināt dārzu līdz pēdējai taciņai un augam. Kā jebkurš mākslas darbs, arī ārstnieciskais dārzs kā vērtību satur „atklātu lauku” tālākai produktīvai īstenības izpētei. Cilvēkiem jātiecas aptvert, apdzīvot lietu no visām pusēm – izdzīvojot dabu savā ķermenī. Ārstnieciskajā dārzā nav iespējams sajūst, kur beidzas daba un kur sākas cilvēks (18.). Ārstniecisko dārzu pamatprincipi ietver ne tikai estētiski baudāmas dabas ainavas, bet arī sajūtamās un taustāmas lietas. Šo dārzu uzdevums ir uzlabot cilvēku veselību un labsajūtu, veicināt atveseļošanos, pateicoties kontaktam ar dabu un veicināt šo cilvēku reālu atgriešanos sabiedrībā.

Pētot ārstniecisko dārzu zinātnisko literatūru, nākas saskarties arī ar jēdzienu - terapijas dārzi. Tie ir dārzi, kas veidoti konkrētu pacientu grupām, lai apmierinātu to īpašās vajadzības. Termins "terapeitiskā ainava" tradicionāli izmantots, lai aprakstītu ainavas, kas izmantojamas cilvēka ķermeņa fiziskai, psihiskai un garīgai atveseļošanai (12.). Pasaulē biežāk sastopamie terapijas dārzu tipi ir Alcheimera, dziedinošie, rehabilitācijas, vēža slimnieku un meditācijas. Lielai daļai šo dārzu tiek izdalītas atsevišķas zonas: pēc vecuma grupām, ārstniecības specifikas, vai sajūtu stimuliem, kas atspoguļojas ar specifisku dārzu dizainu un atlasītiem puķu, koku un krūmu stādījumiem. Neatkarīgi no vecuma grupas, kultūras vai diagnozes, daba cilvēkam sniedz iespēju atjaunoties gan fiziski, gan garīgi.

Terapijas dārzos apzināti tiek iekļauti aktīvās iesaistīšanās elementi. Tā, piemēram, tiek veidotas paaugstinātas dobes cilvēkiem ratiņkrēslos, informācija braila rakstā redzes invalīdiem un Alcheimera slimniekiem, īso un garo cilpu pastaigu takas ar iespēju nokļūt tai vietā, no kurienes sāka pastaiga. Terapijas dārzos stāda smaržīgus augus, dekoratīvus kokus un krūmus, ierīko dažāda seguma celiņus, soliņus, šūpoles un laternas. Neredzīgiem cilvēkiem ir iespēja visu aptaustīt, ar Braila raksta palīdzību uzzināt vajadzīgo informāciju par kādu no vietām vai augiem. Kā četri svarīgākie dārza elementi – īpaši Alcheimera slimniekiem - ir ūdens, norobežojošas dārza sienas, reljefs un nojume. Ūdenim dārzos ir būtiska nozīme. Tas vasarā saglabā patīkami dzestru gaisu un sniedz skaņu sajūtas. Strūklaka var kalpot arī kā dārza orientieris. Ārstniecisko dārzu vai parku ieteicams aprīkot ar norobežojošu sienu vai žogu. Žogs dārzā nodrošinās ne tikai pacientu fizisko un garīgo drošību, bet arī samazinās aprūpētāju bažas par pacientu apmaldīšanās iespējām (3.). Persijas dārzos atbalsta sienas izmantoja, lai ilgāk saglabātu smaržas, ko rada rožu, jasmīnu un augļu koku ziedēšana (14.). Sajūtu dārzos jābūt uzmanīgiem ar spēcīgi smaržojošiem augiem, kā arī ar ziediem, kuriem ir daudz ziedputekšņu, vai lidojošu sēklu. Lai pasargātos no siena drudža vai astmas, jāizvēlas augi, ko apputeksnē putni vai kukaiņi. Ārstnieciskajā vidē noteikti jāizvairās no objektiem, kas var sniegt jebkādu negatīva rakstura iedarbību uz cilvēku. Tādi, piemēram, ir indīgi augi un dzīvnieki, dabas stihijas - vētras, plūdi, klinšu nogrūvumi un bīstamas ainavas. Noteikti jāanalizē riska faktori mijiedarbībā starp veselības apdraudējumu no fiziskās vides un individuāliem riska faktoriem attiecībā uz dažādām slimībām, fiziskiem traucējumiem, alerģijām, vai nejaušām traumām (9.;10.;19.). Pētījumi liecina, ka dabas māksla veicina cilvēka atveseļošanos un atjaunošanos, ja ainavā sastopams klusums, lēni tekošs ūdens, zaļie augi, ziedi, telpiski plašs un atvērts priekšplāns, parku

teritorijas ar plašu zālienu un retiem koku stādījumiem, putni un citi savvaļas dzīvnieki (27.).

Ārstniecisko dārzu relaksējoši labvēlīgai iedarbībai uz cilvēku ir veltīti vairāki pētījumi visā pasaulē. Šie dārzi paredzēti ne tikai pacientiem, bet arī apmeklētājiem un ārstniecības iestāžu darbiniekiem. Amerikāņu pētījumos pierādīts, ka ārstniecības dārzu klātbūtnē ievērojami uzlabojas medmāsu un pacientu savstarpējās attiecības (17.). Līdzīgi pētījumi Japānā pierādījuši, ka pat salīdzinoši īsā laika posmā (aptuveni divos mēnešos) palielinās pacientu pašapziņa un kognitīvās funkcijas (21.; 8.). Ārstniecisko dārzu labvēlīgo ietekmi uz cilvēkiem pētījuši arī Klēra Markusa Kūpere un *Marni Barnes*. Pētījumi pierāda, ka ar dārzu palīdzību veiksmīgi tiek samazināts stress, mazinās veselības problēmu simptomi, uzlabojas kopējā labsajūta un optimisms. K. M. Kūpere terminu „ārstnieciskais dārzs” definē kā uz dažādām funkcijām attiecināmu dārzu, kam ir kopīgas tendences veicināt ķermeņa atjaunošanos no stresa, kā arī citas pozitīvas ietekmes uz pacientiem, apmeklētājiem un personālu. Lai dārzu atzītu par dziedinošu, tam jāsniedz ārstnieciska vai labvēlīga ietekme uz lielāko daļu tā lietotājiem (6.). Būtībā ārstniecisko dārzu filozofija ir nodrošināt integrētu cilvēku aprūpi, izglītību un atbalstu caur apkārtējo vidi.

### **Valsts sociālās rehabilitācijas pieprasījums un piedāvājums Latvijā**

Rehabilitācijas tehnoloģijas tiek plaši pielietotas gan akūtās, gan subakūtās, gan hroniskās saslimšanas stadijās. To pielieto dažādu disfunkciju ārstēšanā, veselības profilaksē un rehabilitācijā pēc traumām, operācijām u.c., lai atgrieztu pacientu aktīvā sadzīvē, darba vidē, mazinātu slimošanas laiku, novērstu vai mazinātu invaliditātes risku. Rehabilitācija ir medicīnas pasākumu komplekss, kas cilvēkam pēc slimošanas, ievainojuma vai traumas, palīdz atgūt darba spējas, fizisko, garīgo, sociālo un pilnvērtīgu profesionālo funkcionēšanu. Ir divu veidu rehabilitācija - medicīniskā un fizikālā. Medicīniskā rehabilitācija ir medicīnas nozare, kas nodarbojas ar cilvēka fiziskā, psiholoģiskā, sociālā, aroda un izglītības potenciāla attīstīšanu vai atgūšanu atbilstoši viņa fizioloģiskajiem vai anatomiskajiem ierobežojumiem, vai stabili veselības traucējumu gadījumā - ar pacienta dzīves pielāgošanu videi un sabiedrībai (2.). Savukārt, fizikālās rehabilitācijas pasākumi ir nesāpīgi, nav invazīvi (pārsvarā), tiem nav blakņu, galvenokārt tie nav medikamentozī, kā arī tiem ir noturīgs ārstnieciskais efekts. Fizikālās medicīnas nozare ir vēsturiski sena. Mūsdienās fizikālā medicīna ir strauji attīstījusies un fizikālās medicīnas tehnoloģijas tiek plaši pielietotas gan akūtās, gan subakūtās, gan hroniskās saslimšanas stadijās, dažādu nozoloģiju disfunkciju ārstēšanā, veselības profilaksē un

rehabilitācijā pēc traumām, operācijām u.c., lai atgrieztu pacientu aktīvā sadzīvē, darba vidē, mazinātu slimošanas laiku, novērstu vai mazinātu invaliditātes risku. Fizikālās medicīnas pamatā ir miers un atpūta, ko papildina gaismas, elektroterapijas, magnēterapijas, ūdensdziedniecības, siltuma un dūņu terapijas, kustību terapijas un masāžu dziedinošais spēks. Laba veselība, miers un mīlestība ir dzīves kvalitātes pamats.

Ar 1991. gadā pieņemtu Latvijas Republikas Ministru padomes lēmumu Latvijā izveidots Republikas Rehabilitācijas centrs (RRC). No 2008. gada tā nosaukums ir Sociālās integrācijas valsts aģentūra. Tās galvenais uzdevums ir veicināt cilvēku ar invaliditāti un personu ar funkcionāliem traucējumiem sociālo integrāciju, nodrošināt iespēju saņemt profesionālo rehabilitāciju un iegūt profesionālo vidējo vai pirmā līmeņa profesionālo augstāko izglītību. Jēdziens „sociālā rehabilitācija” ir cilvēka sociālo spēju atjaunošana vai uzlabošana, lai atgrieztu cilvēku sabiedriskajā un darba dzīvē, atjaunojot un apmācot pacientu tām prasmēm, kas dažādu apstākļu dēļ ir zudušas (39.).

Latvijā sociālās rehabilitācijas pakalpojumus sniedz gan valsts, gan privātās ārstniecības iestādēs. Cilvēkiem ar dažāda veida invaliditāti ir pieejami valsts apmaksāti sociālās rehabilitācijas pakalpojumi. Valsts apmaksā rehabilitāciju personām ar funkcionāliem traucējumiem darbspējīgā vecumā, kā arī personām ar funkcionāliem traucējumiem, kuras joprojām strādā, politiski represētām personām un nacionālās pretošanās kustības dalībniekiem. Atbalsts tiek sniegts arī Černobiļas AES avārijas seku likvidēšanas dalībniekiem un AES avārijā cietušajām personām līdz 18 gadu vecumam, arī personām ar prognozējamu invaliditāti, nacionālo bruņoto spēku karavīriem un Iekšlietu ministrijas sistēmas iestāžu amatpersonām ar speciālajām dienesta pakāpēm. Redzes invalīdiem sniedz sociālos pakalpojumus, kas mazina redzes zuduma ietekmi uz personas sociālās funkcionēšanas spējām. Dzirdes invalīdiem ir iespēja saņemt sociālos pakalpojumus, kas mazina dzirdes zuduma ietekmi uz personas sociālās funkcionēšanas spējām. Savukārt cilvēkiem ar funkcionāliem traucējumiem valsts nodrošina sociālās rehabilitācijas kursu. Tas ir pasākumu kopums, kas palīdz iemācīties sadzīvot ar funkcionālajiem traucējumiem, iesaistīties sabiedriskajā dzīvē. Tas ietver individuāla sociālās rehabilitācijas plāna izveidi, izglītošanu vides pielāgošanā un palīglīdzekļu lietošanā, lai uzlabotu mobilitāti un patstāvīgas dzīves iemaņas (34.). Ārstēšanās aprūpes iestādē, pie kuras ir rehabilitācijas dārzs, šiem pacientiem sniegtu estētisko un emocionālo devumu un ātrāku atveseļošanos. Neilga pastaiga profesionāli ierīkotā dārzā mazinātu pacientu drūmās domas, radītu vidi, kur ērti pārvietoties, komunicēt un atpūsties.

Ik gadu strauji pieaug to pacientu skaits, kuriem ir nepieciešama sociālā rehabilitācija. Neskatoties uz to, ka pieprasījums pēc rehabilitācijas ir audzis, ārstniecisko iestāžu skaits ar katru gadu samazinās (1. tab.).

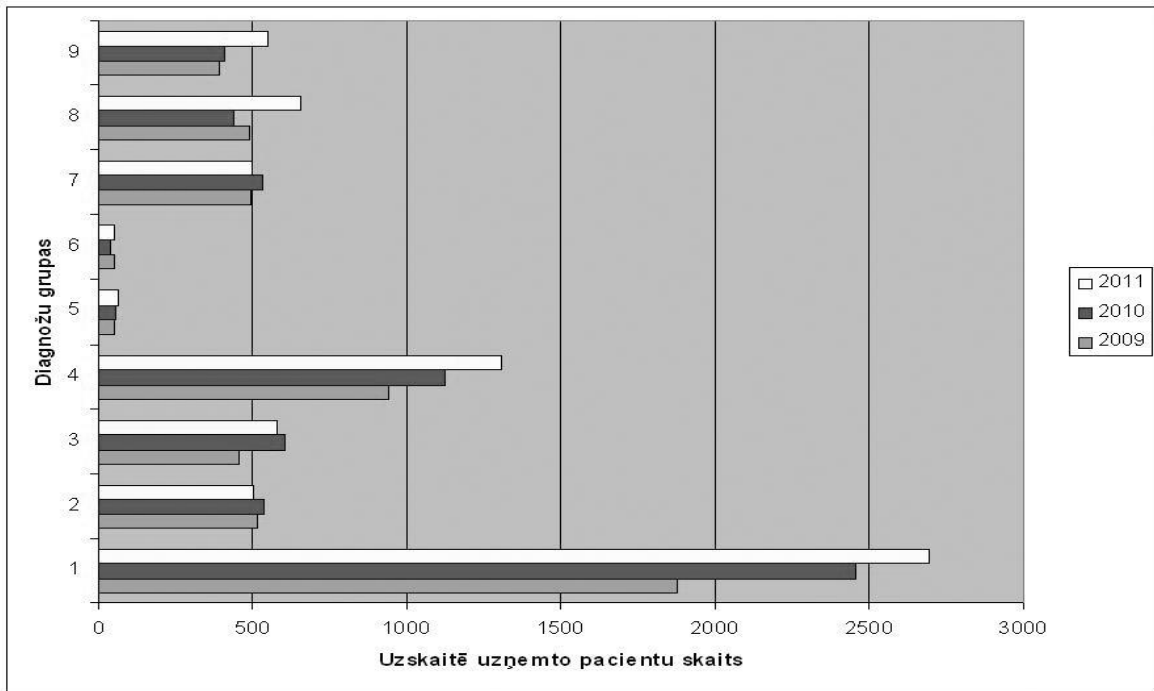
1.tabula

Ilgstošās sociālās aprūpes un rehabilitācijas centri Latvijā  
2008. - 2011. gadu beigās.  
(autores aprēķini, izmantojot (35.) datus)

	2008	2009	2010	2011
<b>Valsts (un līgumorganizāciju) sociālās aprūpes centri</b>				
Iestāžu skaits	47	46	17	15
Iemītnieku skaits	5178	5481	5624	5847
<b>Pašvaldību un citu organizāciju bērnu sociālās aprūpes centri</b>				
Iestāžu skaits	51	44	41	37
Iemītnieku skaits	1837	1595	1547	1724
<b>Pašvaldību un citu organizāciju pilngadīgo personu sociālās aprūpes centri</b>				
Iestāžu skaits	83	79	83	78
Iemītnieku skaits	5762	5473	5338	5464

Izmantojot Nacionālās veselības datu bāzē un slimību profilakses un kontroles centra veselības aprūpes datu bāzē pieejamos statistiskās gadagrāmatas datus, tika veikta datu salīdzinoša analīze par 2009. – 2011. gadā uzņemto pacientu skaitu ar psihiskiem un uzvedības traucējumiem (36.;37.). Apkopotie dati uzskatāmi parāda, ka arī sociālās aprūpes un rehabilitācijas centros uzņemto pacientu skaits ar psihiskiem un uzvedības traucējumiem ik gadu strauji pieaug, kas liecina par rehabilitācijas teritoriju attīstības nepieciešamību (1.att.). Diagrammā aplūkojamas arī savstarpēji salīdzinātas dažādu diagnožu pacientu grupas:

1. Organiski psihiski traucējumi, ieskaitot simptomātiskos;
2. Šizofrēnija, šizotipiskie traucējumi un murgi;
3. Garastāvokļa traucējumi;
4. Neirotiski, ar stresu saistīti un somatoformi traucējumi;
5. Uzvedības sindromi, kas saistīti ar fizioloģiskiem traucējumiem un somatiskiem faktoriem;
6. Pieaugušo personības un uzvedības traucējumi;
7. Garīga atpalcība;
8. Psihiskās attīstības traucējumi;
9. Uzvedības un emocionāli traucējumi, kas parasti sākušies bērnībā un pusaudža vecumā.

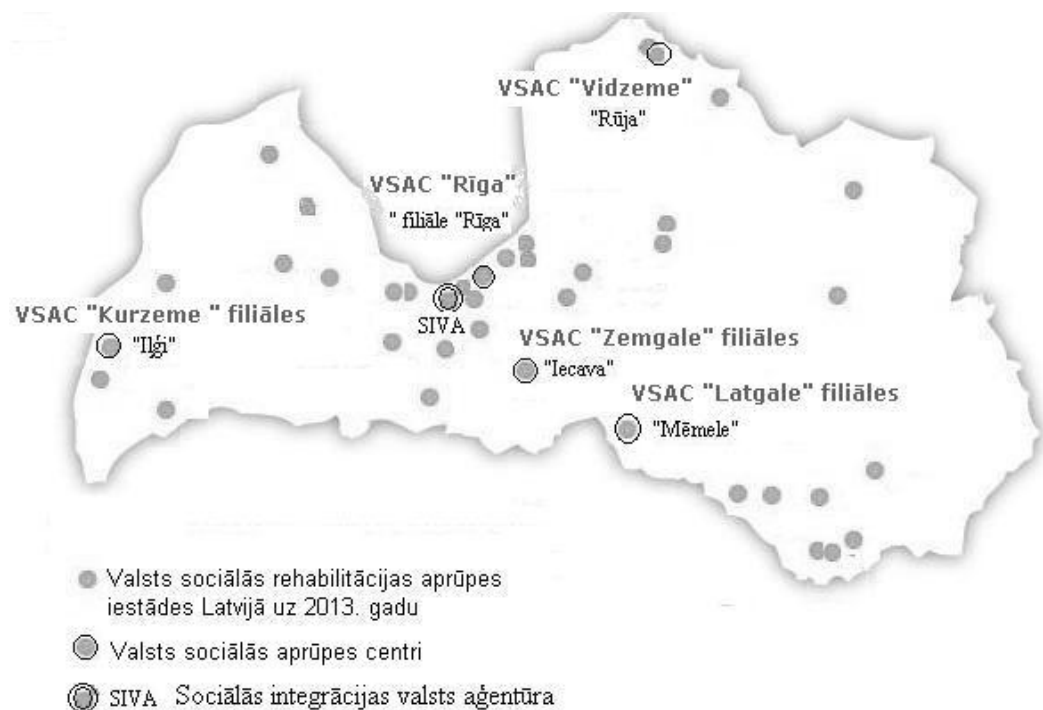


*1.attēls. Uzskaitē uzņemto pacientu ar psihiskiem un uzvedības traucējumiem sadalījums pa diagnožu grupām sociālās aprūpes un rehabilitācijas centros Latvijā 2009. - 2011. g.  
(autores veidots attēls, izmantojot (38.; 37.) datus)*

Garīga rakstura saslimšanu ietekmē gan iedzimtie, gan laika gaitā veidojušies veselību ietekmējošie faktori. Visbiežāk psihisko uzvedības traucējumu pamatā ir stress, nervozitāte un nogurums. Šādi simptomi bieži parādās arī pēc smagi pārslimotām slimībām. Spēja atgūties no stresa un noguruma ir svarīga 21. gadsimta cilvēces izdzīvošanai. Pētījumi pierāda, ka pēc saspringta notikuma, dabas skati ļoti ātri nomierina, bet mākslīgi radītā vidē atveseļošanās no stresa notiek ilgākā laika posmā (23.;25.). Vērojot dabas ainavu, samazinās asinsspiediens, elpošanas ātrums, stress un uzlabojas garastāvoklis. Kaplans savos pētījumos apraksta centrālās uzmanības lomas un uzmanības noguruma attiecību pret dzīves kvalitāti (15.). Dabiskās vides ir uzskatāmas par īpaši efektīvām, jo dabā sastopami galvenie faktori, lai cilvēks veiksmīgi atjaunotu spēkus un atgūtu garīgu enerģiju. Daba nodrošina telpu, kurā cilvēce spēj savienoties garīgi gan ar sevi, gan ārpus sevis.

Pacientu atveseļošanās Latvijā sociālās aprūpes un rehabilitācijas centros bieži vien notiek slēgtās telpās. Kustību traucējumu vai orientēšanās traucējumu dēļ, vai arī rūpējoties par pacientu drošību, tiem par labvēlīgāku vidi izvēlas atveseļošanās ārstniecības iestāžu telpās. Līdz ar to pacientiem tiek sarauta kontaktēšanās iespēja ar dabu, kas efektīvāk uzlabotu veselības stavokli un veicinātu ātrāku atveseļošanos.

Liela daļa ārstniecisko rehabilitāciju iestāžu apkārtējā teritorija ir gan fiziski, gan estētiski novecojusi. Teritorijās trūkst norobežojošu sienu un labiekārtotu pastaigu taku, zaļu un ziedošu augu, kā arī pozitīvu domu veicinošas formas un faktūras. Latvijā rehabilitācijas iestādes nereti ir izvietotas netālu no jūras krasta, mežu audzēm, upes ielejām un citām skaistām vietām (2. att.). Bet šīs teritorijas pilnībā netiek izmantotas pacientu labā. Liela daļa pacientu (ar kustību traucējumiem) nespēj pilnvērtīgi pārvietoties dabīgā vidē, tiem ir nepieciešama pārdomāti un profesionāli labiekārtota vide. Cilvēkiem ar kustību traucējumiem, vājredzīgiem, vai neredzīgiem cilvēkiem un cilvēkiem ar citām diagnozēm nepieciešams atsevišķi izstrādāts individuāls dziedinošās vides plānojums. Tā var būt neliela teritorija ap veselības aprūpes ēku, vai atsevišķi pastaigu taku maršruti, bet visam pamatā ir jābūt drošai, pieejamai, estētiskai un dažādām sajūtām baudāmai videi.



**2.attēls.** Valsts sociālās rehabilitācijas aprūpes iestāžu izvietojums Latvijas teritorijā 2013. gadā.  
(autores veidota karte, izmantojot (39.) datus)

Balstoties uz Latvijas dabīgām ainavām, būtu nepieciešams attīstīt rehabilitācijai labvēlīgas teritorijas ar pārdomātu kopējo plānojumu, arhitektūras elementiem, augiem un struktūrām, veidojot dabu pieejamu un drošu arī cilvēkiem ar dažāda veida invaliditāti, kas veicinātu pacientu izešanu dabā, relaksēšanos un savstarpēju komunikāciju. Arī Eiropas ainavu konvencijas mērķis ir veicināt ainavu aizsardzību, pārvaldību un

plānošanu, uzskatot ainavu kā galveno elementu individuālai un sociālai labklājībai (1.). Pasaules Veselības organizācija veselību definē kā vienu no cilvēka pamattiesībām, kas nav tikai slimības neesamība, bet pilnīga fiziska, garīga un sociāla labklājība kā dzīves kvalitātes, personīgās un ģimenes labklājības pamats. Veselība ir pilnīga fiziskā, psihiskā un sociālā labklājība, kad cilvēks jūtas ne tikai fiziski stiprs un vesels, bet arī ir garīgi tīrs. Vesels cilvēka organisms ir pilnībā sabalansēts visās sfērās (32.). Latvijā liela daļa medicīnas un aprūpes iestādes vēl pilnībā nespēj nodrošināt ikvienu pacientu ar kvalitatīvu, pieejamu un drošu vidi. Tas noteikti nākotnē būtu jāmaina, izvērtējot iespēju attīstīt vismaz nelielas relaksējošas ārstniecisko dārzu teritorijas pie medicīniskām un sociālām aprūpes iestādēm Latvijā.

Latvijā labs piemērs ir Dāviņu pagastā, Bauskas novadā, Iecavas upes krastā esošās Bruknas muižas dārzs. Vēsturiskajā ēkā no 2001 gada darbojas „Kalna svētību kopiena” kā arī kultūras centrs „Bruknas muiža”. „Kalna svētību kopiena” ir garīgās un fiziskās rehabilitācijas vieta atkarībās nonākušiem cilvēkiem. No 2006. gada tiek pielietota drāmas terapijas metode, kas iedarbojas uz ķermeni un prātu, lai tos atslābinātu no saspringuma. Izmantojot dažādus vingrinājumus un radoši darbojoties, zīmējot, rakstot, ir iespēja analizēt cilvēku jūtas un uzzināt, kas viņus nomāc. Kopienas darbības struktūra ir izveidota pēc narkomānu kopienas “Senacolo” modeļa, kas atrodas Medžugorjē, Bosnijā- Hercegovinā, bet kopienas garīgā patronese ir Māte Terēza no Kalkutas. Galvenā problēma nav narkotikas, alkohols, azartspēles un citas atkarības, bet gan dzīvotgribas trūkums. „Kalna svētību kopiena” 2007. gadā projektu konkursā saņēma finansējumu un muižas parkā izveidoja renesanses stila dārzu. Dārza simetriskos laukumus veido dekoratīvi dārzeņu un garšaugu stādījumi. Augu kultūras katru gadu maina, simbolizējot pasaules mainīgumu. Dārza plānojuma ideja tapusi, balstoties uz 15. un 16. gadsimta Itālijas klosteru dārzu paraugiem. 6,7 ha lielā muižas teritorijā atrodas ainavu parks ar renesanses tipa ģeometrisko dārzu. Bez tam ir arī dīķi, 6,9 ha ganības, augļu un ogu dārzs. Daba, gadalaiku maiņa, liturģiskā laika ritms, lūgšanas, dārza darbi, rūpes par Bruknas muižas atjaunošanu un uzturēšanu dod cilvēkiem iespēju garīgi attīrīties un atkal atgriezties normālā dzīvē. Caur garīgo ticību un darba terapiju cilvēki atgūst dzīves jēgu un izārstējas no dažādām atkarībām (33.).

Rehabilitācijas dārzu labvēlīgā ietekme palīdz atgūt dzīves prieku ne tikai cilvēkiem ar dažādām atkarībām, bet arī smagi slimiem un neārstējamiem cilvēkiem. Liepājas Neredzīgo biedrība apvieno vairāk kā 480 vājredzīgus un neredzīgus cilvēkus, kā arī cilvēkus ar cita veida invaliditāti no Liepājas un 11 Kurzemes novadiem. Organizācijas



uzmanības lokā ir rehabilitācijas, nodarbinātības, izglītības, vides pieejamības un citi jautājumi, kas ir saistīti ar cilvēku, kuriem ir invaliditāte, reālu atgriešanu sabiedrībā. Pāvilostas novada Ziemupē kopš 2011. gada ir uzsākti labiekārtošanas darbi pie „Dvēseles veldzes dārza”. Lauku sētas „Laivenieki” 6 ha teritorijā, no kuras 1,3 ha ir meža teritorija, paredzēts ierīkot vietu, kur cilvēkiem ar īpašām vajadzībām veldzēt dvēseli, atpūsties, satikties un komunicēt ar citiem cilvēkiem nesteidzīgā un harmoniskā lauku vidē. Dvēseles veldzes dārzs tiks labiekārtots, balstoties uz pacientu sajūtām (redze, dzirde, oža, garša, tauste, proprioceptīvās sajūtas). Ātrāku pacientu atveseļošanas sociālās rehabilitācijas dārzā veicinās īpaši izstrādāts dārza ainavas dizains un inovatīvas idejas, kas balstītas uz pacientu iepriekšēju pieredzi un atmiņām. Iecerēts izveidot dīķi ar smilšainiem krastiem, pirti ar peldvietām un makšķerēšanas iespējām. Dažu kilometru attālumā atrodas Baltijas jūra, kas sniegs papildus baudījumu. Dārza izveide radīs unikālu vidi cilvēkiem, kuriem baudīt dabas skaistumu ir laupījusi invaliditāte (36.).

Savukārt 2013. gada maijā Valmierā sāksies labiekārtošanas darbi Gaujas stāvo krastu teritorijā, kur Olimpiskais centrs plāno izveidot "Gaujas Stāvo krastu Sajūtu parku". Valmieras Olimpiskais centrs apsaimniekošanā līdz 2017.gada 31.decembrim saņēmis teritoriju ar 349 314 kvadrātmetru lielu platību, kas sastāv no zemes vienības "Stāvie krasti" 159 314 kvadrātmetru platībā un zemes vienības "Atpūtas parks" 190 000 kvadrātmetru platībā. Parkā paredzēts izveidot divas takas, kuru kopējais garums būs 3,3 km. Parks paredzēts visa vecuma grupām, sākot no maziem bērniem līdz pat senioriem. "Gaujas Stāvo krastu Sajūtu parks" sniegs iespēju sajūst dabas pieskārienu ar visu piecu maņu palīdzību: dzirdi, redzi, tausti, ožu un garšu. "Sajūtu takā" būs iespējams ar basām kājām izbaudīt dažādu dabisko materiālu segumus (čiekuri, sūnas, oļi, smilts, kastaņi, skujuas u.c.). Parkā paredzēts izvietot līdzsvaru attīstošas konstrukcijas un "Izziņas taku", kur parka apmeklētājiem būs iespēja iepazīties ar vietējo floru un faunu. Sadarbībā ar ornitologu Andri Kleperu tiks izveidota bezdelīgu dzimtas putna - čurkstes vērošanas vieta. Sajūtu parkā paredzēta "Dabas skola", kas būs zaļā klase dabas skolotājiem un skolniekiem jaunu zināšanu apguvei brīvā dabā. Parka teritorija atrodas blakus Sporta rehabilitācijas centram, kurā iespējams sportot, apmeklēt baseinu, relaksēties pirtī un baudīt veselīgas zaļu tējas (40.).

Lai šo pozitīvo projektu attīstība Latvijā turpinātos, ir nepieciešami padziļinātāki pētījumi par rehabilitācijas un sajūtu dārzu plānošanu, projektēšanu un uzturēšanu. Latvija ir bagāta ar dabīgām lauku ainavām, pamestām tradicionālajām lauku sētām, muižu parkiem, sociālās aprūpes

namiem, bērnudārziem un padomju laikā ierīkotām skolu zaļajām teritorijām, kas ir novecojušas, nefunkcionālas un var būt pamats jaunu sajūtu un rehabilitācijas dārzu vai parku attīstībai.

### **Secinājumi un priekšlikumi**

Pasaules rehabilitācijas un sajūtu dārzu plānošanā ir daudz jaunu inovatīvu ideju, ko iespējams pielietot, ierīkojot dārzus pie ārstniecības un rehabilitācijas iestādēm Latvijā. Balstoties uz nacionālās veselības datu bāzē un slimību profilakses un kontroles centra veselības aprūpes datu bāzē pieejamiem statistiskās gadagrāmatas datiem, secināts, ka Latvijā sociālās rehabilitācijas pieprasījums ir samērā liels. Pacientu skaits ik gadu pieaug, toties ārstniecības iestāžu skaits ik gadu sarūk. Ikvienam pacientam ir nepieciešama individuāla pieeja ceļā uz atveseļošanos. Bieži vien ar fizisku atveseļošanos ir par maz, lai cilvēks sajostos pilnvērtīgi vesels. Ikvienai ārstēšanai ir nepieciešams garīgais atbalsts, ko iespējams gūt no līdzcilvēkiem, ģimenes, aprūpējošā personāla un vides, kurā notiek atveseļšanās. Ne vienmēr ārējā vide, kurā notiek atveseļšanās, ir pilnvērtīga un ar ārstējošu funkciju. It sevišķi tas novērojams pie medicīnas iestādēm, kas izvietotas urbānajā pilsētvidē. Mūsdienu medicīna, pielietojot augstās tehnoloģijas iespējas, ir aizmirsusi par dabas dziedinošo spēku. Pastaigas dabā un svaigā gaisā tiek aizstātas ar balkoniem, terasēm vai pat kondicionieriem svaiga gaisa pieplūdei telpā. Kaut arī zaļās teritorijas pilsētvidē ir nelielas, tās ir iespējams veiksmīgi labiekārtot un piemērot ikviena pacienta, apmeklētāja un ārstējošā personāla vajadzībām. Apgūstot zināšanas projektēt, ierīkot un uzturēt rehabilitācijas un sajūtu dārzus Latvijas ārstniecības iestāžu tuvumā, rastos iespēja uzlabot fiziskās un garīgās veselības kvalitāti, kā arī samazinātos pacientu atveseļošanās perioda ilgums. Pētījumi pierāda, ka ne tikai uzlabojas pacientu veselība, bet uzlabojas arī kontakts starp pacientu un personālu. Zaļā ārstniecības teritorija sniedz atpūtas brīžus ikvienam apmeklētājam. Profesionāli un kvalitatīvi ierīkots dārzs dziedē un atjauno cilvēku dvēseles.

Informācijas trūkuma un līdz galam neizzināta šo dārzu nozīmīguma dēļ Latvijā rehabilitācijas un ārstējošie dārzi ir maz zināmi un reti sastopami. Latvijā ir neskaitāmi dabas ainavu apvidi, dziedinošie avoti un dūņu atradnes, kas var būt par pamatu ilgtspējīgai rehabilitācijas un terapijas dārzu attīstībai. Ārstniecisko dārzu teritorijas būtu nozīmīgas ne tikai pie ārstniecības iestādēm, bet arī pie bērnu dārziem, skolām, SOS ciematiem, sanatorijām, cietumiem, pansionātiem un citiem sociālās aprūpes namiem. Psiholoģisko atbalstu cilvēkam sniedz ne tikai sabiedrības attieksme, bet arī vide, kurā persona dzīvo. Tā ir vide, kurā cilvēks spēj atpūsties un pavadīt savu brīvo laiku. Lielākā daļa Latvijas

ārstniecību iestāžu zaļās teritorijas ir novecojušas un nevar pozitīvi iedarboties uz pacientu veselību.

Latvijā veselības un rehabilitācijas dārzu attīstība nav pietiekami izpētīta. Nākotnē jāveic padziļinātāki pētījumi par augiem, dārza arhitektūras formām, ceļu un laukumu struktūrām, kas piemērotas ārstnieciskajiem dārziem, ņemot vērā vietējos klimatiskos apstākļus un pacientu individuālās vajadzības. Lai sasniegtu šo mērķi, ir nepieciešams analizēt citu valstu pieredzi un apmainīties ar labāko praksi, ar inovatīviem risinājumiem rehabilitācijas centru teritoriju ainavu pielāgošanā pacientu individuālajām vajadzībām. Ārstniecisko dārzu attīstība nevar balstīties tikai uz estētiskām vērtībām, noteikti jāņem vērā arī funkcionālie ārstniecības dārzu kritēriji. Nepieciešams novērtēt katra klienta sociālās funkcionēšanas spējas – identificēt sociālās barjeras, sociālo prasmju un aktivitāšu līmeni. Papildus medicīniskai zāļu ārstēšanai garīgs un emocionāls atbalsts dārzā pacientiem nāktu tikai par labu.

Pētījumi pierāda, ka pacienti, kuriem ir iespēja ik dienu pabūt aprūpes iestādes labiekārtotā zaļā vidē, ir daudz apmierinātāki ar sniegto veselības aprūpi par tiem, kuriem āra vides apmeklējums nav iespējams. Uzlabojas pacientu un aprūpes personāla savstarpējā saskarsme. Medicīnas iestādes ar estētiski un funkcionāli kvalitatīvu apkārtējo vidi spētu piesaistīt pacientus, kā arī, iespējams, noturētu darbā kvalificētus darbiniekus. Ārstnieciskie dārzi pie aprūpes un medicīnas iestādēm uzlabotu medicīnas rezultātus, pacientu un aprūpētāju apmierinātību, kā arī uzlabotu ekonomiskos rezultātus. Ārstniecisko rehabilitācijas dārzu attīstība Latvijā sniegtu vienu no iespējām, kā uzlabot valsts labklājību par salīdzinoši zemām izmaksām.

### Izmantotā literatūra un avoti

1. *Council of Europe. European Landscape Convention. CETS No. 176. Florence. 2000. pp. 2-9*
2. Ārstniecības likums. LR likums. [tiešsaiste]. *Latvijas vēstnesis*. 1997.gada 1.jūlijā. Likums stājas spēkā 1997.gada 1.oktobrī. Rīgā. [atsauce 2013.g. 5. febr.]. Pieejas veids: <http://www.likumi.lv/doc.php?id=44108>
3. BECKWITH, M.E., GILSTER, S.D. *The paradise garden: A model garden design for those with Alzheimer's disease, Activities, Adaptation and Aging*, New York: Haworth, 1997. Vol. 2. Nr. 22, pp. 3-16.
4. CHAWLA, L. *Significant life experiences revisited: A review of research on sources of environmental sensitivity*. *Environmental Education Research*. 1998. No. 4, pp. 369–382.
5. COOPER, M. C., BARNES, M. *Gardens in Healthcare Facilities: Uses, Therapeutic Benefits, and Design Recommendations*. Martinez, CA: The Center for Health Design. 1995.
6. COOPER, M. C., BARNES, M. *Healing gardens: Therapeutic benefits and design recommendations*. New York: John Wiley & Sons. 1999. pp. 27-86.

7. DILANI, A. *Design and health – The therapeutic benefits of design*. Stockholm: AB Svensk Byggtjänst. 2001. pp. 31-38.
8. ENDO, H. *Change of dementia care management after implementation of long-term care insurance*. Clinical neurology, Rinsho Shinkeigaku. 2003. Vol. 43. No. 11, pp. 788-90.
9. FRUMKIN, H. *Healthy places: exploring the evidence*. American Journal of Public Health 93. 2003. pp. 1451–1456.
10. FRUMKIN, H. (Ed.), 2005. *Environmental Health. From Global to Local*, San Francisco, CA. pp. 170–196.
11. GERLACH-SPRIGGS, KAUFMAN, N. R. E. and SAM BASS WARNER, JR. *Restorative Garden: The Healing Landscape*. New Haven. CT and London: Yale University Press. 1998. 29 p.
12. GESLER, W. *Therapeutic landscapes: theory and case study of Epidaurus*. Environment and Planning: Society and Space. Greece. 1993. No. 11, pp. 171–189.
13. GOETHE, J.W. *Zur Farbenlehre (Theory of Colours)*. In: J. Naydler (ed.), *Goethe on Science: Anthology of Goethe's scientific Writings 1996*, Edinburg: Floris Books. 1810. 116 p.
14. HOBHOUSE, P. *Gardens of Persia*. Carlsbad, California: Kales Press. 2004. 192 p.
15. KAPLAN, S. *Some hidden benefits of the urban forest*. In: Konijnendijk, C.C., Schipperijn, J., Hoyer, K.K. (Eds.), 2004. *Forestry Serving Urbanised Societies. Selected papers from the conference held in Copenhagen, Denmark, IUFRO World Series, IUFRO, Vienna. 27–30. August 2002*. Vol. 14, pp. 221–232.
16. KURTZ, E. *Verzeichnis alter Kultstätten in Lettland*. Mitteilungen aus der Livländischen Geschichte. 1924. Vol. 22, No. 2, pp. 47–117.
17. LAPPE, J. M. *Reminiscing: The Life Review Therapy*. Journal of Gerontological Nursing, Vol. 13. No. 4, pp. 1987 pp. 12-16.
18. MERLEAU-PONTY, M. *Signes*. Paris: Gallimard. 1967. 234 p.
19. MORRIS, N. *Health, well-being and open space*. Literature Review. OPEN space: the research centre for inclusive access to outdoor environments. Edinburgh College of Art and Heriot-Watt University, Edinburgh. 2003.
20. NIGHTINGALE, F. *Notes on Nursing*. London: Ballière Tindall. 1860. (Revised with Additions 1996.).
21. NOMURA, N., HASHIMOTO, T. *Group reminiscence therapy for Japanese elderly community*. Source: Shinrigaku Kenkyu, Japan. 2006. Vol. 77, pp. 32–39.
22. OTTOSSON, J., GRAHN, P. *A comparison of leisure time spent in a garden with leisure time spent indoors: on measures of restoration in residents in geriatric care*. Landscape Research. 2005. No. 30, pp. 23–55.
23. ULRICH, R.S. *View through a window may influence recovery from surgery*. 1984. Science 224 (4647), pp. 420–421.
24. ULRICH, R.S., PARSONS, R. *Influences of passive experiences with plants on individual well-being and health*. In: D. Relf (Ed.), *The role of horticulture in human well-being and social development*. Portland, OR: Timber Press. 1992. pp. 93-105.
25. ULRICH, R.S. *Effects of gardens on health outcomes: theory and research*. In: Cooper-Marcus, C., Barnes, M. (Eds.), *Healing Gardens: Therapeutic Benefits and Design Recommendations*. Wiley, NY. 1999. pp. 27–86.
26. ULRICH, R.S. *Health benefits of gardens in hospitals [tiešsaiste]*. Paper for conference: Plants for People. International Exhibition Floriade. 2002. [atsauce

- 2013.g. 23. marts]. Pieejas veids: <http://greenplantsforgreenbuildings.org/attachments/contentmanagers/25/HealthSettingsUlrich.pdf>
27. ULRICH, R.S., GLIPIN, L. *Healing arts – nutrition for the soul*. In: Charmel, P. M. Frampton, S. B. and Gilpin, L. (eds.) (2003) *Putting Patients First – Designing and Practicing Patient Centred Care*, San Francisco: Jossey-Bass. 2003. pp. 117–146.
  28. SHERMAN, S.A., VARNI, J.W., ULRICH, R.S., MALCARNE, V.L. *Post-occupancy evaluation of healing gardens in a pediatric cancer center*. *Landscape and Urban Planning*. 2005. No. 73, pp. 167–183.
  29. STIGSDOTTER, U.A., GRAHN, P. *What makes a garden a Healing Garden?* *Journal of Therapeutic Horticulture*. 2002. pp. 60–69.
  30. STIGSDOTTER, U.A. *A garden at your workplace may reduce stress*. *Design & Health*. 2004. pp. 147–157.
  31. WELL, N.M. *At home with nature: Effects of greenness on children's cognitive functioning*. *Environment and Behavior*. 2000. No. 32, pp. 775–795.
  32. *World Health Organization*. Constitution of the World Health Organization. WHO, Geneva. 1946.
  33. *Brukņas muiža* [tiešsaiste]. *Brukņas muiža piedzīvo straujas pārmaiņas* [atsauce 2013.g. 16. aprīlis]. Pieejas veids: [http://brukna.lv/index.php?option=com\\_content&task=view&id=8&Itemid=9](http://brukna.lv/index.php?option=com_content&task=view&id=8&Itemid=9)
  34. *Labklājības ministrija* [tiešsaiste]. *Sociālā rehabilitācija* [atsauce 2013.g. 7. janv.]. Pieejas veids: <http://www.lm.gov.lv/text/1319>
  35. *Latvijas republikas centrālās statistikas datu bāze* [tiešsaiste]. *Veselības aprūpes pamatrādītāji gada beigās* [atsauce 2013.g. 5. febr.]. Pieejas veids: [http://www.csb.gov.lv/search/apachesolr\\_search/apr%C5%ABpe](http://www.csb.gov.lv/search/apachesolr_search/apr%C5%ABpe)
  36. *Liepājas Neredzīgo biedrība* [tiešsaiste]. *Projekts: „Dvēseles Veldzes Dārzs”* [atsauce 2013.g. 16. aprīlis]. Pieejas veids: <http://www.redzigaismu.lv/lat/jaunakie-projekti/projekts-dveseles-veldzes-darzs/>
  37. *Nacionālais veselības dienests* [tiešsaiste]. *Statistikas dati par 2010.gadu (iekļauts arī salīdzinājums ar iepriekšējiem gadiem)* [atsauce 2013.g. 10. janv.]. Pieejas veids: <http://www.vmnvd.gov.lv/lv/aktualitates/154-publicta-veselbas-aprpes-statistikas-gadagrmata>
  38. *Slimību profilakses un kontroles centrs* [tiešsaiste]. *Latvijas veselības aprūpes statistikas gadagrāmata 2011. Sabiedrības veselība* [atsauce 2013.g. 10. janv.]. Pieejas veids: <http://www.spkc.gov.lv/veselibas-aprupes-statistika/>
  39. *Sociālās integrācijas valsts aģentūra* [tiešsaiste]. *Valsts finansētie sociālie pakalpojumi*. [atsauce 2013.g. 17. marts]. Pieejas veids: <http://www.siva.gov.lv/socialie-pakalpojumi.html>
  40. *Valmieras pilsētas pašvaldība* [tiešsaiste]. *"Gaujas Stāvo krastu Sajūtu parks"*. [atsauce 2013.g. 16. aprīlis.]. Pieejas veids: <http://www.valmiera.lv/zina/par-valmieru/veidos-gaujas-stavo-krastu-sajutu-parku-valmiera>

## Summary

The 21st century's rush and the lack of time has left its mark on the Latvian population. People are tired and stress has taken over them. Today, sophisticated medical equipment technologies create some kind of indifference and patients, families and staff need a place outdoors where to recover emotionally and spiritually. The healing power of the nature, sun and fresh air has been already used in previous centuries in planning and landscaping the gardens near the medieval monasteries, infirmaries, 19<sup>th</sup> century Pavilion type hospitals, 20<sup>th</sup> century shelters and sanatoriums. Plants, light, water and other nature elements can reveal many different feelings in people.

The research paper is based on international scientific studies on therapeutic gardens, as well as on the analysis of Latvian therapeutic gardens. The study has been conducted on what healing effect on humans international therapeutic gardens have. To accomplish the research tasks, Latvian social health databases, scientific research literature, publications, documents and electronic media have been analysed. An analytical matrix and sensory garden guidelines for Latvia have been developed by using the gathered scientific information. The research is based on the current development trends of the rehabilitation gardens by also taking into account the historical relaxation sites.

Latvia has many natural landscape areas, multiple sources of healing and sludge deposits that can serve as a basis for sustainable rehabilitation and development of therapy gardens. Latvia has many countless well-preserved traditional Latvian farms, historical manors and parks that could be used for the development of rehabilitation gardens. Most gardens give aesthetic pleasure, but sensory and therapeutic gardens are created to functionally reveal all five of the human senses: vision, touch, smell, taste and hearing. Currently sensory stimulating and health gardens can be rarely found in Latvia. The health gardens work best in areas around kindergartens, schools and medical facilities. Psychological support is formed not only in the social attitudes, but also in the environment where the person is living in. It's an environment in which a person is able to relax and spend his/her free time. At most of the Latvian medical institutions the green area is obsolescent and non-functional.

In Latvia the development of health and rehabilitation gardens has not been enough explored. In the future, a more in-depth study needs to be made of the Latvian plants, roads and squares and other elements suitable for the facilitation therapy and creation of the senses gardens, by also taking into account the local climate. To achieve this goal, it is necessary to analyse the experiences of other countries and exchange best practices, innovative solutions and advanced rehabilitation centre area landscape adaptation to individual needs. In the development of healing gardens both aesthetic and functional criteria need to be considered. Before building rehabilitation or sensory gardens in Latvia it's important to define the target audience. After finding the appropriate location we have to define the needs of potential visitors. Whether it will be small children, hospital patients or seniors from care homes – every group has its landscape vision and viewing angle. The method will include all the data and serve as a base material for the health therapy garden planning. One way to address well-being that entails relatively low costs - proximity and availability of the natural environment will enhance health and satisfaction.

**THE ROLE OF SUCCESSOR IN CAPITAL  
ACCUMULATION  
IN POLISH FAMILY FARMS**

**PĒCNĀCĒJA LOMA KAPITĀLA UZKRĀŠANĀ POĻU ĢIMENŪ  
LAUKU SAIMNIECĪBĀS**

**Joanna Bereznicka**

PhD, Faculty of Economic Sciences in Warsaw University of Life Sciences  
E-mail: joanna\_bereznicka@sggw.pl,  
Poland

***Abstract.** The aim of this work was to study the behaviour of farmers both with and without successors, within the scope of achieving economic profits and investment implementation. It was acknowledged that these two elements are the markers of capital accumulation in family farms. The research was conducted between the years 2004-2011 on a group of farmers aged over 50. Logit models showed that having a successor did not prejudice the ability to make an economic profit, but did however influence the farms' investment level.*

***Keywords:** economic profit, family farm, investments, successor.*

***JEL code:** D92*

### **Introduction**

The successor phenomenon is characteristic of many family firms, including farms in Poland. Studies concerning family farm inheritance can be found in literature within the scope of village sociology (Friedberger 1983; Carroll & Salamon 1988). However, according to (Mishra, El-Osta, Johnson, 2004) agricultural economists have not paid too much attention to this issue. In Poland, there is one piece of work which concerns the theme of family farm succession (Klank, 2006). Pieces of work which refer to the problem of inheritance mainly focus on the influence of succession on tax burdens (Harl 1989; Harlin 1992) or present the context of succession planning and their decisive factors (Mishra i in, 2010). M. Simeone (2005) concentrates on the reasons for the resignation of the younger generation from work in the agricultural sector. In her studies, profit models showed that low levels of income were not conducive to remaining in this sector. Thus, the problem of no successor may be a result of the desire to achieve higher earnings from sources other than that of the family farm. In addition, there is a high variability of farming product prices in Poland. The lack of a successor may contribute to the fall of the farm. As Weiss (1999) has shown in his studies on Austrian farms, family succession had a positive influence on the survival of the farm. Thus, literature indicates a positive effect of the succession of farms by the younger family generation. However, there is

no unequivocal research into whether farmers with successors behave differently within the scope of investment and increasing resources in comparison with those farmers with no perspective of transferring the farm to the next generation. Increasing the size of land resources in family farms is limited. Capital can be increased financially – in the shape of economic profit and real investment.

### **Aim and methodology of studies**

The aim of this work was to verify if having a successor in a farm caused an increase in its estate and acted as a factor giving potentially higher possibilities to accumulate financial capital. A hypothesis was formulated stating that farms with successors achieve better economic results and make far more investments to ensure better “starting” conditions for the younger generation. The following tasks were carried out in this study:

1. Analysis of the farms’ factor endowments;
2. An assessment of the achieved production, income and investment level.

Farms which constituted the basis for conducting the analysis ran accounting records within the scope of FADN PL between the years 2004-2011. There were 2405 such entities, however to achieve the established aim a group of farmers aged at least 50 were selected in the first year of the analysis. It was acknowledged that farmers at such an age are able to indicate if there is a possibility for succession or not. Taking the above mentioned facts into account, 259 farms remained for further analysis. The studies were conducted between the years 2004-2011 and involved the same farms. This enabled the analysis of farmer behaviour, for example within the scope of investments made, for a period of 7 years. After the group selection, it occurred that 185 farms had successors and 74 were without. This shows that there still is a strong patrimonial bond in Polish agriculture. On the other hand, this may be the effect of an inability to utilize the work force away from agriculture. The lack of a successor may be the effect of relatively low levels of income achieved by the farm, which discourages younger workers from working as farmers. The first criterion of the assessment was to verify if farms with successors achieve better economic results. This was calculated on the basis of their ability to achieve a positive level of economic profit, denoted (ZE). The following formula was used:

$$ZE = DRGR - Ka \quad (1)$$

where: DRGR – Income of family farm;

Ka – Alternative costs of own factors of production.



It was acknowledged that information concerning the level of income from family farms is insufficient. This was because the family farm was connected with the household. Thus, it is impossible to calculate if running the family farm alone is enough to pay for all factors of production and to generate a financial surplus – savings.

The second criterion for the assessment of farmer behaviour was the level and types of investments. It seems that those farmers, who take the succession of their farm into consideration, should pay more attention to increasing the surface area as well as real investments in machines and equipment.

To check the dependency between having a successor and the obtained economic results, Spearman's rank correlation analysis was carried out. Owing to the fact that the "successor" was of a qualitative character, two values were assumed – "1" successor "2" lack of successor. To define the significance of the difference between the groups within the scope of factor endowment – nonparametric Kolmogorov-Smirnov tests were used. To establish the influence of having a successor on investments made and the achievement of economic profit, logistic regression models were developed:

$$\text{logit}(p) = \log\left(\frac{p}{1-p}\right) = x'\beta = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_k x_k \quad (2)$$

where:  $x' = (1, x_1, x_2, \dots, x_k)'$  is a vector of exogenous variables;

$\beta = (\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_k)'$  – is a vector of parameters;

The parameters in the model were estimated using the maximum likelihood method.

### **Results of the research**

Table 1 presents numerical data concerning factor endowment in the groups of farms both with and without a successor.

The resources of land in the groups selected were similar in size (approximately 30 ha), which in the conditions of Polish family agriculture exceeds the average surface area of farms in Poland threefold. This proves that the farms participating in data collection for the needs of the FADN are representative of those which produce for market purposes. Changes in the average size of the surface area of agricultural land were slow, though it is worth paying attention to the fact that in the group with successors one can observe a constant tendency in the increase of the surface area, whereas in the group without, there were fluctuations and the tendency was a decreasing one. This may indicate that farmers without a successor were not interested in increasing the

basic resource in agriculture. Such behaviour caused a lower involvement of people who work on the farm. This is proven by a fall in AWU from 2 in 2005-2006 to 1.7 in the final years of the analysis. In the same period a fall can also be observed in AWU for the group with a successor, however 2 “full time” adult worker units were on those farms. As far as capital is concerned, the group with successors observed a consistent increase in the value of assets (without land value) which meant that the farmers from this group invested in tangible fixed assets and implemented widened reproduction, which could indicate that farmers aimed to improve utilities for the younger generation. However, in the group without a successor, there were fluctuations within the scope of the capital value. Though its average value in the final year was higher than that of 2004, the difference of 4 thousand PLN in nominal value did not give an increase of capital in real terms. In the group with successors an almost twofold increase in the value of the estate was observed. These changes were the result of higher economic results. However, was this reflected in the results obtained? To confirm the difference of the groups in factor endowments, a nonparametric Kolmogorov-Smirnov test was carried out, whose results are found in table 2.

*Table 1.*

Amount of land, labour and capital in groups of farms in the years  
2004-2011  
(author's calculations based on FADN PL)

Year	Land [ha]		Labour [AWU <sup>1</sup> ]		Capital (assets) [thousands of. PLN]	
	with	Without	with	without	with	without
2004	29,5	30,1	2,2	1,9	390	292
2005	30,3	30,3	2,1	2,0	390	291
2006	31,1	29,6	2,2	2,0	416	287
2007	31,8	30,1	2,1	1,9	444	294
2008	32,8	29,2	2,0	1,8	467	296
2009	33,3	30,5	2,0	1,7	483	292
2010	33,5	28,1	2,0	1,7	496	288
2011	33,9	28,1	2,0	1,7	535	296

<sup>1</sup> AWU expresses the annual work unit of people working on an agricultural holding 1 AWU = 2200 hours of work annually.

*Table 2.*

Factor endowment differences in the investigated groups of farms – the results of the Kolmogorov-Smirnov test  
(author's calculations)

Distinction	Max difference in minus	Max difference in plus	p-value	Average	Average 2	Standard deviation	Standard deviation 2	N 1	N 2
				With	Without	With	Without	With	Without
<b>2004</b>									
Work [AWU]	-0,027027	0,224324	$p < .01$	2,2	1,9	0,7	0,9	185	74
Land [ha UR]	-0,027027	0,264865	$p < .005$	29,5	30,1	35,5	83,1	185	74
Capital [thousands. PLN]	-0,024324	0,264865	$p < .005$	390460,1	292376,4	307845,2	292187,3	185	74
<b>2005</b>									
Work [AWU]	-0,013514	0,264865	$p < .005$	2,2	2,0	0,8	1,5	185	74
Land [ha UR]	-0,027027	0,270270	$p < .001$	30,3	30,3	35,6	84,0	185	74
Capital [thousands. PLN]	-0,029730	0,237838	$p < .01$	390034,3	291402,5	296159,7	290188,2	185	74
<b>2006</b>									
Work [AWU]	-0,027027	0,300000	$p < .001$	2,2	2,0	0,8	1,5	185	74
Land [ha UR]	-0,027027	0,272973	$p < .001$	31,1	29,6	35,7	83,1	185	74
Capital [thousands. PLN]	-0,024324	0,294595	$p < .001$	416008,1	287218,8	317840,6	276531,9	185	74
<b>2007</b>									
Work [AWU]	-0,027027	0,289189	$p < .001$	2,1	1,9	0,8	1,1	185	74
Land [ha UR]	-0,032432	0,297297	$p < .001$	31,8	30,1	35,9	83,5	185	74
Capital [thousands. PLN]	-0,013514	0,297297	$p < .001$	443663,3	294416,1	360977,7	286271,7	185	74
<b>2008</b>									
Work [AWU]	-0,018919	0,194595	$p < .05$	2,0	1,8	0,7	0,7	185	74
Land [ha UR]	-0,037838	0,305405	$p < .001$	32,9	29,2	37,5	82,2	185	74
Capital [thousands. PLN]	-0,008108	0,305405	$p < .001$	467311,6	295540,5	394595,7	287005,9	185	74
<b>2009</b>									
Work [AWU]	-0,005405	0,221622	$p < .025$	2,0	1,7	0,8	0,7	185	74
Land [ha UR]	-0,027027	0,305405	$p < .001$	33,3	30,5	37,8	83,2	185	74
Capital [thousands. PLN]	-0,010811	0,294595	$p < .001$	483421,8	292503,8	421912,4	283101,5	185	74

Table 2 cont.

2010									
Work [AWU]	0,000000	0,175676	<i>p &lt; .10</i>	2,0	1,7	0,8	0,7	185	74
Land [ha UR]	<i>-0,027027</i>	<i>0,305405</i>	<i>p &lt; .001</i>	33,5	28,1	38,2	65,2	185	74
Capital [thousands. PLN]	<i>0,000000</i>	<i>0,297297</i>	<i>p &lt; .001</i>	496178,7	288811,6	442724,9	276937,1	185	74
2011									
Work [AWU]	-0,010811	0,183784	<i>p &lt; .10</i>	2,0	1,7	0,9	1,0	185	74
Land [ha UR]	<i>-0,032432</i>	<i>0,297297</i>	<i>p &lt; .001</i>	33,9	28,1	39,2	65,1	185	74
Capital [thousands. PLN]	<i>0,000000</i>	<i>0,318919</i>	<i>p &lt; .001</i>	535908,0	296969,1	487862,5	299212,3	185	74

The differences (written in italics) are significant at significance level  $p > 0,05$

The obtained results confirmed the (statistically significant) difference of the selected groups of farms on account of factor endowment. Only in the years 2010-2011 did the farms fail to show statistically significant differences. However, these concerned only one factor: work. With reference to capital one could expect statistically significant differences; however it seemed that the differences in the surface area of agricultural land were not. The test verified this assumption. It is worth noting that the differences in factor endowment played a significant role in the achievement of productive and economic results.

Table 3.

Production, income from family farms and economic profit in groups of farms between the years 2004-2011 (thousands. PLN)  
(author's calculations on the basis of FADN PL).

Year	Plant production		Animal production		Income		Economic profit	
	With	Without	With	Without	With	Without	With	Without
2004	65	41	79	53	46	26	2	-9
2005	53	37	87	60	46	35	2	-0,2
2006	60	42	90	58	55	35	9	-1
2007	88	57	100	60	74	47	30	12
2008	73	44	103	57	59	37	5	-5
2009	66	44	100	53	55	35	-0,1	-8
2010	88	50	107	57	82	42	22	-3,0
2011	106	55	119	62	100	50	37	2

There were differences between all the investigated parameters in the selected groups. Those farms with successors achieved a significantly

high value of production with animal production dominating. However, the production structure was similar in both the analyzed groups and the share of animal production fluctuated between 53-60%. It is worth noting that despite similar resources of land, the value of production in selected groups was varied. This could indicate a high level of efficiency from units of land surface or running the business without needing a large area of agricultural land (e.g. seed eating animals, battery farming, pigs etc.) Differences in production values resulted in the achievement of higher incomes from family farms with a successor. Similar tendencies were seen in both groups with regard to changes in the level of income. During the period of studies, a twofold increase was observed in the value of income in farms with a successor, whereas in those without, the growth amounted to 92%. It is worth noting that 2005 was more favourable for farmers without a successor. This was because a significant increase in their average value of income was observed. This indicates that farmers from this group took better advantage of the accession of Poland to the structures of the European Union. This was a difficult period for Polish farmers because the prices of agricultural products fell significantly. This drop particularly concerned crops and is confirmed in the production value of the studied groups of farms. On the other hand, a form of support was observed in direct farming subsidies which acted as a form of compensation for the fall in prices.

It was established that those farmers with successors achieved an approximately 35% higher work efficiency in comparison with groups without successors. However, capital productivity amounted to 0.43 and 0.40 respectively (the average in the whole period of studies). Therefore, there were only negligible differences in the use of capital. This seems to suggest an unfavourable use of assets by farmers who increased their value excessively, disproportionately to the growth in the value of production.

The use of their own factors of production and the value of income from family farms was the cause of negative economic growth for farmers without successors. Only in 2007 and 2011 did farmers from this group manage to fully pay for the use of their own factors of production – particularly that of labour. It is interesting that farms without successors had a 16% return on assets, whilst the other group's amounted to 15%. This may indicate better cost management, especially fixed costs, smaller investments and their better use in the creation of income from the family farm. Farmers do not keep accounts such as the return on capital. They take the nominal value of income into consideration. In this context, the lack of appropriately high income may be a reason for the decrease in the amount of work time in the farm and obtaining employment away

from the farm, which was observed in the analysis of the resources of production factors on the basis of the data in table 1.

As can be seen in table 1, farmers increased the value of assets (estate). In table 4 one can find numerical data concerning the value and type of investment.

*Table 4.*

The overall size of investments with the share of main investment types in groups of farms during the research period (thousands. PLN)  
(author's calculation on the basis of FADN PL)

Year	Capital expenditures		From which investments made in:					
			Machines and equipment		Building investments		Animals	
	With	Without	With	Without	With	Without	With	Without
2004	14,1	6,4	6,7	3,1	2,2	2,3	6,3	1,0
2005	31,5	12,8	13,0	9,0	10,0	2,2	8,5	1,6
2006	42,8	8,2	26,0	2,5	16,5	4,0	8,3	2,1
2007	38,6	16,7	17,8	3,1	11,0	6,7	9,0	3,0
2008	45,0	7,5	14,0	4,3	8,4	0,6	10,5	2,7
2009	27,6	8,6	12,5	5,0	6,0	0,5	13,5	3,4
2010	33,4	10,5	14,9	4,5	4,1	1,4	10,8	2,1
2011	40,1	19,6	16,0	8,2	11,4	2,2	13,2	3,0

The level of implemented investments varied in the studied groups. Groups with successors made higher investments. Their level (apart from 2004) fluctuated between 30-40 thousand PLN. In the group without successors, higher fluctuations and investments of a higher value (above 10 thousand PLN) were made when the market conditions for agricultural products were favourable. Accession into European structures in 2004 is not without significance. This can be proven by the relatively low level of capital expenditures in 2004, regardless of the group and their higher value in the following years. This was due to the activation of finances designated towards the modernization of farms within the scope of the rural development program.

Despite the differences in value, the structure of investments was similar in the investigated groups. Farmers mainly invested in machines and equipment. Between the years 2005-2007 investments were made in buildings. In 2008, a higher amount was designated for the purchase of animals. This approach indicates that having a successor did not play a decisive role in the scope of investment, and the main factor was the economic situation of farmers. In table 5, the rank Spearman correlation coefficient is used to check the strength of any dependencies between

having a successor and factors of production, achieved economic results and the level of investment.

*Table 5.*

Spearman rank correlation coefficients between the successor variable and factors of production, results achieved and investments  
(author's calculations on the basis of FADN PL.)

Variables	YEAR							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Amount of work	<b>-0,205</b>	<b>-0,248</b>	<b>-0,259</b>	<b>-0,233</b>	<b>-0,161</b>	<b>-0,156</b>	<b>-0,173</b>	<b>-0,146</b>
Surface of agricultural land	<b>-0,189</b>	<b>-0,200</b>	<b>-0,212</b>	<b>-0,225</b>	<b>-0,225</b>	<b>-0,214</b>	<b>-0,220</b>	<b>-0,215</b>
Assets	<b>-0,213</b>	<b>-0,209</b>	<b>-0,234</b>	<b>-0,230</b>	<b>-0,233</b>	<b>-0,243</b>	<b>-0,246</b>	<b>-0,257</b>
Animal production	<b>-0,126</b>	<b>-0,131</b>	<b>-0,122</b>	-0,107	-0,093	-0,062	-0,057	-0,056
Plant production	<b>-0,233</b>	<b>-0,170</b>	<b>-0,190</b>	-0,107	-0,093	-0,062	-0,057	-0,056
Income from family farm	<b>-0,201</b>	<b>-0,195</b>	<b>-0,168</b>	<b>-0,144</b>	-0,101	<b>-0,124</b>	<b>-0,170</b>	<b>-0,207</b>
Economic profit	<b>-0,124</b>	-0,107	-0,071	-0,091	-0,023	-0,027	-0,074	<b>-0,152</b>
Investment	<b>-0,219</b>	<b>-0,186</b>	<b>-0,203</b>	<b>-0,158</b>	<b>-0,176</b>	<b>-0,177</b>	-0,089	<b>-0,166</b>
Successor*	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

The coefficients in (bold) are significant with  $p < 0.05$

\* If there was a successor the variable received 1, in the case of no successor -2.

It was established that there was a statistically significant variability in the scope of factor endowment and having a successor. The lack of a successor caused a decrease in factor endowment. It is worth emphasizing that in the case of work, this dependency, despite the small value of coefficient  $r$  (around 0.2 – 0.26) underwent a fall in the first four years to the level of 0.14-0.17. This indicates weakening correlations between having a successor and the factor of labour. The opposite relation was observed with the assets variable – after each year, the rank correlation coefficient increased, which is proven by stronger (though still weak<sup>2</sup>) associations between the considered parameters. This may

<sup>2</sup> Aczel [2000, s.480] points to a strong correlation when the coefficient amounts to approximately 0.9, less strong for  $r = 0.7$  and weak when  $r = 0.3$ . However, Sobczyk [1997, s. 208-209] states that the correlation between two features is unclear if  $r < 0.3$  and clear for  $r > 0.5$ .

mean a greater and greater gap between the value of assets and having a successor

It was observed that those farms with a successor dynamically increased their capital whereas those without a successor managed to slightly increase its value. The dependencies between the surface areas of agricultural land were the most stable, though their dependency was also negative. This results from little opportunity of change within the scope of agricultural land. What is interesting is that a statistically significant dependency was observed between the income of the family farm in almost all years (with the exception of 2008 – a significant deterioration in economic conditions).

Table 6 presents the estimated parameters for the logit model for dependent variable (Y) economic profit 0-1

Table 6.

Logit model estimation results (*author's calculations*)

Logit Estimation using 2072 observations Dependent variable (Y): ZeO_1 Standard mistakes Quasi-Maximum Likelihood					
Variable	Coefficient	Standard mistake	Z	P value	Significance
const	-5,89664	0,386925	-15,2398	<0,00001	***
Labour resource	0,684100	0,134611	4,900	<0,00001	***
Labour efficiency	0,000047	0,0000041	11,4600	<0,00001	***
Capital productivity	-6,91157	0,684364	-10,0993	<0,00001	***
Investments_0_1	0,614528	0,155323	3,9565	0,00008	***
Successor	-0,121467	0,167473	-0,7253	0,46827	
ROA	30,9149	2,48156	12,4579	<0,00001	***
McFadden R-squared = 0,614515					
Corrected R-squared = 0,610241					
Log likelihood ratio = -541,2450					
Number of 'correct predictions' = 1859 (89,7%)					
f(beta'x) to average independent variables = 0,492					
Likelihood quotient test: Chi-square(5) = 1725,63 [0,0000]					

\*\*\* Significant variable at 0.1% significance level \* Significant variable at 5% significance level

Those variables which increased the probability of achieving an economic profit were: work efficiency, return on assets and investments. Greater labour resources were also a stimulant. This was probably due to the fact that farms with successors showed higher work resources and more frequently achieved positive economic profit.

The next model built for the investment dependent variable and results of its estimate presented in table 7.



Table 7.

Results of logit model estimate (*author's calculations*)

Logit estimate, using 2072 observations					
Dependent variable (Y): investment_0_1					
Standard mistakes Quasi-Maximum Likelihood					
<i>Variables</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Standard mistakes</i>	<i>z</i>	<i>value p</i>	<i>Significance</i>
const	-1,07188	0,171006	-6,2681	<0,00001	***
Successor	0,223373	0,109757	-2,0352	0,04183	**
Labour resources	0,363973	0,0849626	4,2839	0,00002	***
Economic profit	0,802593	0,11544	6,9525	<0,00001	***
Household	-0,000011	1,431e-06	-8,2620	<0,00001	***
Loans	0,000024	3,44996e-06	7,2292	<0,00001	***
Amortization	-0,000012	5,37093e-06	-2,4341	0,01493	**
Assets	0,000003	4,05705e-07	8,0217	<0,00001	***
McFadden R-square = 0,134922					
Corrected R-square = 0,129309					
Log likelihood = -1233,027					
Akaike information criterion = 2482,05					
Number of 'correct predictions' = 1403 (67,7%)					
f(beta'x) to average independent variables = 0,497					
Likelihood quotient test: Chi-square(7) = 384,619 [0,0000]					

\*\*\* significant variable at 0,1% level of significance, \*\* significant variable at 1% level of significance

The following were factors which increased the likelihood of the implementation of investments in farms: assets, loans, labour resources, economic profit and having a successor. It is supposed that those farms with greater estates would be inclined to multiply them. This is of course possible when they achieve the appropriate financial resources and reach a sufficiently high income to enable covering alternative costs. Despite this, having a successor had no significance for achieving economic profit. These farms invested more frequently, at a higher level. Thus, they used the support of loans to finance the purchase of tangible assets. This was made possible by their financial condition. Households had a negative influence on the implementation of investments in the farm. This was because the household is competitive in relation to the farm. It, of course, seems that the family of the farmer which finances the needs of the farm would allow it to show greater potential for financing investments. However, what is more important is the tendency to make savings (investments) and real needs within this scope rather than the size of income.

## Conclusion

Family farms with successors possessed similar resources of land and labour. However, statistical analysis confirmed that these groups were statistically different with regard to factor endowments. This was reflected in the achieved production and economic results. Higher values of production and income from family farms were shown by the group in which there was a successor. However, production structure was similar in both of the analysed groups. Farmers without a successor failed to achieve a sufficiently high income to cover the costs of all factors of production involved in the running of the farm. This may have been caused by a lack of interest in the continuation of the farm by the next generation. Those farmers with successors were more interested in increasing resources of land (though its accessibility in Poland is low) and capital of approximately 40%. This was the effect of investment. Farmers who did not have a successor also made investments albeit at a low level. This was confirmed by the rank Spearman correlation coefficient which showed a negative dependency between the successor variable and investments.

The building of logistics models did not confirm the influence of having a successor on the size of economic profit. However, the successor was a factor which increased the chances of real investments in farms. These results enabled the positive verification of the hypothesis concerning the implementation of significantly higher investments whose aim was to create a better start for the younger generation.

## Bibliography

1. ACZEL, A.D. *Statystyka w zarządzaniu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000. 1000p.
2. CARROLL, E., SALAMON, S. Share and Share Alike: Inheritance Patterns in Two Illinois Farm Communities. *Journal of Family History* 13. 1988. P. 219-232
3. FRIEDBERGER, M. The Family Farm and the Inheritance Process: Evidence from the Corn Belt 1870-1950. *Agricultural History* 57, January 1983. P. 1-13
4. HARL, N. Current Estate Planning Topics. *Journal of Agricultural Taxation and Law* 11. Spring 1989. P. 74-85
5. HARLIN, J. The Aging Family Farm – Estate/Succession Planning for Farmers. *Agri Finance* 34. April 1992. P. 38-39
6. KLANK, L. *Sukcesja gospodarstw rolnych w Polsce*, IRWiR PAN, Warszawa 2006. 193 p.
7. MISHRA, A. K., EL-OSTA, H.S., AND SHAIK, S. Succession decisions in U.S. family farm businesses. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 2010, 6: P.285-307
8. SIMEONE, M. Paper prepared for presentation at the 94<sup>th</sup> EAAE Seminar 'From households to firms with Independent legal status: the spectrum of institutional units in the development of European Agriculture', Ashford (UK), 9-10 April 2005, p. 1-21

9. SOBCZYK, M. *Statystyka*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997. 428p.

### **Kopsavilkums**

Pēcnācējs, kurš pārņem uzņēmumu un nodrošina tā darbības turpināšanu nākamajā paaudzē, ir svarīga ģimenes uzņēmuma daļa. Rodas jautājums, vai tie īpašnieki, kuriem ir vai nav pēcnācēju, uzvedas atšķirīgi kapitāla uzkrāšanas ziņā. Ir mēģināts noteikt apmēru, līdz kuram pēcnācēja loma sekmē saimnieciska rezultāta sasniegšanu un ieguldījumu apmēru, kas ir kapitāla uzkrāšanas pazīme ģimenes lauku saimniecībā.

Laika posmā no 2004. līdz 2011.g. tika veikti pētījumi, kuros piedalījās 259 Polijas lauksaimnieki vecumā virs 50 gadiem. Aprēķini tika veikti, pamatojoties uz savāktajiem šo lauku saimniecību grāmatvedības datiem. Iegūto rezultātu apjoma novērtējums bija balstīts uz ekonomisko peļņu – starpību starp ienākumu no ģimenes lauksaimniecības īpašuma un alternatīvajām izmaksām, ietverot attiecīgos ražošanas faktorus. Pēcnācēja loma tika pētīta, pielietojot bināro loģistisko regresiju, izmantojot šādus mainīgos: ekonomiskā peļņa un investīcijas. Rezultāti parādīja, ka lauksaimnieki, kuriem bija pēcnācēji, sasniedza labākus ekonomiskos rezultātus un veica ieguldījumus ar lielāku vērtību. Iespējams, ka mazi ienākumi ir bijuši par iemeslu intereses trūkumam jaunākai paaudzei strādāt lauku saimniecībā. Tomēr, lai apstiprinātu šo pieņēmumu, ir jāveic pētījums lauksaimnieku vidū, noskaidrojot viņu bērnu pieņemto lēmumu motīvus.

Izveidotie modeļi parādīja, ka būtiskas saistības starp pozitīvas ekonomiskās peļņas sasniegšanu un pēcnācēju esamību nav, lai gan statistiski būtisks faktors, kurš palielināja lielāku ieguldījumu iespējamību, bija pēcnācēju esamība.

# EIROPAS ZIVSAIMNIECĪBAS FONDA NOZĪME ZIVSAIMNIECĪBAI NOZĪMĪGO TERITORIJU ATTĪSTĪBĀ

## EUROPEAN FISHERIES FUNDS SIGNIFICANCE IN THE DEVELOPMENT OF THE AREAS IMPORTANT FOR FISHERIES

**Inese Biukšāne**

Mg.oec, Lauku attīstības novērtēšanas nodaļas ekonomiste  
Latvijas Valsts agrārās ekonomikas institūtā  
E-pasts: inese.biuksane@inbox.lv, tālr. +371 29566569,  
Latvija

**Abstract.** Fisheries local operational groups (hereinafter in the text FLOG) are allocated the funding of the European Fisheries Fund (hereinafter in the text - EFF) for sustainable development and life quality improvement of areas important for fisheries. Despite the fisheries sector obstructing factors named by the fisheries local operational groups, only 31, 61% of the allocated public funding is channeled to the solution of these problems, and the rest 68,39% - for the general development. According to the author's opinion, only those FLOG should be supported which culturally, historically and socioeconomically depend on the fisheries sector to the greatest part, in order to use the EFF funding within the next planning period 2014-2020 efficiently and expediently.

**Keywords:** Cohesion policy, European Fisheries Funds,, important fisheries area.

**JEL code:** O 13

### Ievads

Zivsaimniecība ir Latvijas ekonomikas būtiska sastāvdaļa. 2011.g. tā nodrošināja 6421 pastāvīgu darbavietu un 2010.g sniedza ieguldījumu valsts attīstībā 0,7% apmērā no iekšzemes kopprodukta. (6.; 7.).

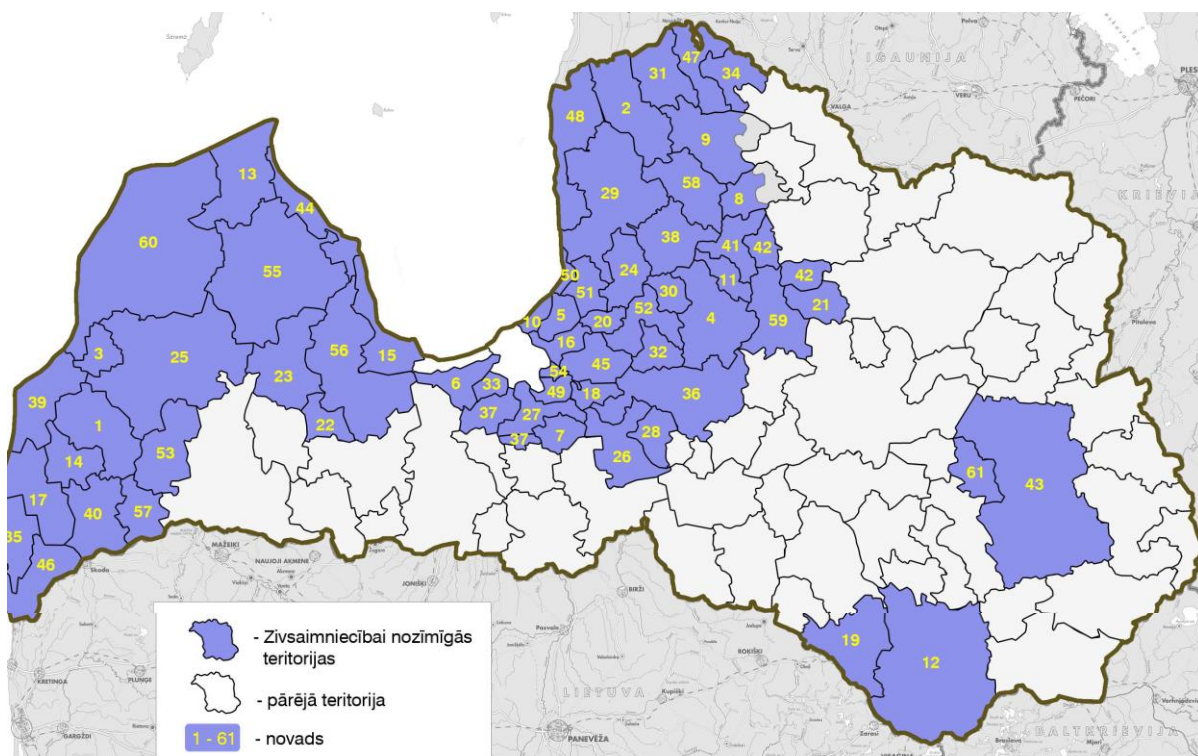
Zivsaimniecības vietējās rīcības grupas (turpmāk - ZVRG) ir sadarbības organizācijas, kas apvieno ekonomiskos, sociālos un publiskos partnerus, ar mērķi attīstīt zivsaimniecībai nozīmīgās teritorijas, veicinot šajās teritorijās sociālekonomisko izaugsmi, izglītošanos, sadarbību un pieredzes apmaiņu.

Garā piekrastes zona (Latvijai jūras krasta līnijas kopgarums ir 494 km) un iekšējo ūdeņu daudzums (aizņem 2543 km<sup>2</sup> jeb aptuveni 4,1% no sauszemes teritorijas) ir pamats zivsaimniecības uzņēmumu attīstībai gandrīz visā Latvijas teritorijā. Tomēr zivsaimniecībai nozīmīgās teritorijas 2007. – 2013.g. plānošanas periodam tika atlasītas, ņemot vērā sekojošus kritērijus:

- 1) rajoni, kuros koncentrējušies vairāk kā 1% no zivsaimniecībā nodarbināto kopskaita valstī;
- 2) rajoni, kuros koncentrējušies vairāk kā 1% no uzņēmumu kopskaita valstī (3.).

Atbilstoši šiem kritērijiem par zivsaimniecībai nozīmīgām teritorijām uzskata novadus Kurzemes un Vidzemes piekrastē, kā arī Latgales reģionā - kopā 61 Latvijas novadu, kurus pārvalda 24 ZVRG (1.att.).

ZVRG un to teritorijas finansiāli tiek atbalstītas caur Rīcības programmas Eiropas Zivsaimniecības fonda atbalsta ieviešanai Latvijā 2007.–2013.g. ceturto prioritāro virzienu „Zivsaimniecības reģionu ilgtspējīga attīstība”, kura galvenais mērķis ir ilgtspējīgi attīstīt un uzlabot dzīves kvalitāti tajos ar zivsaimniecību saistītajos reģionos, kuru stratēģija atbilst Latvijas Zivsaimniecības nozares stratēģiskam plānam 2007. - 2013.g. un ar kuru veicina reģiona nodarbinātības, konkurētspējas, dzimumu līdztiesības attīstību, kā arī inovāciju ieviešanu un reģionālo un starptautisko sadarbību.



1. attēls. Zivsaimniecībai nozīmīgās teritorijas Latvijā 2007. – 2013.g. plānošanas periodā (3.)

Analizēti tiks tikai ceturkā prioritārā virziena „Zivsaimniecības reģionu ilgtspējīga attīstība” 401. pasākuma „Teritoriju attīstības stratēģiju īstenošana” apstiprinātie projekti, kuriem ir vislielākā ietekme uz teritoriju attīstību.

401. pasākuma „Teritoriju attīstības stratēģiju īstenošana” mērķis ir veicināt maza mēroga infrastruktūras, kā arī ar zivsaimniecību saistītās infrastruktūras kvalitātes uzlabošanu, kā arī nodarbošanās dažādošanu

zivsaimniecībai nozīmīgajās teritorijās, apdzīvotības un teritoriju pievilcības saglabāšanai (3.).

Pētījuma mērķis ir novērtēt zivsaimniecībai nozīmīgo teritoriju ilgtspēju, kuras saņem Eiropas Zivsaimniecības fonda (turpmāk – EZF) finansējumu, un to turpmāko attīstību, izvērtējot to sasaisti ar zivsaimniecības nozares nozīmīgumu, iedzīvotāju kopskaita un zivsaimniecības uzņēmumu un nodarbināto atkarību no šīs nozares vai ar to saistītām jomām.

Lai sasniegtu pētījuma mērķi, tika izvirzīti šādi darba uzdevumi:

1. Izvērtēt ZVRG stratēģijas un apstiprināto projektu atbilstību stratēģiju prioritātēm un to rīcībām.
2. Izvērtēt, cik lielā mērā apstiprinātie projekti ir saistīti ar zivsaimniecības nozari un „Rīcības programmas Eiropas Zivsaimniecības fonda atbalsta ieviešanai Latvijā 2007. – 2013. gadam” izvirzītajiem mērķiem, cik lielā mērā tie sasniegti.
3. Novērtēt apstiprināto projektu ekonomisko, sociālo un apkārtējās vides (plašākā izpratnē) dzīvotspēju pēc zivsaimniecības nozares nozīmīguma attiecīgajā teritorijā, iedzīvotāju kopskaita un zivsaimniecības uzņēmumu un nodarbināto atkarības no šīs nozares vai ar to saistītām jomām.
4. Noteikt, kuras ZVRG teritorijas ir visvairāk saistītas un atkarīgas no zivsaimniecības nozares (pēc nozarē esošo uzņēmumu skaita un nodarbinātajiem, citām sasaistēm).
5. Novērtēt atbalstāmās teritorijas nākošajam 2014. - 2020.g. plānošanas periodam un iespējamās atbalsta pasākumus zivsaimniecībai nozīmīgo teritoriju attīstībai.

Pētījuma hipotēze – EZF finansējums veicina un ir nepieciešams zivsaimniecībai nozīmīgo teritoriju ilgtspējīgai attīstībai.

Pētījuma veikšanas periods ir 18.10.2010. – 08.08.2012. Pētījumā tiks analizēta zivsaimniecības nozare kopumā: zvejniecība (Nace 2 red. kods 03.1.), akvakultūra (Nace 2 red. kods 03.2.) un zivju apstrāde un pārstrāde jeb zivrūpniecība (Nace 2 red. kods 10.20., 46.38., 47.23.) (2.).

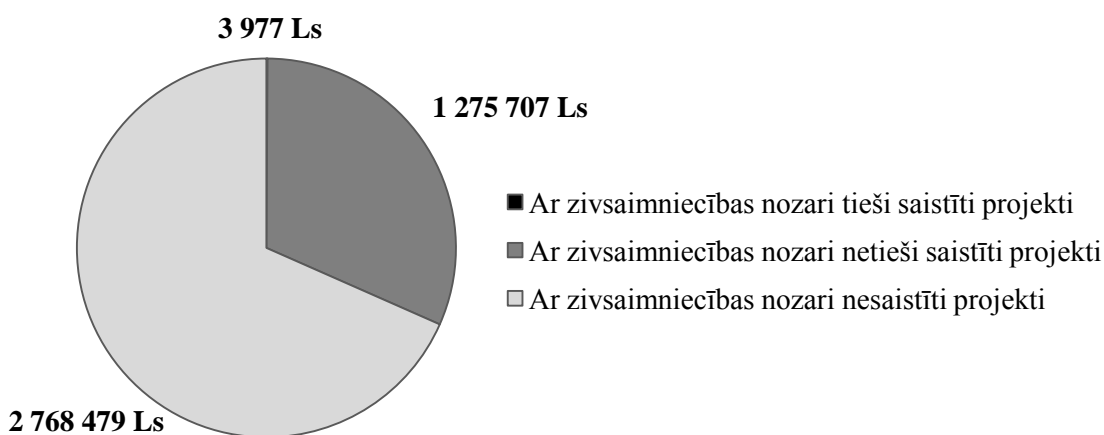
Pētījumā tiks izmantoti Lauku atbalsta dienesta (turpmāk – LAD), Latvijas republikas Centrālās statistikas pārvaldes (turpmāk – CSP), Latvijas informācijas tehnoloģiju uzņēmuma “Lursoft” (turpmāk – Lursoft) un Valsts ieņēmumu dienesta (turpmāk - VID) statistikas dati u.c. interneta resursi.

Pētījuma veikšanai izmantotas metodes: aprakstošā, dokumentu un statistiskās analīzes metode.

## 1. Zivsaimniecības vietējo rīcības grupu stratēģiju un ieviesto projektu ekonomiskās dzīvotspējas analīze

Laika posmā no 18.10.2010. līdz 08.08.2012. pasākumā „Teritoriju attīstības stratēģiju īstenošana” ZVRG 285 apstiprinātajiem projektiem tika piešķirts publiskais finansējums 4,05 milj. Ls apmērā (2.att.).

Zivsaimniecības nozares attīstībai vissvarīgākie projekti ir tie, kuri ir tieši saistīti (pēc investīciju objekta) ar zivsaimniecības nozari, jo tie spēj uzlabot nodarbinātību un attīstīt uzņēmējdarbību attiecīgajā teritorijā. ZVRG ar zivsaimniecības nozari tieši saistītiem projektiem ir atvēlējušas tikai 3977 Ls publiskā finansējuma.



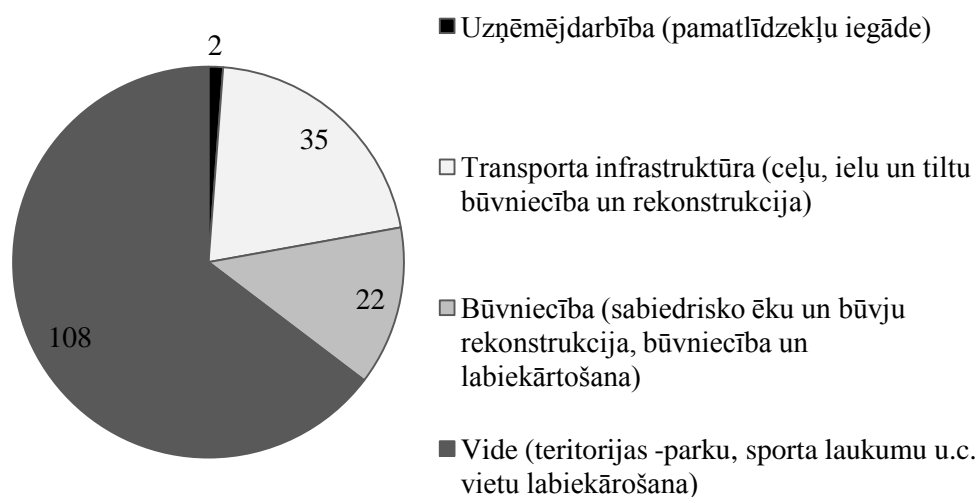
2.attēls. Piešķirtais publiskais finansējums pasākuma „Teritoriju attīstības stratēģiju īstenošana” ZVRG apstiprinātiem projektiem atkarībā no saistības ar zivsaimniecības nozari uz 08.08.2012. (pēc investīciju objekta) *(autores izstrādāts pēc (10.) datiem)*

Projektiem, kas vērsti uz uzņēmējdarbības attīstību (piem., pamatlīdzekļu iegāde konkrētam uzņēmumam kādu komerciālu pakalpojumu nodrošināšanai), pašiem par sevi būtu jābūt dzīvotspējīgiem. Šo projektu kontekstā ZVRG biedrībām būtu nepieciešams pārdomāt, vai individuālu komercprojektu atbalstīšana ir tas veids, kā sekmēt uzņēmējdarbības un teritorijas attīstību.

Projektiem ar netiešu ietekmi uz zivsaimniecības nozari (pēc investīciju objekta) tika novirzīts publiskais finansējums 1,28 milj. Ls apmērā. Šajā projektu grupā tika ietverti projekti, kas sekmē vides (teritorijas) labiekārtošanu (ūdenstilpņu renovācija un labiekārtošana, dažādu tūrisma objektu izvietošana ūdenstilpņu tuvumā, makšķerēšanas vietu izveide, zivsaimniecības muzeja ēku rekonstrukcija un labiekārtošana, dažādu laivu noma un burāšanas iemaņu apmācības u.c. pasākumi), tādējādi veicinot tūrisma nozares attīstību. Šie projekti vairāk koncentrējas uz brīvā laika pavadīšanas iespēju dažādošanu ZVRG

teritorijas iedzīvotājiem un interesentiem no citām teritorijām. Šie projekti lielākoties nav komerciāli, līdz ar to tiešu labumu no projektu rezultātiem zivsaimniecības nozare nevar saņemt – vienīgi iespēju veicināt esošo zivsaimniecības uzņēmumu un tajos nodarbināto palikšanu attiecīgajā ZVRG teritorijā un netieši sekmēt jaunu uzņēmumu veidošanos.

Vislielākais publiskais finansējums (2,77 milj. Ls) tika novirzīts projektiem, kuriem nav saistības (pēc investīciju objekta) ar zivsaimniecības nozari – šie projekti vērsti uz vietējās teritorijas vispārēju attīstību: uz transporta infrastruktūras sakārtošanu (pašvaldības ceļu, ielu un tiltu rekonstrukcija un būvniecība), teritorijas labiekārtošanu (bērnu spēļu laukumu un sporta laukumu izveide, dažādu parku labiekārtošana), būvniecību (sabiedrisko ēku un būvju rekonstrukcija un labiekārtošana) un ar zivsaimniecības nozari nesaistītas uzņēmējdarbības attīstīšanu (dažādu pamatlīdzekļu, piem., malkas zāģa iegāde) (3.att.). Neskatoties uz to, ka projektiem nav saistības (pēc investīciju objekta) ar zivsaimniecības nozari, zivsaimniecības nozarē strādājošiem uzņēmumiem un nodarbinātiem ir iespēja izmantot šo projektu rezultātus, tādējādi paaugstinot teritorijas ekonomisko dzīvotspēju.



**3.attēls.** Pasākuma „Teritoriju attīstības stratēģiju īstenošana” ar zivsaimniecības nozari nesaistītu projektu aktivitāšu skaits (pēc investīciju objekta) uz 08.08.2012.  
(autores izstrādāts pēc (10.) datiem)



Zivsaimniecības nozares attīstībai īpaši svarīgi ir projekti, kas vērsti uz transporta infrastruktūras (ceļu, ielu un tiltu rekonstrukcija un būvniecība) sakārtošanu, jo tie spēj pozitīvi sekmēt uzņēmējdarbības un nodarbinātības attīstību attiecīgajā teritorijā. Šāda veida projektu īstenošana ir viens no faktoriem, kas spēj veicināt jaunu uzņēmumu veidošanos un piesaisti attiecīgajai teritorijai. Jo kvalitatīvāka un attīstītāka transporta infrastruktūra, jo vieglāk un ātrāk uzņēmums spēj nodrošināt savas realizētās produkcijas piegādi vairumtirgotājiem un patērētājiem, kas zivsaimniecības nozarē ir īpaši svarīgi. Pie tam sakārtota un labi attīstīta transporta infrastruktūra uzņēmumiem dod iespēju piesaistīt papildus finanšu līdzekļus no dažādu valstu investoriem.

Visi 285 apstiprinātie projekti atbilst ZVRG attīstības stratēģijās noteiktajiem prioritārajiem virzieniem un rīcībām.

ZVRG attīstības stratēģiju zivsaimniecības nozares SVID analīzēs tika nosauktas tādas vājās puses kā nepietiekami attīstīta infrastruktūra (moli, lielo ostu infrastruktūra, piebraucamie ceļi jūrai un ūdenstilpēm), labiekārtotu peldvietu trūkums, nepietiekami attīstīti dažādi tūrisma veidi kā iespējamie papildus ienākuma avoti no ūdens resursu izmantošanas, tirdzniecības vietu trūkums, pārrobežu piesārņojums, piesārņotas ūdensteceš utt. (1.). Neskatoties uz nosauktajiem zivsaimniecības nozari kavējošajiem faktoriem, tikai 1,28 milj. Ls (31,61%) piešķirtā publiskā finansējuma ir novirzīti šo problēmu risināšanai, atlikušie 2,77 milj. Ls (68,39%) - teritoriju vispārējai attīstībai. Līdz ar to būtu rūpīgāk jāseko līdzi projektu novērtēšanai, vairāk atbalstot ar zivsaimniecības nozari tieši un netieši saistītus projektus.

Vērtējot pēc piešķirtā publiskā finansējuma, vislielākais finansiālais atbalsts zivsaimniecības nozarei tika sniegts biedrības „Vidzemes lauku partnerība „Brasla”” teritorijā – 99,9% no kopējā piešķirtā finansējuma tika novirzīti zivsaimniecības attīstībai. Arī biedrība „No Salacas līdz Rūjai” zivsaimniecības attīstībai savā teritorijā novirzīja lielu finansējuma daļu – 91,1% no kopējā biedrībai piešķirtā publiskā finansējuma (1.tab.).

ZVRG ietekme uz zivsaimniecības nozari laika posmā  
no 18.10.2010. – 08.08.2012.  
(autores izstrādāts pēc (8.; 10.) datiem)

ZVRG	Jūras krasta robeža (km)	Kopējais iedzīvotāju skaits 2011. gadā	Uzņēmumu skaits zivsaimniecības nozarē 2010. gadā	Nodarbināto skaits zivsaimniecības nozarē 2010. gadā	Nesaistītu/ tieši un netieši saistītu projektu skaita attiecība	Piešķirtais publiskais finansējums tieši un netieši saistītiem projektiem (%)
„Seši krasti”	48,36	5182	18*	nav datu	n.a.	n.a.
„Gaujas Partnerība”	-	10032	2	nav datu	3	13,8
„Baldones Partnerība”	-	5478	0	nav datu	3	39,5
„Kandavas partnerība”	-	5794	2*	nav datu	2,3	21,3
„Sernikon”	18,52	6712	3	nav datu	0,5	67,4
„Rīgas rajona Lauku attīstības biedrība”	19,26	40353	8*	nav datu	1,3	39,7
„Jūrkante”	65,06	12368	17*	nav datu	0,8	24,8
„Darīsim paši”	-	31 633	6	nav datu	2,5	9
„Partnerība Laukiem un Jūrai”	51,34	10012	23*	nav datu	4	8,4
„No Salacas līdz Rūjai”	-	25796	8*	nav datu	0,2	91,1
„Pierīgas partnerība”	-	45474	0	nav datu	1,5	10,9
„Talsu rajona partnerība”	59,86	34568	18*	nav datu	1,2	36,9
„Ziemeļkurzemes biznesa asociācija”		14468	25*	nav datu	8	3,4
„Liepājas rajona partnerība”	94,87	38351	21	nav datu	0,2	74,1
„Īģes lauku partnerība”	-	5316	0	nav datu	0,3	76,4
„Daugavpils un Ilūkstes novadu partnerība „Kaimiņi””	-	25127	1	nav datu	3,5	10,1
„Partnerība „Daugavkrasts””	-	21913	1	nav datu	1,3	30
„Ropažu partnerība”	-	6904	0	nav datu	n.a.	n.a.

1. tabulas turpinājums

„Stopiņu un Salaspils Partnerība”	-	32487	5	nav datu	0,2	44,3
„Rēzeknes rajona kopienu partnerība”	-	34617	13	nav datu	0,7	61,6
„Vidzemes lauku partnerība „Brasla””	-	20499	4*	nav datu	0,3	99,9
„Lauku partnerība „Upe 8””	-	8031	2*	nav datu	n.a.	n.a.
„Zied zeme”	-	36283	1	nav datu	2,3	31,1
„Cēsu rajona lauku partnerība”	-	47655	2*	nav datu	0,7	51,3
<b>Kopā</b>	<b>357,27</b>	<b>493 420</b>	<b>154</b>	<b>nav datu</b>	<b>1,3</b>	<b>31,61</b>

\* Aptuvenus aprēķins. CSP ir pieejami dati par zivsaimniecības uzņēmumu skaitu Latvijas novadu griezumā. Ņemot vērā to, ka daudzām ZVRG ir kopīgs viens vai vairāki novadi, to teritorijas, precīza zivsaimniecības uzņēmumu skaita noteikšana attiecīgajā ZVRG ir apgrūtināta. Precīzu aprēķinu būtu iespējams veikt, ja CSP dati būtu pieejami pilsētu un pagastu griezumā.

Biedrības „Sernikon”, „Liepājas rajona partnerība”, „Īģes lauku partnerība”, „Rēzeknes rajona kopienu partnerība” un „Cēsu rajona lauku partnerība” zivsaimniecības attīstībai novirza vairāk par 50% no kopējā biedrībām piešķirtā publiskā finansējuma. Neskatoties uz to, ka biedrības „Īģes lauku partnerība” teritorijā 2010.g. netika reģistrēts neviens zivsaimniecības uzņēmums gan pēc CSP, gan Lursoft un VID datiem, novirzītais publiskais finansējums 76,4% apmērā ar tiešu un netiešu ietekmi uz zivsaimniecības nozari rada pievilcīgu sociālekonomisko vidi jaunas uzņēmējdarbības attīstībai.

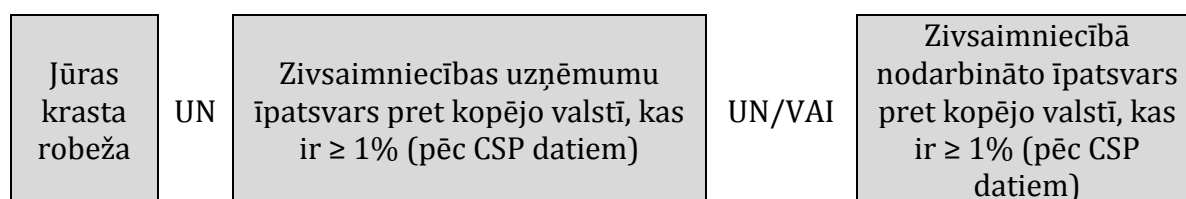
Atlikušās biedrības („Seši krasti”, „Gaujas Partnerība”, „Baldones Partnerība”, „Kandavas partnerība”, „Rīgas rajona Lauku attīstības biedrība”, „Jūrkante”, „Darīsim paši”, „Partnerība Laukiem un Jūrai”, „Pierīgas partnerība”, „Talsu rajona partnerība”, „Ziemeļkurzemes biznesa asociācija”, „Daugavpils un Ilūkstes novadu partnerība „Kaimiņi””, „Partnerība „Daugavkrasts””, „Ropažu partnerība”, „Stopiņu un Salaspils Partnerība”, „Lauku partnerība „Upe 8””, „Zied zeme”) piešķirto publisko finansējumu galvenokārt koncentrē uz teritorijas vispārējo attīstību nevis uz zivsaimniecības nozares un ar to saistītu jomu

attīstību (zivsaimniecības attīstībai novirza mazāk par 50% no kopējā biedrībām piešķirtā publiskā finansējuma).

Visi 285 apstiprinātie projekti ir ekonomiski, sociāli un no apkārtējās vides viedokļa (plašākā izpratnē) dzīvotspējīgi – projekti tiek ieviesti ņemot vērā attīstības stratēģijās norādītās vajadzības un iespējas. Projektu rezultātus ir iespēja izmantot ne tikai ZVRG teritorijās esošajiem vietējiem iedzīvotājiem, zivsaimniecības uzņēmumiem un tajos nodarbinātiem, bet arī iedzīvotājiem ārpus ZVRG teritorijām, tādējādi paaugstinot ne tikai projektu, bet arī teritoriju ilgtspēju.

## 2. Atbalstāmās zivsaimniecībai nozīmīgās teritorijas nākošajā 2014. – 2020.g. plānošanas periodā

Analizējot visu ZVRG attīstības stratēģijas (zivsaimniecības nozares kultūrvēsturisko nozīmi attiecīgajā ZVRG), LAD, CSP, Lursoft un VID datus, tika secināts, ka atbalstāmās ZVRG teritorijas nākošajam 2014. – 2020.g. plānošanas periodam būtu jānosaka pēc sekojošiem kritērijiem (4.att.):



4.attēls. Kritēriju kopums zivsaimniecībai nozīmīgo teritoriju noteikšanai nākošajā 2014. – 2020.g. plānošanas periodā (*autores izstrādāts*)

Zvejniecībai un zivju apstrādei un pārstrādei gadsimtiem ilgi bija īpaši liela nozīme piekrastes teritoriju attīstībā. Kultūrvēsturiskais mantojums, kur zivsaimniecības jomā mantotās zināšanas un prasmes tika nodotas no paaudzes uz paaudzi, veicināja ne tikai piekrastes, bet arī Latvijas ekonomikas attīstību un atpazīstamību pasaulē.

20. gadu beigās Latvijā bija >4000 zvejnieku, kas bija apvienojušies kooperatīvos (līdz 1940. gadam 35% zvejnieku bija kooperatīvu biedri). No 1935. – 1938.g. vidēji gadā tika nozvejots > 13,5 tūkst. tonnu zivju, bet 1939.g. >16 tūkst. tonnu. No kopējās nozvejas 39% tika iegūti Baltijas jūras Liepājas piekrastē, 20% - Ventspils piekrastē, 4% - Kolkašragā un 37% - Rīgas līcī. 1939.g. Latvijas zvejsaimniecībā pavisam bija 2,7 tūkst. zvejas laivu un 876 motorlaivu. Zvejnieku kooperatīvi ierīkoja zivju kūpinātavas un saldētavas. 1940.g. Zvejniecības fondam piederēja 14 smagie automobiļi, kas nogādāja zivis patērētājiem (4.).

Arī mūsdienās zvejniecība un zivju apstrāde un pārstrāde savu nozīmi nav zaudējusi – 2012. gadā zivju produkcijas eksports veidoja

126,11 milj. Ls, kur lielāko produkcijas vērtību radīja zvejniecības un zivju apstrādes un pārstrādes sektors - 99,83%, atlikušo vērtību 0,17% - akvakultūras sektors (5.).

Pie tam zvejniecības sektorā 2007. – 2013.g. plānošanas perioda ietvaros tika samazināta zvejas flote (zvejas kuģi tika sagriezti vai nodoti izmantošanai citām darbībām ārpus zvejas) ar mērķi sabalansēt zvejas flotes kapacitāti ar pieejamiem zivju resursiem, kā rezultātā ļoti daudzi zvejnieki paliek bez darba.

Gadsimtiem ilgi uzkrātās zināšanas un prasmes zivsaimniecības jomā, sagriezto zvejas kuģu rezultātā pieaugošais bezdarbs un neauglīgās piekrastes teritorijas, kuras nav piemērotas lauksaimniecības darbiem, apgrūtināja iespēju attīstīt citus ar zivsaimniecības nozari nesaistītus uzņēmējdarbības veidus. Lai novērstu piekrastes teritoriju sociālekonomisko stagnāciju un degradāciju, būtu jāpiešķir EZF finansējums tām ZVRG un to teritorijām, kuras kultūrvēsturiski un sociālekonomiski ir visvairāk atkarīgas no zivsaimniecības nozares. Līdz ar to nākošajā 2014. – 2020.g. plānošanas periodā būtu jāatbalsta biedrības: „Seši krasti”, „Sernikon”, „Rīgas rajona Lauku attīstības biedrība”, „Jūrkante”, „Partnerība Laukiem un Jūrai”, „Talsu rajona partnerība”, „Liepājas rajona partnerība” (2.tab.).

2.tabula

Atbalstāmās un neatbalstāmās ZVRG nākošajā  
2014. – 2020.g. plānošanas periodā  
(autores izstrādāts pēc (8.; 9.; 10.; 11.) datiem)

ZVRG	Jūras krasta robeža	Zivsaimniecības uzņēmumu īpatsvars pret kopējo valstī, kas ir ≥ 1%			Zivsaimniecībā nodarbināto īpatsvars pret kopējo valstī, kas ir ≥ 1%			Piešķirtais publiskais finansējums tieši un netieši saistītiem projektiem, kas ir ≥ 50%
		Pēc CSP datiem	Pēc Lursoft datiem	Pēc VID datiem	Pēc CSP datiem	Pēc Lursoft datiem	Pēc VID datiem	
„Seši krasti”	x	x	x	x	nav datu	x		
„Gaujas Partnerība”		x		x	nav datu	x	x	
„Baldones Partnerība”					nav datu			
„Kandavas partnerība”		x	x	x	nav datu	x	x	
„Sernikon”	x	x	x	x	nav datu	x	x	x

2. tabulas turpinājums

„Rīgas rajona Lauku attīstības biedrība”	x	x	x	x	nav datu	x	x	
„Jūrkante”	x	x	x	x	nav datu	x	x	
„Darīsim paši”		x	x	x	nav datu	x		
„Partnerība Laukiem un Jūrai”	x	x	x	x	nav datu	x	x	
„No Salacas līdz Rūjai”		x	x	x	nav datu			x
„Pierīgas partnerība”			x	x	nav datu	x	x	
„Talsu rajona partnerība”	x	x	x	x	nav datu	x	x	
„Ziemeļkurzemes biznesa asociācija”		x	x	x	nav datu	x		
„Liepājas rajona partnerība”	x	x	x	x	nav datu	x	x	x
„Īģes lauku partnerība”					nav datu			x
„Daugavpils un Ilūkstes novadu partnerība „Kaimiņi””			x	x	nav datu	x	x	
„Partnerība „Daugavkrasts””			x	x	nav datu	x		
„Ropažu partnerība”			x		nav datu	x	x	
„Stopiņu un Salaspils Partnerība”		x		x	nav datu		x	
„Rēzeknes rajona kopienu partnerība”		x	x	x	nav datu	x	x	x
„Vidzemes lauku partnerība „Brasla””		x	x	x	nav datu			x
„Lauku partnerība „Upe 8””		x		x	nav datu			
„Zied zeme”			x	x	nav datu	x		
„Cēsu rajona lauku partnerība”		x	x	x	nav datu	x	x	x

\* Aptuvens aprēķins. CSP ir pieejami dati par zivsaimniecības uzņēmumu skaitu Latvijas novadu griezumā. Ņemot vērā to, ka daudzām ZVRG ir kopīgs viens vai vairāki novadi, to teritorijas, precīza zivsaimniecības uzņēmumu

skaita noteikšana attiecīgajā ZVRG ir apgrūtināta. Precīzu aprēķinu būtu iespējams veikt, ja CSP dati būtu pieejami pilsētu un pagastu griezumā.

\*\* Aptuvenš aprēķins. VID pieejamajos datos no 2004.-2011. gadam ir norādīts Talsu novads (1 uzņēmums), kas ietilpst gan biedrības „Talsu rajona partnerība”, gan biedrības „Ziemeļkurzemes biznesa asociācija” teritorijā, līdz ar to vai nu vienā vai otrā biedrībā 2010. gadā ir par 1 uzņēmumu mazāk/vairāk.

Atbalstāmo zivsaimniecības uzņēmumu un nodarbināto skaits būtu jānosaka pēc CSP, nevis Lursoft vai VID datiem.

CSP apkopo informāciju par ekonomiski aktīviem zivsaimniecības uzņēmumiem, kas pārskata periodā ražoja produkciju, sniedza pakalpojumus vai nodarbināja cilvēkus neatkarīgi no tā, vai tie bija aktīvi visu pārskata periodu vai tikai daļu no tā.

Lursoft apkopo informāciju par reģistrētiem zivsaimniecības uzņēmumiem un tajos nodarbinātiem, izmantojot gan VID, gan CSP sniegto informāciju.

Savukārt VID apkopo informāciju par zivsaimniecības uzņēmumiem un tajos nodarbinātiem, izmantojot gada pārskatos sniegto informāciju par uzņēmumu pamatdarbības veidiem pēc saimniecības nozares (NACE 2 red. klasifikācija). VID reģistrē uzņēmumus un to pamatdarbības veidus pēc saimniecības nozares, bet nepārbauda, vai attiecīgais uzņēmums ir/nav ekonomiski aktīvs.

### **Secinājumi un priekšlikumi**

1. Zivsaimniecībai nozīmīgo teritoriju attīstībai 2006. – 2013.g. plānošanas periodā tika novirzīts publiskais finansējums 4,05 milj. Ls apjomā. Lielākā finansējuma daļa (68,39%) tika novirzīta projektiem, kuriem nav saistības ar zivsaimniecības nozari, atlikusī finansējuma daļa tika ieguldīta projektos ar netiešu un tiešu ietekmi uz zivsaimniecības nozari (attiecīgi 31,51% un 0,10%).
2. ZVRG attīstības stratēģiju zivsaimniecības nozares SVID analīzēs tika nosauktas tādas vājās puses kā: nepietiekami attīstīta infrastruktūra (moli, lielo ostu infrastruktūra, piebraucamie ceļi jūrai un ūdenstīpēm), labiekārtotu peldvietu trūkums, nepietiekami attīstīti dažādi tūrisma veidi kā iespējamie papildus ienākuma avoti no ūdens resursu izmantošanas, tirdzniecības vietu trūkums, pārrobežu piesārņojums, piesārņotas ūdensteces utt. Neskatoties uz nosauktajiem zivsaimniecības nozari kavējošajiem faktoriem, tikai 31,61% jeb 1,28 milj. Ls piešķirtā publiskā finansējuma ir novirzīts šo problēmu risināšanai, atlikusī 68,39% jeb 2,77 milj. Ls - teritoriju vispārējai attīstībai. Līdz ar to būtu rūpīgāk jāseko līdzi

projektu novērtēšanai, vairāk atbalstot projektus, kas tieši un netieši ietekmē zivsaimniecības nozari.

3. Projekti, kuriem nav saistības ar zivsaimniecības nozari, ir vērsti uz vietējās teritorijas vispārēju attīstību. Zivsaimniecības nozarē strādājošiem uzņēmumiem un nodarbinātiem ir iespēja izmantot šo projektu rezultātus, tādējādi paaugstinot teritorijas ekonomisko dzīvotspēju.
4. Projekti, kuri netieši ietekmē zivsaimniecības nozari, sekmē vides (teritorijas) labiekārtošanu, tādējādi veicinot tūrisma nozares attīstību. Šie projekti vairāk koncentrējas uz brīvā laika pavadīšanas iespēju dažādošanu ZVRG teritorijas iedzīvotājiem un interesentiem no citām teritorijām. Šie projekti lielākoties nav komerciāli, līdz ar to tiešu labumu no projektu rezultātiem zivsaimniecības nozare nevar saņemt – vienīgi iespēju veicināt esošo zivsaimniecības uzņēmumu un tajos nodarbināto palikšanu attiecīgajā ZVRG teritorijā un sekmēt jaunu uzņēmumu veidošanos un tūrisma attīstību.
5. Projekti ar tiešu ietekmi uz zivsaimniecības nozari spēj uzlabot nodarbinātību un attīstīt uzņēmējdarbību. Šo projektu kontekstā ZVRG biedrībām būtu nepieciešams pārdomāt, vai individuālu komercprojektu atbalstīšana ir tas veids, kā vislabāk sekmēt uzņēmējdarbības un teritorijas attīstību.
6. Visi 285 apstiprinātie projekti atbilst ZVRG attīstības stratēģijās noteiktajiem prioritārajiem virzieniem un rīcībām.
7. Pēc autores domām, nākošajā 2014. – 2020.g. plānošanas periodā būtu jāatbalsta tikai tās ZVRG, kuras ir kultūrvēsturiski un sociālekonomiski visvairāk atkarīgas no zivsaimniecības nozares (biedrības: „Seši krasti”, „Sernikon”, „Rīgas rajona Lauku attīstības biedrība”, „Jūrkante”, „Partnerība Laukiem un Jūrai”, „Talsu rajona partnerība”, „Liepājas rajona partnerība”).

### Izmantotā literatūra un avoti

1. *Apstiprinātās vietējās attīstības stratēģijas*[tiešsaiste] Lauku atbalsta dienests [atsauce 23.03.2013.]. Pieejas veids: <http://www.lad.gov.lv/lv/es-atbalsts/eiropas-zivsaimniecibas-fonda-pasakumi/1113/2365/2421/>
2. *Preču statistiskā klasifikācija pēc saimniecības nozarēm*. [tiešsaiste] Centrālās statistikas pārvalde [atsauce 25.01.2013.]. Pieejas veids: <http://www.csb.gov.lv/node/29957/list>
3. *Rīcības programma Eiropas Zivsaimniecības fonda atbalsta ieviešanai Latvijā 2007. – 2013. gadam (3. versija)*. [tiešsaiste] Zemkopības ministrija [atsauce 23.03.2013.]. Pieejas veids: [http://www.zm.gov.lv/doc\\_upl/1\\_LV\\_RP\\_groz\\_gala\\_140211.pdf](http://www.zm.gov.lv/doc_upl/1_LV_RP_groz_gala_140211.pdf)
4. *Zvejniecība*. [tiešsaiste] Tildes Datorenciklopēdija Latvijas Vēsture [atsauce 13.01.2013.]. Pieejas veids: <http://www.letonika.lv/groups/default.aspx?cid=31796&r=2&lid=31796&q=Latvija&h=0>



5. Centrālās statistikas pārvaldes nepublicētie materiāli. *Eksports un imports zivsaimniecības nozarē no 2004. – 2012. gadam.*
6. Centrālās statistikas pārvaldes nepublicētie materiāli. *Iekšzemes kopprodukts zivsaimniecības nozarē 2010. gadā.*
7. Centrālās statistikas pārvaldes nepublicētie materiāli. *Zivsaimniecības nozarē nodarbināto skaits 2011. gadā.*
8. Centrālās statistikas pārvaldes nepublicētie materiāli. *Zivsaimniecības uzņēmumu skaits 2010. gadā.*
9. Latvijas informācijas tehnoloģiju uzņēmums „Lursoft”. *Zivsaimniecības uzņēmumu un nodarbināto skaits 2010. gadā.*
10. Lauku atbalsta dienests. 4. prioritārā virziena „Zivsaimniecības reģionu ilgtspējīga attīstība” 401. pasākums „Teritoriju attīstības stratēģiju īstenošana”. *Informācija par 401. pasākuma projektu iesniedzējiem, atbalstītajiem projektiem un projektu rezultātiem.*
11. Valsts ieņēmumu dienests. *Zivsaimniecības uzņēmumu un nodarbināto skaits 2010. gadā.*

### **Summary**

1. The public funding in an amount of 4.05 million lats (1 LVL = EUR 1.42) was allocated to the development of the areas important for fisheries. The greatest part (68.39%) of the funding was allocated to the projects which have no relation to the fisheries sector, the remaining part of the funding were invested in the projects having indirect influence and the projects having the direct impact on the fisheries sector (respectively: 31.51% and 0.10%).
2. In the SWOT analyses of the fisheries sector of the FLOG local development strategies were named the following weaknesses: insufficiently developed infrastructure (breakwaters, infrastructure of the big ports, drives to sea and water bodies), lack of well-organized bathing grounds, insufficiently developed several kinds of tourism as possible sources of income using water resources, lack of trade places, cross-border pollution, contaminated water courses etc. Despite the named factors obstructing the fisheries sector only 31.61% or 1.28 million lats of the allocated public funding were channeled to solve these problems, the rest of 68.39% or 2.77 million lats – to the general development of the areas. Hence there should be more care taken to follow the evaluation of the projects, for the most part supporting the projects directly or indirectly aimed at the fisheries sector.
3. The projects having no relation to the fisheries sector are aimed at the general development of the local area. The companies and employees working in the sector of fisheries have an opportunity to use the outcomes of these projects thus raising the economical viability of the area.
4. The projects having implicit influence on the fisheries sector facilitate the improvement of the environment (area) thereby enabling the development of tourism industry. These projects are mostly focused on the diversification of the free time spending opportunities for the FLOG area inhabitants and people from other areas. These projects mostly are not commercial, therefore the fisheries sector cannot gain a direct benefit from the results of such projects – only the opportunity to facilitate the staying of the existing fisheries' companies and their employees in the corresponding FLOG area and to contribute to the establishment of new companies and tourism development.

5. Whereas the projects with direct impact on the fisheries sector are able to improve the employment and develop the entrepreneurship. In the context of these projects the FLOG societies should think over if the support to individual commercial projects is the best way to facilitate the development of entrepreneurship and area.
6. All the 285 approved projects comply with the prior conditions and actions set by the FLOG development strategy.
7. In the opinion of the author within the next planning period 2014-2020 should be supported only those FLOG being to the greatest extent culturally, historically and socioeconomically dependent on the fisheries sector (societies: „Seši krasti”, „Sernikon”, „Rīgas rajona Lauku attīstības biedrība”, „Jūrkante”, „Partnerība Laukiem un Jūrai”, „Talsu rajona partnerība”, „Liepājas rajona partnerība”).

# KOMERCSABIEDRĪBAS FINANŠU RĀDĪTĀJU UN TO IETEKMĒJOŠO FAKTORU ANALĪZE UN TĀS SECĪBA

## ANALYSIS OF THE FINANCIAL INDEXES OF THE COMMERCIAL COMPANY AND THE FACTORS EXERTING INFLUENCE ON IT AND ITS COHERENCE

**Biruta Garanča**

Dr.oec., as.prof., Rēzeknes Augstskolas  
Reģionālistikas zinātniskā institūta vadošā pētniece  
E-pasts: gabi@parks.lv, tālr. +371 29114989,  
Latvija

**Abstract.** *The analysis of the chief financial indexes (profitability, assets turnover, the capital structures and liquidities) has been supplemented with indexes of the effect of the profitability of the basic activity and the financial lever impact and the factors resulting from them, which exert influence on commercial and financial profitability. The impact of the factors upon commercial, economic and financial profitability is expressed in percentage and percentage points. By arranging the indexes of the financial analysis and the factors influencing them in certain coherence, one can clearly evaluate the impact of the factors upon the profitability indexes.*

**Keywords:** *commercial profitability, economic profitability, financial profitability, profitability of the basic activity, financial lever impact, price of borrowed capital, liquidity, profitability factors.*

**JEL code:** D21

### Ievads

Veicot komercsabiedrības finanšu analīzi, nereti tiek izdarīti secinājumi par katru rādītāju, tā dinamiku, dots tās novērtējums, bet nav analizēts kopsakars starp dažādiem rādītājiem. Tiek jauktas sekas ar cēloņiem un netiek atklātas galvenās problēmas, kas nereti ietekmē ne tikai vienu, bet vairākus rādītājus.

Pēc autores domām, viens no šādas situācijas cēloņiem ir faktoriālās analīzes trūkums un nekonsekventa finanšu rādītāju analīzes secība. Ekonomiskajā literatūrā finanšu analīzes rādītāji ir apskatīti dažādā secībā un nav skaidrots, kādā secībā tos jāanalizē. Veicot rādītāju analīzi vai arī sakārtojot analīzes rezultātus noteiktā secībā, parādās sakarības starp rādītājiem, var aprēķināt dažādu faktoru ietekmi un līdz ar to tiek atvieglota secinājumu veikšana.

Rakstā tiks apskatīti tikai galvenie finanšu rādītāji: rentabilitāte, aktīvu aprīte, kapitāla struktūra un likviditāte.

Autores līdzšinējie pētījumi par pamatdarbības rentabilitāti un finanšu sviras ietekmi uz finansiālo rentabilitāti ļauj paplašināt

rentabilitātes rādītāju loku un detalizētāk analizēt kapitāla struktūras ietekmi uz rentabilitāti.

Raksta mērķis – papildināt komercsabiedrības finanšu analīzes rādītāju loku ar pamatdarbības rentabilitāti un kapitāla struktūras ietekmes uz finansiālo rentabilitātes analīzi ar finanšu sviras efekta rādītājiem, kā arī izstrādāt dažādu faktoru ietekmes uz rentabilitāti aprēķināšanu un aprēķinu rezultātu analīzes secību.

Lai sasniegtu mērķi, nepieciešams atrisināt sekojošus uzdevumus:

- papildināt firmas „Du Pont” analīzes secību ar pamatdarbības rentabilitātes rādītāju un identificēt faktoros, kas veido atšķirību starp komerciālo un pamatdarbības rentabilitāti,
- paplašināt kapitāla struktūras ietekmes analīzi ar finanšu sviras efekta formulas rādītājiem,
- izstrādāt dažādu faktoru ietekmes uz rentabilitāti analīzi,
- izstrādāt tabulas, ar kuru palīdzību tiek atvieglota aktīvu ietekmes uz ekonomisko rentabilitāti un finanšu sviras ietekmes uz finansiālo rentabilitāti analīze,
- apkopot rādītājus un tos ietekmējošos faktoros noteiktā secībā,
- parādīt sakarību starp likviditāti un finansiālo rentabilitāti.

### **Pamatteksts**

Rentabilitāte, aktīvu aprīte un kapitāla struktūra ir savā starpā cieši saistīti rādītāji. To parādīja jau firmas „Du Pont” izstrādātā analīzes shēma. Sakarības starp minētiem rādītājiem izsaka formula (3.,191.):

$$\text{ROE} = \frac{\text{peļņa/neto apgrozījums} * \text{neto apgrozījums/aktīvu apjoms} *}{\text{aktīvu apjoms/pašu kapitāls}} \quad (1)$$

kur: ROE – finansiālā rentabilitāte.

Peļņas attiecība pret neto apgrozījumu veido komerciālo rentabilitāti. Tās reizinājums ar aktīvu aprīti veido ekonomisko rentabilitāti. Ekonomisko rentabilitāti pareizinot ar pašu kapitāla īpatsvaru kopējā kapitālā, iegūst finansiālo rentabilitāti. Tādā secībā veikta analīze ļauj rentabilitātes rādītājus analizēt kopsakarā, kā arī noskaidrot aktīvu aprītes un kapitāla struktūras ietekmi.

Autore iesaka šo analīzi papildināt ar vēl vienu rentabilitātes rādītāju – pamatdarbības rentabilitāti –, kā arī kapitāla struktūras ietekmi papildināt ar finanšu sviras efekta analīzi.

Autore uzskata, ka jāanalizē kopsakars starp četriem rentabilitātes rādītājiem: pamatdarbības, komerciālo, ekonomisko un finansiālo rentabilitāti.

Pamatdarbības rentabilitāti ar pietiekamu precizitāti var aprēķināt, izmantojot gada pārskata peļņas vai zaudējumu aprēķina datus (2.,103.-112.).

Pamatdarbības rentabilitāte ir pamatdarbības peļņas vai zaudējumu attiecība pret neto apgrozījumu. Pamatdarbības peļņu vai zaudējumus aprēķina, no neto apgrozījuma atskaitot pamatdarbības izmaksas. Pamatdarbības izmaksu aprēķins ir atkarīgs no tā, kāda peļņas aprēķina metode izmantota. Ja peļņa ir aprēķināta, izmantojot apgrozījuma metodi, pamatdarbības izmaksu aprēķins ir sekojošs:

Neto apgrozījums  
- ražošanas izmaksas  
- administratīvās izmaksas  
- pārdošanas izmaksas  
= pamatdarbības izmaksas.

Ja peļņa ir aprēķināta, izmantojot perioda izmaksu metodi, aprēķins ir sarežģītāks. Vispirms aprēķina pamatdarbības perioda izmaksas:

Materiālās izmaksas  
+ personāla izmaksas  
+ līdzekļu un vērtību norakstīšana  
= pamatražošanas perioda izmaksas.

Lai aprēķinātu neto apgrozījumam atbilstošās pamatdarbības izmaksas, jāveic sekojošas korekcijas:

Pamatražošanas perioda izmaksas  
+ gatavās produkcijas un nepabeigto ražojumu krājumu samazinājums  
- gatavās produkcijas un nepabeigto ražojumu krājumu palielinājums  
- pašu uzņēmuma kapitālieguldījumiem izpildītie darbi  
= pamatdarbības izmaksas.

Pēc abām metodēm aprēķinātās pamatdarbības izmaksās iekļautas administrācijas izmaksas. Administrācijas izmaksas attiecas ne tikai uz pamatdarbību, bet arī uz citu komercdarbību, konkrēti, uz pārējo saimniecisko darbību un finanšu ieguldījumu darbību. Tas var radīt neprecizitāti pamatdarbības rentabilitātes aprēķinos. Ņemot vērā, ka administrācijas izmaksas sastāda tikai  $\approx 4-5\%$  (aprēķināts pēc (4.) datiem) no visām komercsabiedrību izmaksām un tikai daļa no tām attiecas uz pārējo saimniecisko un finanšu ieguldījumu darbību, var uzskatīt, ka pamatdarbības rentabilitātes aprēķina precizitāte ir pietiekama, lai varētu veikt analīzi.

Pamatdarbības izmaksas tālāk izmanto pamatdarbības peļņas vai zaudējumu (starpība starp neto apgrozījumu un pamatdarbības

izmaksām) un rentabilitātes aprēķinos (pamatdarbības peļņas attiecība pret neto apgrozījumu).

Komerčiālo rentabilitāti aprēķina kā peļņas vai zaudējumu attiecību pret neto apgrozījumu. Visi tie faktori, kas rada starpību starp peļņu vai zaudējumiem un pamatdarbības peļņu vai zaudējumiem, veido starpību starp komerčiālo un pamatdarbības rentabilitāti. Tie ir sekojoši:

- pārējās saimnieciskās darbības rezultāts;
- finanšu ieguldījumu darbības rezultāts;
- procentu maksājumi;
- ārkārtas darbības rezultāts;
- nodokļi no peļņas.

Finanšu ieguldījumu darbības rezultātu aprēķina sekojoši:

ieņēmumi no līdzdalības koncerna meitas un asociēto uzņēmumu kapitālos

- + ieņēmumi no vērtspapīriem un aizdevumiem, kas veidojuši ilgtermiņa ieguldījumus
- + pārējie procentu ieņēmumi un tamlīdzīgi ieņēmumi
- ilgtermiņa finanšu ieguldījumu un īstermiņa vērtspapīru vērtības norakstīšana.

Nodokļus no peļņas aprēķina sekojoši:

uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata gadu

- pozitīvais atliktais ienākuma nodoklis
- + negatīvais atliktais uzņēmuma ienākuma nodoklis
- + pārējie nodokļi.

Visus minētos faktoros var izteikt procentos no neto apgrozījuma. Koriģējot pamatdarbības rentabilitāti ar minēto faktoru ietekmi, iegūst komerčiālo rentabilitāti. Veicot korekciju, jāņem vērā, ka procentu maksājumu un nodokļu no peļņas ietekme ir negatīva (teorētiski ir iespējama arī pozitīva nodokļu no peļņas ietekme, kad negatīvais atliktais ienākuma nodoklis ir lielāks nekā ienākuma nodokļa par pārskata gadu un pārējo nodokļu, kurus maksā no peļņas, summa). Pārējo faktoru ietekme atkarībā no rezultāta var būt gan negatīva, gan pozitīva. Attiecīgi, minēto faktoru ietekme procentos no neto apgrozījuma ir gan pozitīva, gan negatīva. Tātad,

pamatdarbības rentabilitāte

+/- pārējās saimnieciskās darbības rezultāta īpatsvars neto apgrozījumā,

+/- finanšu darbības rezultāta īpatsvars neto apgrozījumā,

- procentu maksājumu īpatsvars neto apgrozījumā,

+/- ārkārtas darbības rezultāta īpatsvars neto apgrozījumā,

- (teorētiski arī +) nodokļu no peļņas īpatsvars neto apgrozījumā,

= komerčiālā rentabilitāte.

Ekonomisko rentabilitāti aprēķina kā peļņas attiecību pret aktīvu apjomu vai arī komerciālo rentabilitāti pareizinot ar aktīvu apriti. Tātad, aktīvu aprite ir nākošais faktors, kas ietekmē rentabilitāti. Aktīvu aprites ietekmi aprēķina kā starpību starp ekonomisko un komerciālo rentabilitāti un izsaka procentpunktos.

Aktīvu aprites ietekme atspoguļo ne tikai izmaiņas aktīvu aprītē, bet ir atkarīga arī no komerciālās rentabilitātes līmeņa un no tā, vai komerciālā rentabilitāte ir pozitīva vai negatīva. Ja aktīvu aprite ir lielāka par 1, tā pozitīvi ietekmē rentabilitāti, kura ir lielāka par 0, palielinot ekonomisko rentabilitāti salīdzinājumā ar komerciālo. Aktīvu aprites, lielākas par 1, ietekme ir negatīva (palielina zaudējumus), ja komerciālā rentabilitāte ir negatīva. Ja aktīvu aprite ir mazāka par 1 un komerciālā rentabilitāte ir negatīva, tā samazina zaudējumus un līdz ar to tās ietekme ir pozitīva. Ja komerciālā rentabilitāte ir pozitīva, tad aktīvu aprites, mazākas par 1, ietekme ir negatīva, jo tā samazina ekonomisko rentabilitāti (1.tab.).

1.tabula

Aktīvu aprites ietekme uz ekonomisko rentabilitāti  
(autores sastādīta tabula)

	Aktīvu aprite lielāka par 1	Aktīvu aprite mazāka par 1
Komerciālā rentabilitāte pozitīva	Aprites ietekme pozitīva	Aprites ietekme negatīva
Komerciālā rentabilitāte negatīva (zaudējumi)	Aprites ietekme negatīva	Aprites ietekme pozitīva

Minētās sakarības jāņem vērā, novērtējot aktīvu aprites ietekmi uz ekonomisko rentabilitāti.

Finansiālo rentabilitāti aprēķina kā peļņas vai zaudējumu attiecību pret pašu kapitālu vai arī izmantojot ekonomisko rentabilitāti. Kā redzams no firmas „Du Pont” analīzes formulas (1), finansiālo rentabilitāti var aprēķināt, ekonomisko rentabilitāti pareizinot ar attiecību starp kopējo un pašu kapitālu. Tātad starpību starp finansiālo un ekonomisko rentabilitāti rada attiecība starp kopējo un pašu kapitālu jeb kapitāla struktūra. Kapitāla struktūra pozitīvi ietekmē finansiālo rentabilitāti tādējādi, ka aizņemtais kapitāls „ienes” vairāk nekā maksā, t.i. tā cena ir zemāka par ekonomisko rentabilitāti. Ja aizņemtais kapitāls maksā vairāk, nekā ienes, kapitāla struktūras ietekme ir negatīva.

Kapitāla ienesīgumu un tā ietekmi uz finansiālo rentabilitāti atspoguļo finanšu sviras efekts (3.,366.-369.). Finanšu sviras efekta lielums ir atkarīgs no starpības starp ekonomisko rentabilitāti un

aizņemtā kapitāla izmaksām, kā arī attiecības starp aizņemto un pašu kapitālu (finanšu svira). Tas paplašina rentabilitāti ietekmējošo faktoru analīzi, iesaistot tajā arī aizņemtā kapitāla cenu.

Lai varētu aprēķināt starpību starp ekonomisko rentabilitāti un aizņemtā kapitāla izmaksām, kura parādītu aizņemtā kapitāla ienesīgumu, ekonomiskā rentabilitātē jāiekļauj procentu maksājumi. Tādējādi ekonomisko rentabilitāti aprēķina kā peļņas, pie kuras ir pieskaitīti procentu maksājumi, attiecību pret aktīviem. Ja ekonomiskā rentabilitātē ietverti procentu maksājumi, un tā ir augstāka par aizņemtā kapitāla procentu maksājumiem, tad aizņemtā kapitāla izmantošana ir izdevīga, jo aizņemtais kapitāls ienes vairāk nekā maksā. Ja ekonomiskā rentabilitāte, kurā ietverti procentu maksājumi, ir mazāka par aizņemtā kapitāla procentu maksājumiem, aizņemtā kapitāla izmantošana nav izdevīga. Savukārt, finanšu sviras efekta formula sasaista starpību starp ekonomisko rentabilitāti un aizņemtā kapitāla izmaksām ar finansiālo rentabilitāti. Finansiālo rentabilitāti aprēķina kā peļņas attiecību pret pašu kapitālu, tātad tā neietver nodokļu maksājumus no peļņas. Ja ekonomiskā rentabilitāte tiek aprēķināta, peļņai pieskaitot procentu maksājumus, jāņem vērā, ka procentu maksājumi samazina ar nodokli apliekamo peļņu. Lai varētu izmantot aizņemtā kapitāla izmantošanas izdevīguma analīzi saistībā ar finansiālo rentabilitāti, gan ekonomiskā rentabilitāte, kurā ietverti procentu maksājumi, gan aizņemtā kapitāla izmaksas (procentu maksājumi) ir jākorģē ar nodokļu no peļņas slogu. Rezultātā, aprēķinot ekonomisko rentabilitāti, jāizmanto koriģētā peļņa. Koriģēto peļņu aprēķina kā peļņu pirms procentiem un nodokļiem, kas samazināta par faktisko nodokļu no peļņas slogu. Tādējādi koriģētā peļņa ietver sevī procentu maksājumus, no kuriem atskaitīta tiem atbilstošā nodokļu no peļņas summa.

Koriģēto ekonomisko rentabilitāti ROAk aprēķina pēc formulas (1.,140.):

$$\frac{(\text{peļņa pirms nodokļiem} + \text{procentu maksājumi})^*}{(1 - \text{nodokļu slogs}) / \text{aktīvu apjoms}} \quad (2)$$

kur nodokļu slogs aprēķināts kā nodokļu no peļņas dalījums ar peļņu pirms nodokļiem.

Savukārt, koriģējot aizņemtā kapitāla izmaksas ar nodokļu slogu, iegūstam aizņemtā kapitāla cenu (1.,140.).

$$\text{Raf} = \text{Kdf} (1 - \text{Tkk}) \quad (3)$$

kur: Raf – aizņemtā kapitāla faktiskā cena,

Kdf – faktiskā procentu likme,

Tkk – faktiskais nodokļu slogs, izteikts kā decimāldaļskaitlis.



Līdz ar to finanšu sviras efekta formula ir sekojoša (1.,140.):

$$ROE = ROAk + AK/PK * (ROAk - Raf) \quad (4)$$

kur: ROE – finansiālā rentabilitāte;

ROAk – koriģētā ekonomiskā rentabilitāte;

Raf – aizņemtā kapitāla faktiskā cena ;

AK – aizņemtā kapitāla vidējais apjoms analīzes periodā;

PK – pašu kapitāla vidējais apjoms analīzes periodā.

Finanšu sviras formulas (4) rādītāji ļauj starpību starp finansiālo un ekonomisko rentabilitāti sadalīt divās daļās: aizņemtā kapitāla ienesīgumā un finanšu sviras ietekmē.

Atņemot no koriģētās ekonomiskās rentabilitātes ROAk aizņemtā kapitāla cenu Raf, iegūst aizņemtā kapitāla ienesīgumu, t.i. par cik procentiem aizņemtais kapitāls ienes vairāk nekā maksā vai arī rada zaudējumus, ja starpība ir negatīva.

Finanšu sviras ietekmi uz finansiālo rentabilitāti var aprēķināt, atņemot no starpības starp finansiālo un koriģēto ekonomisko rentabilitāti aizņemtā kapitāla ienesīgumu.

$$(ROAk - Raf) * AK/PK - (ROAk - Raf) = (ROAk - Raf) * (AK/PK - 1) \quad (5)$$

Finanšu sviras ietekme parāda to finansiālās rentabilitātes palielinājumu vai samazinājumu, kas radies, aizņemto kapitālu izmantojot vairāk vai mazāk kā pašu kapitālu. Ja aizņemto kapitālu izmanto vairāk kā pašu kapitālu, t.i.  $AK > PK$ , izteiksme  $(AK/PK - 1) > 0$  ir pozitīva. Ja komercsabiedrība vairāk izmanto pašu kapitālu, t.i.  $AK < PK$ , izteiksme  $(AK/PK - 1) < 0$  ir negatīva. Ņemot vērā aizņemtā kapitāla ienesīgumu, finanšu sviras ietekme arī var būt gan pozitīva, gan negatīva. Ja aizņemtā kapitāla ienesīgums ir pozitīvs un komercsabiedrība vairāk izmanto aizņemto nekā pašu kapitālu, finanšu sviras ietekme ir pozitīva un tā palielina finansiālo rentabilitāti. Ja komercsabiedrība vairāk izmanto pašu kapitālu nekā aizņemto, ietekme ir negatīva, jo nav izmantota iespēja paaugstināt finansiālo rentabilitāti uz aizņemtā kapitāla ienesīguma rēķina. Savukārt, ja aizņemtā kapitāla ienesīgums ir negatīvs (tas maksā vairāk nekā ienes) un to izmanto vairāk nekā pašu kapitālu, finanšu sviras ietekme ir negatīva, jo palielinās zaudējumi, kurus rada negatīvais aizņemtā kapitāla ienesīgums. Bet, ja komercsabiedrība vairāk izmanto pašu kapitālu nekā aizņemto, tas samazina negatīvā aizņemtā kapitāla ienesīguma ietekmi un finanšu sviras ietekme ir pozitīva (2.tab.).

Finanšu sviras ietekme uz finansiālo rentabilitāti  
(autores sastādīta tabula)

	(AK/PK-1) > 0	(AK/PK-1) < 0
ROAk – Raf > 0	Finanšu sviras ietekme pozitīva	Finanšu sviras ietekme negatīva
ROAk – Raf < 0	Finanšu sviras ietekme negatīva	Finanšu sviras ietekme pozitīva

Tādējādi starpību starp finansiālo un koriģēto ekonomisko rentabilitāti var sadalīt sīkāk, izmantojot finanšu sviras efekta formulu:

koriģētā ekonomiskā rentabilitāte

+/- aizņemtā kapitāla ienesīgums

+/- finanšu sviras ietekme

= finansiālā rentabilitāte

un finansiālo rentabilitāti šajā gadījumā var aprēķināt pēc modificētas 4. formulas:

$$ROE = ROAk + (ROAk - Raf) + (ROAk - Raf) * (AK/PK-1) \quad (6)$$

Sakarā ar to, ka finanšu sviras efekta formulā ekonomiskās rentabilitātes vietā izmantota koriģētā ekonomiska rentabilitāte, veidojas starpība starp ekonomisko un koriģēto ekonomisko rentabilitāti, kas izsaka to, ka koriģēto ekonomisko rentabilitāti ietekmējuši procentu maksājumi, kas samazināti par nodokļu slogu. Procentu maksājumu ietekmi uz koriģēto ekonomisko rentabilitāti nevar uzskatīt par vēl vienu faktoru, kas ietekmē rentabilitāti, jo tas dublē procentu maksājumu ietekmi uz komerciālo rentabilitāti. Tas lietojams tikai, lai, sasummējot visus faktorus, iegūtu finansiālo rentabilitāti, jo aizņemtā kapitāla ienesīguma un finanšu sviras ietekmes lielumu summa veido koriģēto ekonomisko rentabilitāti, nevis ekonomisko rentabilitāti. Tālāk tekstā procentu maksājumu, kas koriģēti ar nodokļu slogu, ietekmes vietā tiks lietots termins – starpība starp koriģēto ekonomisko rentabilitāti un ekonomisko rentabilitāti.

Rentabilitātes rādītājus un tos ietekmējošos faktorus (arī tad, ja tie aprēķināti citādā secībā) lietderīgi apkopot sekojoši:

Pamatdarbības rentabilitāte

+/- pārējās saimnieciskās darbības rezultāts

+/- finanšu ieguldījumu darbības rezultāts

- procentu maksājumi

+/- ārkārtas darbības rezultāts

- nodokļi no peļņas
- = komerciālā rentabilitāte
- +/- aktīvu aprites ietekme
- = ekonomiskā rentabilitāte
- + starpība starp koriģēto ekonomisko rentabilitāti un ekonomisko rentabilitāti
- +/- aizņemtā kapitāla ienesīgums
- +/- finanšu sviras ietekme
- = finansiālā rentabilitāte.

Visi rādītāji ir izteikti procentos vai procentpunktos. Veicot saskaitīšanas un atņemšanas darbības no pamatdarbības rentabilitātes var aprēķināt finansiālo rentabilitāti. Veicot analīzi, jāņem vērā, ka analizējamo rentabilitātes rādītāju ir ietekmējis rentabilitātes rādītājs, kas sarakstā atrodas augstāk par to, un faktori, kas tieši ietekmējuši analizējamo rādītāju. No šī apkopojuma var secināt, kuru faktoru ietekme analīzes periodā ir bijusi vislielākā, kuri faktori nav būtiski ietekmējuši to vai citu rentabilitātes rādītāju. Tālāk var veikt faktoru ar vislielāko ietekmi detalizētu analīzi.

Rentabilitāte ir saistīta arī ar likviditāti, ceturto galveno finanšu rādītāju. Šī saistība realizējas caur aizņemtā kapitāla cenu. Aizņemtā kapitāla cenas ietekmi uz finansiālo rentabilitāti parāda 4.formula. Mainoties aizņemtā kapitāla cenai, pie pārējiem vienādiem nosacījumiem, mainās aizņemtā kapitāla ienesīgums un finansiālā rentabilitāte, gan tiem palielinoties, gan samazinoties. Komersantiem pastāv iespējas zināmās robežās ietekmēt aizņemtā kapitāla cenu, mainot apgrozāmo līdzekļu vadīšanas stratēģiju, konkrēti, samazinot dārgākā un palielinot lētākā aizņemtā kapitāla īpatsvaru. Ilgtermiņa aizņemtais kapitāls parasti maksā dārgāk nekā īstermiņa, tātad no rentabilitātes viedokļa izdevīgāk izmantot īstermiņa aizņemto kapitālu. Tomēr šīs iespējas ir ierobežotas. Komersantiem ir nepieciešams nodrošināt likviditāti (kopējās likviditātes koeficientu aprēķina kā apgrozāmo līdzekļu attiecību pret īstermiņa saistībām), kas ir viens no finanšu rādītājiem, kuru ņem vērā komercbankas, pieņemot lēmumu par kredīta piešķiršanu un procentus par kredītu. Lai nodrošinātu likviditāti, t.i. savlaicīgu saistību izpildi, īstermiņa saistības jānovirza apgrozāmo līdzekļu veidošanai, ilgtermiņa aizņemtais kapitāls un pašu kapitāls – ilgtermiņa ieguldījumiem un daļēji arī apgrozāmo līdzekļu veidošanai. Īstermiņa saistību izmantošana ilgtermiņa ieguldījumu veidošanai rada paaugstinātu finansiālo risku un liecina par paaugstinātu bankrota varbūtību. Pastāv plaši izplatīts uzskats, ka tikai pusi no apgrozāmiem līdzekļiem var segt ar īstermiņa saistībām (kopējās likviditātes koeficientam jābūt 2). Neiesaistoties diskusijā par šī normatīva pamatotību, neapšaubāmi apgrozāmo līdzekļu

apjomam ir jābūt lielākam par īstermiņa saistībām, jo ne visi esošie apgrozāmie līdzekļi var tikt savlaicīgi pārvērsti naudā vai arī ir likvidi, t.i. kopējās likviditātes koeficientam jābūt lielākam par 1. Tādā gadījumā ilgtermiņa ieguldījumu segšanai ir izmantota lielākā daļa pašu kapitāla un ilgtermiņa aizņemtā kapitāla. Pārējais pašu un ilgtermiņa aizņemtais kapitāls ir izmantots apgrozāmo līdzekļu veidošanai. Šāda situācija teorētiski nodrošina aktīvu savlaicīgu apriti līdz naudas līdzekļiem un saistību izpildi.

Tātad komersanta iespējas ietekmēt aizņemtā kapitāla cenu ir ierobežotas ar nepieciešamību nodrošināt likviditāti.

Metodikas aprobāciju sk. šī žurnāla numura rakstā „Latgales plānošanas reģiona komercdarbības finanšu problēmas laika periodā no 2006. līdz 2011.g.”

### **Secinājumi un priekšlikumi**

1. Komerčiālās, ekonomiskās un finansiālās rentabilitātes analīzi lietderīgi papildināt ar pamatdarbības rentabilitāti un faktoriem, kas veido atšķirību starp komerciālo un pamatdarbības rentabilitāti. Tie ir: pārējās saimnieciskās darbības rezultāts, finanšu ieguldījumu darbības rezultāts, procentu maksājumi, ārkārtas darbības rezultāts, nodokļi no peļņas.
2. Izmantojot sakarību starp finansiālo rentabilitāti, koriģēto ekonomisko rentabilitāti, aizņemtā kapitāla cenu un attiecību starp aizņemto un pašu kapitālu (finanšu sviru), lietderīgi aprēķināt, izmantojot autores izstrādātās formulas, starpības starp koriģēto ekonomisko rentabilitāti un aizņemtā kapitāla cenu (aizņemtā kapitāla ienesīguma) ietekmi un finanšu sviras ietekmi uz finansiālo rentabilitāti.
3. Aktīvu aprites ietekmi uz ekonomisko rentabilitāti var aprēķināt kā starpību starp ekonomisko un komerciālo rentabilitāti un izteikt procentpunktos. Vērtējot aktīvu aprites ietekmi uz ekonomisko rentabilitāti, jāņem vērā gan aprites ātrums, gan arī tas, vai komerciālā rentabilitāte ir pozitīva vai negatīva.
4. Vērtējot finanšu sviras ietekmi uz finansiālo rentabilitāti, jāņem vērā, vai aizņemto kapitālu izmanto vairāk vai mazāk kā pašu kapitālu, un vai aizņemtā kapitāla cena ir lielāka vai mazāka par koriģēto ekonomisko rentabilitāti.
5. Veicot visu rentabilitāti ietekmējošo faktoru, kas izteikti procentos vai procentpunktos, saskaitīšanas vai atņemšanas darbības, no pamatdarbības rentabilitātes var aprēķināt finansiālo rentabilitāti. Konkrēto analizējamo rentabilitātes rādītāju ir ietekmējis

rentabilitātes rādītājs, kas sarakstā atrodas augstāk par to, un faktori, kas tieši ietekmējuši analizējamo rādītāju.

6. Vērtējot aizņemtā kapitāla cenas ietekmi uz rentabilitāti, jāņem vērā likviditātes rādītājs, kurš ierobežo lētākā īstermiņa aizņemtā kapitāla izmantošanu.

### Izmantotā literatūra un avoti

1. GARANČA B. Finanšu sviras efekta pielietošana finanšu analizē. *Tautsaimniecības attīstības problēmas un risinājumi*. Starptautiskās zinātniskās konferences materiāli .2008.g. 17.aprīlis. Rēzekne, 2008,138.-146.lpp.
2. GARANČA B. Rentabilitātes analīze. *Latvijas Tautsaimniecības pētījumi*. Sociālo zinātņu žurnāls. Galv.red. B.Garanča. Rēzekne: RA Izdevniecība, 2012, Nr.1(4), 103.-112.lpp.
3. БРИГХЕМ Ю., ГАПЕНСКИ Л. *Финансовый менеджмент*. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский университет экономики и финансов, 1977, том 1, стр. 366-369; том 2, стр.191
4. Latvijas Centrālās statistikas pārvaldes nepublicētie materiāli. *Komersantu (komercsabiedrību) bilances aktīvs, pasīvs, peļņas vai zaudējumu aprēķini 2011.g. Pieprasījums\_Latvija\_Latgale*

### Summary

The aim of the article is to supplement the range of indexes of the financial analysis of the commercial company with the profitability of the basic activity and the analysis of the impact of the capital structure with the indexes of financial lever impact, as well as to work out the calculation of the impact of different factors on the proficiency and the coherence of the analysis of the calculation results.

The profitability of the basic activity is calculated as the ration of the profit of net turnover. The profit of the basic activity is calculated from the net turnover deducting the expenses of the basic activity. Calculation of expenses of the basic activity depends on what calculation method of profit has been used by the commercial company: the turnover expense method or the period expense method.

All the factors causing the difference between profit or loss and profit or loss of the basic activities make the difference between profitability of commercial and basic activities. They are the following: the result of the other economic activities, the result of the capital investment activities, interest payment, the result of an extraordinary activity, profit taxes.

These factors can be expressed in percentage of the net turnover. By adjusting the profitability of the basic activity with the help of the before mentioned factors one gets commercial profitability.

The impact of the assets turnover is calculated as the difference between economic and commercial profitability, and it is expressed in percentage points. The impact of the assets turnover reflects not only the changes in the assets turnover, but it also depends upon the fact whether the commercial profitability is positive or negative.

The impact of the structure of the capital upon financial profitability is seen in the fact that borrowed capital "brings in" more or less than it costs. The profitability of borrowed capital on cost-effectiveness is reflected by the financial lever impact. The size of the lever impact depends upon the margin between economic profitability and the expenses of the borrowed capital as well as upon the financial lever. It extends the

analysis of the factors influencing profitability by including the price of the borrowed capital into it. It is appropriate to sum up the profitability indexes and the factors influencing them in the following coherence:

Profitability of basic activities

- +/- the result of other commercial activities
- +/- the result of financial investment activities
- interest payment
- +/-the result of an extraordinary activity
- profit tax
- commercial profitability
- +/-the impact of assets turnover
- economic profitability
- + the difference between the adjusted economic profitability and economic profitability
- +/- profitability of the borrowed capital
- +/- financial lever impact
- financial profitability

All the indexes are expressed in percentage and percentage points. By applying adding and subtraction it is possible to calculate the financial profitability from the profitability of the basic activities. The index of specific profitability has been influenced by the profitability index, which is higher in the list than it, and the factors, which have had direct impact on the indexes to be analyzed. The conclusion can be drawn from the summary, which factors have had the greatest impact during the period of the analysis and which factors have had no essential impact on the financial profitability.

When evaluating the price of borrowed capital it is necessary to take into account the liquidity index, which limits the cheaper short-term borrowed capital.

# LATGALES PLĀNOŠANAS REĢIONA KOMERCĀRBĪBAS FINANŠU PROBLĒMAS LAIKA PERIODĀ NO 2006. LĪDZ 2011.G.

## THE FINANCIAL PROBLEMS OF COMMERCIAL ACTIVITIES OF LATGALE PLANNING REGION DURING THE PERIOD OF THE YEARS 2006 – 2011

**Biruta Garanča**

Dr.oec., as.prof., Rēzeknes Augstskolas  
Reģionālistikas institūta vadošā pētniece  
E-pasts: gabi@parks.lv, tālr. +371 29114989,  
Latvija

**Abstract.** *There has been carried out the analysis of the financial situation of the commercial activities of Latgale planning region in comparison with the financial situation in Latvia in general during the period of the years 2006 – 2011. The analysis was based on the methodology of the analysis of finance worked out by the author, which in comparison with the traditional methods has been supplemented with the indexes of financial lever impact, and which included the analysis of the factors having impact on profitability. There have been calculated the numerical expression of factors, which had impact on the commercial, economic and financial profitability of the commercial activities of Latgale. As a result of the analysis the chief problems for the improvement of the commercial situation in Latgale have been identified.*

**Keywords:** *Commercial profitability, economic profitability, financial profitability, profitability of the basic activity, financial lever impact, price of the borrowed capital, liquidity, profitability factors.*

**JEL code:** D22

### Ievads

Latgales plānošanas reģionā 2008.g. iekšzemes kopprodukts faktiskajās cenās uz vienu iedzīvotāju bija 55% no Latvijas vidējā līmeņa (2.) Lai nodrošinātu vienmērīgu visas valsts teritorijas attīstību, ir nepieciešama Latgales attīstības tempu strauja paaugstināšana un tās finansiālā stāvokļa nostiprināšana. Tādēļ ir svarīgi konstatēt, kā Latgale attīstījās pēdējo sešu gadu laikā salīdzinājumā ar Latviju un kā mainījās tās komercdarbības finansiālais stāvoklis, kādas bija galvenās finanšu problēmas, kas jārisina nākotnē, lai Latgale varētu paātrināti attīstīties arī uz iekšējo finansiālo resursu pamata.

Raksta mērķis - uz analītisko datu pamata noskaidrot Latgales plānošanas reģiona komercdarbības finanšu problēmas laika periodā no 2006. līdz 2011.g. un konstatēt svarīgākos faktoros, kas gan pozitīvi, gan negatīvi ietekmēja tās finansiālo stāvokli salīdzinājumā ar Latvijas komercdarbības finansiālo stāvokli.

Lai sasniegtu mērķi, jāatrisina sekojoši uzdevumi:

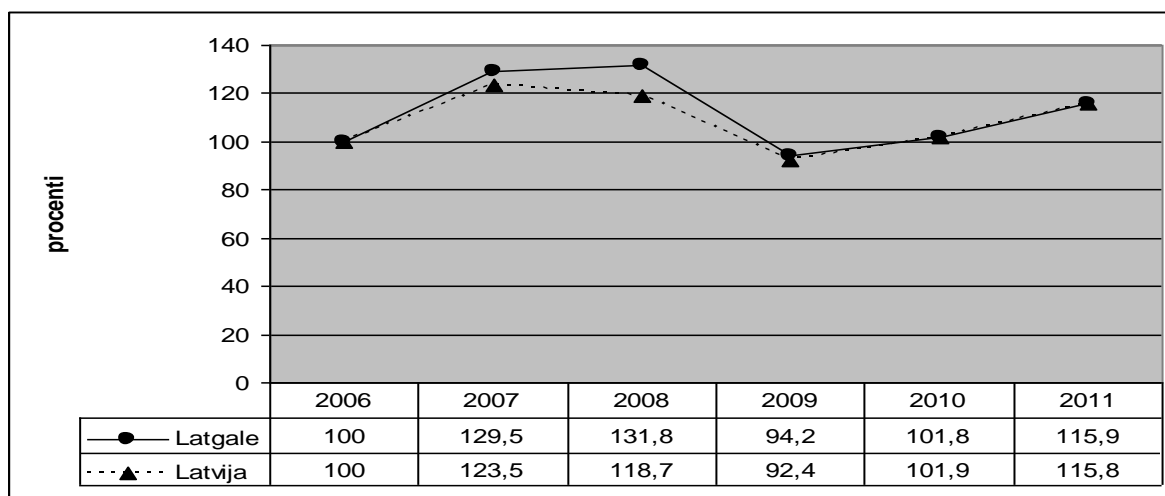
- izmantojot Latvijas Centrālās statistikas pārvaldes npublicētos bilances un peļņas vai zaudējumu aprēķinus par laika periodu no 2006. līdz 2011.g., jāveic finansiālo rādītāju aprēķins un to analīze par Latgales plānošanas reģionu un Latviju kopumā,
- jāaprēķina faktoru, kas ietekmējuši Latgales un Latvijas finansiālo stāvokli, skaitliskā izteiksme, tie jāanalizē un jākonstatē svarīgākie no tiem.

Pētījuma periods ietver pirmskrīzes gadus (2006., 2007.g.), krīzes gadus (2008., 2009.g.) un izejas no krīzes sākumu (2010., 2011.g.).

Finansiālā stāvokļa analīze veikta, pielietojot autores pilnveidoto finanšu analīzes metodiku (sk. rakstu „Komerccabiedrības finanšu rādītāju un to ietekmējošo faktoru analīze un tās secība” šajā žurnāla numurā).

### Pamatteksts

Latgales komercdarbības neto apgrozījuma dinamika salīdzinājumā ar Latviju laika periodā no 2006. līdz 2011.g. redzama 1.att. Neto apgrozījums izvēlēts komercdarbības attīstības raksturošanai tādēļ, ka tālāk tiks izmantots dažādu finansiālo rādītāju aprēķinos.



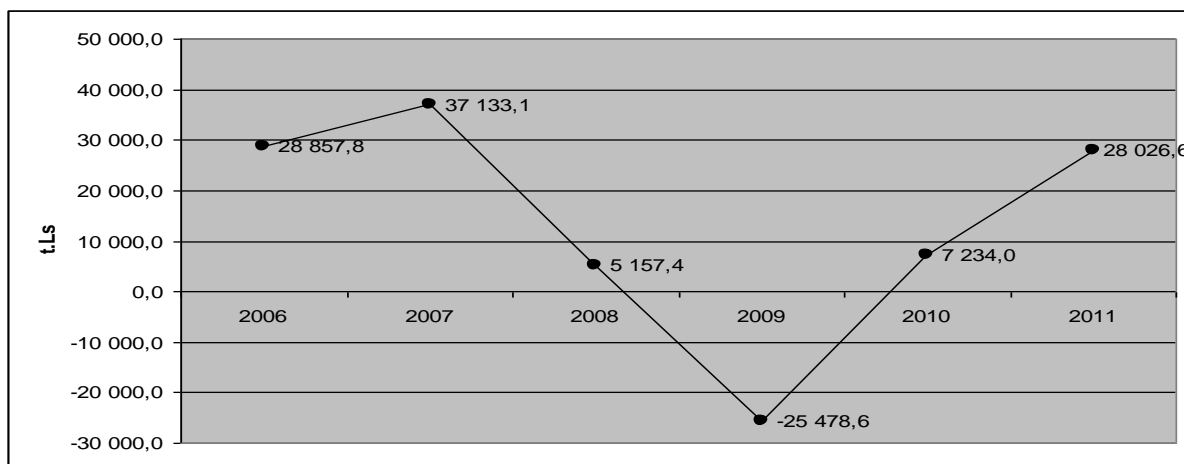
1.attēls. Latgales un Latvijas komercdarbības neto apgrozījuma dinamika laika periodā no 2006. līdz 2011.g.  
(autores aprēķins, izmantojot (3) datus)

No 2006. līdz 2008.g. Latgales komercdarbības neto apgrozījuma dinamika bija straujāka nekā Latvijas kopumā, bet straujāks bija arī kritums 2009.gadā. 2010. un 2011.g. Latgales un Latvijas komercdarbības neto apgrozījuma dinamika bija praktiski vienāda un rezultātā 2011.g. Latgales un Latvijas komercdarbības neto apgrozījuma pieaugums salīdzinājumā ar 2006.g. izlīdzinājās. 2011.g. Latgales komercdarbības



neto apgrozījums sastādīja 115,9% no 2006.g. līmeņa, Latvijas komercdarbības – 115,8% no 2006.g. līmeņa. Latgalei neizdevās apsteigt Latvijas komercdarbības neto apgrozījuma pieauguma tempus.

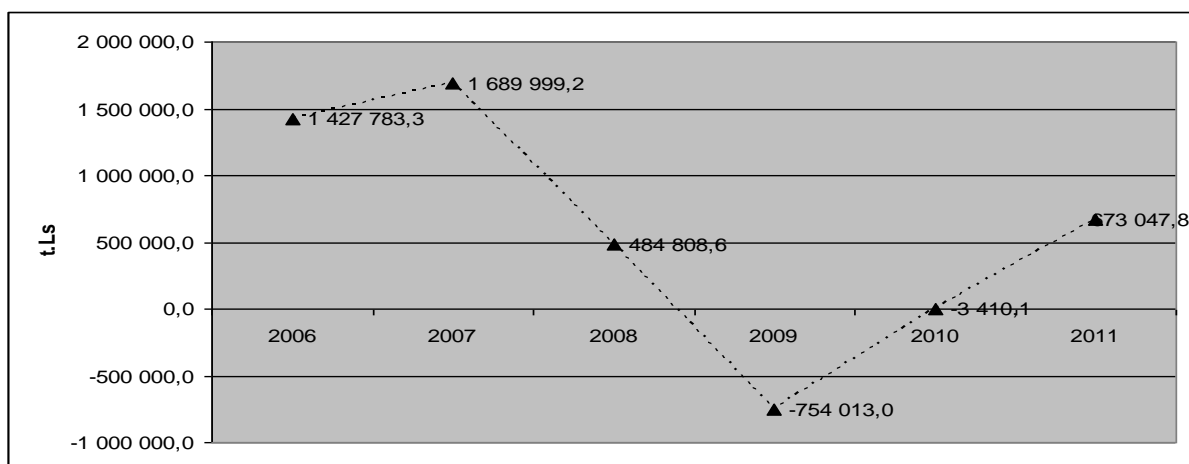
2009.g. - krīzes kulminācijas gadā – visas Latvijas, t.sk. Latgales komercdarbība cieta ievērojamus zaudējumus. Latgales komercdarbības peļņa vai zaudējumi laika periodā no 2006. līdz 2011.g. atspoguļoti 2. att.



2.attēls. Latgales komercdarbības peļņa vai zaudējumi laika periodā no 2006.g. līdz 2011.g. (3)

Pēc krīzes 2010.g. Latgales komercdarbība strādāja jau ar peļņu, kaut arī nelielu, un 2011.g. tā sasniedza 2006.g. līmeni.

Latvijas komercdarbības peļņa vai zaudējumi atspoguļoti 3.att. Latvijas komercdarbības peļņa 2011.g. sasniedza tikai ≈50% no 2006.g. līmeņa, 2010.g. vēl bija nelieli zaudējumi. Tātad Latgales komercdarbības peļņa pēc krīzes pieauga straujāk nekā Latvijas komercdarbības peļņa, kas vērtējams pozitīvi, it īpaši no tālākās attīstības viedokļa.

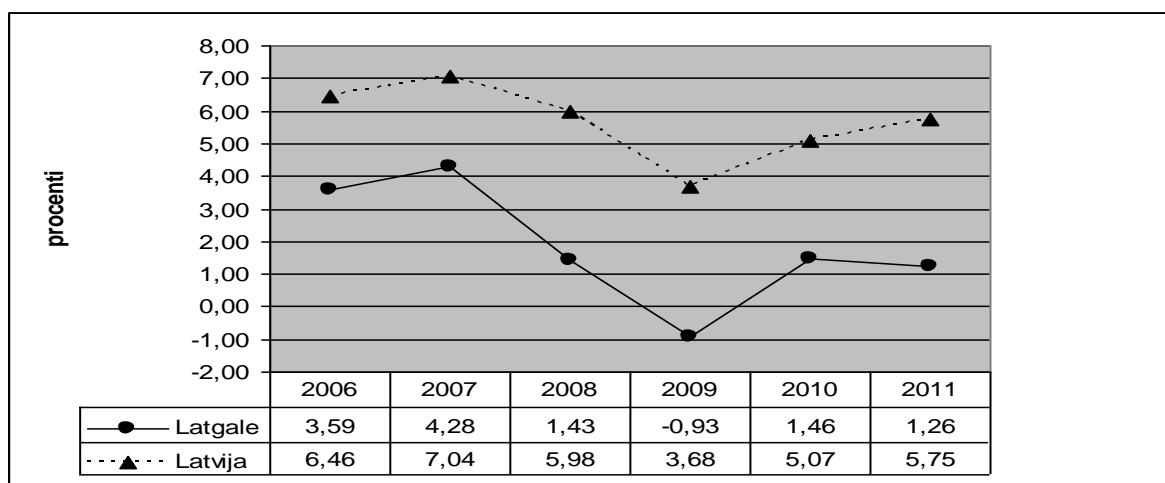


3.attēls. Latvijas komercdarbības peļņa vai zaudējumi laika periodā no 2006. līdz 2011.g. (3)

Svarīgi ir konstatēt, kādi faktori ietekmēja peļņas straujāku pieaugumu Latgalē salīdzinājumā ar Latviju. To var realizēt, veicot rentabilitātes analīzi.

Viens no būtiskākajiem rentabilitātes rādītājiem, pēc autores domām, ir pamatdarbības rentabilitāte, jo atspoguļo tās darbības finansiālo rezultātu, kuras veikšanai uzņēmums pastāv (4.att.).

Pamatdarbības rentabilitātes aprēķinā izmantotas formulas no (1).



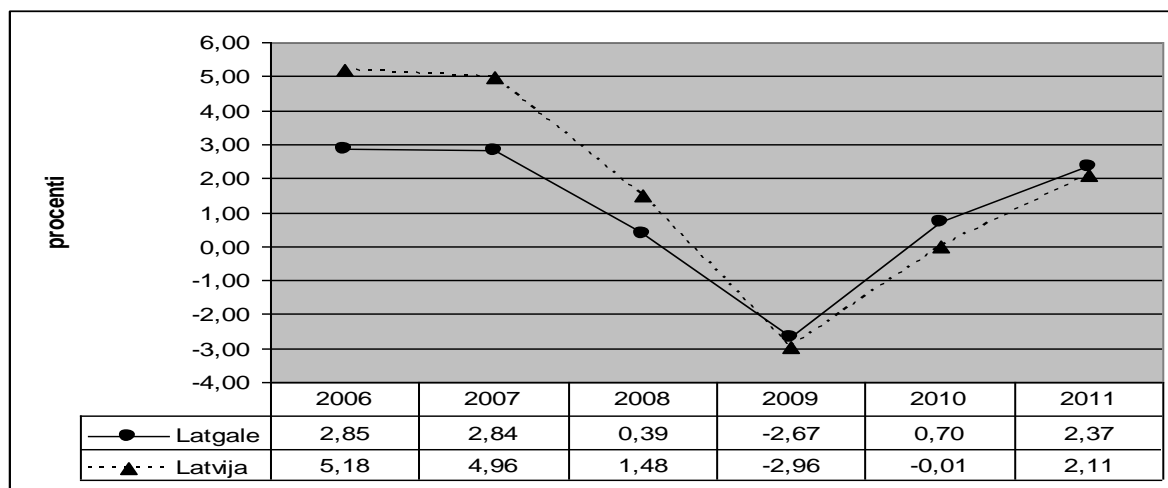
4.attēls. Latgales un Latvijas komercdarbības pamatdarbības rentabilitāte laika periodā no 2006. līdz 2011.g.  
(autores aprēķins, izmantojot (3) datus)

Pamatdarbības rentabilitātes dinamika analoga peļņas dinamikai. Gan Latgales, gan Latvijas komercdarbības pamatdarbības rentabilitāte 2011.g. bija tuvu 2008.g. līmenim, kurš gan bija zemāks nekā 2006.g. līmenis. Taču redzams, ka visu pētījuma periodu Latgalē komercdarbības pamatdarbības rentabilitāte bija ievērojami zemāka nekā Latvijā un starpība starp Latvijas un Latgales komercdarbības pamatdarbības rentabilitāti pētījuma periodā palielinājās. 2011.g. tā Latgalē bija 4.5 reizes zemāka nekā Latvijā komercdarbībā.

Pamatdarbības rentabilitāte parāda, ka pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas Latgales komercsabiedrībās bija ievērojami augstākas nekā Latvijas kopumā. Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksu dziļāku analīzi vadoties no peļņas vai zaudējumu aprēķiniem nav iespējams veikt. Nepieciešama konkrētu uzņēmumu produkcijas vai pakalpojumu izmaksu analīze. Taču ir skaidrs, ka zemā pamatdarbības rentabilitāte var negatīvi ietekmēt investoru lēmumus ieguldīt kapitālu Latgales komercdarbībā un līdz ar to kavēt Latgales attīstību. Latgales komercdarbības pamatdarbība salīdzinājumā ar Latviju kopumā nav pietiekami ienesīga, lai radītu stabilus attīstības iekšējos finanšu

resursus. Pamatdarbības rentabilitātes paaugstināšana ir ievērojama rezerve Latgales komercdarbības tālākai un straujākai attīstībai.

Latgales un Latvijas komercdarbības komerciālā rentabilitāte un tās dinamika redzama 5.att.



5.attēls. Latgales un Latvijas komercdarbības komerciālā rentabilitāte laika periodā no 2006. līdz 2011.g. (autores aprēķins, izmantojot (3) datus)

Gan Latgalē, gan Latvijā komerciālā rentabilitāte 2008. un 2009.g. strauji samazinājās, 2010.g. tā sāka palielināties, Latgalē izejot no zaudējumu zonas. Ja 2006., 2007. un 2008.g. Latgalē komerciālā rentabilitāte bija zemāka nekā Latvijā, 2010.g. situācija mainījās un Latgalē tā bija par 0,69 procentpunktiem un 2011.g. par 0,26 procentpunktiem augstāka nekā Latvijā. Tātad, vērtējot Latgales komercdarbību pēc komerciālās rentabilitātes, atšķirībā no pamatdarbības rentabilitātes, jāsecina, ka Latgalē komercsabiedrības pēdējos gados strādājušas veiksmīgāk nekā Latvijā kopumā. Ar ko izskaidrojamas būtiskās atšķirības starp Latgales un Latvijas komercdarbības pamatdarbības un komerciālās rentabilitātes rādītājiem?

Starpību starp komerciālo rentabilitāti un pamatdarbības rentabilitāti veido visi tie faktori, kas rada starpību starp peļņu un pamatdarbības peļņu. Šo faktoru skaitliskās vērtības ir izteiktas procentos no neto apgrozījuma (1.tab.).

Vislielāko pozitīvo ietekmi uz Latgales komercdarbības komerciālo rentabilitāti atstāja pārējā saimnieciskā darbība. 2011.g. peļņa no pārējās saimnieciskās darbības bija pat lielāka par pamatdarbības peļņu (attiecīgi 2,29% un 1,26% no neto apgrozījuma). Rodas jautājums: kā to vērtēt? Atbildi var dot tikai detalizēta pārējās saimnieciskās darbības ieņēmumu un izmaksu analīze komercsabiedrību līmenī. Tomēr liekas pašsaprotami,

ka darbībai, kuras veikšanai ir dibināts uzņēmums, nevis pārējai saimnieciskai darbībai, jābūt lielākajam ienesīguma avotam. Augstā pārējās saimnieciskās darbības rentabilitāte 2011.g. arī „nosedza” lielu daļu no negatīvās starpības starp Latgales un Latvijas pamatdarbības rentabilitāti. Savukārt, Latvijā pārējā saimnieciskā darbība nesa zaudējumus un ievērojami pazemināja komerciālo rentabilitāti. Rezultātā 2010. un 2011.g. komerciālā rentabilitāte Latgalē bija augstāka kā Latvijā.

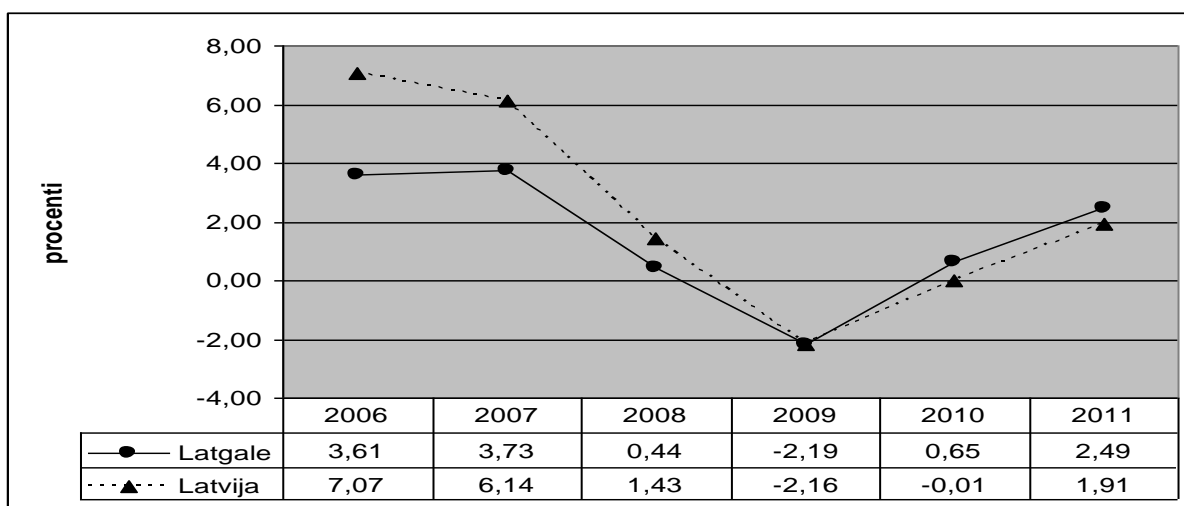
Pozitīvi vērtējams procentu maksājumu un nodokļu no peļņas zemāks īpatsvars neto apgrozījumā Latgalē salīdzinājumā ar Latviju. Tas nozīmē, ka darbojas valdības politika Latgales komercdarbības stimulēšanā.

*1.tabula*

Latgales un Latvijas komerciālā rentabilitāte un to ietekmējušie faktori laika periodā no 2006. līdz 2011.g. (% no neto apgrozījuma)  
(autores aprēķins, izmantojot (3) datus)

	Pamatdarbības rentabilitāte	Pārējās saimnieciskās darbības rezultāts	Finanšu ieguldījumu darbības rezultāts	Procentu maksājumi	Ārkārtas darbības rezultāts	Nodokļi no peļņas	Komer-ciālā rentabili-tāte
Latgale							
2006	3,59	1,23	0,25	-1,23	0,04	-1,02	2,85
2007	4,28	0,73	0,31	-1,48	0,02	-1,01	2,84
2008	1,43	0,97	0,43	-1,82	0,07	-0,69	0,39
2009	-0,93	0,45	0,45	-1,97	-0,20	-0,47	-2,67
2010	1,46	0,79	0,50	-1,46	0,01	-0,60	0,70
2011	1,26	2,29	0,32	-1,09	0,15	-0,56	2,37
Latvija							
2006	6,46	0,03	1,11	-1,24	0,04	-1,21	5,18
2007	7,04	-0,15	0,94	-1,62	-0,01	-1,23	4,96
2008	5,98	-2,65	1,03	-2,01	-0,02	-0,85	1,48
2009	3,68	-4,23	1,07	-2,58	-0,17	-0,73	-2,96
2010	5,07	-3,05	0,87	-2,01	-0,11	-0,78	-0,01
2011	5,75	-1,41	0,09	-1,57	-0,04	-0,72	2,11

Kā nākošais finansiālā stāvokļa rādītājs analizēta ekonomiskā rentabilitāte (6.att.). Starpību starp komerciālo rentabilitāti un ekonomisko rentabilitāti rada aktīvu aprīte. Aktīvu aprītes ietekme nemainīja ekonomiskās rentabilitātes dinamikas tendences salīdzinājumā ar komerciālās rentabilitātes dinamiku (6.att. salīdzinājumā ar 5.att.), taču radās nelielas skaitliskas atšķirības.



6.attēls. Latgales un Latvijas komercdarbības ekonomiskā rentabilitāte laika periodā no 2006. līdz 2011.g.  
(autores aprēķins, izmantojot (3) datus)

Aktīvu aprites ietekme (aprēķināta kā starpība starp ekonomisko un komerciālo rentabilitāti) pētījuma periodā bija ļoti svārstīga: Latgalē no -0,05 līdz 0,90 procentpunktiem, Latvijā no -0,20 līdz 1,89 procentpunktiem (2.tab.).

2.tabula

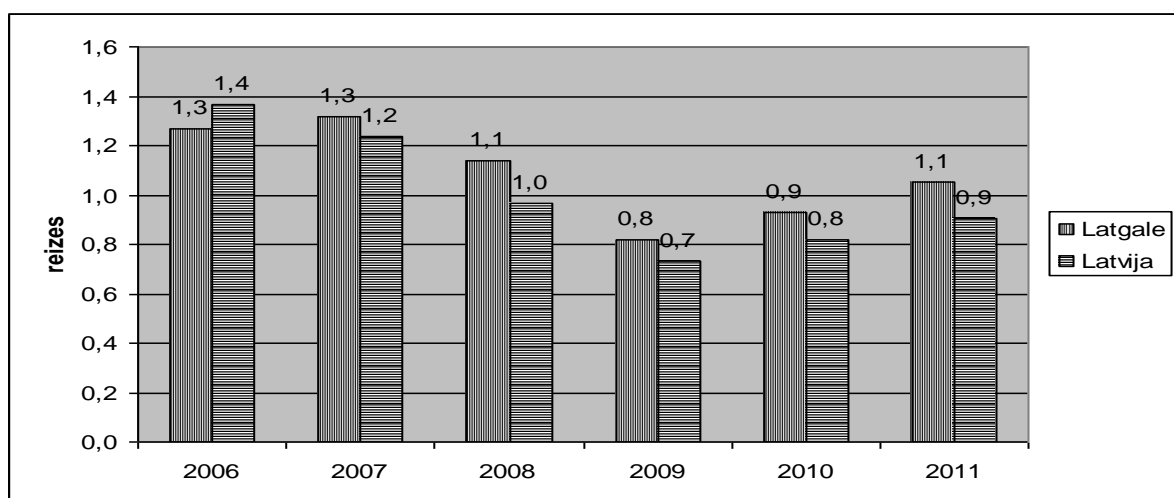
Aktīvu aprites ietekme uz Latgales un Latvijas komercdarbības ekonomisko rentabilitāti laika periodā no 2006. līdz 2011.g.  
(autores aprēķins, izmantojot (3) datus)

	Komerciālā rentabilitāte (%)	Aktīvu aprites ietekme (procentpunkti)	Ekonomiskā rentabilitāte (%)
Latgale			
2006	2,85	0,76	3,61
2007	2,84	0,90	3,73
2008	0,39	0,05	0,44
2009	-2,67	0,49	-2,19
2010	0,70	-0,05	0,65
2011	2,37	0,12	2,49
Latvija			
2006	5,18	1,89	7,07
2007	4,96	1,18	6,14
2008	1,48	-0,05	1,43
2009	-2,96	0,80	-2,16
2010	-0,01	0,00	-0,01
2011	2,11	-0,20	1,91

Aktīvu aprites ietekme uz Latgales komercdarbības ekonomisko rentabilitāti bija mazāka nekā uz Latvijas komercdarbības ekonomisko

rentabilitāti. Gan Latgalē, gan Latvijā lielākā aktīvu aprites ietekme bija pirmskrīzes gados (2006. un 2007.g.), kā arī krīzes kulminācijas gadā - 2009.g. Pozitīvā lielākā aktīvu aprites ietekme uz ekonomisko rentabilitāti 2006.g. un 2007.g. bija saistīta ar augsto komerciālo rentabilitāti (5.att.) un aktīvu apriti, lielāku par 1 (7.att.). Savukārt aktīvu aprites pozitīvā ietekme uz ekonomisko rentabilitāti 2009.g. skaidrojama ar zemo aprites līmeni, kas samazināja negatīvās komerciālās rentabilitātes ietekmi uz ekonomisko rentabilitāti. 2010.g. Latgalē aktīvu aprite bija mazāka par 1, komerciālai rentabilitātei esot pozitīvai, kas samazināja ekonomisko rentabilitāti.

Aktīvu aprites dinamika atspoguļota 7.att.

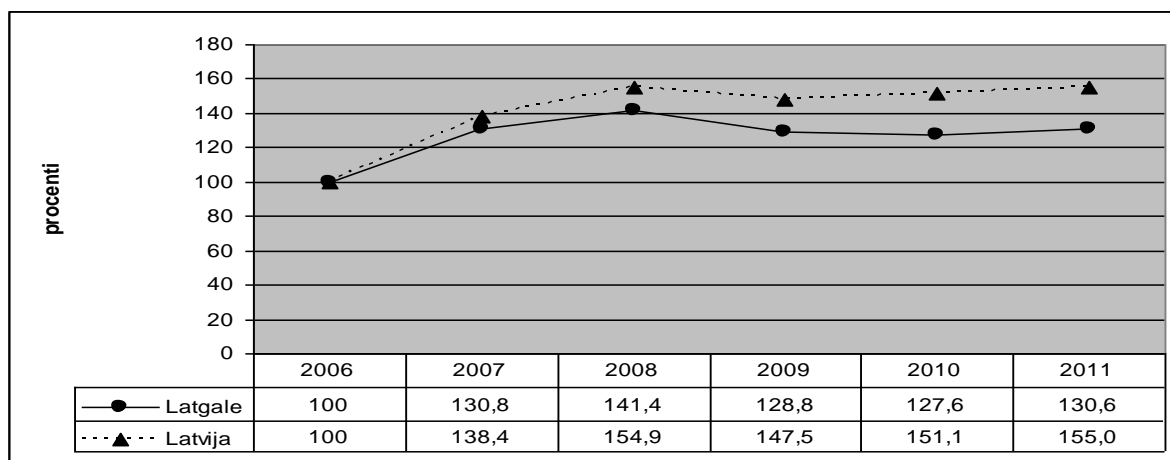


7.attēls. Latgales un Latvijas komercdarbības aktīvu aprite laika periodā no 2006. līdz 2011.g. (autores aprēķins, izmantojot (3) datus)

Gan Latgales, gan Latvijas komercdarbības aktīvu aprite 2007., 2008. un 2009.g. palēninājās salīdzinot ar 2006.gadu. 2010. un 2011.g. tā nedaudz paātrinājās. Kopš 2007.g. aktīvu aprite Latgalē bija ātrāka nekā Latvijā kopumā.

Latgales un Latvijas komercdarbības aktīvu aprite 2009.g. un 2010.g. un Latvijas komercdarbības arī 2011.g. bija mazāka par 1, t.i., katrs aktīvos ieguldītais lats radīja neto apgrozījumu, mazāku par 1 latu un komersantu ieguldītais kapitāls bija lielāks nekā saražotās produkcijas un sniegto pakalpojumu apjoms. Tā ir kritiska situācija un raksturīga krīzes periodam. Krīzes laikā lielākai daļai komercsabiedrību bija jāpārorientējas uz jaunu produktu ražošanu un pakalpojumu sniegšanu, jaunu tehnoloģiju apguvi. Straujas pārejas periodā rodas vajadzība pēc jauniem pamatlīdzekļiem un apgrozāmiem līdzekļiem, vienlaicīgi daļēji saglabājoties vecajiem. Rēķinoties ar apgrozījuma pieaugumu nākotnē, daļa aktīvu veidoja rezervi attīstībai pēc krīzes. Aktīvu dinamika redzama

8.att. Aktīvu samazinājums krīzes gados bija neliels salīdzinājumā ar neto apgrozījuma samazinājumu (8.att. salīdzinājumā ar 1.att.) un nekompensēja neto apgrozījuma samazinājumu.



8.attēls. Latgales un Latvijas komercdarbības aktīvu dinamika laika periodā no 2006.gada beigām līdz 2011.gada beigām (autores aprēķins, izmantojot (3) datus)

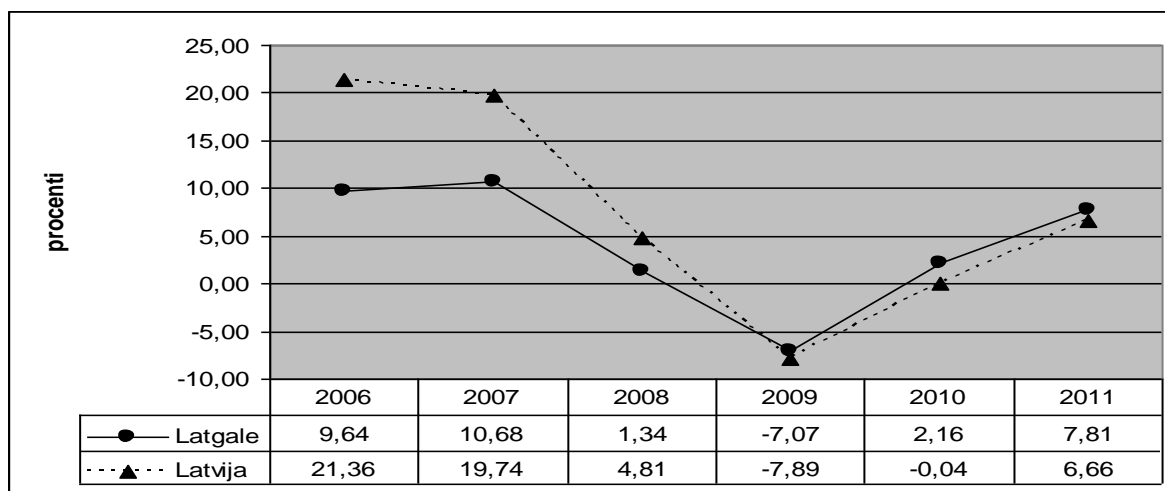
Apkopojot iepriekš teikto, var secināt, ka, vērtējot Latgales komercdarbību pēc ekonomiskās rentabilitātes, 2010. un 2011.g. tā bija veiksmīgāka nekā Latvijas komercdarbība. Tomēr šis vērtējums ir virspusējs. Ievērojami zemākā pamatdarbības rentabilitāte ir „bumba ar laika degli”. Ja samazināsies pārējās saimnieciskās darbības rentabilitāte, pazemināsies komerciālā rentabilitāte un līdz ar to pastāv risks, ka Latgales komercdarbības ekonomiskā rentabilitāte atkal var kļūt zemāka nekā Latvijā kopumā, kā tas bija līdz 2010.gadam. Latgalē nav radīta stabila bāze ekonomiskās rentabilitātes, kas ir komercdarbības aktīvu ienesīguma galvenais rādītājs, pieaugumam. Tam jābalstās uz pamatdarbības rentabilitātes pieaugumu.

Kā nākošais rādītājs analizēta finansiālā rentabilitāte, kas ir viens no komersantiem būtiskākiem rentabilitātes rādītājiem. Tās dinamika redzama 9.att.

Salīdzinot 5., 6. un 9.att. datus, redzams, ka komerciālās, ekonomiskās un finansiālās rentabilitātes dinamika ir līdzīga: 2010. un 2011.g. Latgales komercdarbības finansiālā rentabilitāte bija augstāka nekā Latvijas kopumā. Taču finansiālās rentabilitātes līmenis ievērojami atšķiras no komerciālās un ekonomiskās rentabilitātes līmeņa. Finansiālās rentabilitātes lielumu būtiski ietekmēja kapitāla struktūra.

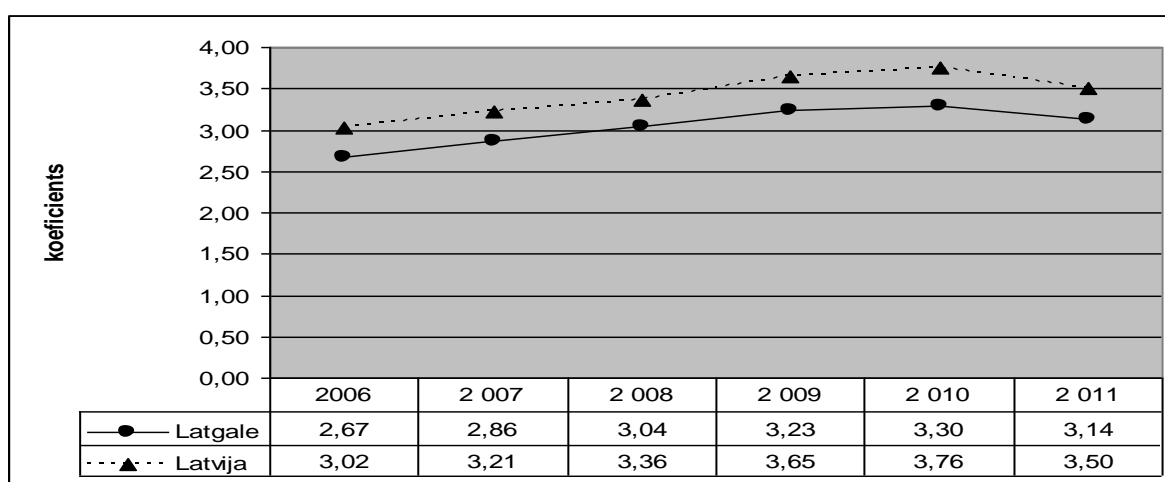
Sakarību starp ekonomisko un finansiālo rentabilitāti atspoguļo Du Ponta formula. Izmantojot Du Ponta formulu, finansiālo rentabilitāti var aprēķināt, pareizinot ekonomisko rentabilitāti ar attiecību starp kopējo

un pašu kapitālu (finansiālo rentabilitāti var aprēķināt arī kā attiecību starp peļņu un pašu kapitālu).



9.attēls. Latgales un Latvijas komercdarbības finansiālā rentabilitāte laika periodā no 2006. līdz 2011.g.  
(autores aprēķins, izmantojot (3) datus)

Attiecība starp kopējo un pašu kapitālu un tās dinamika redzama 10.att.



10.attēls. Latgales un Latvijas komercdarbības kopējā kapitāla attiecība pret pašu kapitālu laika periodā no 2006. līdz 2011.g.  
(autores aprēķins, izmantojot (3) datus)

Gan Latgalē, gan Latvijā attiecība starp komercdarbības kopējo un pašu kapitālu pētījuma periodā līdz 2010.g. palielinājās. Tas nozīmē, ka samazinājās pašu kapitāla īpatsvars un palielinājās aizņemtā kapitāla<sup>3</sup> īpatsvars. 2011.g. šī attiecība gan Latgalē, gan Latvijā samazinājās, tātad, palielinājās pašu kapitāla īpatsvars. Komercsabiedrības sāka strādāt ar

<sup>3</sup> Autore pievienojas uzskatam, ka aizņemto kapitālu veido parādi kreditoriem un uzkrājumi



peļņu un ieguldīja to ražošanas attīstībā. Salīdzinot Latgales un Latvijas komercdarbības kopējā kapitāla attiecību pret pašu kapitālu, redzams, ka Latgales komercdarbībā lielākā mērā nekā Latvijas komercdarbībā izmantoja pašu kapitālu. Līdz ar to Latgales komercsabiedrības strādāja ar zemāku finansiālo risku.

Kapitāla struktūras ietekme uz finansiālo rentabilitāti, kura aprēķināta kā starpība starp finansiālo un ekonomisko rentabilitāti, redzama 3.tab.

Kapitāla struktūra būtiski ietekmēja finansiālo rentabilitāti, gan paaugstinot, gan pazeminot to. Latgalē tās ietekme svārstījās no -4,88 līdz 6,95 procentpunktiem. Atšķirībā no iepriekšējiem gadiem, 2010. un 2011.g. kapitāla struktūras ietekme uz finansiālo rentabilitāti Latgalē bija lielāka nekā Latvijā, jo Latgalē bija augstāka ekonomiskā rentabilitāte.

### 3.tabula

Kapitāla struktūras ietekme uz Latgales un Latvijas komercdarbības finansiālo rentabilitāti laika periodā no 2006. līdz 2011.g.  
(autores aprēķins, izmantojot (3) datus)

	Ekonomiskā rentabilitāte (%)	Kapitāla struktūras ietekme (procentpunkti)	Finansiālā rentabilitāte (%)
Latgale			
2006	3,61	6,03	9,64
2007	3,73	6,95	10,68
2008	0,44	0,90	1,34
2009	-2,19	-4,88	-7,07
2010	0,65	1,50	2,16
2011	2,49	5,32	7,81
Latvija			
2006	7,07	14,29	21,36
2007	6,14	13,60	19,74
2008	1,43	3,38	4,81
2009	-2,16	-5,73	-7,89
2010	-0,01	-0,03	-0,04
2011	1,91	4,76	6,66

Krīzes kulminācijas gadā - 2009.g. - kapitāla struktūras ietekme uz Latgales un Latvijas komercdarbības finansiālo rentabilitāti bija negatīva. Pie tam Latvijā tā pazeminājās gandrīz par 1 procentpunktu vairāk nekā Latgalē pie aptuveni vienādas ekonomiskās rentabilitātes. No ekonomiskās rentabilitātes pazemināšanās krīzes gados vairāk cieta tās komercsabiedrības, kuru kopējā kapitāla attiecība pret pašu kapitālu bija lielāka, t.i. aizņemtā kapitāla īpatsvars kopējā kapitāla bija lielāks, kā tas

bija Latvijā kopumā salīdzinot ar Latgali. Kapitāla struktūras izmaiņas nevar veikt īsā laika periodā, reaģējot uz ekonomiskās krīzes situāciju. Aizņemtā kapitāla īpatsvars palika augsts un krīzes gados pat turpināja palielināties tādēļ, ka, kā jau atzīmēts, analizējot 8.att. datus, bija nepieciešams vismaz daļēji saglabāt un atjaunot aktīvus, lai radītu materiālo bāzi izejai no krīzes un tālākai attīstībai. Arī aktīvu pārstrukturizēšanai bija nepieciešams kapitāls. Tā kā daudzas komercsabiedrības strādāja ar zaudējumiem, šiem mērķiem nebija iespējams izmantot pašu kapitālu un bija jāizmanto aizņemtais kapitāls. Savukārt aizņemtā kapitāla īpatsvara samazināšanos 2011.g. var izskaidrot ne tikai ar to, ka komercsabiedrības sāka strādāt ar peļņu un to novirzīja pašu kapitāla palielināšanai, bet arī kā reakciju uz „krīzes mācību”. Ekonomiskā uzplaukuma periodā (2006., 2007.g.) izveidojusies kapitāla struktūra, kad bija izdevīgi izmantot pēc iespējas vairāk aizņemto kapitālu, negatīvi ietekmēja finansiālo stāvokli krīzes gados.

Finanšu sviras efekta formula parāda kā aizņemtais kapitāls gan pozitīvi, gan negatīvi ietekmē finansiālo rentabilitāti. Autore tālākos aprēķinos izmantos savu teorētisko pētījumu rezultātus, konkrēti 2., 3. un 5. formulu, kas atspoguļotas šajā žurnāla numura rakstā „Komerccabiedrības finanšu rādītāju un ietekmējošo faktoru analīzes secība” (1). Teorētisko pētījumu rezultāti ļauj kopējo kapitāla struktūras ietekmi uz finansiālo rentabilitāti apskatīt no cita skatu punkta: kāda ietekme ir koriģētai ekonomiskai rentabilitātei, aizņemtā kapitāla cenai un attiecībai starp aizņemto un pašu kapitālu (finanšu svirai). Koriģēto ekonomisko rentabilitāti var aprēķināt, izmantojot 2. formulu, un aizņemtā kapitāla cenu, izmantojot 3. formulu. Starpība starp koriģēto ekonomisko rentabilitāti un aizņemtā kapitāla cenu parāda, par cik procentpunktiem aizņemtais kapitāls „ienes” vairāk vai mazāk nekā maksā (aizņemtā kapitāla ienesīgums). Finanšu sviras ietekmi uz finansiālo rentabilitāti var aprēķināt, izmantojot 5. formulu. Sakarā ar to, ka aizņemtā kapitāla ienesīguma un finanšu sviras ietekme uz finansiālo rentabilitāti aprēķināta, izmantojot koriģēto ekonomisko rentabilitāti, un lai, koriģējot ekonomisko rentabilitāti ar minēto faktoru ietekmi, iegūtu finansiālo rentabilitāti, nepieciešams ņemt vērā starpību starp koriģēto ekonomisko un ekonomisko rentabilitāti. Aprēķina rezultāti apkopoti 4.tab.

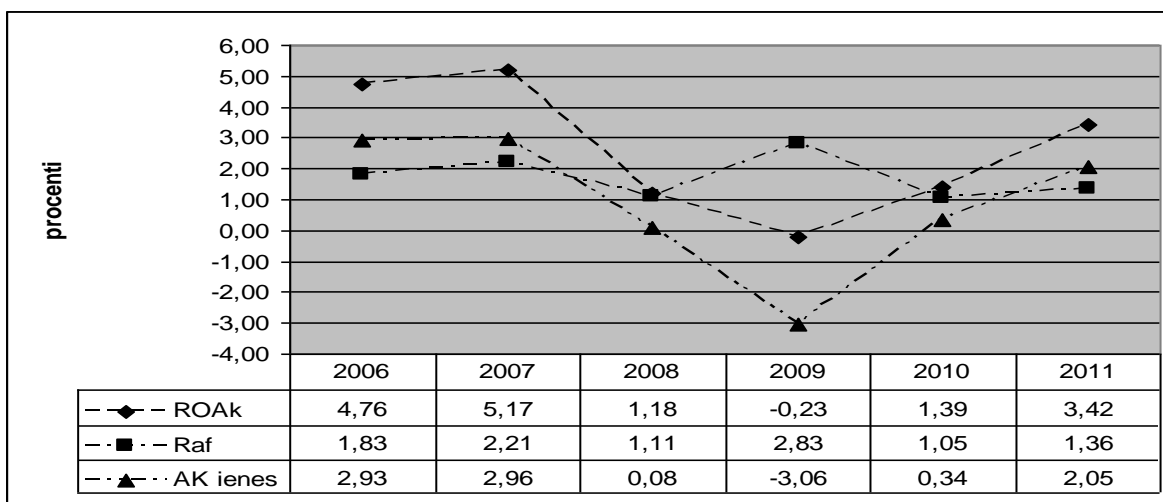
4.tabula

Aizņemtā kapitāla ienesīguma un finanšu sviras ietekme uz  
Latgales un Latvijas komercdarbības finansiālo rentabilitāti  
laika periodā no 2006. līdz 2011.g.  
(autores aprēķins, izmantojot (1., formulas 2.,3.,5.) un (3) datus)

	Ekonomiskā rentabilitāte (%)	Starpība starp koriģēto ekonomisko un ekonomisko rentabilitāti (procentpunkti)	Aizņemtā kapitāla ienesīgums (procentpunkti)	Finanšu sviras ietekme (procentpunkti)	Finansiālā rentabilitāte (%)
<b>Latgale</b>					
2006	3,61	1,15	2,93	1,96	9,64
2007	3,73	1,44	2,96	2,55	10,68
2008	0,44	0,74	0,08	0,08	1,34
2009	-2,19	1,96	-3,06	-3,77	-7,07
2010	0,65	0,73	0,34	0,44	2,16
2011	2,49	0,93	2,05	2,34	7,81
<b>Latvija</b>					
2006	7,07	1,38	6,39	6,53	21,36
2007	6,14	1,61	5,42	6,58	19,74
2008	1,43	1,24	0,91	1,24	4,81
2009	-2,16	2,51	-3,11	-5,14	-7,89
2010	-0,01	-0,03	0,00	0,00	-0,04
2011	1,91	1,06	1,48	2,22	6,66

Latgales komercdarbības aizņemtā kapitāla ienesīguma un finanšu sviras ietekme visā pētījuma periodā, izņemot 2006.g., pēc lieluma tikai nedaudz atšķīrās viena no otras. Tas ir izskaidrojams ar to, ka finanšu sviras lielums bija samērā stabils (izriet no 10.att. datu analīzes), un tas nevarēja būtiski mainīt finanšu sviras ietekmi salīdzinājumā ar aizņemtā kapitāla ienesīgumu. Līdz ar to samērā stabila finanšu svira ievērojami palielināja finansiālo rentabilitāti periodos, kad aizņemtā kapitāla ienesīgums bija augsts (2006.,2007.,2011.g.), un samazināja periodos, kad aizņemtā kapitāls maksāja dārgāk kā ienesa (2009.g.).

Savukārt aizņemtā kapitāla ienesīgumu nosaka starpība starp koriģēto ekonomisko rentabilitāti un aizņemtā kapitāla cenu (1.). To ietekme bija sekojoša:



11.attēls. Latgales komercdarbības koriģētā ekonomiskā rentabilitāte ROAk, aizņemtā kapitāla cena Raf un aizņemtā kapitāla ienesīgums laika periodā no 2006. līdz 2011.g.  
(autores aprēķins, izmantojot (1., formulas 2.,3.) un (3) datus)

Visbūtiskāk aizņemtā kapitāla ienesīgumu ietekmēja koriģētā ekonomiskā rentabilitāte (11.att.). Latgales koriģētā ekonomiskā rentabilitāte bija ļoti svārstīga. Tās svārstības atbilst ekonomiskās un komerciālās rentabilitātes svārstībām (5., 6.att.) un, to ietekmēja visi tie paši faktori, kas ietekmēja ekonomisko un komerciālo rentabilitāti. Tātad arī finansiālo rentabilitāti galvenokārt ietekmēja pamatdarbības un pārējās saimnieciskās darbības rentabilitāte.

Svārstīga bija arī aizņemtā kapitāla cena. Aizņemtā kapitāla cena 2009.g. ievērojami pieauga, koriģētai ekonomiskai rentabilitātei samazinoties, līdz ar to aizņemtā kapitāla ienesīgums kļuva negatīvs. Aizņemtā kapitāla cena 2009.g.  $\approx 10$  reizes pārsniedza koriģēto ekonomisko rentabilitāti. Kā pozitīvs fakts jāatzīmē tas, ka aizņemtā kapitāla cena, tāpat kā procentu maksājumi, Latgalē bija zemāka nekā Latvijā.

Aprēķinātie rentabilitātes rādītāji un tos ietekmējušie faktori apkopoti 5.tab.

Tabulā treknrakstā izdalīti tradicionālie rentabilitātes rādītāji. Pārējie ir faktori, kas ietekmējuši šos rādītājus. Faktori, kas sarakstā atrodas augstāk par kādu rentabilitātes rādītāju, ir ietekmējuši ne tikai konkrēto rādītāju, bet arī visus zemāk sarakstā esošos rādītājus. Pamatdarbības rentabilitāte ietekmēja visus rentabilitātes rādītājus.

5.tabula

Latgales un Latvijas komercdarbības rentabilitātes rādītāji un tos ietekmējušie faktori laika periodā no 2006.g. līdz 2011.g.  
(autores aprēķins, izmantojot (3) datus) (%)

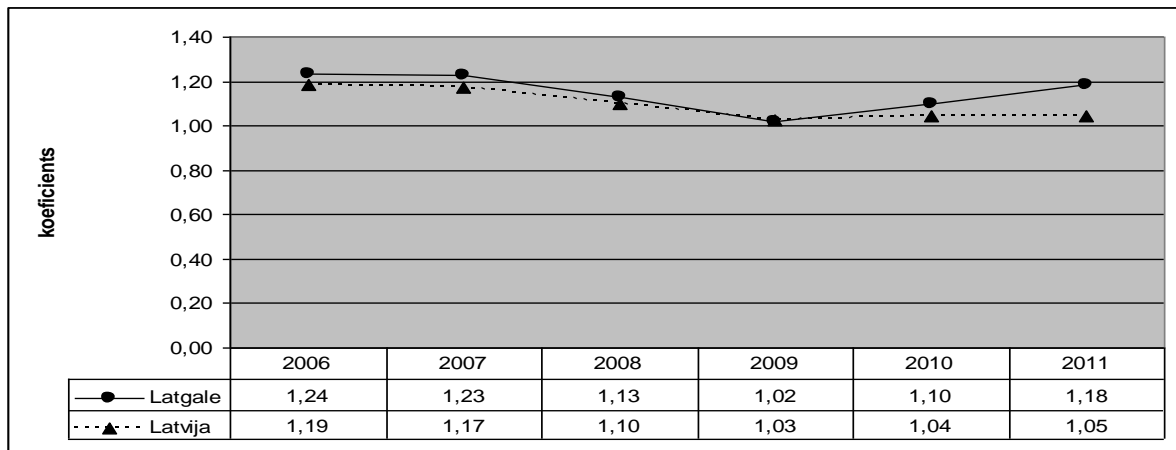
Rādītāji un faktori	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Latgale						
Pamatdarbības rentabilitāte (%)	3,59	4,28	1,43	-0,93	1,46	1,26
Pārējās saimnieciskās darbības rezultāts (%)	1,23	0,73	0,97	0,45	0,79	2,29
Finanšu ieguldījumu darbības rezultāts (%)	0,25	0,31	0,43	0,45	0,50	0,32
Procentu maksājumi (%)	-1,23	-1,48	-1,82	-1,97	-1,46	-1,09
Ārkārtas darbības rezultāts (%)	0,04	0,02	0,07	-0,20	0,01	0,15
Nodokļi no peļņas (%)	-1,02	-1,01	-0,69	-0,47	-0,60	-0,56
<b>Komerciālā rentabilitāte (%)</b>	<b>2,85</b>	<b>2,84</b>	<b>0,39</b>	<b>-2,67</b>	<b>0,70</b>	<b>2,37</b>
Aktīvu aprites ietekme (procentpunkti)	0,76	0,90	0,05	0,49	-0,05	0,12
<b>Ekonomiskā rentabilitāte (%)</b>	<b>3,61</b>	<b>3,73</b>	<b>0,44</b>	<b>-2,19</b>	<b>0,65</b>	<b>2,49</b>
Starpība starp koriģēto ekonomisko un ekonomisko rentabilitāti (procentpunkti)	1,15	1,44	0,74	1,96	0,73	0,93
Aizņemtā kapitāla ienesīgums (procentpunkti)	2,93	2,96	0,08	-3,06	0,34	2,05
Finanšu sviras ietekme (procentpunkti)	1,96	2,55	0,08	-3,77	0,44	2,34
<b>Finansiālā rentabilitāte (%)</b>	<b>9,64</b>	<b>10,68</b>	<b>1,34</b>	<b>-7,07</b>	<b>2,16</b>	<b>7,81</b>
Latvija						
Pamatdarbības rentabilitāte (%)	6,46	7,04	5,98	3,68	5,07	5,75
Pārējās saimnieciskās darbības rezultāts (%)	0,03	-0,15	-2,65	-4,23	-3,05	-1,41
Finanšu ieguldījumu darbības rezultāts (%)	1,11	0,94	1,03	1,07	0,87	0,09
Procentu maksājumi (%)	-1,24	-1,62	-2,01	-2,58	-2,01	-1,57
Ārkārtas darbības rezultāts (%)	0,04	-0,01	-0,02	-0,17	-0,11	-0,04
Nodokļi no peļņas (%)	-1,21	-1,23	-0,85	-0,73	-0,78	-0,72
<b>Komerciālā rentabilitāte (%)</b>	<b>5,18</b>	<b>4,96</b>	<b>1,48</b>	<b>-2,96</b>	<b>-0,01</b>	<b>2,11</b>
Aktīvu aprites ietekme (procentpunkti)	1,89	1,18	-0,05	0,80	0,00	-0,20
<b>Ekonomiskā rentabilitāte (%)</b>	<b>7,07</b>	<b>6,14</b>	<b>1,43</b>	<b>-2,16</b>	<b>-0,01</b>	<b>1,91</b>
Starpība starp koriģēto ekonomisko un ekonomisko rentabilitāti (procentpunkti)	1,38	1,61	1,24	2,51	-0,03	1,06
Aizņemtā kapitāla ienesīgums (procentpunkti)	6,39	5,42	0,91	-3,11	0,00	1,48
Finanšu sviras ietekme (procentpunkti)	6,53	6,58	1,24	-5,14	0,00	2,22
<b>Finansiālā rentabilitāte (%)</b>	<b>21,36</b>	<b>19,74</b>	<b>4,81</b>	<b>-7,89</b>	<b>-0,04</b>	<b>6,66</b>

Vislielākā pozitīvā ietekme uz Latgales komercdarbības finansiālo rentabilitāti 2006.-2008.g., 2010.g. bija pamatdarbības rentabilitātei un 2011.g. - pārējās saimnieciskās darbības rezultātam. Kā jau minēts, pamatdarbības rentabilitāte Latgalē bija ievērojami zemāka nekā Latvijā un līdz ar to tā ir vislielākā Latgales komercdarbības visu rentabilitātes rādītāju palielināšanas rezerve. Tādējādi, paaugstinot pamatdarbības rentabilitāti, ievērojami uzlabosies visi Latgales komercdarbības rentabilitātes rādītāji.

Otra lielākā ietekme (gan pozitīva, gan negatīva) uz Latgales komercdarbības finansiālo rentabilitāti bija aizņemtā kapitāla ienesīgumam un ar to saistītai finanšu sviras ietekmei. Pirmskrīzes periodā tā bija pozitīva, krīzes kulminācijas gadā - 2009.g. – negatīva, un 2011.g. atkal pozitīva. Abus rādītājus galvenokārt ietekmēja koriģētā ekonomiskā rentabilitāte, kuru savukārt ietekmēja skaitliski lielākie sarakstā augstāk esošie faktori - pamatdarbības rentabilitāte un pārējās saimnieciskās darbības rezultāts. Tas vēlreiz apstiprina to, ka Latgales komercdarbības galvenā finansiālā problēma ir pamatdarbības rentabilitātes paaugstināšana.

Latgales komercdarbības rentabilitāti visnegatīvāk ietekmēja procentu maksājumi. Nodokļi no peļņas pazemināja rentabilitātes rādītājus mazāk nekā procentu maksājumi.

Atgriežoties pie viena no faktoriem, kas būtiski ietekmēja aizņemtā kapitāla ienesīgumu – pie aizņemtā kapitāla cenas, jāapskata komersantu iespējas ietekmēt aizņemtā kapitāla cenu. Īstermiņa kredītu procentu likmes pētījuma periodā bija zemākas nekā ilgtermiņa kredītu. Bet īstermiņa saistību īpatsvars kopējās saistībās samazinājās: 2006.g.beigās tas bija 54,9% no kopējā saistību apjoma, 2011.g.beigās 47,8% (autores aprēķins, izmantojot (3) datus). Pētījuma periodā Latgalē īstermiņa saistību īpatsvars samazinājās par 7,1 procentpunktu. Tas izskaidrojams ar nepieciešamību nodrošināt likviditāti, kas ir viens no finanšu rādītājiem, kuru ņem vērā komercbankas, pieņemot lēmumu par kredīta piešķiršanu. Kopējās likviditātes koeficienta dinamika redzama 12.att.



12.attēls. Latgales un Latvijas komercdarbības kopējā likviditāte laika periodā no 2006.g.b. līdz 2010.g.b. (autores aprēķins, izmantojot (3) datus)

Gan Latgales, gan Latvijas kopējās likviditātes koeficients krīzes gados samazinājās. Kritiska situācija bija 2009.g., kad apgrozāmie līdzekļi tikai nedaudz pārsniedza īstermiņa saistības. Tātad komersantiem praktiski nebija iespējams samazināt aizņemtā kapitāla cenu, palielinot īstermiņa saistību īpatsvaru. Komercsabiedrības strādāja augsta riska apstākļos, realizējot agresīvu apgrozāmo līdzekļu vadīšanas stratēģiju. Īstermiņa saistību īpatsvara palielināšana būtu novedusi pie situācijas, ka likviditātes koeficients kļūtu mazāks par 1 un, tātad, daļa no ilgtermiņa ieguldījumiem tiktu segta ar īstermiņa saistībām, kas ievērojami paaugstinātu maksātnespējas draudus. Jāatzīmē Latgales komercdarbības kopējās likviditātes pieaugums 2010. un 2011.g. Sākot strādāt ar peļņu un palielinot pašu kapitālu, Latgales komersanti sāka realizēt mazāk agresīvu apgrozāmo līdzekļu vadīšanas stratēģiju, tātad samazināja risku.

### Secinājumi un priekšlikumi

1. Latgales plānošanas reģionā 2008.g. iekšzemes kopprodukts faktiskajās cenās uz vienu iedzīvotāju bija 55% no Latvijas vidējā līmeņa. Lai nodrošinātu vienmērīgu valsts teritorijas attīstību, ir nepieciešama Latgales attīstības tempu strauja paaugstināšana un tās finansiālā stāvokļa nostiprināšana.
2. No 2006. līdz 2008.g. Latgales komercdarbības neto apgrozījuma dinamika bija straujāka nekā Latvijas kopumā, bet straujāks bija arī kritums 2009.g. Latgales un Latvijas komercdarbības neto apgrozījuma dinamika 2010.g. un 2011.g. bija praktiski vienāda un rezultātā 2011.g. Latgales un Latvijas komercdarbības pieaugums salīdzinājumā ar 2006.g. izlīdzinājās. 2011.g. Latgales komercdarbības neto apgrozījums sastādīja 115,9% no 2006.g.

- līmeņa, Latvijas komercdarbības – 115,8% no 2006.g. līmeņa. Latgalei pētījuma perioda laikā neizdevās apsteigt Latvijas komercdarbības neto apgrozījuma pieauguma tempus.
3. Pētījuma periodā bija ievērojamas peļņas svārstības. Latgales, tāpat kā Latvijas komercdarbība krīzes kulminācijas gadā - 2009.g. - cieta ievērojamus zaudējumus. 2011.g. Latgales komercdarbības peļņa atgriezās 2006.g.līmenī, Latvijas komercdarbības peļņa 2011.g. sasniedza tikai  $\approx 50\%$  no 2006.g. līmeņa. Tātad Latgales komercdarbības peļņa pēc krīzes pieauga straujāk nekā Latvijas komercdarbības peļņa.
  4. Latgales komercdarbības pamatdarbības rentabilitāte visu pētījuma periodu bija ievērojami zemāka nekā Latvijas komercdarbības pamatdarbības rentabilitāte. 2011.g. tā bija 4,5 reizes zemāka nekā Latvijas komercdarbībā: Latgalē 1,26%, Latvijā 5,75%. Nepieciešama detalizēta pamatdarbības analīze komercsabiedrību līmenī. Zemā pamatdarbības rentabilitāte var negatīvi ietekmēt investoru lēmumus ieguldīt kapitālu Latgales komercdarbībā.
  5. Pretēji pamatdarbības rentabilitātei, Latgales komercdarbības ekonomiskā rentabilitāte 2010. un 2011.g. bija augstāka nekā Latvijas. 2011.g. Latgalē tā bija 2,49%, Latvijā 1,91%. Atšķirību starp pamatdarbības un ekonomisko rentabilitāti radīja galvenokārt pārējā saimnieciskā darbība. Latgalē tā bija rentabla un 2011.g. peļņa no tās bija pat lielāka par pamatdarbības peļņu (attiecīgi 2,29% un 1,26% no neto apgrozījuma). Pārējās saimnieciskās darbības rentabilitāte 2011.g. „nosedza” lielu daļu no negatīvās starpības starp Latgales un Latvijas pamatdarbības rentabilitāti. Savukārt, Latvijā pārējā saimnieciskā darbība nesa zaudējumus un ievērojami pazemināja komerciālo rentabilitāti.
  6. Arī finansiālā rentabilitāte Latgalē 2010. un 2011.g. bija augstāka nekā Latvijā. 2011.g. Latgalē tā bija 7,61%, Latvijā 6,66%. Tāpat kā ekonomisko rentabilitāti, arī finansiālo rentabilitāti galvenokārt ietekmēja pamatdarbības rentabilitāte un pārējās saimnieciskās darbības rezultāts. Otra lielākā ietekme (gan pozitīva, gan negatīva) bija aizņemtā kapitāla ienesīgumam un ar to saistītai finanšu sviras ietekmei. Pirmskrīzes periodā šī ietekme bija pozitīva, krīzes kulminācijas gadā 2009.g. – negatīva, un 2011.g. atkal pozitīva. No aizņemtā kapitāla ienesīguma viedokļa aizņemto kapitālu bija izdevīgi izmantot 2006., 2007. un 2011.gadā. 2008. un 2010.g. aizņemtā kapitāla izmantošana tikai nedaudz palielināja finansiālo rentabilitāti. 2009.g. tā ievērojami pazemināja jau tā negatīvo Latgales komercdarbības ekonomisko rentabilitāti un finansiālā rentabilitāte samazinājās līdz -7,7%.



7. Aizņemtā kapitāla ienesīgumu savukārt ietekmēja koriģētā ekonomiskā rentabilitāte un aizņemtā kapitāla cena. Koriģētās ekonomiskās rentabilitātes svārstības atbilda ekonomiskās rentabilitātes svārstībām un, to ietekmēja visi tie paši faktori, kas ietekmēja ekonomisko rentabilitāti. Tātad pamatdarbības un pārējās saimnieciskās darbības rentabilitāte ietekmēja finansiālo rentabilitāti ne tikai tieši, bet arī nosakot aizņemtā kapitāla ienesīgumu.
8. Aizņemtā kapitāla cena ievērojami pieauga 2009.g., kad koriģētā ekonomiskā rentabilitāte bija viszemākā un līdz ar to vēl vairāk samazināja aizņemtā kapitāla ienesīgumu. Aizņemtā kapitāla cena 2009.g.  $\approx$  10 reizes pārsniedza koriģēto ekonomisko rentabilitāti. Jāatzīmē, ka aizņemtā kapitāla cena, tāpat kā procentu maksājumu īpatsvars neto apgrozījumā, Latgalē bija zemāka nekā Latvijā. Tas nozīmē, ka darbojas valdības politika Latgales komercdarbības stimulēšanā.
9. Komersantiem pastāv iespējas zināmās robežās ietekmēt aizņemtā kapitāla cenu. To var panākt, samazinot dārgākā un palielinot lētākā aizņemtā kapitāla īpatsvaru. Ilgtermiņa aizņemtā kapitāls pētījuma periodā maksāja dārgāk nekā īstermiņa. Tomēr, neskatoties uz to, ka īstermiņa saistības pētījuma periodā bija lētākas, to īpatsvars kopējās saistībās samazinājās no 54,9% 2006.g.b. līdz 47,8% 2011.g.beigās. Tas izskaidrojams ar nepieciešamību nodrošināt likviditāti. Latgales komercdarbībā kopējās likviditātes koeficients krīzes gados samazinājās. Kritiska situācija bija 2009.g., kad apgrozāmie līdzekļi tikai 1,02 reizes pārsniedza īstermiņa saistības. Komercsabiedrības strādāja augsta riska apstākļos, realizējot agresīvu apgrozāmo līdzekļu vadīšanas stratēģiju. Jāatzīmē Latgales komercdarbības kopējās likviditātes pieaugums 2010. un 2011.g.
10. Finanšu sviras ietekme ir atkarīga ne tikai no aizņemtā kapitāla ienesīguma, bet arī no kapitāla struktūras. No 2006.g. līdz 2010.g. Latgales komercdarbībā samērā vienmērīgi pieauga aizņemtā kapitāla īpatsvars, arī krīzes gados, neskatoties uz aizņemtā kapitāla cenas pieaugumu. Kapitāla struktūras izmaiņas nevar veikt īsā laika periodā, reaģējot uz ekonomiskās krīzes situāciju. Bez tam bija nepieciešams vismaz daļēji saglabāt un atjaunot aktīvus lai radītu materiālo bāzi izejai no krīzes un tālākai attīstībai. Aktīvu pārstrukturizēšanai bija nepieciešams kapitāls. Tā kā daudzas komercsabiedrības strādāja ar zaudējumiem, šiem mērķiem nebija iespējams izmantot pašu kapitālu un bija jāizmanto aizņemtā kapitāls.

11. Apkopojot iepriekš teikto, var secināt, ka, vērtējot Latgales komercdarbību pēc ekonomiskās un finansiālās rentabilitātes, 2010. un 2011.g. tā bija veiksmīgāka nekā Latvijas komercdarbība. Tomēr šis vērtējums ir virspusējs. Ievērojami zemākā nekā Latvijā pamatdarbības rentabilitāte ir „bumba ar laika degli”. Pastāvot varbūtībai, ka samazināsies pārējās saimnieciskās darbības rentabilitāte, pazemināsies arī komerciālā rentabilitāte un līdz ar to pastāv risks, ka Latgales komercdarbības ekonomiskā rentabilitāte atkal var kļūt zemāka nekā Latvijā kopumā, kā tas bija līdz 2010.gadam. Latgalē nav radīta stabila bāze ekonomiskās rentabilitātes, kas ir komercdarbības aktīvu ienesīguma galvenais rādītājs, pieaugumam. Galvenā Latgales komercdarbības ekonomiskās un finansiālās stabilitātes nodrošināšanas problēma ir pamatdarbības rentabilitātes paaugstināšana.

### Izmantotā literatūra un avoti

1. GARANČA B. Komercsabiedrības finanšu rādītāju un to ietekmējošo faktoru analīze un tās secība. *Latgales Tautsaimniecības pētījumi*. Sociālo zinātņu žurnāls. Galv.red. B.Garanča. Rēzekne: RA Izdevniecība, 2013, Nr.1(5), 51.-62.lpp.
2. *Reģionu attīstība Latvijā 2010*, [tiešsaiste][atsauce 2013.g. 21.marts] Pieejas veids: <http://www.vraa.gov.lv/uploade/Re>
3. Latvijas Centrālās statistikas pārvaldes nepublicētie materiāli:
  - *Komersantu (komercsabiedrību) bilances aktīva un pasīva rādītāji, 2006-2009 (perioda beigās), peļņas vai zaudējumu aprēķini 2006-2009. Piepr\_1806 (pēc darb.sk.\_Latgale\_Latvija\_2006-2009*
  - *Komersantu (komercsabiedrību) bilances aktīva un pasīva rādītāji 2010.g. beigās, peļņas vai zaudējumu aprēķini 2010.g. Pieprasījums 1648\_pēc darb.sk.\_Latgale\_Latvija\_2010*
  - *Komersantu (komercsabiedrību) bilances aktīvs, pasīvs, peļņas vai zaudējumu aprēķini 2011.g. Pieprasījums\_Latvija\_Latgale*

### Summary

The aim of the article is to clarify the financial problems of the commercial activities of Latgale planning region during the period of the years 2006 – 2011 and to identify and state the most important factors, both positive and negative, which had impact on the financial state in comparison with the financial state of commercial activities of Latvia as such.

The analysis of the financial situation was carried out with the help of the application of the author's improved methodology of financial analysis. (See the article "The analysis of the financial indexes of the commercial company and the factors exerting influence upon it and its coherence" (See it in this number).

During the investigation period there were observed considerable fluctuations of profit. The commercial activities of Latgale like those of the whole in Latvia suffered considerable losses in the year 2009. In 2011 the profit of the commercial activities of Latgale returned to the level of 2006, while the profit of the commercial activities of Latvia reached only 50% of the level of the year 2006.

The profitability of the basic commercial activities of Latgale during the whole period of the investigation was considerably lower than that of Latvia. In 2011 it was 4.5 lower than the commercial activities of Latvia.

The economic profitability of the commercial activities of Latgale in the years 2010 and 2011 was higher than that of Latvia. It was 2.49% in Latgale, while it was only 1.91% in Latvia. The difference between the profitability of the basic activity and the economic profitability was chiefly caused by the result of other economic activities. It was profitable in Latgale and in the year 2011 the profit from it was greater than the profit from the basic activity (respectively 2.29% and 1.26 from the net turnover).

The financial profitability in Latgale in the years 2010 and 2011 was higher than that in Latvia, too. In the year 2011 it was 7.61% in Latgale and 6.66% in Latvia. The financial profitability like economic profitability was also chiefly influenced by the profitability of the basic activity and by the rest of economic activities. The second greater impact (both positive and negative) upon the financial profitability of Latgale commercial activity had the profitability of the borrowed capital and the financial lever impact, which is closely connected with it.

The profitability of the borrowed capital was influenced in its turn by the adjusted economic profitability and the price of the borrowed capital.

The price of the borrowed capital grew considerably in the year 2009, when the adjusted economic profitability was lowest and along with it the profitability of the borrowed capital decreased. It should be remarked that the price of the borrowed capital as well as the proportion of interest payment in net turnover was lower in Latgale than that in Latvia. It means that the policy of the government operates in the stimulation of the commercial activity of Latgale.

The impact of the financial lever does not depend only upon the profitability of the borrowed capital, but also upon the structure of the capital. Since the year 2006, including the years of the crisis, the proportion of the borrowed capital grew relatively steadily in the commercial activity of Latgale.

Summing up what was said before the conclusion can be drawn that in the years 2010 and 2011 the commercial activity of Latgale was more successful than that of Latvia when we evaluate the commercial activity of Latgale from the point of view of economic and financial profitability. However, this evaluation is superfluous. There was considerably lower profitability of the basic activity in Latgale than that in Latvia. Alongside with the probability of the fall of the rest of economic activities and the fall of commercial profitability there exists the risk that the economic profitability of the commercial activity of Latgale can fall again lower than that in Latvia in the aggregate, as it was up to the year 2010. There has not been created a stable base for the growth of economic profitability. The major problem for ensuring the financial stability of the commercial activity of Latgale is raising the profitability of the basic activity.

# LATVIJAS GAISA TELPAS ROBEŽKONTROLES INSTITUCIONĀLĀ KOMPETENCE

## THE INSTITUTIONAL COMPETENCE OF THE BORDER CONTROL OF THE AIRSPACE OF LATVIA

**Artūrs Gaveika**

Mg. iur., docents, Rēzeknes Augstskola,  
E-pasts: argavs@inbox.lv, tālr. +371 29218920,  
Latvija

**Abstract.** *This paper reflects the problematic issues regarding the legal framework of Latvian airspace border control. Currently the legal framework in relation to airspace border control in Latvia is rather confusing and incomplete since there is no specific division between responsibilities of certain authorities and compliance to international airspace regulations as well as the competence of the NATO in the control of national airspace regime. Therefore it is essential to evaluate the functions and available resources of the State Border Guard as a law enforcement institution within the context of Border Guard law regarding the responsibility of the State Border Guard together with National Armed Forces in prevention and repelling of attacks on the airspace of the territory of Latvia.*

**Keywords:** *Airspace, armed invasion Aviation Administration regulations, the law on Border Guard, National Armed Forces, The national territory, regime of airspace State Border Guard.*

**JEL code:** *K19.*

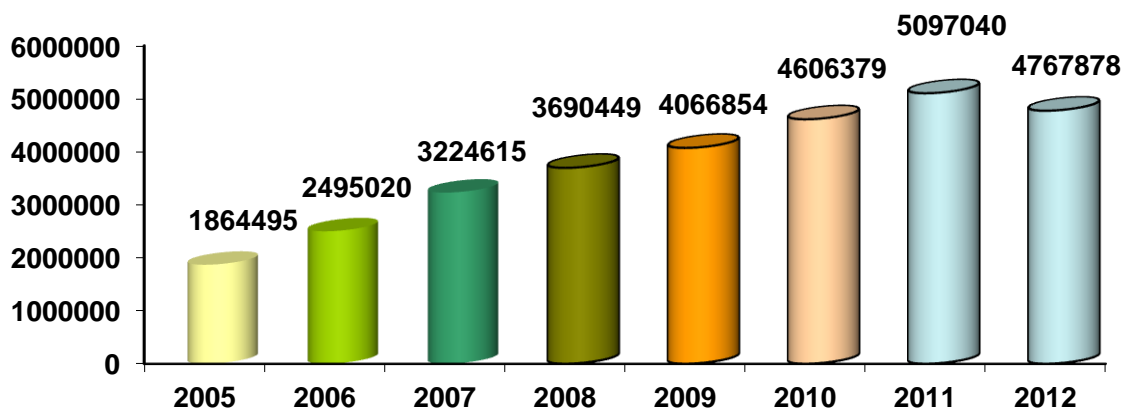
### Ievads

Tēma ir aktuāla sakarā ar Latvijas gaisa telpas kā valsts teritorijas suverenitātes nodrošināšanas normatīvā regulējuma pilnveidošanas nepieciešamību, Latgales reģiona atrašanos ES ārējo sauszemes robežu tuvumā un gaisa satiksmes intensitātes nemitīgu pieaugumu (29., 98.) (1.attēls).

Vislielākais ārējo robežu šķērsojošo personu skaits lidostas "Rīga" Robežkontroles punktā tika konstatēts 2011.g. ~ 10 %, jeb par 490661 personām vairāk nekā 2010.g. (31.).

Raksta mērķis ir noskaidrot Latvijas gaisa telpas režīma normatīvā regulējuma problemātiku. Raksta uzdevumi ir piedāvāt tiesiskos risinājumus Latvijas gaisa telpas robežkontrolei un uzraudzībai, konkretizējot institucionālo kompetenču norobežošanu; piedāvāt Valsts gaisa telpas un valsts teritorijas jēdzienu definējumu nacionālajā normatīvajā regulējumā.

Pētījuma objekts ir Latvijas gaisa telpas robežkontroles un režīma nodrošināšanas normatīvā regulējuma problemātika.



1. attēls. Lidostā „Rīga” valsts robežu šķērsojušo personu skaits laika periodā no 2005. – 2012.g.

Pētījuma priekšmets - Latvijas gaisa telpas robežkontroles un režīma attiecīgais normatīvais regulējums. Pilnveidojot Latvijas gaisa telpas robežkontroles un režīma nodrošināšanas normatīvo regulējumu, būs iespējams panākt optimālāku institucionālo kompetenču noteikšanu un institūciju darbības efektivitāti valsts gaisa telpas suverenitātes nodrošināšanā.

Pētījums veikts 2012.-2013.g. periodā, pielietojot normatīvo aktu analīzes, interpretācijas un salīdzināšanas metodes.

### **Valsts robežsardzes kompetence**

Latvijas Republikas valsts robežas likuma (turpmāk - Valsts robežas likums) mērķis paredz nodrošināt valsts robežas neaizskaramību uz sauszemes, jūrā un gaisa telpā (11.). Lai nodrošinātu valsts robežas neaizskaramību uz sauszemes, jūrā un gaisa telpā, kontrolētu valsts robežas šķērsošanu un neļautu personām nelikumīgi šķērsot ārējo robežu, kā arī pārvietotu mantas un preces pāri ārējai robežai ārpus noteiktajām robežšķērsošanas vietām, nosaka valsts robežas režīmu (11.), kur viens no režīma nosacījumiem ir kārtība, kādā gaisa kuģi šķērsos valsts robežu gaisa telpā (11.). Latvijas Republikas valsts robežas likums nosaka, kā valsts robežu šķērsos pa sauszemi, iekšējiem ūdeņiem, jūru vai gaisa telpu (11.). Valsts robežsardzes uzdevums ir sadarbībā ar Nacionālajiem bruņotajiem spēkiem (turpmāk – NBS) novērst un atvairīt bruņotus iebrukumus Latvijas teritorijā, teritoriālajos un iekšējos ūdeņos, gaisa telpā, novērst bruņotas provokācijas uz valsts robežas, noziedzīgu apdraudējumu gadījumā sniegt palīdzību pierobežas iedzīvotājiem un novērot valsts robežai piegulošās sauszemes teritorijas,

ūdeņus un gaisa telpu (20.). Šajā gadījumā Valsts robežsardzes uzdevumi attiecībā uz valsts gaisa telpu, tātad arī valsts robežas uzraudzību gaisa telpā kā robežkontroles būtisku daļu, bez attiecīga nodrošinājuma un resursiem ir diskutabli, jo:

- Valsts robežsardzei ar normatīvo regulējumu nav paredzēts attiecīgs bruņojums un tehniskie līdzekļi (14.), lai novērstu un atvairītu bruņotus iebrukumus gaisa telpā, vēl jo vairāk lai pārtvertu valsts robežu nelikumīgi šķērsojošos gaisa kuģus vai citus lidojošos objektus;
- novērot valsts robežai piegulošo gaisa telpu var labākajā gadījumā ar optiskajām novērošanas ierīcēm, jo Valsts robežsardzes rīcībā nav šādai novērošanai nepieciešamā radiolokācijas aprīkojuma un sakaru līdzekļu.

Kaut arī Valsts robežsardzes sastāvā ir aviācijas pārvalde (turpmāk – AvP), tās kompetences regulējums neparedz bruņotu uzbrukumu atvairīšanu gaisa telpā un pat gaisa telpas novērošanu tādā izpratnē, kā to definē Robežsardzes likums. Valsts robežsardzes reglamenta 31.punktā AvP ir noteikti šādi uzdevumi:

- īstenot personāla vadības politiku;
- veikt finansiāli saimniecisko darbību;
- pārstāvēt Valsts robežsardzi tiesā;
- nodrošināt Valsts robežsardzes teritoriālajās pārvaldēs valsts robežas uzraudzību no gaisa;
- sniegt atbalstu Iekšlietu ministrijas padotībā esošajām iestādēm, kā arī citām valsts un pašvaldību iestādēm to specifisko uzdevumu veikšanai no gaisa;
- noteiktajā kārtībā veikt robežu uzraudzību un ārzemnieku ieceļošanas, uzturēšanās, izceļošanas un tranzīta noteikumu ievērošanas kontroli, sniedzot atbalstu citām Valsts robežsardzes teritoriālajām pārvaldēm (26.).

Taču ar Iekšlietu ministrijas 2008.g. 10.aprīļa rīkojumu Nr.995 apstiprinātās „Valsts robežsardzes darbības stratēģijas 2009.–2011.gadam” 1.2.1.3.sadaļā „Aviācijas pārvaldes darbība” paredzēti sekojoši AvP darbības virzieni:

- regulāra ārējās robežas apsekošana no gaisa, lai novērtētu robežbūvju un robežas joslas stāvokli, atklātu iespējamās robežas pārkāpšanas vietas, robežas pārkāpēju kustības virzienus;
- regulāra jūras robežas apsekošana no gaisa, lai nodrošinātu jūras robežas režīma ievērošanu;
- robežas pārkāpšanas gadījumos – operatīva situācijas novērtēšana un robežas pārkāpēju aizturēšanas operāciju

- vadīšana, koordinējot robežsardzes, policijas vai citu spēka struktūru mobilo grupu darbību uz zemes;
- ātra robežsargu norīkojumu (grupu) nogādāšana grūti pieejamās vietās (meža masīvi, purvi un rajoni ar slikti attīstītu ceļu tīklu utt.);
- kaimiņvalstu pierobežas teritoriju un ceļu novērošana;
- Šengenas konvencijas 40. un 41.panta (pārrobežu novērošana un pārrobežu vajāšana) prasību realizēšanas atbalstīšana no gaisa;
- atbalsta sniegšana Valsts ugunsdzēsības un glābšanas dienestam, Valsts policijai un citām tiesībsargājošajām iestādēm;
- dalība publisko pasākumu drošības nodrošināšanā (25.).

Analizējot Valsts robežsardzes reglamenta 31.1.apakšpunktā noteikto AvP uzdevumu saturu, var secināt, ka tas daļēji neatbilst Valsts robežas likuma terminoloģijai un jēdzieniem. Reglamenta frāze „Valsts robežsardzes teritoriālajās pārvaldēs valsts robežas uzraudzība” ir nekonkrēta, ja ar to bija domāta konkrētas teritoriālās pārvaldes robežkontroles un imigrācijas kontroles atbildības teritorija, kas sevī ietver robežkontroles rajonu un imigrācijas pārraudzības teritoriju 30 kilometru (faktiski pierobežas) dziļumā no valsts robežas. Valsts robežsardzes reglamenta 31.punktā nav iekļauti vairāki citi būtiski un faktiski pildītie uzdevumi:

- AvP kompetence nodrošināt cilvēku meklēšanas un glābšanas operācijas Baltijas jūras un Rīgas jūras līča Latvijas atbildības rajonā, kā arī cietušo personu transportēšanā ir noteikta MK Noteikumos par cilvēku meklēšanu un glābšanu aviācijas un jūras avārijas gadījumā (13.);
- Aviācijas pārvaldes kompetence piedalīties Eiropas Aģentūras operatīvās sadarbības vadībai pie Eiropas Savienības dalībvalstu ārējām robežām (FRONTEX) organizētajās kopējās operācijās ir noteikta „Padomes Regulas, ar ko izveido Eiropas Aģentūru operatīvās sadarbības vadībai pie Eiropas Savienības dalībvalstu ārējām robežām” 10.pantā ( 15.).

Savukārt AvP reglamentā ir noteikts, ka AvP Apsardzes un speciālo uzdevumu nodaļas „Sigma” kompetencē ietilpst pēc Valsts robežsardzes kriminālizmeklēšanas struktūrvienību pieprasījuma sniegt atbalstu operatīvās darbības veikšanā (23.).

No analizētā Valsts robežsardzes struktūrvienību funkciju un uzdevumu normatīvā regulējuma redzams, ka ne AvP, ne citu pārvalžu kompetencē nav paredzēta ne bruņoto iebrukumu atvairīšana gaisa telpā, ne pat gaisa telpas novērošana. Robežsardzes likuma 15.pants

robežsargiem paredz tiesības atrasties uz NBS tehniskajiem līdzekļiem, peldlīdzekļiem (6.) un gaisakuģiem (20.) un šī kārtība ir noteikta MK noteikumos „Kārtība, kādā Valsts robežsardze veic robežuzraudzības uzdevumus jūrā, izmantojot Nacionālo bruņoto spēku tehniskos līdzekļus, peldlīdzekļus un gaisakuģus”, paredzot šīs kārtības attiecinājumu tikai uz uzdevumu veikšanu jūrā (6.), bet neparedzot šādu kārtību attiecībā uz gaisa telpu virs sauszemes, piemēram, atsevišķu robežuzraudzības uzdevumu vai speciālo operāciju (12.) veikšanai, kā arī atbalsta sniegšanai Valsts robežsardzei - valsts robežas neaizskaramības nodrošināšanā (12.).

### **Citu institūciju kompetence Latvijas gaisa telpas režīma nodrošināšanā**

Latvijas valsts robežas drošības koordinācijas padome koordinē valsts institūciju sadarbību robežu drošības jomā. Tās darbību reglamentē MK noteikumi "Latvijas valsts robežas drošības koordinācijas padomes nolikums" (10.). Nolikums regulē padomes uzdevumus, tiesības, sastāvu, darbību un citus jautājumus. Savukārt MK noteikumos "Kārtība, kādā sabiedriskās kārtības un drošības interesēs var pieprasīt gaisa kuģa piespiedu nosēdināšanu un kādā tiek pieņemts lēmums par kaujas darbību veikšanu pret gaisa kuģi Latvijas Republikas teritorijā", kas izdoti saskaņā ar likuma "Par aviāciju" (turpmāk- Likums „Par aviāciju”) 49.panta otro daļu un 49.<sup>1</sup>panta trešo daļu, noteikta kārtība, kādā sabiedriskās kārtības un drošības interesēs var pieprasīt gaisa kuģa piespiedu nosēdināšanu, un kārtību, kādā galējas nepieciešamības gadījumā tiek pieņemts lēmums par kaujas darbību veikšanu pret gaisa kuģi Latvijas teritorijā, lai novērstu kaitējumu nacionālās drošības interesēm, un, ja ir pamats uzskatīt, ka gaisa kuģis tiek izmantots kā ierocis cilvēku iznīcināšanai (5.), ņemot vērā Likuma "Par aviāciju" nosacījumu, ka Latvijai ir suverenitāte gaisa telpā virs valsts sauszemes teritorijas, tās iekšējiem un teritoriālajiem Baltijas jūras ūdeņiem un līdz ar to attiecībā uz Latvijas gaisa telpu piemērojama Latvijas Republikas jurisdikcija (16.). Savukārt Atvērto debesu līgumā, kas noslēgts Eiropas Drošības un sadarbības konferencē, lai veicinātu lielāku atklātumu un caurskatāmību attiecībā uz saviem militāriem pasākumiem, kā arī lai nostiprinātu mieru ar uzticēšanās un drošības pasākumiem, termins "teritorija" nozīmē zemi, t.sk. salas, kā arī iekšējos un teritoriālos ūdeņus, kuri ietilpst dalībvalsts suverēnajā teritorijā (2.).

Kaujas darbību veikšana pret gaisa kuģi Latvijas teritorijā galējas nepieciešamības gadījumā ir iespējama, lai novērstu kaitējumu nacionālās drošības interesēm, un ja ir pamats uzskatīt, ka gaisa kuģis tiek izmantots kā ierocis cilvēku iznīcināšanai. Šajā gadījumā aizsardzības



ministrs pieņem lēmumu par kaujas darbību veikšanu vai neveikšanu pret gaisa kuģi Latvijas teritorijā. Kaujas darbību drīkst veikt tikai tad, ja tā ir vienīgā iespēja novērst kaitējumu (16.). Šajā jomā Aizsardzības ministrija (turpmāk - AM) saskaņā ar likumu „Par aviāciju“:

- 1) veic militārās aviācijas darbības valsts uzraudzību;
- 2) pārrauga militārās aviācijas gaisa kuģu, lidlauku un citu militārās aviācijas objektu un iekārtu ekspluatāciju;
- 3) sagatavo normatīvos aktus, kas regulē militārās aviācijas darbību;
- 4) izmeklē militārās aviācijas nelaimes gadījumus un incidentus, kuros ir iesaistīti Latvijas NBS vai citu valstu militārie gaisa kuģi;
- 5) veic Latvijas Republikas gaisa telpas uzraudzību valsts apdraudējuma gadījumā;
- 6) sadarbojas ar citām pilnvarotām aviācijas institūcijām elastīgas gaisa telpas izmantošanas principu īstenošanā (16.).

Kā redzams no AM kompetenču uzskaitījuma, kur pēdējie grozījumi likumā veikti 2009.g., nav konstatējama tieša un skaidri definēta AM kompetence kaujas darbību veikšanai gaisa telpā un nav konkretizēts, kurai institūcijai aizsardzības ministrs adresēs lēmumu par kaujas darbību veikšanu vai neveikšanu. Turklāt AM nolikums vairs nenosaka Likumā „Par aviāciju” detalizētāk definētās kompetences, bet nosaka ministrijas kompetences „organizēt un koordinēt”, „plānot”, „nodrošināt”, „piedalīties”, „vadīt”, piemēram:

- izstrādāt valsts aizsardzības politiku;
- organizēt un koordinēt valsts aizsardzības politikas īstenošanu (1.);
- piedalīties NATO, ES un citu starptautisko drošības un aizsardzības organizāciju drošības un valsts aizsardzības politikas veidošanā;
- nodrošināt divpusējo un daudzpusējo valstu sadarbību atbilstoši valsts aizsardzības politikas prioritātēm;
- nodrošināt Latvijas līdzdalību starptautiskajos drošības un aizsardzības pasākumos (1.).

Savukārt NBS kā valsts iestādes kompetence ar nolikumu vispār nav noteikta, lai gan Likumā „Par aviāciju” AM noteiktās kompetences pēc sava rakstura būtu attiecināmas pirmām kārtām uz NBS nevis AM kompetenci, jo ministrijas galvenais uzdevums ir organizēt un koordinēt likumu un citu normatīvo aktu īstenošanu, piedalīties nozares politikas izstrādāšanā (22.). Turklāt, atsevišķas NBS kompetences gaisa telpas kontroles jomā ir sastopamas MK noteikumos „Kārtība, kādā militārās aviācijas gaisa kuģi veic lidojumus Latvijas Republikas gaisa telpā”

atsevišķos šajos un specifiskos jautājumos (4.), nenosakot konkrēti, kuras institūcijas šo kārtību kontrolē vai īsteno. Piemēram, norma „Prioritāte gaisa telpas izmantošanā attiecībā pret pārējiem gaisa telpas izmantotājiem... gaisa telpas patrulēšanas lidojumiem, lai vizuāli identificētu gaisa telpas izmantošanas kārtības vai valsts robežas pārkāpēju, novirzītu to uz sākotnējo maršrutu vai ārpus Latvijas Republikas teritorijas robežām vai veiktu tā piespiedu nosēdināšanu” (4.) ir nepilnīga, jo:

- nav noteikts, kura institūcija šīs normas izpildi nodrošina;
- termins „valsts robežas pārkāpējs” nav definēts ne šajos noteikumos, ne Valsts robežas likumā, bet ar 1994.g. Valsts robežas likumu par valsts robežas pārkāpējiem tika uzskatītas personas un transportlīdzekļi, tajā skaitā arī gaisa kuģi un citi lidojoši objekti (23.). Līdz ar to termins „valsts robežas pārkāpējs” būtu jāaizvieto ar „gaisa kuģi”.

Noteikumi "Kārtība, kādā sabiedriskās kārtības un drošības interesēs var pieprasīt gaisa kuģa piespiedu nosēdināšanu un kādā tiek pieņemts lēmums par kaujas darbību veikšanu pret gaisa kuģi Latvijas Republikas teritorijā” neskar NATO tiesības, kas, kā norādīts šajos noteikumos, noteiktas Valsts robežas likuma 21.<sup>2</sup>pantā un Latvijai saistošajos starptautiskajos līgumos (5.). Jākonstatē, ka Valsts robežas likumā 21.<sup>2</sup>panta ar šādu numuru vispār nav, bet NATO tiesības un NBS Gaisa spēku tiesības gaisa telpas drošības jomā ir noteiktas šā likuma 33. un 34.pantā un paredz tiesības:

- 1) iesaistīt valsts gaisa telpā radušās situācijas noskaidrošanā un gaisa kuģu identificēšanā kompetentās iestādes, citas valsts un NATO institūcijas;
- 2) aizliegt vai ierobežot gaisa kuģu lidojumus atsevišķos valsts gaisa telpas rajonos, ja rodas draudi, ka valsts robeža varētu tikt nelikumīgi šķērsota pa gaisa telpu;
- 3) pieprasīt, lai valsts robežu nelikumīgi šķērsojošā gaisa kuģa apkalpe nosēdina gaisa kuģi Latvijas teritorijā valsts robežas nelikumīgās šķērsošanas apstākļu un iemeslu noskaidrošanai;
- 4) veikt valsts robežu nelikumīgi šķērsojošā gaisa kuģa pārtveršanu, novirzīšanu uz valsti, no kuras tas ielidojis, pavadīšanu vai piespiedu nosēdināšanu (23.).

Lai nodrošinātu Latvijas gaisa telpas suverenitāti un neaizskaramību, NATO ir tiesības veikt Latvijas gaisa telpas kontroli un apsardzību (23.). Vārda „tiesības” lietošana minētajās normās nepiešķir šīm normām pietiekoši saistošu juridisku spēku, jo vārds „tiesības” šajā gadījumā dod zināmu izvēles brīvību pildīt vai nepildīt noteiktas darbības. Valsts robežas likuma 33. un 34.pantā NBS un NATO definētās

tiesības pēc juridiski saistošā rakstura ir nepietiekošas un pēc būtības ir daļējā pretrunā ar NBS likumā noteikto NBS obligāto uzdevumu nodrošināt valsts sauszemes teritorijas aizsardzību un neaizskaramību, kā arī valsts jūras akvatorijas un gaisa telpas kontroli, aizsardzību un neaizskaramību (12.).

Likums „Par aviāciju” Latvijas teritoriju definē kā Latvijas sauszemes teritoriju, tās iekšējos un teritoriālos Baltijas jūras ūdeņus un gaisa telpu (16.). Šajā gadījumā frāze „teritoriālos Baltijas jūras ūdeņus” būtu jāprecizē kā „teritoriālo jūru”. Turklāt Latvijas teritorijas jēdziena definējums būtu iekļaujams Valsts robežas likumā, jo jēdziens „valsts robeža” un jēdziens „valsts teritorija” ir cieši un loģiski savstarpēji saistīti jēdzieni.

NBS noteiktais Latvijas gaisa telpas kontroles uzdevums kā viens no NBS pamatzdevumiem izriet arī no BALTNET (Baltijas gaisa telpas novērošanas tīkls un kontroles sistēma (9.)) būtības, kas ir NATO pretgaisa aizsardzības sistēmas neatņemama sastāvdaļa un kuras uzdevums ir nodrošināt gaisa telpas novērošanu, ieroču kontroli, vadības, kontroles un mācību pasākumus Baltijas valstīs (9.). Savukārt MK noteikumi paredz Valsts akciju sabiedrības "Latvijas gaisa satiksme" (5.) vadības dienestam veikt visas nepieciešamās darbības, lai identificētu aizdomās turamo gaisa kuģi un dotu tam norādījumus sakarā ar apstākļiem (kopskaitā 13), kad ir apdraudēta sabiedriskā kārtība un drošība (5.), informēt Gaisa spēku Gaisa operāciju centru (5.) un izvērtēt nepieciešamību veikt aizdomās turamā gaisa kuģa vizuālu identificēšanu un aizdomās turamā gaisa kuģa pārtveršanu un novirzīšanu pa tā plānoto maršrutu vai pavadīšanu, lai veiktu avārijas nosēšanos, vai novirzīšanu, lai novērstu aizdomās turamā gaisa kuģa atrašanos Latvijas gaisa telpā vai tā tuvošanos, vai lidošanu Latvijas gaisa telpas aizliegtajā, ierobežotajā vai bīstamajā zonā (5.). Gaisa operāciju centram par situāciju jāinformē aizsardzības ministrs un NBS Apvienoto operāciju centrs. Ja veiktās darbības nav devušas sekmīgu rezultātu vai arī to veikšana nav saprātīga, aizsardzības ministrs pieņem lēmumu par aizdomās turamā gaisa kuģa piespiedu nosēdināšanu. Ja minētais lēmums par aizdomās turamā gaisa kuģa piespiedu nosēdināšanu nav devis sekmīgu rezultātu vai arī tā veikšana nav saprātīga, aizsardzības ministrs pieņem lēmumu par brīdinājuma šāviena izdarīšanu un, ja arī tas nav devis sekmīgu rezultātu vai arī tā veikšana nav saprātīga, aizsardzības ministrs pieņem lēmumu par kaujas darbību veikšanu pret aizdomās turamo gaisa kuģi. Minēto lēmumu pieņem galējās nepieciešamības gadījumā, lai novērstu kaitējumu nacionālās drošības interesēm, un ja ir pamats uzskatīt, ka gaisa kuģis tiek izmantots kā ierocis cilvēku iznīcināšanai (5.). No normatīvā regulējuma ir redzams, ka pie mūsdienu

moderno ieroču pielietošanas un NATO kopējās drošības sistēmas, ir nereāla ilgstoša un nepārtraukta gaisa kara (28.,220.) vešana, drīzāk ir iespējama tādu atsevišķu incidentu vai robežincidentu rašanās (30.), kas var apdraudēt valsts suverenitāti gaisa telpā, tātad teritoriālo suverenitāti, tiesisko kārtību un līdz ar to arī valsts robežas drošību un neaizskaramību. Kontrpasākumu normatīvais regulējums šādos gadījumos ir paredzēts Tokijas konvencijā par noziegumiem un dažām citām nelikumīgām darbībām, kas izdarītas gaisakuģos (7.), Hāgas konvencijā par cīņu pret nelikumīgu gaisakuģu sagrābšanu (8.), kurām Latvija pievienojās 1997.g., kā arī Eiropas konvencijā par terorisma apkarošanu (3.). Šajā gadījumā gaisa telpas režīma attiecināšana uz pierobežas teritorijām nebūtu lietderīga un loģiska, jo pierobeža ir noteikta tikai 30 km no valsts robežas un tikai gar ārējo sauszemes robežu. Līdz ar to valsts robežas režīma daļa - kārtība, kādā gaisa kuģi šķērso valsts robežu gaisa telpā (23.) - būtu papildināma un definējama kā kārtība, kādā gaisa kuģi šķērso valsts robežu gaisa telpā un uzturas valsts gaisa telpā saskaņā ar starptautisko gaisa tiesību normām un Starptautiskās Civilās aviācijas konvencijas (ICAO) 9.pielikuma noteiktajiem vispārīgajiem principiem, kuri paredz, ka:

- 1) laiks, kas neieciešams robežkontroles procedūru veikšanai attiecībā uz personām un gaisa kuģiem, kā arī attiecībā uz preču izlaišanu/muitošanu, ir pēc iespējas īsāks;
- 2) administratīvo un kontroles prasību piemērošana rada pēc iespējas mazākas neērtības;
- 3) cik vien iespējams, tiek veicināta un sekmēta būtiskas informācijas apmaiņa starp līgumslēdzējām valstīm, ekspluatantiem un lidostām;
- 4) tiek sasniegts optimāls drošības un atbilstības likumiem līmenis;
- 5) līgumslēdzējas valstis, veicot robežkontroles procedūras attiecībā uz preču izlaišanu/muitošanu, piemēro riska vadību;
- 6) līgumslēdzējas valstis izstrādā efektīvu informācijas tehnoloģiju, lai paaugstinātu to lidostās veikto procedūru efektivitāti un lietderības rādītājus;
- 7) līgumslēdzējas valstis izstrādā procedūras informācijas iesniegšanai pirms atlidošanas, lai paātrinātu izlaišanas/muitošanas procedūras.

9.pielikuma noteikumi neaizliedz piemērot valstu tiesību aktus, kas attiecas uz aviācijas drošības nodrošināšanas pasākumiem vai citām nepieciešamām pārbaudēm. Piemēram, konvencijas 23.pants „Muitas un imigrācijas procedūras” nosaka, ka ikviena līgumslēdzēja valsts apņemas, cik tā uzskata par iespējamu, noteikt muitas un imigrācijas procedūras,

kas attiecas uz starptautisko aeronavigāciju, saskaņā ar praksi, kura periodiski var tikt noteikta vai ieteikta atbilstoši ICAO konvencijai, un nekas šajā konvencijā nav jāuzskata par traucēkli no muitas formalitātēm brīvu lidostu izveidošanai (21.). Precīzāku robežu pārbaužu piemērošanu nosaka katra valsts individuāli. Tāpat to dara valstu savienības, piemēram, Šengenas valstis.

Tāpat kā jūras tiesībās attiecībā uz teritoriālajā jūrā izmantojamām miermīlīgas caurbraukšanas tiesībām, arī gaisa telpā ir paredzētas "gaisa brīvības": tranzītpārvadājumi pāri otras valsts teritorijai bez nosēšanās; nosēšanās citas valsts teritorijā tehnisku iemeslu dēļ; izsēdināt pasažierus un izkraut bagāžu tikai no gaisakuģa reģistrācijas valsts; ņemt otrās valsts teritorijā pasažierus un bagāžu un vest tos tikai uz savu teritoriju; atvest uz otru valsti un ņemt tur pasažierus, bagāžu un kravu neatkarīgi no tā, no kādas valsts un uz kādu valsti notiek pārvadājumi (27.,141.).

### **Secinājumi un priekšlikumi**

1. Likumā „Par aviāciju” Aizsardzības ministrijas kompetenču uzskaitījumā nav konstatējama tieša un skaidri definēta kompetence kaujas darbību veikšanai gaisa telpā un nav konkretizēts, kurai institūcijai aizsardzības ministrs adresēs lēmumu par kaujas darbību veikšanu vai neveikšanu. Turklāt Aizsardzības ministrijas nolikums vairs nenosaka likumā „Par aviāciju” tik šauri definētās kompetences, bet nosaka ministrijas vispārīgās kompetences organizēt, plānot, koordinēt, piedalīties.
2. Valsts robežsardzes uzdevums sadarbībā ar Nacionālajiem bruņotajiem spēkiem novērst un atvairīt bruņotus iebrukumus Latvijas teritorijā un gaisa telpā būtu precizējams un definējams sekojoši: „Nacionālo bruņoto spēku vadībā novērst un atvairīt bruņotus iebrukumus Latvijas teritorijā, teritoriālajā jūrā un iekšējos ūdeņos, kā arī gaisa telpā, novērst bruņotas provokācijas uz valsts robežas un pierobežas joslā, noziedzīgu apdraudējumu gadījumā sniegt palīdzību pierobežas iedzīvotājiem un novērot valsts robežai piegulošās sauszemes teritorijas, ūdeņus un gaisa telpu tiešas redzamības un tehnisko līdzekļu pielietošanas iespēju robežās”.
3. Robežsardzes likuma 15.pants robežsargiem paredz tiesības atrasties uz Nacionālo bruņoto spēku tehniskajiem līdzekļiem, peldlīdzekļiem un gaisakuģiem un šī kārtība ir noteikta MK noteikumos „Kārtība, kādā Valsts robežsardze veic robežuzraudzības uzdevumus jūrā, izmantojot Nacionālo bruņoto spēku tehniskos līdzekļus, peldlīdzekļus un gaisakuģus”, paredzot šīs kārtības attiecinājumu tikai uz uzdevumu veikšanu jūrā, bet

neparedzot šādu kārtību attiecībā uz gaisa telpu virs sauszemes, piemēram, atsevišķu robežuzraudzības uzdevumu vai speciālo operāciju veikšanai, kā arī atbalsta sniegšanai Valsts robežsardzei valsts robežas neaizskaramības nodrošināšanā, un kas būtu jāparedz minētajos noteikumos.

4. Gaisa telpas režīma attiecināšana tikai uz pierobežas teritorijām ir nepietiekoša, jo pierobeža ir noteikta tikai 30 km no valsts robežas un tikai gar ārējo sauszemes robežu. Līdz ar to valsts robežas režīma daļa - kārtība, kādā gaisa kuģi šķērso valsts robežu gaisa telpā - būtu papildināma un nosakāma kā „kārtība kādā gaisa kuģi šķērso valsts robežu gaisa telpā un uzturas gaisa telpā saskaņā ar starptautisko gaisa tiesību normām un ICAO konvencijas 9.pielikumā noteiktajiem vispārīgajiem principiem”. Valsts robežas un gaisa telpas režīma kontekstā Valsts robežas likumā būtu jāiekļauj termins „valsts teritorija – sauszeme, t.sk. salas, zemes dzīles, iekšējie ūdeņi, teritoriālā jūra un gaisa telpa virs šīm teritorijām, ko ieskauj valsts robeža”, iekļaujot Likumā „Par aviāciju” terminu „Latvijas Republikas gaisa telpa – gaisa telpa virs Latvijas valsts robežas ieskaitām sauszemes, t.sk. salu, iekšējo ūdeņu un teritoriālās jūras teritorijām”.

### Izmantotā literatūra un avoti

1. Aizsardzības ministrijas nolikums. MK 2003.g. 29.apr. noteikumi Nr.236. *Latvijas Vēstnesis*. 2003. 13.maijs, Nr.70.
2. Atvērto debesu līgums. 1992.g. 24.marta starptautisks dokuments. *Latvijas Vēstnesis*. 2002.13.nov. Nr.165.
3. Eiropas Konvencija par terorisma apkarošanu: 1977.g. 27.janv. starptautisks dokuments. *Latvijas Vēstnesis*. 1999.24.marts, nr.92/95.
4. Kārtība, kādā militārās aviācijas gaisa kuģi veic lidojumus Latvijas Republikas gaisa telpā. MK 2006.g. 21.nov. noteikumi Nr.966. *Latvijas Vēstnesis*. 2006. 6.dec. Nr.194.
5. Kārtība, kādā sabiedriskās kārtības un drošības interesēs var pieprasīt gaisa kuģa piespiedu nosēdināšanu un kādā tiek pieņemts lēmums par kaujas darbību veikšanu pret gaisa kuģi Latvijas Republikas teritorijā. MK 2006.g. 18.apr. noteikumi Nr.290. *Latvijas Vēstnesis*. 2006. 21.apr. Nr.64.
6. Kārtība, kādā Valsts robežsardze veic robežuzraudzības uzdevumus jūrā, izmantojot Nacionālo bruņoto spēku tehniskos līdzekļus, peldlīdzekļus un gaisakuģus. MK 2010.g. 30.nov. noteikumi Nr.1076. *Latvijas Vēstnesis*. 2010. 3.dec. Nr.192.
7. Konvencija par noziegumiem un dažām citām nelikumīgām darbībām, kas izdarītas gaisakuģos. 1963.g. 14.sept. starptautisks dokuments. *Latvijas Vēstnesis*. 1997. g. 8.apr. Nr.89/90.
8. Konvencija par cīņu pret nelikumīgu gaisakuģu sagrābšanu. 1970.g. 16.dec. starptautisks dokuments. *Latvijas Vēstnesis*. 1997. 8.apr. Nr.89/90.
9. Latvijas Republikas valdības, Igaunijas Republikas valdības un Lietuvas Republikas valdības vienošanās par Baltijas gaisa telpas novērošanas tīkla un

- kontroles sistēmas attīstību. 2007.g. 2.marta starptautisks dokuments. *Latvijas Vēstnesis*. 2007. 5.dec. Nr.195.
10. Latvijas valsts robežas drošības koordinācijas padomes nolikums. MK 2003.g. 23.sept. noteikumi Nr. 532. *Latvijas Vēstnesis*. 2003. 25.sept. Nr.132.
  11. Latvijas Republikas valsts robežas likums. LR Saeimas 2009.g. 12.nov. likums. *Latvijas Vēstnesis*. 2009. 2.dec. Nr.189.
  12. Nacionālo bruņoto spēku likums. LR Saeimas 1999.g. 4.nov. likums. *Latvijas Vēstnesis*. 1999. 24.nov. Nr.388/389.
  13. Noteikumi par cilvēku meklēšanu un glābšanu aviācijas un jūras avārijas gadījumā. MK 2003.g. 2.dec. noteikumi Nr.674. *Latvijas Vēstnesis*. 2003. 5.dec. Nr.172.
  14. Noteikumi par robežpārbaudei un robežuzraudzībai nepieciešamajiem tehniskajiem līdzekļiem. MK 2010.g. 27.jūl. noteikumi Nr.675. *Latvijas Vēstnesis*. 2010. 30.jūl. Nr.120.
  15. Padomes Regula, ar ko izveido Eiropas Aģentūru operatīvās sadarbības vadībai pie Eiropas Savienības dalībvalstu ārējām robežām. 2004. g. 26.okt. starptautisks dokuments. *Oficiālais Vēstnesis*. 2004. 25.nov. Nr.L349.
  16. Par aviāciju. LR Saeimas 1994.g. 5.okt. likums. *Latvijas Vēstnesis*. 1994. 20.okt. Nr.123.
  17. Par Eiropas Konvenciju par terorisma apkarošanu. LR Saeimas 1999.g. 4.marta likums. *Latvijas Vēstnesis*. 1999. 24.marts. Nr.92/95.
  18. Par Konvenciju par cīņu pret nelikumīgu gaisakuģu sagrābšanu. LR Saeimas 1997.g. 24.marta likums. *Latvijas Vēstnesis*. 1997. 8.apr. Nr.89/90.
  19. Par Konvenciju par noziegumiem un dažām citām nelikumīgām darbībām, kas izdarītas gaisakuģos. LR Saeimas 1997.g. 24.marta likums. *Latvijas Vēstnesis*. 1997. 8.apr. Nr.89/90.
  20. Robežsardzes likums. LR Saeimas 1997.g. 27.nov. likums. *Latvijas Vēstnesis*. 1997. 16.dec. Nr.1044/1045.
  21. Starptautiskās Civilās aviācijas konvencija (ICAO konvencija). 1944.g. 7.dec. starptautisks dokuments. *Latvijas Vēstnesis*. 1997. 8.apr. Nr.89/90.
  22. Valsts pārvaldes iekārtas likums. LR Saeimas 2002.g. 6.jūn. likums. *Latvijas Vēstnesis*. 2002. 21.jūn. Nr.94.
  23. Valsts robežas likums. LR Saeimas 1994.g. 27.okt. likums. *Latvijas Vēstnesis*. 1994. 10.nov. Nr.132.
  24. *Valsts robežsardzes Aviācijas pārvaldes reglaments*. 2008.g. 1.marta Reglaments Nr.1. Izdots saskaņā ar Valsts pārvaldes iekārtas likuma 75.panta otro daļu.
  25. *Valsts robežsardzes darbības stratēģija 2009. – 2011.gadam*.
  26. *Valsts robežsardzes reglaments*. 2008.g. 21.apr. reglaments nr.12.
  27. BOJĀRS, J. *Starptautiskās publiskās tiesības II*. Rīga: Zvaigzne ABC, 2006. 140., 141.lpp.
  28. BOJĀRS, J. *Starptautiskās publiskās tiesības III*. Rīga: Zvaigzne ABC, 2007. 220.lpp.
  29. DIEDERIK - VERSCHOR I.H. *An introduction to Air Law*. In Cooperation With M.A.Butler (Legal Adviser, Air Safety Support International Limited, UK), 2006, Eight Revised edition. Kluwer Law International. p 98.
  30. *Минобороны Беларуси об инциденте с нарушением границы Литвы: МиГ-29 был задействован в районе Гродно в связи с нарушением белорусской границы [tiešsaiste]*. Белорусская информационная компания. 18.04.2013

21:20 Политика, Общество, Безопасность [atsauce 2013.g. 2.maijs]. Pieejas veids: <http://belapan.com/archive/2013/04/18/619104/>.

31. *Valsts robežsardzes pamatfunkciju izpildes rezultāti*. No: Valsts robežsardzes ikgadējo atskaišu materiāliem (par 2011. un 2012.gadu ar autora apkopoto statistiku laika periodā no 2003.-2009.gadam.

### Summary

1. In the “Law on Aviation,” the competence of the Ministry of Defence in relation to combat activities in air space of Latvia is general and incomplete. There is no specific institution to which the Minister of Defence would address the decision to start or to cease combat operations. Regulations of the Ministry of Defence do not define in “Law on Aviation” more narrowly defined powers, but it emphasizes the general powers of the Ministry to organize, coordinate, plan and participate.
2. The competence of the State Border Guard during repelling of armed attacks should be defined as follows: “Within the leadership of National Armed Forces to prevent and repel armed attacks on the territory of Latvia, territorial sea and internal waters and airspace, to prevent armed provocations on the border and in the border land, in case of criminal activities and other threats to help border residents and observe the land areas, waters and air space adjacent to state border during conditions of direct vision and possibilities to use technical means.”
3. According to the 15th section of Border Guard law it is provided that border guards have rights to be located on technical means, vessels and aircrafts of the National Armed Forces. Such provision is defined in the regulations by the Cabinet of Ministers „Procedures by which State Border Guards perform border surveillance at sea using technical means, vessels and aircrafts of the National Armed Forces”. However such provision refers only to sea border surveillance thus it is not applicable to surveillance of airspace over the land territory e.g. performance of specific border surveillance tasks or special operations as well as support functions to the State Border Guard in ensuring the inviolability of the state border which must be determined in the above mentioned regulations.
4. The reference of airspace regime only to border areas is not sufficient, because the border is set just 30 km from the border, and only along the external land borders. Thus, the condition the state border regime – “the procedure for aircraft crossing the state border in air space” should be, amended and defined as follows: “Procedures by which aircrafts cross the state border in airspace and reside in airspace in compliance with the general principles of international air law and ICAO (International Civil Aviation Organization) Convention, Annex 9,” but in the law of the State Border the term of “state territory” should be included as follows “state border is land including islands, internal waters and territorial sea, as well as airspace territory above surrounded by national border. Moreover in the Law on Aviation should be included the concept of “The airspace of the Republic of Latvia - airspace above the State Border of Latvia is airspace surrounded by land, including islands, internal waters and territories of territorial sea.”



# FRENCH “FIDUCIE”, LATVIAN “TRUST” AND ROMANIAN “FIDUCIA” (CONCEPTUAL AND TERMINOLOGICAL DIFFERENCES)

## FRANČU “FIDUCIE”, LATVIEŠU “TRASTS” UN RUMĀŅU “FIDUCIA” (JĒDZIENISKĀS UN TERMINOLOĢISKĀS ATŠKIRĪBAS)

Irina Gvelesiani

Ph.D, Associate Professor of the Faculty of Humanities at Ivane Javakhishvili  
Tbilisi State University  
E-mail: irina.gvelesiani@tsu.ge, phone: +995 593327007,  
Georgia

**Abstract.** An “all-embracing” process of globalization stipulates the formation of today’s globe. It enters different spheres of life and facilitates the uniformity of economy, law, politics, language and even, cultural life. In the framework of globalization, drastic changes can be seen in the legal systems of some European countries. The given research tries to answer the demands of the modern epoch. It describes the process of the emergence of the European modifications of “trust”, singles out major concepts presented in the Latvian, Romanian and French trust mechanisms and underlines their significance in today’s world. The given research is a presentation of the new outlook of the development of “trust-like” institutions of some European countries.

**Keywords:** fiducia, fiducie, globalization, Latvian, law, Romanian, trust.

**JEL code:** K19

### Introduction

The world has been constantly developing throughout the centuries. However, the pace of changes has been almost doubled during the last decades. The process of globalization has comprised the whole world. Its orientation on the tendency of penetration, internationalization and rapid development has changed the contours of different spheres of life.

The given paper studies innovative processes of the European legal system and is oriented on the discussion of the formation of the French “fiducie”, the Romanian “fiducia” and the Latvian “trust”.

The terminological unit “trust” is used to denote an institution of Anglo-American law, which is almost irreplaceable in the cases when the real owner of the property must be substituted by the nominal one for carrying out civil relationships. The concept of “trust” originated in Common law during the Middle Ages. However, it has been constantly rejected by the European continental legal systems. The main obstacle laid in the fact, that the duality of ownership, which was presented in Anglo-American legal system, was almost unacceptable for the continental law-governed countries. Hence, in the recent decades, the

growing significance of the American capital markets facilitated the popularization of the utilization of “trust” and stipulated its insertion in some “rigid” European jurisdictions. The given research is dedicated to the study of the Latvian, French and Romanian trust-like mechanisms. The main emphasis is put on the conceptual and terminological similarities and differences, which is crucial for the determination of the recent development of the European legal sphere.

### **French “fiducie”, Latvian “trust” and Romanian “fiducia”**

A “trust” is a juridical instrument by which a “settler” (“grantor”) can transfer the property to a “trustee”, who has to exercise and manage it for the benefit of a “beneficiary” – an equitable and a beneficial owner of the property. “Trusts” can be created inter vivos or after the death of the settler (“testamentary trust”).

The “original” trust appeared in English Common Law during the Middle Ages. Hence, a “business trust”, which is also called a “Massachusetts trust” or a “common-law trust” originated in Massachusetts (in 1827) for circumventing restrictions imposed upon the corporate acquisition and development of the real estate for achieving a limited liability aspect of a corporation. A business trust differs from a corporation, because “it does not receive a charter from the state giving it legal recognition; it derives its status from the voluntary action of the individuals who form it” (2.). Similarly to the traditional “trust”, a “business trust” endows a trustee with a legal title to the property to administer it for the advantage of beneficiaries. A special attention is usually paid to the written declaration of a trust, which specifies its terms, duration, trustee’s duties and the interests of beneficiaries.

During the last decades, the importance of “business trusts” has been growing in the American capital markets, particularly, through pension and mutual funds.

A “mutual fund” is usually regarded as a certain type of an investment company, which pools money from many investors for investing it in bonds, stocks, securities and cash. There are different types of mutual funds, for instance, index funds, stock funds, bond funds, etc. Sometimes they have different investment objectives, strategies or even investment portfolio. The main peculiarity of a mutual fund lies in the fact, that “investors purchase shares in the mutual fund from the fund itself, or through a broker for the fund, and cannot purchase the shares from other investors on a secondary market, such as the New York Stock Exchange or Nasdaq Stock Market” (7). Moreover, the shares are “redeemable” – when the investors sell them to the fund or to a broker, who acts for the former.

In contrast to a “mutual fund”, an ordinary “pension fund” is usually regarded as a pool of assets for paying the pensions of employees. It is funded and managed by the corporation whose employees are covered by the fund.

The growing importance of the American capital markets stipulated the emergence of institutions similar to “trust” in some European countries, for instance, the creation of “fiducie” was facilitated in the French law. It’s worth mentioning, that the mixture of the Anglo-Saxon common law concept of “trust” and the rigid and formalistic system based on the codified civil law has led to many problems that have been widely debated by practitioners, commentators, legal scholars, etc. The main emphasis has been put on the following “obstacles” for the implementation of “trust” in the French reality:

- The first argument against the implementation is the absence of the duality of ownership. “The common law rules that give legal ownership to the trustee and provide equitable ownership to the trust beneficiary dismember the property. Such tradition does not exist in the civil law tradition” (3.);
- Another obstacle lies in the fact, “that to the extent that the trust would enable the settler to extract some assets of its patrimoine, its property assets, it would reduce the general possessory lien of the creditors, which is established by Article 2092 of the Civil Code” (2.);
- The assets held in the trust constitute a patrimoine d’affectation – a notion which is incompatible with the classic conception of the patrimoine attributed to the theory, which was formulated by Aubry and Rau. This theory consists of three clauses:
  - “1. each person has a patrimoine;
  2. every patrimoine belongs to someone; and
  3. everyone has just one patrimoine.

By relying on the trust, however, the trustee owns, in essence, two patrimoines: his own as well as the patrimoine comprised of the assets held in trust” (3.).

Despite such objectives, the act, which gave birth to the institution similar to Anglo-American “trust”, was approved on 19 February 2007. It established a new title in the Civil Code of France and aimed at the creation of the instrument based on the main characteristics of the U.S. original. Later, on 2 March 2010, France brought into effect its new fiduciary or trust law, which described fiduciary relationships in the following way:

“...fiduciary is an operation by which one or more constituents (settlers) transfer assets be they present or future, to one or more fiduciaries

(trustees) who keep them separate from their own assets and act in a pre-agreed way to benefit the beneficiaries” (1.).

The given definition clearly indicates to the main elements of trust relationships:

- **constituant** (a *settlor* – in the English language) – a legal entity, which creates a trust.
- **fiduciary** (a *trustee* – in the English Language) – an equitable owner of the property. The concept of “*fiduciary*” is very restricted in the French law. It comprises credit institutions, insurance companies and advocates (including English solicitors and barristers, but not notaries). Fiduciaries have many rights and responsibilities. They vary from trust to trust depending on their type. Hence, they can be removed if the interests of beneficiaries are in danger.
- **beneficiary** (a *beneficiary* – in the English language) – it’s a well-known fact, that “a fiducie is null and void if it is created with the sole intention of benefiting the beneficiary” (5.). Despite this fact a concept of beneficiary exists. Hence, it excludes individuals.

Therefore, a “fiducie” can be regarded as a contract by which a company transfers goods or rights to a person who holds and manages it for the benefit of one or more beneficiaries. A **constituant**, a **fiduciary** and a **beneficiary** are inseparable elements of trust relationships. In certain cases, a constituant and a fiduciary can represent the beneficiaries of a “fiducie”, which is usually created by law or by contract. “The contract that sets it up must contain a certain amount of information and must be registered with the registre national des fiducies (a purposely set up national registry) and the service des impôts (the French Inland Revenue), as failure to so register the fiducie renders it null and void” (5.).

Specific emphasis must be put on the fact, that the “fiducie” stipulates the emergence of several important changes in the French legal reality:

1. it facilitates the isolation of goods in an autonomous entity, which is kept separately from the estate of constituant;
2. it enables a temporary transfer of the property;
3. it brings to the end the idea established by the Revolution of 1789, which indicates, that the ownership of property cannot be divided into various rights.

Moreover, the main priority of the new law lies in the fact, that it allows fiduciaries to purchase the French assets in a similar way to the investment in English assets. Therefore, “it greatly simplifies the process for trusts based in English law derived jurisdictions including offshore trusts and pension funds” (1.).

One more peculiarity of the French law lies in the fact, that the “fiducie” ends on the death of the settler, while in the English law the trust is mainly set up for dealing with succession. Moreover, it cannot override the entrenched rights of protected heirs in the inheritance law of France. Only in certain cases - when a person has substantial wealth and no children or grandchildren with entrenched inheritance rights – the use of a trust structure for the management of a charitable estate is regarded as a reasonable step to take.

The study of the French “fiducie” reveals its peculiarities. Therefore, major differences between “trust” and “fiducie” can be presented in the following way:

The creation of a trust requires a trustor’s intent presented orally or in a written form. “Fiducie” is created by law or by contract i.e. in a written form;

1. The “trust” can be subject to a mortis causa deed, while “fiducia” is never subject to it. Therefore, the French legal system is not familiar with the concept of a “testamentary trust”;
2. “Fiducie” can only be used by companies, which are registered for corporation tax. Therefore, in contrast to the “trust”, the French “trust-like” mechanism excludes individuals. Moreover, a *fiduciary* must be a financial institution, an insurance company, etc;
3. In contrast to the “trust”, the French “fiducie” cannot be created only for the benefit of a beneficiary.

In the beginning of the 21<sup>st</sup> century a “trust-like” mechanism appeared in Latvia. However, it’s worth mentioning, that fiduciary ownership and obligations were well known to the Latvian lawyers during the 20s-30s of the 20<sup>th</sup> century. “Following the traditions of the Senate decisions of the Tsar’s Russia ... Latvian Senate (the highest cassation court of the Latvian court system) recognized fiduciary ownership, and even fiduciary pledges in 1920-1930s” (4., 437). Moreover, *fidei commissum* (in the inheritance law) had been regulated by the Latvian Civil law till 1937.

Nowadays, after a long pause, fiduciary relationships are slowly returning to the court and commercial relations. Hence, they are not regulated by the Latvian written law. *Fiducia* is recognized only in the court practice.

“Trusts” have become very important even in Latvian capital markets (through pension funds) and commercial banks. According to the Law on Private Pension Funds, a trustee/an asset manager of the pension fund has to ensure the implementation of the investment strategy as approved in the pension plan, “settle accounts using monetary assets contributed to the fund, receive and transfer financial instruments and perform other transactions in the assets of the fund in conformity with requirements of

the law and the pension plans licensed by the Financial and Capital Market Commission” (4., 443).

It's worth mentioning, that trust operations performed by the Latvian commercial banks are based on the contract between the settler and the trustee. The former remains the legal owner of the trust assets. Hence, a valid contract is created in a written form and specifies several matters, for instance:

- “The scope of trust operations;
- Rights, obligations and liabilities of the contracting parties, especially which party brings responsibility for the market risks;
- The total amount of trust assets;
- Possible investment types and total amounts” (4., 437), etc.

The Latvian “trust” cannot be regarded as an alternative of a “will”. However, in cases of funds, heirs are permitted “to succeed to a beneficiary’s interest in the pension fund according to the Law on Private Pension Funds of 5 June 1997. In case of creating trust, inter vivos rules on forced heirship should be observed” (4., 443).

Therefore, the study of the Latvian “trust” reveals, that this institution has become very important in the Latvian court and commercial sphere. However, in cases of pension funds it deals even with inheritance rules.

In the beginning of the 21<sup>st</sup> century a “trust-like” mechanism appeared in the Romanian legal system. However, this process was preceded by a strong contradiction of Romania’s major law mechanisms: the singleness of a person’s patrimony and the lack of the concept of the duality of ownership. Despite such obstacles, the necessity of innovative processes and the influence of the American capital markets changed the “landscape” of Romanian legal system via implementing the institution of “fiducia” – a modification of “trust” - into the newly created Civil Code, which entered into force on 1 October 2011.

Article 773 of the New Civil Code defines “fiducia” as “the legal operation whereby one or more grantors (in Romanian *constituitori*) transfer(s) various patrimonial rights or a group of such patrimonial rights, present or future, to one or more trustees (in Romanian *fiduciari*), who administer those with a given purpose, to the benefit of one or more beneficiaries (in Romanian *beneficiari*). These rights constitute an autonomous patrimony, separate from other rights and obligations in the fiduciary’s own patrimony” (6., 157). Therefore, fiducia is a legal relationship oriented on the transference of present and future rights. It consists of three major elements:

- A “*constituitori*” - a person or a legal entity which creates a “fiducia”.

- A “*fiduciari*” - a person or a legal entity which holds legal title to the trust property. A “*fiduciari*” can be represented only by credit institutions, investment companies, insurance and reinsurance companies, investment management companies, public notaries and attorneys at law;
- A “*beneficiari*” – a beneficial owner of the property. “Fiducia” must be expressly established by law or by authenticated contract. The contracting parties - a *constituitori*, a *fiduciari* and a *beneficiari* – make an agreement, which connects them by a common economic purpose. A fiducia is usually registered at the Electronic Archive of Security Interests in Personal Property. In order to be valid, it must explicitly state the following elements:
  - “the rights subject to transfer;
  - the duration of transfer (not to exceed 33 years);
  - the identity of the grantor, trustee and beneficiary;
  - the purpose of the fiducia;
  - and the extent of the trustee’s management and disposal powers” (8.).

Therefore, the study of the New Romanian Law reveals the similarities and differences of the Romanian “fiducia” and Anglo-American “trust”. Therefore, major differences between these legal instruments can be listed in the following way:

1. “Trust” divides trustor’s ownership into the property of a trustee and the property of a beneficiary – an equitable interest, while “fiducia” divides and at the same time, separates the trust property from a trustee’s individual property. Therefore, the Romanian law discusses a trust property and a trustee’s individual property as two separate units;
2. The creation of “trust” requires a trustor’s intent presented orally or in a written form. For the creation of the “fiducia”, a *constituitori* enters into a written and notarized contract with a *fiduciary*;
3. “Trust” can be subject to a mortis causa deed, while “fiducia” is never subject to it. Therefore, the Romanian legal system is not familiar with the concept of a “testamentary trust”.

### **Conclusions and proposals**

All the above-mentioned enables us to conclude, that the French “fiducie”, the Latvian “trust” and the Romanian “fiducia” are European modifications of Anglo-American “trust”. However, they do not represent a faithful reflection of the original model. This fact can be proved by the following description:

- Anglo-American “trust”, the French “fiducie”, the Romanian “fiducia” and the Latvian “trust” consist of three major elements: the owner of the property, the transferee and the beneficial owner of the property - “beneficiary”. However, the French “fiduciary” comprises only credit institutions, insurance companies and advocates, while the Romanian “fiduciari” can be represented by credit institutions, investment companies, insurance and reinsurance companies, investment management companies, public notaries and attorneys at law.
- Anglo-American “trust” can be subject to a mortis causa deed, while “fiducie” and “fiducia” are never subject to it. Therefore, the French and Romanian legal systems are not familiar with the concept of a “testamentary trust”, while the Latvian law deals with inheritance rules in cases of pension funds;
- The creation of Anglo-American “trust” requires a trustor’s intent presented orally or in a written form. However, the French, Latvian and Romanian laws tell nothing about oral trusts.

Despite such data, we suppose, that the ongoing processes of globalization will facilitate the improvement of trust-like devices throughout Europe. Moreover, further researches in the field of the development of “trust-like” mechanisms will fulfill the picture of the expansion of the utilization of “trust” and vividly depict the impact of globalization on the legal systems of different countries. Therefore, the given study can play an important role in the solution of one of the most urgent problems of today’s world – Anglo-American institution of “trust” and the results of its spread throughout Europe.

### **Bibliography**

1. ANDERSON D. *France’s New Trust Law* [online]. [seen on 12 Jan 2013] Available: [http://www.sykesanderson.com/Document\\_Library/2010-03-23%20France%20Trust.pdf](http://www.sykesanderson.com/Document_Library/2010-03-23%20France%20Trust.pdf).
2. *Business trust* [online]. [seen on 4 May 2013] Available: <http://legal-dictionary.thefreedictionary.com/Business+Trust>
3. FORTI V. *Comparing American trust and French fiducie* [online]. [seen on 18 Jan 2013] Available: <http://www.cjel.net/wp-content/uploads/2011/01/Forti-Final2.pdf>.
4. GRASIS J. *Latvia* [online]. [seen on 8 Jan 2013] Available: <http://tandt.oxfordjournals.org/content/13/8/437.full.pdf>.
5. *La fiducie: a form of French trust* [online]. [seen on 11 Jan 2013] Available: [http://larevue.ssd.com/La-fiducie-a-form-of-French-trust\\_a1024.html](http://larevue.ssd.com/La-fiducie-a-form-of-French-trust_a1024.html).
6. LUMINITA T. *The concept of the trust in Romanian law* [online]. [seen on 12 Jan 2013] Available: [www.rebe.rau.ro/RePEc/rau/journal/SU11/REBE-SU11-A13.pdf](http://www.rebe.rau.ro/RePEc/rau/journal/SU11/REBE-SU11-A13.pdf).
7. *Mutual funds* [online]. [seen on 27 Jan 2013] Available: <http://www.sec.gov/answers/mutfund.htm>.



8. *Trusts under Romania's new civil code, fiducia* [online]. [seen on 11 Jan 2013] Available: <http://www.hr.ro/digest/201203/digest.htm#contents0>

### Kopsavilkums

Pasaule ir nemitīgi attīstījusies. Tomēr pēdējo desmitgadu laikā pārmaiņu temps ir gandrīz dubultojies. Globalizācijas process ir aptvēris visu pasauli. Tā orientēšanās uz iekļaušanās un internacionalizācijas tendenci ir ieviesusi izmaiņas vairāku valstu tiesību sistēmu aprisēs.

Šajā darbā ir aplūkoti inovatīvie procesi Eiropas tiesību sistēmās. Turklāt tas piedāvā plašu pētījumu par anglo-amerikāņu „trust” un tā eiropiešu pārveidojumiem – franču “fiducie”, rumāņu “fiducia” un latviešu “trasts”. Šo institūtu salīdzinošā analīze atklāj, ka:

- anglo-amerikāņu “trust”, franču “fiducie”, rumāņu “fiducia” un latviešu “trasts” sastāv no trīs galvenajiem elementiem: īpašuma īpašnieka, pārņēmēja un labuma saņēmēja no īpašuma jeb beneficiara. Tomēr franču jēdziens “fiduciary” aptver tikai kredītinstitūcijas, apdrošināšanas un pārapirošināšanas uzņēmumus un advokātus, kamēr rumāņu “fiduciari” var tikt attiecināts uz ieguldījumu sabiedrībām, kredītiestādēm, apdrošināšanas un pārapirošināšanas uzņēmumiem, ieguldījumu pārvaldīšanas uzņēmumiem, notāriem un zvērinātajiem advokātiem.
- anglo-amerikāņu “trust” ir attiecināms uz *mortis causa*, savukārt ar jēdzieniem “fiducie” un “fiducia” tas nav iespējams. Franču un rumāņu tiesību sistēmās nav ieviests “testamentārā trasta” jēdziens, bet latviešu trastu tiesības paredz mantošanas tiesības lietās saistībā ar pensiju fondiem;
- anglo-amerikāņu „trust” uzticētāja nolūks ir jānoformulē mutiski vai rakstiski. Savukārt franču, latviešu un rumāņu likumos nekas nav minēts par mutisku trastu.

Ņemot vērā visu iepriekšminēto, jāsecina, ka Francijas, Latvijas un Rumānijas likumi jau ir netieši atļāvuši mehānismus, kuri ir līdzīgi anglo-amerikāņu „trust”. Tomēr rezultātā šie radītie instrumenti būtiski atšķiras no oriģinālā modeļa. Tālāki pētījumi par trastu mehānismu attīstību Eiropā papildinās trastu izmantošanas izplatīšanās ainu un uzskatāmi attēlos globalizācijas ietekmi uz dažādu valstu tiesību sistēmām. Tādēļ šim pētījumam var būt būtiska loma risinājuma rašanai vienai no visaktuālākajām problēmām mūsdienu pasaulē – anglo-amerikāņu „trust” institūtam un tā izplatības rezultātiem visā Eiropā.

# STRATEGIC ALLIANCES – THEIR DEFINITION AND FORMATION

## STRATĒGISKĀS ALIANSES – TO DEFINĪCIJA UN VEIDOŠANĀS

**Remigijus Kinderis**

PhD student, Faculty of Social Sciences at Kaunas University of Technology  
E-mail: r.kinderis@gmail.com,  
Lithuania

**Giedrius Jucevičius**

Prof. PhD, Faculty of Social Sciences at Kaunas University of Technology  
E-mail: giedrius.jucevicius@ktu.lt,  
Lithuania

**Abstract.** *The article presents analysis of the definition of strategic alliances, the analysis of alliance and the research of a strategic alliance concept; furthermore, it focuses on the contingent hierarchy of alliances. The motives of strategic alliances formation, their categories, groups and benefit for business have been revealed in this article. Special attention is paid to the process of strategic alliance formation and the analysis of factors that influence the formation of strategic alliances and management success. Finally, the types of strategic alliances analyzed in the scientific literature are reflected and the theoretical insights of alliance formation, acquired through systemic analysis, are also presented in this study.*

**Keywords:** *benefit of strategic alliances, formation of a strategic alliance, strategic alliance, types of strategic alliances.*

**JEL code:** M1

### Introduction

Relevance of the Research and the Scientific Problem. Business environment influenced by current globalization and economical difficulties make enterprises form alliances. They facilitate the process of satisfying customer needs, acquiring a competitive advantage and becoming a market leader. Thus, it may provide possibilities for business expansion. Commonly, strategic alliances are formed among enterprises in the developed countries or among enterprises of well-developed countries and countries under the development process. These alliances may be a tool for strategy implementation. (Judge and Dooley, 2006; Mockler, 2001; Patel, 2007).

In this article the strategic alliance is defined as a voluntary agreement – the partnership among enterprises that includes exchange of products and development of technologies or services (Gulati, 1998). Besides, the motives of the strategic alliance are comprised of possibilities related to better and faster access to technologies, ability to establish in new markets, reduce financial and political risk, form added value and derive

profit. The formation of the strategic alliances might be defined as a particular business making philosophy – a form of business model expression.

Cooperation among different enterprises has existed for quite a long period of time (approximately for 100 years) and during latter decades the figures have increased dramatically. Therefore, it became a subject matter why scientists and researchers gained deeper insights into strategic alliances. The aspects of research on the strategic alliances are the following: agreement and exchange relations; commencement of cooperation, partnership and competitive advantage; creation of a business model; partnership that conduce to achieving the strategic goals; cooperation developing competences; partnership based on trust and risk management etc. The research problem might be expressed through theoretical questions: what is a strategic alliance and what aspects are important while analyzing it in a scientific context?; what stimulates the formation of strategic alliances?; what factors influence the success of formation and existence of strategic alliances?; what types of strategic alliance could be distinguished?

The Research Object: strategic alliances.

The Aim of the Research: to carry out a detailed review of the definition of an alliance and its formation.

The Goals of the Research:

1. To review definitions of both alliances and strategic alliances;
2. To analyze motives (and their groups) of formation of strategic alliances and their benefit;
3. To analyze the process of strategic alliance formation and management emphasizing the success factors;
4. To distinguish the types of strategic alliances.

The Research Methods. Systematic analysis of the scientific literature, comparative analysis and generalization.

### **Definition of Strategic Alliances**

Cooperation among different enterprises has existed for quite a long period of time. It was easier to establish new enterprises through cooperation, new activities and alliances. As Draulans et al (2003) noted, the cooperation among enterprises is a widely known phenomenon – business has been uniting into alliances for more than one century; and during latter decade the number of those has significantly increased. As the mentioned authors noted, the most significant increase in alliances (from 10 per cent to 85 per cent) took place from the beginning of 1970s until the end of 1990s. During this period scientists were focusing on alliances through the scientific perspective, where the attention was

mostly paid to cooperation and collaboration among enterprises. First scientific studies on alliances (analysis of interorganizational relations) were conducted by such scientists as Evan (1966) and Warren (1967) in 1970s. Later the alliances were analyzed by Borys and Jemison (1989), Hamel (1991), Inkpen (1998), Mowery etc. (1996). These studies indicated that cooperation logic and alliances unify founders of enterprises, suppliers of raw materials, current and potential customers, partners and past competitors for both achievement of the common objective and formation of higher value. According to the above mentioned scientists, the peculiarity of alliances is that each enterprise performs functions that complement each other. These functions unify and strengthen such enterprises. Later, as the scientists Das and Teng (2000), Standifer and Bluedorn (2006) pointed out, alliances might form various interrelations among enterprises and they allow gaining a competitive advantage through information exchange and resources. Alliance provides enterprise and newly created structure with power to gain a competitive advantage. In this manner, in the mentioned structure the enterprises might retain and enable own valuable resources (Jeffrey et al 2008, Gomes-Casseres 2008).

In order to explain in detail the definition of alliance and strategic alliances, the precise chronological analysis of the scientific research related to explanation of strategic alliance concept was carried out. The chart with the basic aspects of strategic alliance concept definition can be found below. These were used in the scientific literature for the last three decades.

*Table 1*

Research review on the aspects of alliance and strategic alliance concept

Conception of alliance and strategic alliance and its substantiation	Aspect of research
Strategic alliances are long-term agreements or short-term alliances among enterprises, which are more important than ordinary market transactions. Possible forms of strategic alliances: common enterprise, licenses, long-term supply agreements etc (Porrtte, 1990)	Agreement and exchange relations
Strategic alliance is a voluntary agreement among enterprises including exchange or division of product, technology or services development (Gulati, 1998).	
Alliance is an agreement between two or more enterprises based on exchange and the common property is not created (Barringer and Harrison, 2000)	

Table 1 cont.

Alliance is a cooperation between two or more enterprises, which helps to realize objectives and to gain competitive advantage (Das and Teng, 2000; Stiles, 1998; Mockler et al, 1997; LorangeirRoos, 1993; Mockler, 1999.)	Gaining of cooperation, partnership and competitive advantage
Alliance is a different cooperation agreement among enterprises, excluding transactions according to the short-term agreements and contracts that are not related to implementation of strategic activity in such enterprises. Enterprises participating in such alliance remain independent and they may compete with each other (Pellicelli, 2003)	
Strategic alliance is a partnership that helps to unify power in order to gain mutual benefit and long-term competitiveness in markets (Yi Wei, 2007)	
Alliances might be referred to as a mutual reliance among enterprises and they allow to achieve competitive advantage, exchanging information and resources (Standifer and Bluedorn, 2006; Jeffrey et al. 2008; Gomes-Casseres, 2008)	
Strategic alliance is a short-term or long-term cooperation agreement among local or foreign enterprises that increases performance efficiency and reaches synergy effect (Cobianchi, 1994)	Formation of a business model
Strategic alliance is a particular regime of organizational relations when partners have to invest into long-term performance based on a mutual effort (Faulkner, 1995)	
Strategic alliance might be defined as a process when enterprise members modify basic business and change common business practice in order to decrease duplication of activity and expenses; furthermore, at the same time better conditions for efficiency improvement might be created (Frankel, Whipple and Frayer, 1996)	
Strategic alliance is a short-term or a long-term cooperation among enterprises, which might include partial or contractual property in order to implement strategic goals (Forrest 1989)	Partnership for achievement of strategic goals
Strategic alliance is a partnership between two or more enterprises, which seek to achieve strategic goals, but they remain independent after alliance formation and they share benefit created by the strategic activity (Yoshino and Rangan, 1995)	
Strategic alliance is conventional temporary relations with some independent enterprises, which seek to remove restrictions while implementing strategic goals. Each partner may influence activities, management and policy; but they do not share expenses, risk or profit, i.e. these enterprises remain independent from each other (Douma, 1997)	
Strategic alliance might be referred to as common, for some enterprises – partners, intention to plan future activity in order to achieve the strategic goals (Todeva and Knoke, 2005; Mandal et al., 2003)	

Table 1 cont.

<p>Alliance – a cooperation agreement or association between two or more independent enterprises, which will be together for some time if they want to improve own competences. In this case, there will be better opportunities for partners to concentrate resources and coordinate efforts for better results. Basic factors for alliances formation – opportunities, necessity and time (speed) (Dussauge and Garrette, 1995)</p>	<p>Cooperation for development of competences</p>
<p>Alliances are long-term relations among enterprises based on trust. Their purpose is a particular investment; its realization could not be foreseen and clear (Phan, 2000)</p>	<p>Partnership based on trust and risk management</p>
<p>Alliance is a contractual action between two or more enterprises related with business risk management (Contractor and Ra, 2000)</p>	

In the scientific studies two concepts have been used by the authors: alliances and strategic alliances; the difference between these mentioned concepts has not been analyzed. As Seppälä (2004) noted, it is possible to accentuate particular features that define alliances and strategic alliances. Alliances might be perceived as cooperation between two companies in their activity level and frequently in some fields of business management. The mentioned scientist analyzed strategic alliances in his own dissertation as a higher level of cooperation among some enterprises. This cooperation transforms into a partnership and achievement of strategic goals. In hierarchical approach strategic alliances are in the highest position: cooperation, partnership, alliances and strategic alliances.

There is no common conception of alliance or strategic alliance but it is possible to notice some similarities and note that both alliances and strategic alliances are:

- voluntary agreement for free exchange, cooperation and mutual relations without common property;
- they seek mutual benefit that is based on trust, partnership and risk management but enterprises retain their own autonomy;
- particular union of enterprises in order to achieve established strategic goals and increase competitiveness in the market;
- new regime in the relations of enterprises; it helps to form a new business model and this model might decrease activity duplication and expenses; furthermore, it creates favourable conditions for efficiency development.

In conclusion, there is no common definition of alliance and strategic alliance. The analysis of the mentioned concepts and their elements highlighted very popular key words: agreement of enterprises, partnership, union, cooperation and exchange having autonomy. So, it is

suggested to consider alliances and strategic alliances as an opportunity to gain specific advantage such as extraordinary financial and human resources, increasing power in market, increasing competitive advantage, better strategic position and opportunity to expand the market. Contingent hierarchy of alliances indicated that strategic alliances are located at the top and perceived as the strongest expression of cooperation and partnership allowing achievement of the strategic goals. The concept of strategic alliance will be used in further sections of this article.

### **Motives and Benefit of Strategic Alliances Formation**

Actually, there is an attitude that strategic alliances have been formed using common partners' motives that are more widely analyzed in the scientific context. More and more scientists (e.g. Glaister 1996, Nielsen, 2003; Garcia-Pont and Nohria, 2002) tend to distinguish *particular motives for strategic alliances formation*, for instance, market expansion, access to technologies, business diversification, restructuring, concentration of resources, development of products and standards, complementarities of goods and services in the market etc; these scientists try to integrate mentioned motives into the strategic alliances formation system. Todeva and Knoke (2005) suggest grouping the mentioned motives into different categories:

Strategic and political category of alliance formation motives is oriented to business retention, future business formation and expansion; the other categories are used for situation management and profit generation in the existing enterprise.

*Table 2*

Categories of motives of strategic alliances formation  
(Todeva and Knoke, 2005)

Category	Motives included into the category
Organizational category	Training (formation of competences): different training courses, formation of collective competences; restructuring; improvement of activity organization; searching for product distribution methods (searching for distribution channels); adaptation to environment changes; complementarities of goods and services; legal activity.
Economic category	Searching for markets; sharing of expenses and combining of resources; diminishing of risk and diversification; proportion economy; activity specialization.
Strategic category	Formation and strengthening of competitiveness; assimilation of new technologies, creation of new products; cooperation with potential competitors; influence and impact on industry development.
Political category	Development of technical standards; elimination of restrictions for legal regulation.

The scientists Eisenhardt and Schoonhoven (1996) distinguished two basic groups of strategic motives of alliances formation. The first group is comprised of the strategic motives; enterprises form strategic alliances in order to achieve strategic goals and gain profit (Axelrod 1997; Parkhe 1993, 1998). The second group is made of the social motives; enterprises form strategic alliances through peoples' social contacts. The social values such as trust and commitment are the basis for strategic alliance formation (Larson 1992; Uuzi 1997). The groups of motives and motives for strategic alliances formation suggested by the mentioned scientists are delineated below:

*Table 3*

Motives of strategic alliances formation

Motives	Group of motives/authors
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Necessity (enterprises form strategic alliances in order to comply with legal or standard requirements);</li> <li>2. Asymmetry (enterprises form strategic alliances in order to eliminate any gap in activity);</li> <li>3. Necessity of mutual principle (enterprises form strategic alliances in order to reach balance, harmony and mutual support but not domination, control or competitiveness).</li> <li>4. Efficiency (enterprises form strategic alliances in order to enter into more profitable and beneficial transactions);</li> <li>5. Stability (enterprises form strategic alliance in order to establish a cooperation strategy; with its help uncertainty would be avoided and there would be an opportunity to forecast and assimilate resources efficiently).</li> <li>6. Legality (enterprises form strategic alliances in order to improve reputation and encourage other enterprises to cooperate).</li> </ol>	<p>Group of strategic motives</p> <p>(Oliver, 1990; Eisenhardt and Schoonhoven, 1996.)</p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Defence. The market leader wants to start a new business and in this way to strengthen existing "family portfolio".</li> <li>2. Willingness to overtake. Slow enterprise shows willingness to overtake other enterprises, which are leaders in the same business segment.</li> <li>3. Survival. Despite the fact that enterprises business is rather strong in their segment, this type of business is not competitive anymore. That is the reason for a new start.</li> <li>4. Restructuring. The enterprises business may be restructured refusing unprofitable activities taking over a part of profitable activity from the other enterprise; in this way efficiency of both enterprises will be increased.</li> </ol>	<p>Group of strategic motives (Lorange et al., 1993.)</p>



Table 3 cont.

1. Acquiring new and valuable resources necessary for competitive advantage.	Group of strategic motives
2. Retaining valuable resources in enterprise, such as highly skilled specialists, innovative technologies etc.	Group of social motives (Das and Teng, 2000)
3. Eliminating unused and unprofitable resources in order to form strategic alliance; it is necessary to have valuable human resources and appropriate technological environment.	

Analysing motives groups of strategic alliances formation it was noticed that there are two dominating groups of motives: strategic and social groups that consist of wide range of different motives of strategic and social alliances formation. But in any case, these motives are related to strategic intentions (usage of inner and outer resources, management of situation), necessity (compliance with standards, mutuality etc.) and opportunity (employees' social networks in enterprise)

Soares (2007) distinguishes *four basic potential benefits provided by strategic alliances for international business*: support to entering into market, risk sharing, exchange of knowledge and experience, synergy and competitiveness.

*Support to entering into market.* Entering into market requires the enterprise to be prepared in management and marketing (formation of appropriate marketing mix, familiarization with international business arena and changes in management structure), particular resources (human and financial) and their management, knowledge and experience. Being in local market the enterprise cannot enter into foreign market itself; but if strategic alliance is formed with local or international enterprises the opportunity will increase.

*Risk sharing.* Different types of risk might occur while entering into local or foreign markets and realizing new products: financial risk, activity risk etc. Taking it into account, formation of strategic alliance may be considered as a process of risk decrease because responsibility has been shared among unified enterprises in accordance to the interim agreement.

*Exchange of knowledge and experience.* Different enterprises are competent in the appropriate areas but not everywhere. Formation of strategic alliances provides an opportunity to exchange knowledge, experience and competences. In this way enterprises learn and grow.

*Synergy and competitiveness.* Formation of strategic alliances is a method to decrease risk, which might occur while entering into other markets and expanding of international business, developing scientific research etc. Competitiveness might be enhanced unifying partners' strengths and

acquiring an effect of synergy in activity. This would be impossible for separate enterprises.

Biggs (2006) accentuates the most relevant factors that influence potential benefit of strategic alliances, which were mentioned by Soares (2007): clear and common vision, sharing of goals and their assessment, mutual benefit and trust, power complementarities and seeking for strategic benefit, strong management, risk sharing, profit and control, group decision-making, dealing with problems in groups, choosing of partners and their evaluation, matching of culture, dividing activity etc.

Wrapping up, it is possible to note that strategic alliances have been formed following the common partners' motives that may be grouped into four categories: organizational, economical, strategic and political. Analyzing the groups of motives of strategic alliances formation it was noticed that two groups dominate: groups of strategic and social motives. In the scientific literature there are four potential benefits provided for international business by strategic alliances: support to enter the market, risk sharing, exchange of knowledge and experience, synergy and competitiveness.

### **Formation of Strategic Alliances**

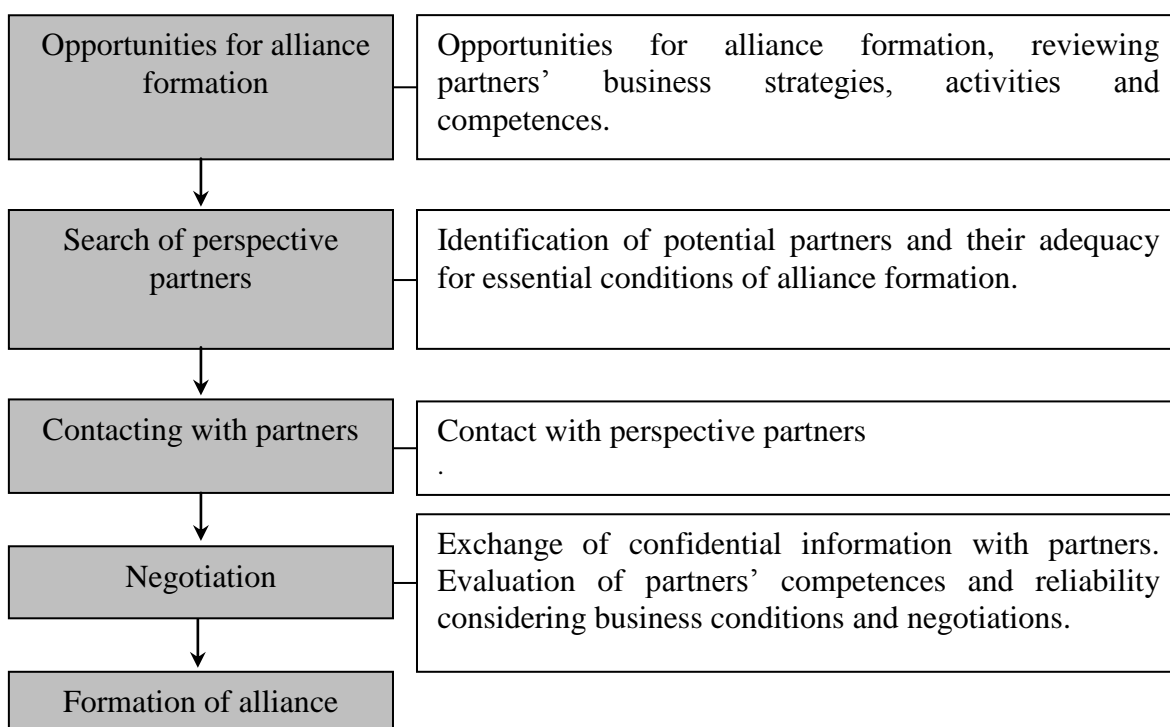
Formation of strategic alliances is defined as a consistent process. Lewis (1990) distinguishes 4 stages of strategic alliance formation: 1) setting the goals for alliance; 2) defining and choosing alliance type; 3) analysis of alliance formation opportunities, and 4) selection of partners and formation of alliance.

Keen and Mac Donald (2000) note that while strategic alliances have been formed, the basic enterprise (initiator) goes through three stages: 1) identification of alliance; 2) evaluation of opportunities, and 3) negotiation with enterprises that are willing to form alliance; at the same time the method should be identified; its purpose to assess opportunities of future alliance.

The process of strategic alliance formation similarly has been described by Kuglin (2002). He notes that formation of strategic alliances consists of six stages: 1) analysis of business strategy (analysis of alliance opportunities and objectives, focusing on the main problems and challenges, matching of various strategies); 2) market research (analysis of opportunities for market expansion); 3) assessment of product portfolio (evaluation of unification, resources, review of priorities etc.); 4) assessment of enterprise (partner's) strengths and opportunities (assessment of partner's strengths and weaknesses, prediction of partners' selection factors, analysis of motives of unifying into alliance etc.); 5) evaluation of enterprise preparation to satisfy market needs

(research on possibilities to satisfy market needs, review of production capacity); 6) usage of enterprise strengths and opportunities in its future activity (it is reached through negotiation, when the enterprise goals and benefit have been considered as real, enter into agreement regarding contract termination, penalties etc.).

Two models are frequently analysed in the scientific literature about strategic alliance formation (hereinafter referred to as an alliance) by: Whipple and Frankel (1998) and Mitsuhashi (2002). Mitsuhashi's model includes alliance formation process of five steps; it starts with opportunities for alliance formation up to the agreement to form alliance (Fig. 1)



*Fig. 1 Alliance formation model by Mitsuhashi (Mitsuhashi (2002))*

This alliance formation model is a rather clear, vertical and not complex process; this process cannot be characterized as a broad review of a formation process.

More detailed model of alliance formation is presented by Whipple and Frankel (1998); it is comprised of necessary stages for alliance formation process: identification of alliance formation demand, search of partners, selection of partners and making decision regarding their selection, administration and assessment of alliance. This model has an exceptional feature, it is influenced by two parallel groups: strategic and operational environment (Fig. 2)

Whipple and Frankel’s alliance formation model acknowledges that alliance formation model cannot be separated from operational activity (daily) or strategic activity (achievement of strategic goals); and it is characterized by horizontal and vertical directions. Horizontal stages in the model are related to alliance conceptualization, alliance formation and confirmation of alliance.

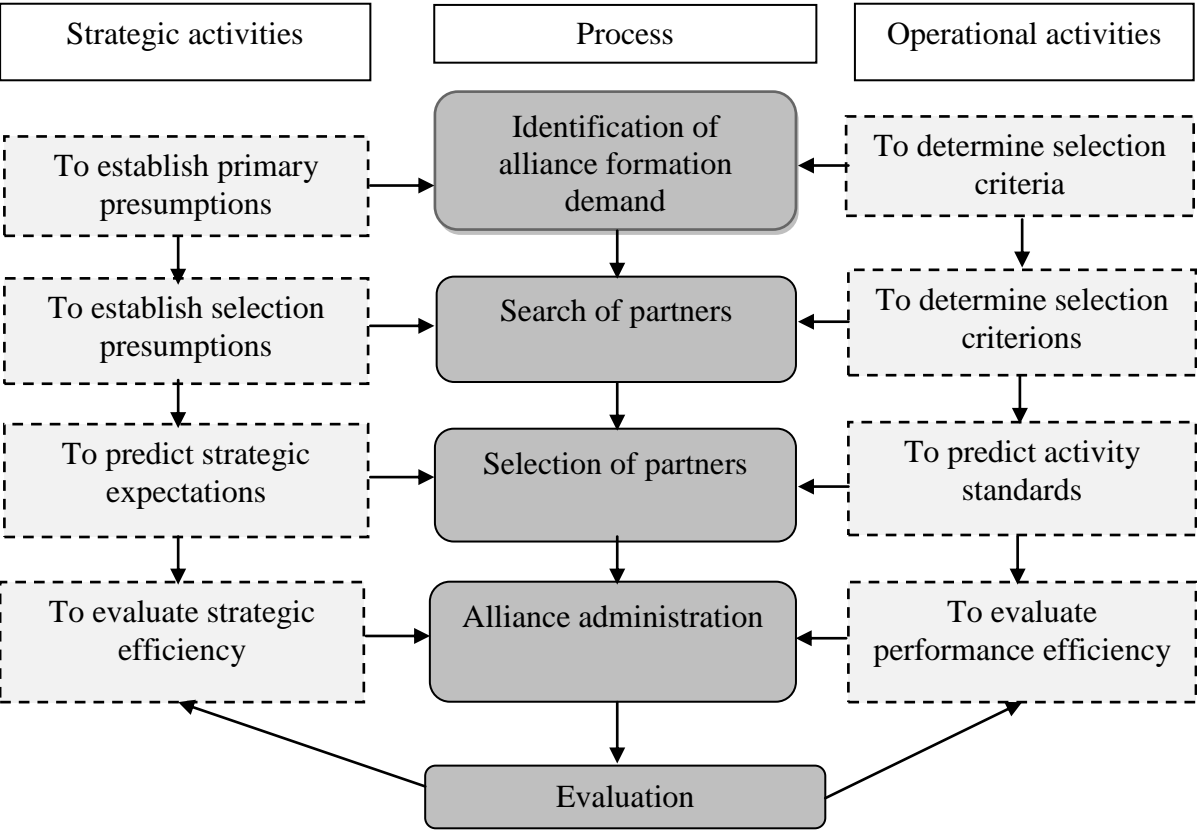
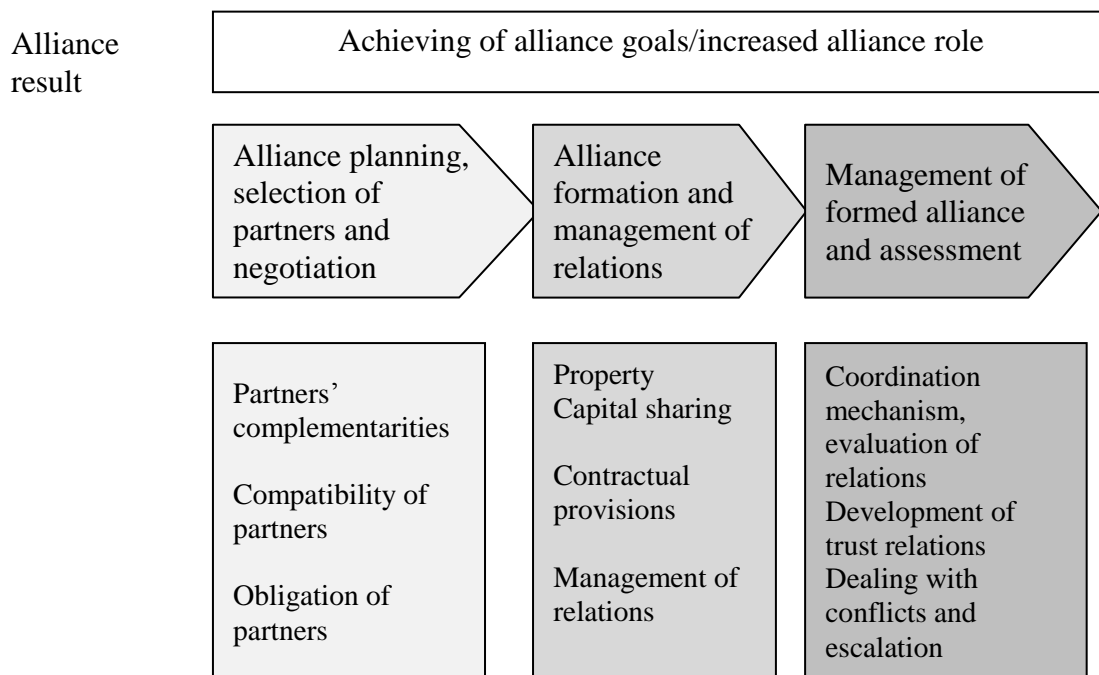


Fig. 2 Alliance formation model by Whipple and Frankel (Whipple and Frankel (1998))

When the information about alliance formation presented by the scientists Lewis (1990), Whipple and Frankel (1998), Keen and MacDonald (2000), Kuglin (2002), and Mitsuhashi (2002) has been reviewed, it can be noted that the most important and frequently mentioned stages of alliance formation process are as follows: formation (selection of partners and estimation of the future benefit), design, management (rules and trust), and management of the formed alliance. The scientists Kale and Singh (2009, Sambasivan and Yen (2010) refer to above mentioned stages as alliance life-cycle phases, which consist of the particular factors (Fig. 3)



*Fig. 3 Factors of Alliance Formation and Success Management (Kale and Singh (2009))*

*The stage of alliance planning and formation: planning, selection of partners and negotiation.* Shah and Swaminathan (2008) have analyzed more than 40 studies about alliances formation. These authors note that particular partners' features might have positive influence on alliance formation: partners' complementarities, compatibility and suitability of partners. Partners' complementarities are perceived as unification of exclusive resources and power creating added value. The stronger complementarities among partners the higher chance for success. (Dyer and Singh, 1998, Harrigan, 1988; Mowery, Oxley, and Silvermanas, 1996). Moreover, it is not enough to have partners' complementarities and resources for alliance formation; another condition is compatibility of partners. Partners' compatibility might be expressed through working style, culture and short-term support to partners in order to achieve long-term goals of alliance and gain profit (Gundlach, Achrol, irMentzer, 1995). Partners' obligations are the third factor of alliance formation. It is important for partners to set the future alliance growth and resource allocation proportions and cost, communication methods and tools but in this case none of partners is certain about the future of alliance. While the mentioned factors are increasingly important for alliance success, current scientific studies have indicated that managers, in certain cases, exclude complementarities factor as the most important. Complementarities are very efficient when one of the partners is younger

(has less experience) than the other (Rothaermel and Boeker, 2008); on the other hand, it is quite complicated to formulate partners' expectations from the future alliance. So, complementarities frequently mean higher partners' interdependence, and it is more efficient when it is clear how to manage that interdependence (Dyer and Singh, 1998).

*The stage of alliance formation and relations management: selection and implementation of contractual provisions.* Alliance in the process of formation might reveal danger of various transactions and activity coordination, which can negatively affect enterprise or its partners. For this reason, it is important to ascertain basic mechanisms of alliance design development and implementation: sharing property capital, contractual provisions, relations building and management provisions. As Williamson (1985) noted, the aspect of property management is an effective mechanism that regulates the activities of alliances and shares the responsibility of partners. The property of partners is referred to as "mutual security", and in this way, the transaction based on obligations, hierarchy and investment are created. Members of transactions acquire the right to the profit that will be allocated in accordance with property proportion; this factor stimulates partners to cooperate (David and Han, 2004, (Mayer and Argyres, 2004; Reuer and Arino, 2007). The second factor is alliance agreement and its provisions. Partners enter into alliance agreement, where their rights and obligations are stipulated as well as conditions of entering into alliance. In the future this information will help to perform interchange and to deal with disagreements. Typically, the alliance agreement includes different clauses regarding revealing information, communication with the third party, security of the intellectual property and termination of alliance. (Reuer and Arino, 2007). Relations management based on image and reputation is the third factor of the alliance design development and implementation. It contributes to alliance success and decreases transaction expenses in several ways: contractual expenses might be decreased up to minimum due to partners' trust; expenses of mutual monitoring are lower than the monitoring executed by the third party; partners' flexibility helps to avoid unnecessary expenses. The management of relations is based on resources allocation among partners, and that might be considered as an efficient tool, which allows monitoring and controlling partners' behaviour in formal and informal ways (Filatotchev, Stephan and Jindra, 2008).

*The stage of formed alliance management and assessment: roles, coordination and trust.* Appropriate partners' decisions and management influences the success of alliance. But if they want to gain higher profit, enterprises included into alliance have to manage alliance efficiently.

Two factors are very important in this stage: management of coordination and enhancement of mutual trust among partners. Alliance partners have to coordinate their actions and to manage interdependence as well as to realize benefit gained through partnership. That might be done by getting enough knowledge and information about alliance partners' roles, making independent decisions, and using allocated resources (Gulati, Lawrence and Puranam, 2005; Schreiner et al., 2009). Consequently, in order to have the successful alliance management and activity coordination partners have to use appropriate basic mechanisms: programming, hierarchy and feedback. Programming is less complex comparing with mechanisms mentioned above. It is comprised of responsibility of each partner for different tasks execution. In this case, the partner's actions might be more predictable and the moment of unexpectedness is becoming insufficient, and decision-making process is getting faster. Hierarchy is the second mechanism, which includes formal decision-making structure; due to this mechanism it is possible to observe development of interaction among partners (interchange of information, resources etc.). Development of hierarchy is like the background for better feedback among partners. For instance, the committees, responsible for alliance activity coordination, and managers or directors who provide information, are in charge of getting a feedback (Gulati and Nickerson, 2008).

Development of trust among partners is rather important for a stronger partnership in any alliance, and it helps to avoid conflicts. As Madhok (1995) noted, trust consists of two parts: structural components (matching of expectation types) and behavioural components (extent of trust), where the latter is more relevant. Therefore, trust might be developed through cyclical factors of alliance formation: transactions and fulfilling of partners obligations. For instance, one partner may develop trust with another partner and fulfill more obligations strictly complying with the stated obligations. Development of trust depends on the institutional factors and partners' corporate culture, and it might lead to common actions and achievement of goals and alliance durability (Jap and Anderson, 2003; Zaheer and Harris, 2006).

Summarizing this section, it can be stated that formation of strategic alliances is a sequential process that includes business strategy and market research, assessment of product portfolio, evaluation of enterprise (partner's) strengths and opportunities, preparation to satisfy market needs and implementation of enterprise strengths and opportunities in potential activities. The scientific literature on strategic alliance formation might be generalized using Whipple and Frankel (1998), and Mitsuhashi (2002) models. Alliance formation stages:

planning and formation (selection of partners, estimation of the future benefit), alliance design development, formed alliance management and assessment. The mentioned stages are referred to as the alliance life-cycle factors by various scientists, and they sometimes are called alliance success factors: partners' complementarities, partners' compatibility, partners' obligations, property and share of capital, alliance strategic provisions, management of relations, coordination mechanism and evaluation of relations, development of trust and relations capital, solution of conflicts and escalation.

### Types of Strategic Alliances

Strategic alliance includes one or more parts of value development network, and it is formed using various enterprises' configurations based on property and activity relations. In the table below we can see the range of enterprises' interrelations (in grey) where strategic alliance can be formed.

Activity agreements		Property agreements		
Traditional agreements	Non-traditional contractual partnership	Separate entity is not formed	Separate entity is formed	Entity is terminated
Sale – purchase agreements	Agreements on joint production, joint marketing, joint market research and expansion	Agreements on investment and innovation	Joint ventures: 50x50 and exclusive agreements on enterprise establishment	Merger or takeover agreements
Franchise	Agreements on resources management and complementarities	Agreements on interchange transactions	Agreements on complete ownership subsidiary establishing	
Licensing	Agreements on standard particular activity			
Cross licensing	Range of strategic alliances formation			

Fig. 4 Interrelation among enterprises (Kale and Singh (2009))

Possible formation of strategic alliance is based on agreements regarding activity (contractual non-traditional partnership) and property (either to establish or not to establish separate entities). Taking that into consideration, there are three types of strategic alliances: *learning, hybrid*



*and business.* Each type materializes unique strategic goals and each requires particular management (Koza and Lewin, 2000).

*Learning alliances* are formed in order to provide a possibility to exchange insights; their purpose is to deepen and to gain new knowledge and creativity. Such alliance is able to: 1) reveal new information of markets; 2) acquire new competences; 3) install new technologies and improve management processes. The main success factor is partners' ability to project, manage organizational processes in alliance using informal interrelations.

*Business alliances* are formed because of the rising need of exploitation. Usually, these alliances are used either to create extraordinary position in a geographical market or to overtake a particular market segment. The most important goal of this alliance is to ensure new income using combinations of partners property. Strong and independent identity is considered as the basic success factor; due to this factor, enterprise becomes a market leader among suppliers and distributors and their loyalty increases as well. Current trends in business alliance formation – new value formation in the network. The network is perceived as a form of cooperation among some enterprises, where each member is specialised in creating a new value for market. Alliance based on network is strong if network members are loyal to each other seeking for new value for market and benefit for themselves.

*Hybrid alliances* include a combination of two types of alliance – unification of enterprises' strategic intentions and a need to exploit resources in order to maximise or to create new value (Koza and Lewin, 2000).

Xie and Johnston (2004) marked that there is no common strategic alliances categorization, so, taking into consideration definitions and typology of strategic alliances used in the scientific literature, three types of alliances can be highlighted: *production alliances, marketing alliances and innovation alliances.*

*Production alliances.* Alliances that focus on organization of production: ensuring supply of raw materials, standardization, renewing of technologies, increasing production efficiency etc. In such alliance the questions regarding resources, products and money are clear and both "higher" and "lower" members of production channel (suppliers, consumers and competitors) may deal with these issues. The basic goal of this alliance is efficiency and volume of production economy.

*Marketing alliances.* Alliances that include non-competitive organizations but have common interests how to use different niche markets, react to market changes, increase speed, develop brand names, share distribution channels, have common pricing etc. These alliances might be

characterized as having lower formal level of obligations, poorer specialization of resources; and these alliances can ensure better usage of knowledge and technologies in industries that experience rapid innovative changes in markets.

*Innovation alliances.* These are alliances that deepen knowledge, develop technologies, products or services. In other words, they generate and absorb modern knowledge from organizations (usually scientific research organizations) and transfer them to other organizations (business or development organizations) with appropriate technologies in order to apply knowledge into practice. Consumers, suppliers and enterprises with own resources and competences may participate in alliance activity. Their activity is poorly regulated by agreements or other obligations.

Summarizing this section, it is worth noting that strategic alliance includes one or several parts of value creation network and its formation might be based on performance and property agreements and their management. The scientific literature presents the following groups of strategic alliances: 1) learning, hybrid and business alliances, and 2) production, marketing and innovation alliances.

### **Conclusion**

1. There is no common conception of alliance or strategic alliance, for this reason, the analysis of concepts and their elements has been carried out. The mentioned analysis distinguished significantly popular key words of the mentioned concepts: agreement of some enterprises, partnership, alliance, cooperation and interchange retaining activity autonomy. Moreover, it is suggested to consider alliances and strategic alliances as an opportunity for enterprises to acquire specific advantages such as extraordinary financial and human resources, increase of power in the market, increase of competitive benefit and possibility to expand the market. Contingent hierarchy of alliances indicated that strategic alliances are at the top and might be perceived as the strongest expression of cooperation and partnership allowing achievement of the strategic goals in enterprises.
2. Strategic alliances are formed by using common partners' motives. These motives can be divided into four categories: organizational, economic, strategic and political. There are two dominating groups: strategic motives and social motives. It is possible to distinguish four potential benefits for international business: support for entering into market, risk sharing, exchange of knowledge and experience, synergy and competitiveness.

3. Process of strategic alliance formation is comprised of business strategy analysis, market research, assessment of product portfolio, evaluation of enterprise (partner's) strengths and opportunities, evaluation of preparation to satisfy market needs and usage of enterprise strengths and opportunities in its potential activity. Frequently mentioned stages of alliance formation are: planning and formation (selection of partners and estimation of future benefit), design development, and management and assessment of formed alliance. The stages mentioned above are referred to as alliance life-cycle stages that consist of particular success factors: partners' complementarities, partners' compatibility, partners' obligations, property and share of capital, alliance contractual provisions, management of relations, coordination mechanism and evaluation of relations, development of trust and relations capital, solution of conflicts and escalation.
4. Strategic alliance includes one or more parts of value creating network and its formation might be based on performance and property agreements, and their management. The scientific literature presents the following groups of strategic alliances: 1) learning, hybrid and business alliances, and 2) production, marketing and innovation alliances.

### **Bibliography**

1. Axelrod, R. (1997). *The Complexity of Cooperation: Agent-Based Models of Competition and Collaboration*. Princeton: Princeton University Press.
2. Barringer, B.R. and Harrison, J.S. (2000). Walking a tightrope: creating value through interorganizational relationships. *Journal of Management*, 26 (3), p. 367-403.
3. Biggs, P. *Managing Cultural Differences in Alliances*. Prieiga per internetą: <<http://www.strategic-triangle.com/pdf/ACF53D2.pdf>>
4. Borys, B., Jemison, D. B. (1989). Hybrid arrangements as strategic alliances: theoretical issues in organizational combinations. *Academy of Management Review* (14), p. 234-249.
5. Cobianchi, T.T. (1994). *Relationships among strategic alliance factors and strategic alliance success*. (UMI Dissertation service).
6. Contractor, F. and Ra, W. (2000). Negotiating alliance contracts: Strategy and behavioral effects of alternative compensation arrangements. *International Business Review*, 9 (3), p. 271-299.
7. Das, T.K. and Teng, B.S. (2000). Instabilities of strategic alliances: an internal tensions perspective. *Organization Science* 11 (1), p. 77-101.
8. David, R. J. and Han, S. K. (2004). A systematic assessment of the empirical support for transaction cost economics. *Strategic Management Journal*, 25(1), p. 39-58.
9. Douma, M.U. (1997). *Strategic Alliances: fit or failure*. ( Ph.D. Thesis, University of Twente, The Netherlands)

10. Draulans J., deMan A.P. and Volberda H.W. (2003). Building Alliance Capability: Management Techniques for Superior Alliance Performance. *Long Range Planning*, 36, p. 151-166.
11. Dussauge, P., Garrette, B. (1995). Determinants of success in international strategic alliances: Evidence from the global aerospace industry. *Journal of International Business Studies*, 26, p. 505-530.
12. Dyer, J. and Singh, H. (1998). The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. *Academy of Management Review*, 23 (4), p. 660–679.
13. Eisenhardt K.M. and Schoonhoven C.B. (1996). Resource Based View of Strategic Alliance Formation: Strategic and Social Effects in Entrepreneurial Firms. *Organization Science*, 7, (2), p. 136-150.
14. Evan W.E. (1966). *The Organization-Set: Toward a Theory of Interorganizational Relations*. In James D. Thompson (ed.), *Approaches to Organizational Design*. Pittsburgh, PA: University of Pittsburgh Press.
15. Faulkner, D. (1995). *International Strategic Alliances: Cooperating to Compete*. McGraw-Hill Book Company.
16. Filatotchev, I., Stephan, J. and Jindra, B. (2008). Ownership structure, strategic controls and export intensity of foreign invested firms in emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 39 (7), p. 1133–1148.
17. Forrest J. (1989). *Management of Technology Innovation; Strategic Alliances in the 'New' Biotechnology Industry*. ( Doctoral Thesis, Cardiff Business School).
18. Frankel, R., Whipple, J.S., Frayer, D.J. (1996). Formal versus informal contracts: achieving alliance success. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 26 (3), p. 47-63.
19. Garcia-Pont C. and Nohria N. (2002). Local versus global mimetism: The dynamics of alliance formation in the automobile industry. *Strategic Management Journal*, 23 (4), p. 307-321.
20. Glaister K.W. (1996). UK-Western Europe strategic alliances: Motives and selection criteria. *Journal of Euromarketing*, 5(4), p. 5-35
21. Gomes-Casseres, B. (2008). Competitive advantage in alliance constellations. *Strategic Organization* 1(3), p.: 327–335
22. Gulati, R., Lawrence, P. and Puranam, P. (2005). Adaptation in vertical relationships: Beyond incentive conflict. *Strategic Management Journal*, 26(5), p. 415–440.
23. Gulati, R., and Nickerson, J. (2008). Interorganizational trust, governance form and exchange performance. *Organization Science*, 19 (5), p. 688–710.
24. Gundlach, G., Achrol, R. and Mentzer, J. (1995). The structure of commitment in exchange. *Journal of Marketing*, 59(1), p, 78–92.
25. Gulati, R., (1998). Alliance and Networks. *Strategic Management Journal*, 19, p. 293-317.
26. Hamel, G. (1991). Competition for competence and inter-partner learning within international strategic alliances. *Strategic Management Journal*, 12, p. 83–103
27. Harrigan, K. (1988). Joint ventures and competitive strategy. *Strategic Management Journal*, 9(2), p. 141–158.
28. Inkpen, A. C. (1998). Learning and knowledge acquisition through international strategic alliances. *Academy of Management Executive* 12(4), p. 69–80.

29. Jap, S. and Anderson, E. (2003). Safeguarding inter-organizational performance and continuity under ex post opportunism. *Management Science*, 49, p. 1684–1701.
30. Jeffrey, H. D., Singh, H., Kale, P. (2008). Splitting the pie: rent distribution in alliances and networks. *Managerial and Decision Economics*, 29, p.137–148
31. Judge, W.Q. and Dooley, R. (2006). Strategic alliance outcomes: a transaction cost perspective. *British Journal of Management*, 17, p. 23-37.
32. Kale, P., Singh, H. and Bell, J. (2009). Relating well: Building capabilities for sustaining alliance networks. In P.Kleindorfer& Y. Wind (Eds.), *The network challenge: Strategies for managing the new interlinked enterprise*. London: Pearson Press.
33. Kale P. and Singh H. (2009). Strategic Alliances: What do we know, and where do we go from here. *Academy of Management Perspectives*, 23.
34. Keen P. and McDonald M. (2000). *The eProcess Edge*. Berkeley, CA: Osborne/McGraw-Hill.
35. Koza M., Lewin A., (2000). Managing Partnerships and Strategic Alliances: Raising the Odds of Success. *European Management Journal* , 18 (2), p. 146–151,
36. Kuglin F. (2002). *Building, Leading & Managing Strategic Alliances: How to Work Effectively & Profitably with Partner Companies*. Saranac Lake, NY: AMACOM.
37. Larson A. (1992). Network Dyads in Entrepreneurial Settings. A study of the governance of exchange relationships. *Administrative Science Quarterly*, 37, p. 76-104.
38. Lewis J.D. (1990). *Partnerships for profit. Structuring and managing strategic alliances*. New York: The Free Press, Macmillan Inc.
39. Lorange P. and Roos J. (1993). *Strategic alliances. Formation, implementation and evolution*. Cambridge, USA: Blackwell Publishers.
40. Madhok, A. (1995). Revisiting multinational firms' tolerance for joint ventures: A trust-based approach. *Journal of International Business Studies*, 26(1), p.117–137.
41. Mandal, P., Love, P. and Irani, Z. (2003). Pre-alliance planning: development of an informatikon system infrastructure to support strategic alliance activities. *Management Decision*, 41 (2), p. 132-40.
42. Mitsuhashi H. (2002). Uncertainty in selecting alliance partners; The three reduction mechanisms and alliance formation process. *The International Journal of Organizational Analysis*, 10 ( 2), p. 109-133.
43. Mockler, K.R. (2001). Making decisions on enterprise-wide strategic alignment in multinational alliances. *Management Decision*, 39 ( 2) , p. 90-8.
44. Mockler, R.J., Dologite, D.G. and Carnevali, N.M. (1997). Type and structure of multinational strategic alliances: the airline industry. *Strategic Change*, 6, p. 249-60.
45. Mockler, R.J. (1999). *Multinational Strategic Alliances*. Wiley, Chichester.
46. Mowery, D., Oxley, J. and Silverman, B. (1996). Strategic alliances and interfirm knowledge transfer. *Strategic Management Journal*, 17, p. 77–91
47. MuraliSambasivan and ChingNget Yen (2010). Strategic alliances in a manufacturing supply chain. Influence of organizational culture from the manufacturer's perspective. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 40 (6), p. 456-474

48. Nielsen B.B (2003). An Empirical Investigation of the Drivers of International Strategic Alliance Formation. *European Management Journal*, 21 (3), p. 301-322.
49. Oliver C. (1990). Determinants of Interorganisational Relationships: Integration and future directions. *The Academy of Management Review*, 15 (2), p. 241-265.
50. Parkhe A. (1998). 'Messy' research, methodological predispositions and theory development in international joint ventures. *Academy of Management Review*, 18 (2), p. 227-268.
51. Patel, T. (2007). The role of dynamic cultural theories in explaining the viability of international strategic alliances: a focus on Indo-French alliances. *Management Review*, 45 (10), p. 1532-59.
52. Pellicelli, A. C. (2003). Strategic alliances. EADI Workshop "Clusters and global value chains in the North and the Third world". Novara.
53. Phan, P.H. (2000). Knowledge Creation Strategic Alliance: Another Look at Organizational Learning. *Asia Pacific Journal of Management*, 12, p. 201-222
54. Porter, M.E. (1990). *Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
55. Reuer, J.andArino, A. (2007). Strategic alliance contracts: Dimensions and determinants of contractual complexity. *Strategic Management Journal*, 28(3), p. 313-330.
56. Rothaermel, F. And Boeker, W. (2008). Old technology meets new technology: Complementarities, similarities and alliance formation. *Strategic Management Journal*, 29(1), p.47-77.
57. Seppälä M. (2004). Model for Creating Strategic Alliances. A Study of Inter-firm Cooperation in the North European ICT Sector. (Doctoral dissertation. Finland).
58. Schreiner, M., Kale, P. and Corsten, D. (2009). Alliance Management Capability of the Firm. *Strategic Management*, 30 (13), p. 1395-1419.
59. Shah, R. and Swaminathan, V. (2008). Factors influencing partner selection in strategic alliances: The moderating role of alliance context. *Strategic Management Journal*, 29 (5), p. 471-494.
60. Soares, B. (2007). The use of strategic alliances as an instrument for rapid growth, by New Zealand based quested companies. (United New Zealand School of Business Dissertations and Theses).
61. Standifer, R., Bluedorn, A. (2006). Alliance management teams and entrainment: sharing temporal mental models. *Human Relations* 59 (7), p. 903-927.
62. Stiles, J. (1998). Understanding the influences of co-operative/competitive motivation on the management of strategic partnerships", working paper series. Henley Management College, Henley-on-Thames.
63. Todeva, E. and Knoke, D. (2005). Strategic alliances and models of collaboration. *Management Decision*, 43 (1), p. 123-48.
64. Uzzi B. (1997). Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 42, p. 35-67.
65. Warren R. (1967). The interorganizational field as focus for investigation. *Administrative Science Quarterly*, 12, p. 396-419.
66. Whipple J.S. and Frankel R. (1998). The Alliance Formation Process. *International Food and Agribusiness Management Review*, 1, (3), p. 335-357.
67. Williamson, O. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press.

68. Xie, F.T. and Johnston, W.F. (2004), Strategic alliances: incorporating the impact of e-business technological innovations. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 19 (3), p. 208-22.
69. Yi Wei. (2007) .Factors influencing the success of virtual cooperation within Dutch – Chinese strategic alliances. (Doctoral dissertation, University of Twente),
70. Yoshino, M.Y. and Rangan, U.S. (1995). *Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalization*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
71. Zaheer, A., & Harris, S. (2006). Inter-organizational trust. In O. Shenkar & J. J. Reuer (Eds.), *Handbook of strategic alliances*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

## **Kopsavilkums**

Rakstā tiek analizēta stratēģisko alianšu definīcija un to veidošanās zinātniskajā kontekstā. Ievads atspoguļo pētījuma problēmu, kurā visbūtiskākais ir noskaidrot, kas ir stratēģiskā alianse un kādos aspektos stratēģiskā alianse ir analizēta zinātniskajā kontekstā, kas ietekmē stratēģisko alianšu veidošanos, kuri faktori nosaka stratēģisko alianšu veidošanos un to pastāvēšanas veiksmīgumu, kā stratēģiskās alianses var iedalīt. Pētījuma objekts ir stratēģiskās alianses, pētījuma mērķis ir sniegt detalizētu zinātniskā pētījuma par stratēģisko alianšu definīciju un to veidošanos pārskatu. Tika izvirzīti četri uzdevumi: 1) aplūkot alianšu un stratēģisko alianšu definīcijas; 2) izanalizēt stratēģisko alianšu veidošanās iemeslus (un to grupas), to sniegto labumu; 3) izanalizēt stratēģisko alianšu veidošanās procesu un uz panākumu faktoriem orientētu vadīšanu; 4) izdalīt stratēģisko alianšu veidus. Ir atspoguļotas arī pētījuma metodes, kuras tika izmantotas, lai aplūkotu izvēlēto raksta tēmu.

Raksts sastāv no četrām daļām. Pirmajā daļā tiek analizēta stratēģisko alianšu definīcija, kā arī tiek sniegta alianses un stratēģiskās alianses aspektu pārskata analīze, turklāt tiek aprakstīta nosacīta alianšu hierarhija. Otrajā daļā ir izklāstīti stratēģisko alianšu veidošanās iemesli, to kategorijas, grupas, sniegtais labums uzņēmējdarbībai. Īpaša uzmanība ir pievērsta stratēģisko alianšu veidošanās procesam, kā arī stratēģisko alianšu struktūrai un vadības panākumus ietekmējošo faktoru analīzei. Pēdējā daļa ir veltīta zinātniskajā literatūrā visbiežāk analizēto stratēģisko alianšu veidiem.

Raksta beigās ir izklāstītas sistemātiskas analīzes rezultātā iegūtās teorētiskās atziņas.

Nav vispārpieņemtas alianses un stratēģiskās alianses definīcijas. Veicot pētījumu par iepriekš minētajām definīcijām un elementiem, vispopulārākie atslēgvārdi bija: vienošanās starp uzņēmumiem, partnerattiecības, alianse, sadarbība un apmaiņa, saglabājot darbības autonomiju. Šī iemesla dēļ uzņēmumiem tiek piedāvātas stratēģiskās alianses kā iespēja gūt konkrētu labumu, piemēram, finanšu resursus un cilvēkresursus, palielinot savu daļu tirgū un paaugstinot konkurētspēju. Alianšu nosacītā hierarhija parādīja, ka stratēģiskās alianses ir šīs hierarhijas augšgalā, un tās var uztvert kā sadarbības un partnerības spēcīgāko izpausmi, kas ļauj īstenot stratēģiskos mērķus.

Stratēģiskās alianses tiek veidotas, izmantojot visu partneru galvenos sadarbības motīvus. Tos var sagrupēt četrās kategorijās: organizatoriskie, ekonomiskie, stratēģiskie un politiskie. Ir divas dominējošās iemeslu grupas: stratēģisko iemeslu grupa un sociālo iemeslu grupa. Stratēģisko alianšu sniegto

potenciālo labumu starptautiskajai uzņēmējdarbībai var iedalīt četrās grupās: atbalsts ienākšanai tirgū, risku dalīšana, zināšanu un pieredzes apmaiņa, sinerģija un konkurētspēja.

Stratēģiskās alianses veidošanās process ietver sevī uzņēmējdarbības stratēģiju, tirgus izpēti, produktu portfeļa novērtēšanu, uzņēmuma (partnera) stipro pušu un iespēju novērtēšanu, gatavības atbilstoši tirgus vajadzībām izvērtēšanu un uzņēmuma stipro pušu un iespēju pielietošanu tālākajā darbībā. Visbiežāk pieminētie alianses veidošanās posmi ir: plānošana un izveide (partneru izvēle un turpmākā labuma izvērtēšana), dizaina izstrāde, pārvaldīšana (noteikumi, uzticēšanās), un, visbeidzot, izveidotās alianses vadība un novērtējums.

Minētos posmus zinātnieki sauc par alianses dzīvescikla posmiem. Šie posmi ietver noteiktus panākumu faktoros: partneru kopdarbību, partneru savietojamību, partneru saistības, īpašumu, kapitāla dalīšanu, alianses līguma noteikumus, attiecību pārvaldīšanu, koordinēšanas mehānismu un attiecību izvērtēšanu, uzticēšanās pilnveidošanu un attiecību kapitālu, konfliktsituāciju risināšanu un saasināšanos.

Stratēģiskajā aliansē ietilpst arī viena vai vairākas vērtības veidošanās procesa daļas un tās var izveidot, pamatojoties uz darbības veidu un īpašuma līguma pārvaldīšanu. Galvenokārt tiek minētas šādas stratēģisko alianšu grupas: 1) mācību, hibrīdās un biznesa alianses; 2) ražošanas, tirgzinības un inovāciju alianses.



# FINANŠU UN NEFINANŠU RĀDĪTĀJU NOVĒRTĒJUMS UZŅĒMUMA DARBĪBAS IZVĒRTĒŠANĀ

## THE ASSESSMENT OF FINANCIAL AND NON-FINANCIAL INDICATORS IN EVALUATING THE PERFORMANCE OF A COMPANY

**Inta Kotāne**

Mg.oec., Rēzeknes Augstskola, pētniece  
Rīgas Starptautiskā Biznesa un Administrācijas augstskola, doktorante  
E-pasts: inta@ru.lv, tālr. +371 29415644,  
Latvija

**Abstract.** *In this article the findings of a survey of entrepreneurs' viewpoint are collected. It is carried out with an aim of clarifying the importance of financial and non-financial indicators in evaluating the performance of a company as well as the factors that influence the impartiality of financial and non-financial indicators and the factors that interfere with financial and non-financial analysis of a company. The topicality of this research is based on the reason that many authors have carried out research into the systems of financial and non-financial indicators. However, the arising issues are connected with the practical application because of the lack of unified approach to identifying, classifying, measuring and evaluating indicators of financial activities. This research is based on preceding theoretical work about the uses of financial and non-financial indicators in evaluating the performance of the company.*

*The aim of this research is to carry out assessment of the importance of financial and non-financial indicators in evaluating the performance of the company, using the opinion of Latvian entrepreneurs. For this research we used method of online survey, using simple random selection or the method of real random selection.*

**Keywords:** *financial indicators, non-financial indicators, importance, impartiality, interfering factors, evaluation.*

**JEL code:** R11, Z19

### Ievads

Uzņēmumos saimnieciskās darbības un finansiālā stāvokļa novērtējumam, kā arī vadības lēmumu pieņemšanai tradicionāli izmanto finanšu rādītājus, kas pamatojas uz uzņēmumu finanšu pārskatu datiem. Mainīgajos ekonomikas attīstības apstākļos veiksmīga uzņēmuma pārvaldīšana nevar paļauties tikai uz finanšu rādītājiem. Tādi nefinanšu darbības rādītāji kā kvalitāte, klientu apmierinātība, inovācijas, tirgus daļa u.c. bieži vien labāk atklāj uzņēmuma ekonomisko stāvokli un izaugsmes perspektīvas, nekā pārskatos atspoguļotie uzņēmuma finanšu rādītāji.

Uzņēmuma darbības novērtēšanu, kura ietver finanšu un nefinanšu darbības rādītājus, pētījuši daudzi autori (Hafeez, 2002; Philips, Louvieris 2005; Lau, Sholihin, 2005; Fernandes u.c., 2006; Prieto, Revila, 2006; Wier

u.c., 2007; *Chen* u.c., 2009; *Cardinaels, van Veen-Dirks*, 2010; *Šobota, Peljhan*, 2012, u.c.), taču pastāv problēmas praktiski pielietot konkrētu rādītāju sistēmu, jo nav vienotas pieejas kā nefinanšu, tā arī finanšu darbības rādītāju identifikācijai, klasifikācijai, mērīšanai un novērtēšanai.

Hopvuds (*Hopwood*, 1972) uzskata, ka finanšu rādītāji ir objektīvāki un samazina nenoteiktību (6.). Viersma (*Wiersma*, 2006) uzskata, ka nefinanšu rādītājiem ir lielāks informatīvais saturs nekā finanšu rādītājiem. Šis apgalvojums balstās uz novērojumiem, ka finanšu rādītāji tikai daļēji atspoguļo pašreizējo vadības rīcības ietekmi. Finanšu rādītāji neparāda šodienas darbības ietekmi, pāiet zināms laiks līdz apkopotie dati tiek izmantoti finanšu darbības uzlabošanai. Nefinanšu rādītāji fiksē šo darbību ietekmi jau krietni agrāk, jo tie daudz tiešāk atspoguļo veikto darbību ietekmi (15., 252.)

Grieķijas zinātnieku grupa (*Cohen*, u.c., 2008) pētīja finanšu un nefinanšu rādītāju savstarpējās sakarības un secināja, ka finanšu rādītāju lielumu nosaka nefinanšu rādītāju secīga ietekme: inovācijas un mācīšanās pozitīvi ietekmē uzņēmuma iekšējos darbības rezultātus, kuri savukārt ietekmē uzņēmuma attiecības ar klientiem un rezultatīvais rādītājs ir uzņēmuma finanšu rādītāji (3.).

Dotā pētījuma ietvaros, ņemot vērā ierobežoto pētījuma apjomu, finanšu un nefinanšu rādītāju un to ietekmējošo faktoru novērtējums tika veikts, pamatojoties uz uzņēmumu aptaujas šādu jautājumu izpēti: finanšu un nefinanšu rādītāju svarīguma novērtējums uzņēmumu darbības izvērtēšanā, uzņēmuma finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti ietekmējošie faktori un finanšu un nefinanšu analīzes veikšanu traucējošie faktori uzņēmumā

Pētījuma mērķis: veikt finanšu un nefinanšu rādītāju svarīguma novērtējumu uzņēmuma darbības izvērtēšanā, pamatojoties uz Latvijas uzņēmēju viedokli.

Pētījuma mērķa sasniegšanai izvirzīti šādi pētījuma uzdevumi:

- 1) izmantojot uzņēmumu aptaujas rezultātus, novērtēt finanšu un nefinanšu rādītāju svarīgumu uzņēmumu darbības izvērtēšanā un to objektivitāti ietekmējošos faktorus,
- 2) izmantojot uzņēmumu aptaujas rezultātus, raksturot finanšu un nefinanšu rādītāju izmantošanu traucējošos faktorus uzņēmumu darbībā,
- 3) izstrādāt secinājumus un priekšlikumus.

Pētījuma objekts: finanšu un nefinanšu rādītāji.

Pētījumā izmantotas vispārzinātniskās pētījumu metodes: informācijas analīze un sintēze, loģiski – konstruktīvā, datu grupēšanas, apstrāde ar SPSS programmu un grafiskās attēlošanas metodes.

## Pētījuma metodoloģija

Dotais praktiskais pētījums pamatojas uz autores iepriekšējiem teorētiskajiem pētījumiem par finanšu un nefinanšu rādītāju pielietošanu uzņēmumu darbības novērtēšanā (Kotane, Kuzmina-Merlino, 2011; 2012; (8.; 9)). Teorētisko atziņu aprobācijai autore izmantoja interneta aptaujas metodi, pielietojot vienkāršās gadījumizlases jeb īsti nejaušās izlase metodi un 2012.g. augustā – septembrī veica 208 Latvijas uzņēmumu aptauju. Aptaujāti tika Latvijas uzņēmēji un uzņēmumu vadošie darbinieki, iekšējās informācijas lietotāji, kuri pieņem dažādus ražošanas un finanšu rakstura lēmumus: uzņēmumu īpašnieki un vadītāji, uzņēmumu struktūrvienību vadītāji, uzņēmumu finanšu nodaļu vadītāji un finanšu nodaļu darbinieki.

Pētījuma dati aptaujas veidā savākti no 208 Latvijas uzņēmumiem ar mērķi izveidot uzņēmuma darbības novērtēšanas rādītāju sistēmu, ar kuras palīdzību uzņēmuma vadītājs varētu kompleksi novērtēt un efektīvi kontrolēt uzņēmuma finansiālo pozīciju pieaugošās konkurences apstākļos. Dotā rādītāju sistēma ietvertu sevī gan noteiktu finanšu rādītāju kopumu, gan arī nefinanšu rādītājus, kas raksturotu uzņēmuma iekšējo potenciālu un nākotnes attīstības iespējas. Pētījuma mērķa sasniegšanai tika noteiktas uzņēmumu aptaujas respondentu grupas atkarībā no respondenta statusa uzņēmumā. Par aptaujas respondentiem tika izvēlēti uzņēmuma iekšējās informācijas lietotāji, kuri pieņem ražošanas un finanšu rakstura lēmumus: uzņēmumu īpašnieki un vadītāji, uzņēmumu struktūrvienību vadītāji, uzņēmumu finanšu nodaļu vadītāji un finanšu nodaļu darbinieki.

Uzņēmumu aptaujas jautājumi tika iedalīti 3 grupās: 1) finanšu plānošana un kontrole uzņēmumā; 2) finanšu pārskatu informācijas objektivitāte un 3) uzņēmuma finanšu un nefinanšu rādītāju novērtēšana. Ņemot vērā pētījuma ierobežoto apjomu, finanšu un nefinanšu rādītāju analīzes loma uzņēmumu darbības novērtēšanā tika veikta, pamatojoties uz aptaujas 3.grupas šādu jautājumu analīzi: finanšu un nefinanšu rādītāju svarīgums uzņēmuma darbības izvērtēšanā, uzņēmuma finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti ietekmējošie faktori un finanšu un nefinanšu rādītāju analīzi traucējošie faktori uzņēmumā.

Aptaujas jautājumos par finanšu un nefinanšu rādītāju svarīgumu uzņēmuma darbības izvērtēšanā un uzņēmuma finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti ietekmējošo faktoru novērtējumā tika izmantota 5 punktu Likerta skala ar ranžējumu no 1 („nav svarīgs”) līdz 5 („ārkārtīgi svarīgs”). Atbildot uz jautājumiem par finanšu un nefinanšu rādītāju analīzi traucējošajiem faktoriem respondentiem tika piedāvāts izvēlēties vienu vai vairākas atbildes no piedāvātajiem atbilžu variantiem, vai arī piedāvāt savu atbildes variantu.

Aptaujas rezultāti tika apstrādāti un analizēti, izmantojot SPSS un Excel programmas, nosakot respondentu atbilžu biežumu un īpatsvaru attiecībā uz konkrētiem aptaujas anketas jautājumiem. Respondentu atbildes tika grupētas un analizētas pēc respondenta statusa uzņēmumā un pēc vidējā darbinieku skaita uzņēmumā.

Veicot anketēšanu, autore izvirzīja mērķi saņemt atbildes uz šādiem jautājumiem, kas ir pētījuma pamatjautājumi:

- Kādi ir būtiskākie finanšu rādītāji uzņēmuma darbības izvērtēšanā?
- Kādi ir būtiskākie nefinanšu rādītāji uzņēmuma darbības izvērtēšanā?
- Kādi faktori ietekmē finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti
- Kādi faktori apgrūtina finanšu un nefinanšu analīzes veikšanu uzņēmumā?

### **Pētījuma rezultāti**

Latvijas uzņēmumu aptaujas respondentu raksturojums liecina, ka pēc respondenta statusa uzņēmumā lielāko īpatsvaru veidoja uzņēmuma īpašnieki (47,1%) (1.tab.)

Uzņēmumu kategorijas (mikrouzņēmums, mazs uzņēmums, vidējs uzņēmums vai liels uzņēmums) noteikšanai kā viens no kritērijiem tika izmantots vidējais darbinieku skaits uzņēmumā. Pēc vidējo darbinieku skaita uzņēmumā lielāko īpatsvaru aptaujas respondentu struktūrā veidoja uzņēmumi ar darbinieku skaitu no 1 līdz 9 (55,3%). Latvijas uzņēmumu aptaujas respondentu struktūrā lielāko īpatsvaru pēc pamatdarbības nozares sastādīja vairumtirdzniecība un mazumtirdzniecība; automobiļu un motociklu remonts (24,5%), pēc uzņēmumu dibināšanas gada – uzņēmumi, kas dibināti laika periodā no 1994.g. līdz 2000.g. (23,1%), pēc uzņēmumu apgrozījuma pēdējā pārskata gadā – uzņēmumi ar neto apgrozījumu no 10 001 līdz 70 000 LVL (30,3%).

Kopumā aptaujas respondentiem uzņēmumos ir dažādi statusi, tiek pārstāvēti uzņēmumi ar dažādām uzņēmumu pamatdarbības nozarēm, atšķirīgiem uzņēmumu dibināšanas gadiem, dažādu vidējo darbinieku skaitu uzņēmumā un uzņēmumu neto apgrozījuma apjomiem.

Autores iepriekšējie pētījumi, pamatojoties uz uzņēmumu aptaujas rezultātiem, liecina, ka regulāra finanšu rādītāju analīze tiek veikta 54,3% uzņēmumu. Nefinanšu rādītāju analīzi regulāri veic tikai 31,7% uzņēmumu, bet lielākais īpatsvars no respondentiem atbildēja, ka to dara atsevišķos gadījumos (39,9%). Finanšu rādītāju analīze netiek veikta 5,8% uzņēmumos un nefinanšu rādītāju analīze - 8,7% uzņēmumu (7., 97.).

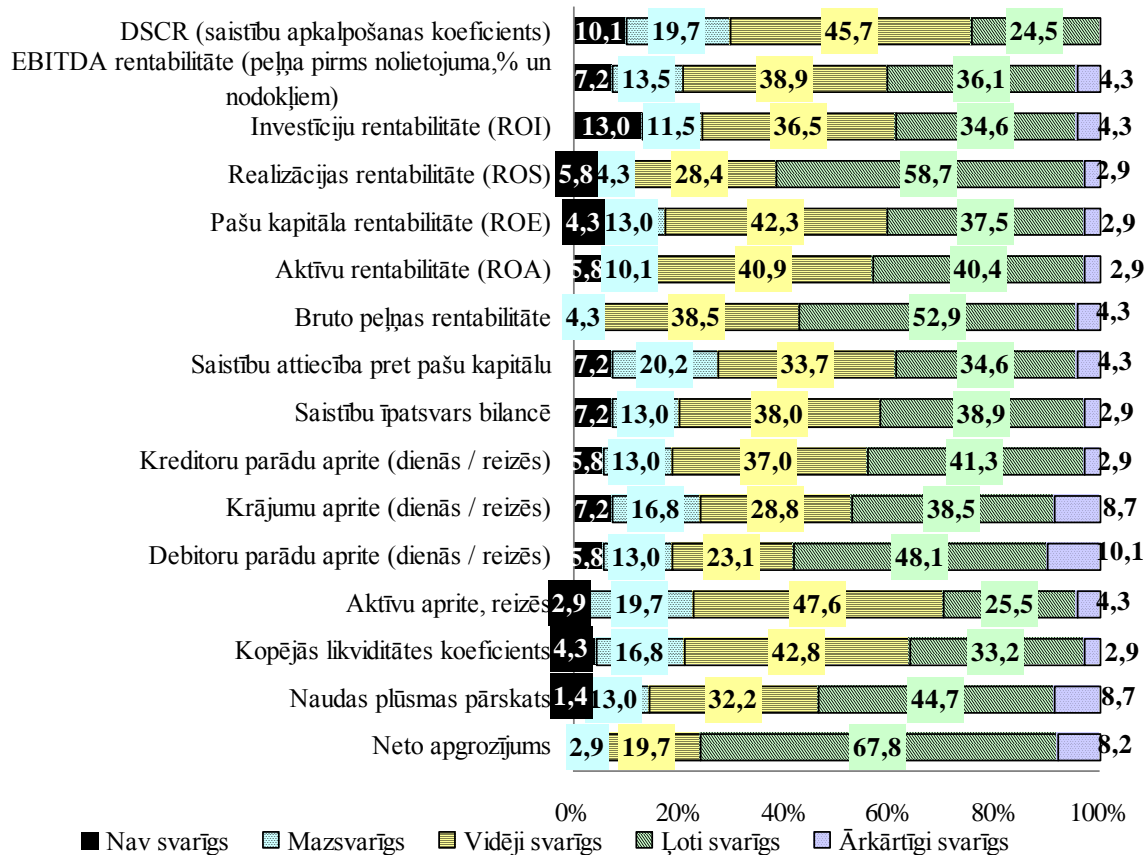
Latvijas uzņēmumu aptaujas respondentu raksturojums,  
n=208, 2012.gads, %  
(autores sastādīta tabula)

<i>Respondenta statuss uzņēmumā</i>		<i>Uzņēmuma pamatdarbības nozare</i>	
Uzņēmuma īpašnieks	47,1	(A) Lauksaimniecība, mežsaimniecība un zivsaimniecība	10,1
Uzņēmuma vadītājs	24,5	(B) Ieguves rūpniecība un karjeru izstrāde	5,8
Uzņēmuma struktūrvienības vadītājs	4,3	C) Apstrādes rūpniecība	15,9
Uzņēmuma finanšu nodaļas vadītājs	11,5	(F) Būvniecība	8,7
Uzņēmuma finanšu nodaļas darbinieks	12,5	G) Vairumtirdzn. un mazumtirdzniecība; automobiļu un motociklu remonts	24,5
<b>Kopā:</b>	<b>100,0</b>	(S) Citi pakalpojumi	14,9
<b>Vidējais darbinieku skaits uzņēmumā</b>		(M) Profesionālie, zinātniskie un tehniskie pakalpojumi	5,8
1 - 9 nodarbinātie	55,3	Citas nozares	14,4
10 - 49 nodarbinātie	28,8	<b>Kopā:</b>	<b>100,0</b>
50 - 249 nodarbinātie	14,4		
Vairāk nekā 250 nodarbinātie	1,4	<b>Kopā:</b>	<b>100,0</b>
<b>Kopā:</b>	<b>100,0</b>		
		<b>Uzņēmuma dibināšanas gads</b>	
<b>Uzņēmuma apgrozījums pēdējā pārskata gadā</b>		Pirms 1991	10,1
Mazāk nekā 10 000 LVL	13,9	1991 - 1993	21,6
10 001 - 70 000 LVL	30,3	1994 - 2000	23,1
70 001 - 200 000 LVL	18,3	2001 - 2007	18,8
200 001 - 500 000 LVL	8,7	2007 - 2010	16,8
Vairāk nekā 500 000 LVL	28,8	Pēc 2010	9,6
<b>Kopā:</b>	<b>100,0</b>	<b>Kopā:</b>	<b>100,0</b>

Var secināt, ka uzņēmumu darbības izvērtēšanā lielāka loma ir finanšu rādītāju analīzei nekā nefinanšu rādītāju analīzei.

Vērtējot finanšu un nefinanšu rādītāju analīzes svarīgumu uzņēmumos dominēja nenoteikti viedokļi. Attiecībā uz finanšu rādītāju analīzi, atbilde „grūti pateikt” bija 44,7% respondentu un attiecībā uz nefinanšu rādītāju analīzi, atbilde „nedomāju, ka svarīga” – 52,4% respondentu. Kopumā var secināt, ka tikai 14,5% respondentu uzskata, ka finanšu rādītāju analīze ir ļoti svarīga vai svarīga. Nefinanšu rādītāju analīzi par ļoti svarīgu vai svarīgu uzskata 27,4% respondentu (7., 98.).

Novērtējot finanšu rādītāju svarīgumu uzņēmuma darbības izvērtēšanā, augstāks kopējais vērtējums – „ļoti svarīgi” un „ārkārtīgi svarīgi” bija šādiem finanšu rādītājiem: neto apgrozījumam (76%), realizācijas rentabilitātei (61,6%) un debitoru parādu aprītei (58,2%) (1.att.).



1.attēls. Finanšu rādītāju svarīgums uzņēmuma darbības izvērtēšanā, n=208, 2012.gads, %  
(autores izveidots attēls)

Vērtējot finanšu rādītājus kā „nav svarīgs” un „mazsvarīgs”, augstāku kopējo vērtējumu veidoja šādi finanšu rādītāji: DSCR (saistību apkalpošanas koeficients) (29,8%), saistību attiecība pret pašu kapitālu (27,4%) un investīciju rentabilitāte (24,5%).

Finanšu rādītāju vidējā svarīguma novērtējums uzņēmuma darbības izvērtēšanā (vērtēšanas skala no 1 līdz 5, kur 1=nav svarīgs un 5=ārkārtīgi svarīgs) liecina, ka respondenti visaugstāk novērtēja neto apgrozījumu (3,78), bruto peļņas rentabilitāti (3,57) un realizācijas rentabilitāti (3,49). Zemākais novērtējums bija investīciju rentabilitātes rādītājam (3,06) un DSCR (saistību apkalpošanas koeficientam) (2,85) (2.tab.)

2.tabula

Finanšu rādītāju vidējais svarīgums\* uzņēmumu darbības izvērtēšanā,  
n=208, 2012.gads, %  
(autores sastādīta tabula)

Finanšu rādītāji	Kopējie vidējie vērtējumi	Respondenta statuss uzņēmumā					Vidējais darbinieku skaits uzņēmumā			
		Uzņēmuma īpašnieks	Uzņēmuma vadītājs	Uzņēmuma strukturālās vienības vadītājs	Uzņēmuma finanšu nodaļas vadītājs	Uzņēmuma finanšu nodaļas darbinieks	1 – 9 darbinieki	10 – 49 darbinieki	50 – 249 darbinieki	Vairāk nekā 250 nodarbinātie
Neto apgrozījums	3,78	3,78	3,71	3,00	4,13	3,92	3,82	3,65	3,90	4,00
Naudas plūsmas pārskats	3,46	3,37	3,65	3,67	3,25	3,58	3,26	3,75	3,80	2,00
Kopējās likviditātes koeficients	3,13	2,97	3,24	3,67	3,63	2,92	2,85	3,40	3,60	4,00
Aktīvu aprīte, reizēs	3,09	2,98	2,82	3,33	3,63	3,42	2,90	3,30	3,40	3,00
Debitoru parādu aprīte (dienās / reizēs)	3,44	3,27	3,41	4,00	3,75	3,65	3,22	3,65	3,90	3,00
Krājumu aprīte (dienās / reizēs)	3,25	3,05	3,35	3,67	3,88	3,04	3,03	3,40	3,80	3,00
Kreditoru parādu aprīte (dienās / reizēs)	3,23	3,23	2,94	4,00	3,75	3,00	3,15	3,10	3,70	4,00
Saistību īpatsvars bilancē	3,17	3,00	3,12	3,33	4,00	3,12	2,95	3,30	3,70	4,00
Saistību attiecība pret pašu kapitālu	3,09	3,00	2,88	3,33	3,63	3,23	2,92	3,20	3,40	4,00
Bruto peļņas rentabilitāte	3,57	3,66	3,35	3,67	3,88	3,35	3,49	3,65	3,70	4,00
Aktīvu rentabilitāte (ROA)	3,25	3,18	3,18	3,67	3,63	3,12	3,13	3,30	3,50	4,00
Pašu kapitāla rentabilitāte (ROE)	3,22	3,24	3,06	3,33	3,38	3,23	3,16	3,15	3,50	4,00
Realizācijas rentabilitāte (ROS)	3,49	3,48	3,41	3,33	3,88	3,35	3,41	3,45	3,80	4,00
Investīciju rentabilitāte (ROI)	3,06	2,97	3,18	3,67	3,38	2,65	3,00	3,05	3,20	4,00
EBITDA rentabilitāte (peļņa pirms nolietojuma, % un nodokļiem)	3,17	3,07	3,24	3,67	3,50	2,92	3,12	3,05	3,50	4,00
DSCR (saistību apkalpošanas koeficients)	2,85	2,85	2,82	3,33	3,13	2,46	2,67	2,90	3,40	3,00

\* vērtēšanas skala no 1 līdz 5, kur 1=nav svarīgs, 5=ārkārtīgi svarīgs

Finanšu rādītāju vidējā svarīguma uzņēmuma darbības izvērtēšanā detalizētākai izpētei autore analizēja finanšu rādītāju svarīgumu uzņēmuma darbības izvērtēšanā pēc respondenta statusa uzņēmumā un pēc vidējā darbinieku skaita uzņēmumā.

Apkopojot finanšu rādītāju augstākos vidējos vērtējumus pēc uzņēmumu aptaujas dalībnieku respondentu statusa uzņēmumā, ņemot 3 augstākos vērtējumus katrā grupā, kā arī atsevišķu rādītāju vienādos vidējos vērtējumus, svarīgākie finanšu rādītāji uzņēmuma darbības izvērtēšanā ir šādi:

- neto apgrozījums (4 no 5 aptaujas respondentu grupām (uzņēmumu īpašnieki, uzņēmumu vadītāji, uzņēmumu finanšu nodaļu vadītāji un uzņēmumu finanšu nodaļu darbinieki));
- naudas plūsmas pārskats un debitoru parādu aprīte (3 no 5 aptaujas respondentu grupām (uzņēmumu vadītāji, uzņēmumu struktūrvienību vadītāji un uzņēmumu finanšu nodaļu darbinieki));
- bruto peļņas rentabilitāte (3 no 5 aptaujas respondentu grupām (uzņēmumu īpašnieki, uzņēmumu struktūrvienību vadītāji un uzņēmumu finanšu nodaļu vadītāji));
- realizācijas rentabilitāte (3 no 5 aptaujas respondentu grupām (uzņēmumu īpašnieki, uzņēmumu vadītāji un uzņēmumu finanšu nodaļu vadītāji)).

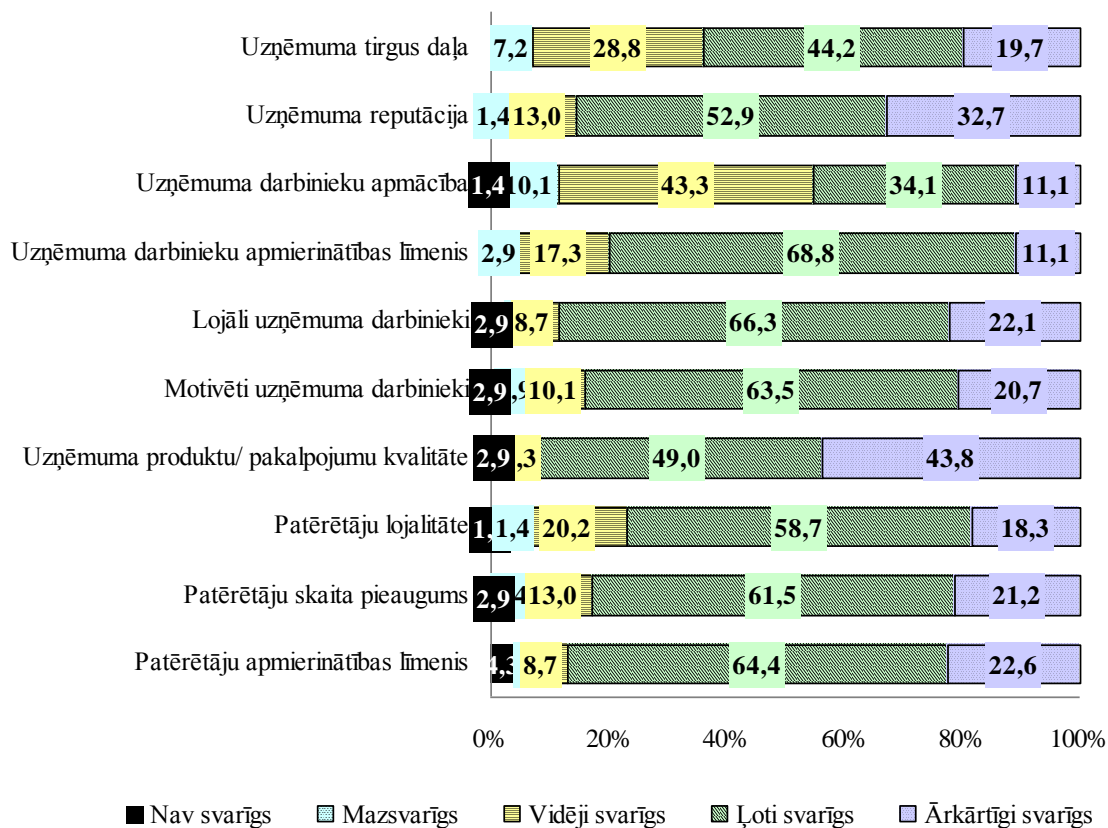
Vērtējot finanšu rādītāju vidējo svarīgumu uzņēmuma darbības izvērtēšanā pēc vidējā darbinieku skaita uzņēmumā un ņemot 3 augstākos vērtējumus katrā grupā, kā arī atsevišķu rādītāju vienādos vidējos vērtējumus, svarīgākie finanšu rādītāji uzņēmuma darbības izvērtēšanā ir šādi:

- neto apgrozījums un bruto peļņas rentabilitāte (visās aptaujas respondentu grupās);
- realizācijas rentabilitāte (3 no 4 aptaujas respondentu grupām (1-9 darbinieki, 50-249 darbinieki un vairāk nekā 250 darbinieki));
- naudas plūsmas pārskats un debitoru parādu aprīte (2 no 4 aptaujas respondentu grupām (10-49 darbinieki un 50 – 249 darbinieki));
- kreditoru parādu aprīte un saistību īpatsvars bilancē (2 no 4 aptaujas respondentu grupām (50 – 249 darbinieki un vairāk nekā 250 darbinieki)).

Var secināt, ka svarīgākie finanšu rādītāji uzņēmuma darbības izvērtēšanā pēc to vidējiem vērtējumiem ir neto apgrozījums, naudas plūsmas pārskats, debitoru parādu aprīte, bruto peļņas rentabilitāte un realizācijas rentabilitāte.



Vērtējot nefinanšu rādītāju svarīgumu uzņēmuma darbības izvērtēšanā, augstāks kopējais vērtējums – „ļoti svarīgi” un „ārkārtīgi svarīgi” bija šādiem nefinanšu rādītājiem: uzņēmuma produktu/ pakalpojumu kvalitātei (92,8%), lojāliem uzņēmuma darbiniekiem (88,4%) un patērētāju apmierinātības līmenim (87%) (2.att.).



2.attēls. Nefinanšu rādītāju svarīgums uzņēmuma darbības novērtēšanā, n=208, 2012.gads, %  
(autores izveidots attēls)

Vērtējot nefinanšu rādītājus kā „nav svarīgs” un „mazsvarīgs”, augstāku kopējo vērtējumu veidoja šādi nefinanšu rādītāji: jaunu produktu/pakalpojumu izstrādāšana (11,5%) un uzņēmuma darbinieku apmācība (11,5%).

Nefinanšu rādītāju vidējā svarīguma novērtējums uzņēmuma darbības izvērtēšanā liecina, ka respondenti visaugstāk novērtēja uzņēmuma produktu/pakalpojumu kvalitāti (4,31), uzņēmuma reputāciju (4,17) un lojālus uzņēmuma darbiniekus (4,05). Zemākais novērtējums bija uzņēmuma darbinieku apmācībai (3,43) un jaunu produktu/pakalpojumu izstrādāšanai (3,71) (3.tab.).

Jāuzsver, ka respondenti vidēji (5 ballu vērtēšanas skalā) augstāk novērtēja nefinanšu rādītāju svarīgumu uzņēmumu darbības novērtēšanā (no 4,31 līdz 3,43) salīdzinot ar finanšu rādītāju svarīgumu uzņēmumu darbības novērtēšanā (no 3,78 līdz 2,85).

Nefinanšu rādītāju vidējā svarīguma uzņēmuma darbības izvērtēšanā detalizētākai izpētei autore analizēja nefinanšu rādītāju svarīgumu pēc respondenta statusa uzņēmumā un pēc vidējā darbinieku skaita uzņēmumā.

3.tabula

Nefinanšu rādītāju vidējais svarīgums\* uzņēmuma darbības izvērtēšanā  
n=208, 2012.gads, %  
(autores sastādīta tabula)

	Kopējie vidējie vērtējumi	Respondenta statuss uzņēmumā					Vidējais darbinieku skaits uzņēmumā			
		Uzņēmuma īpašnieks	Uzņēmuma vadītājs	Uzņēmuma struktūrvienības vadītājs	Uzņēmuma finanšu nodaļas vadītājs	Uzņēmuma finanšu nodaļas darbinieks	1 – 9 cilvēki	10 – 49 cilvēki	50 – 249 cilvēki	Vairāk nekā 250 nodarbinātie
Patērētāju apmierinātības līmenis	4,01	3,93	4,18	4,00	4,13	3,88	4,17	3,70	4,00	4,00
Patērētāju skaita pieaugums	3,97	3,96	4,00	4,00	4,00	3,88	4,10	3,75	3,90	4,00
Patērētāju lojalitāte	3,91	3,93	3,76	4,33	3,63	4,23	4,04	3,80	3,70	3,00
Uzņēmuma produktu/ pakalpojumu kvalitāte	4,31	4,36	4,29	4,33	4,38	4,08	4,43	4,00	4,40	5,00
Motivēti uzņēmuma darbinieki	3,96	3,93	4,06	4,33	3,75	3,96	4,01	3,90	3,80	5,00
Lojāli uzņēmuma darbinieki	4,05	3,87	4,24	4,33	4,13	4,19	4,14	3,90	4,00	4,00
Uzņēmuma darbinieku apmierinātības līmenis	3,88	3,84	3,94	4,33	3,75	3,88	3,99	3,70	3,80	4,00
Jaunu produktu/ pakalpojumu izstrādāšana	3,71	3,63	3,76	4,33	3,75	3,65	3,77	3,75	3,50	3,00
Uzņēmuma darbinieku apmācība	3,43	3,47	3,41	4,33	3,13	3,31	3,57	3,25	3,30	3,00
Uzņēmuma reputācija	4,17	4,09	4,29	4,33	4,00	4,31	4,30	4,00	4,00	4,00
Uzņēmuma tirgus daļa	3,76	3,74	3,65	4,00	3,88	3,88	3,86	3,65	3,70	3,00

\* vērtēšanas skala no 1 līdz 5, kur 1=nav svarīgs, 5=ārkārtīgi svarīgs

Apkopojot nefinanšu rādītāju augstākos vidējos vērtējumus pēc uzņēmumu aptaujas dalībnieku respondentu statusa uzņēmumā, ņemot 3 augstākos vērtējumus katrā grupā, kā arī atsevišķu rādītāju vienādos

vidējos vērtējumus, svarīgākie nefinanšu rādītāji uzņēmuma darbības izvērtēšanā ir šādi:

- uzņēmuma reputācija (visās aptaujas respondentu grupās);
- patērētāju apmierinātības līmenis un uzņēmuma produktu/pakalpojumu kvalitāte (4 no 5 aptaujas respondentu grupām (uzņēmumu īpašnieki, uzņēmumu vadītāji, uzņēmumu struktūrvienību vadītāji un uzņēmumu finanšu nodaļu vadītāji));
- patērētāju skaita pieaugums (2 no 5 aptaujas respondentu grupām (uzņēmumu struktūrvienību vadītāji un uzņēmumu finanšu nodaļu vadītāji));
- lojāli uzņēmuma darbinieki (2 no 5 aptaujas respondentu grupām (uzņēmumu vadītāji un uzņēmumu struktūrvienību vadītāji)).

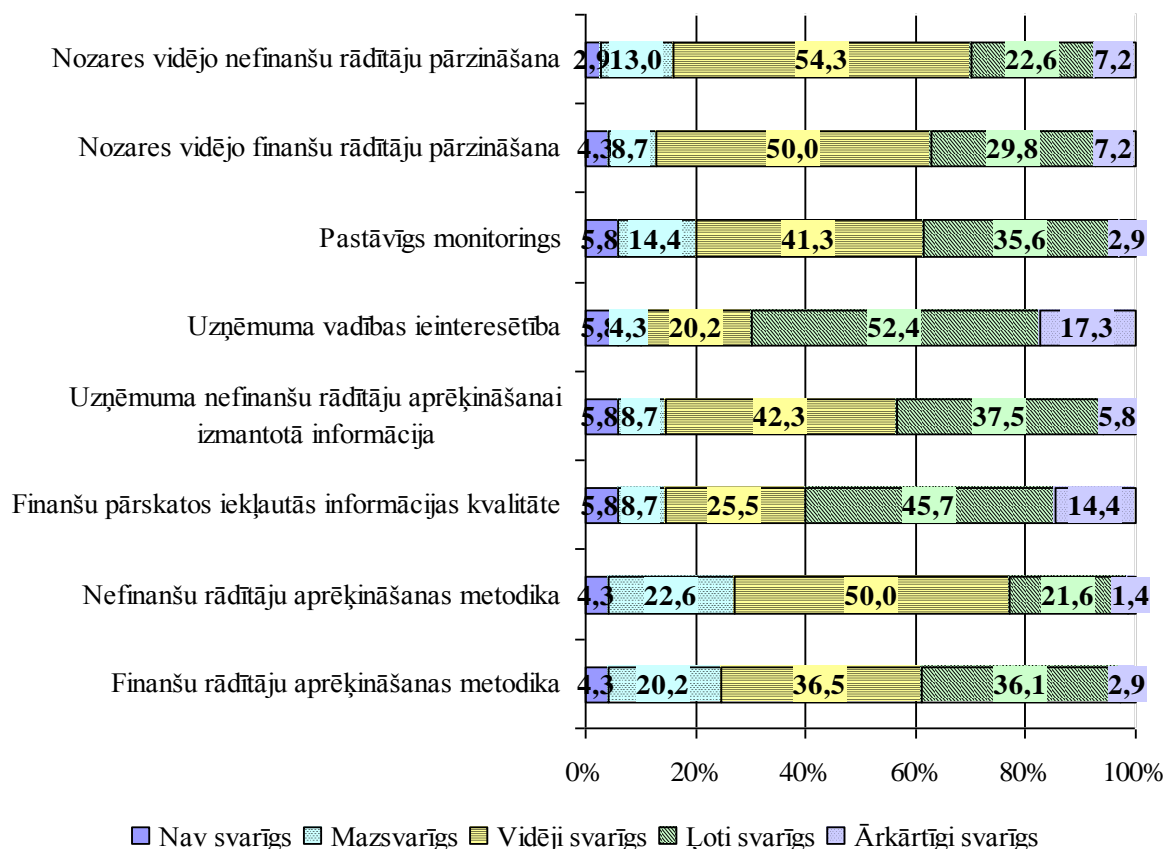
Vērtējot nefinanšu rādītāju vidējo svarīgumu uzņēmuma darbības izvērtēšanā pēc vidējā darbinieku skaita uzņēmumā, ņemot 3 augstākos vērtējumus katrā grupā, kā arī atsevišķu rādītāju vienādos vidējos vērtējumus, svarīgākie nefinanšu rādītāji uzņēmuma darbības izvērtēšanā ir šādi:

- uzņēmuma reputācija un uzņēmuma produktu/pakalpojumu kvalitāte (visās aptaujas respondentu grupās);
- patērētāju apmierinātības līmenis (3 no 4 aptaujas respondentu grupām (1-9 darbinieki, 50-249 darbinieki un vairāk nekā 250 darbinieki));
- lojāli uzņēmuma darbinieki (3 no 4 aptaujas respondentu grupām (10-49 darbinieki, 50-249 darbinieki un vairāk nekā 250 darbinieki));
- patērētāju skaita pieaugums (2 no 4 aptaujas respondentu grupām (50-249 darbinieki un vairāk nekā 250 darbinieki));
- patērētāju lojalitāte un motivēti uzņēmuma darbinieki (2 no 4 aptaujas respondentu grupām (10-49 darbinieki un vairāk nekā 250 darbinieki));

Var secināt, ka svarīgākie nefinanšu rādītāji uzņēmuma darbības izvērtēšanā pēc to vidējiem vērtējumiem ir uzņēmuma reputācija, uzņēmuma produktu/pakalpojumu kvalitāte, patērētāju apmierinātības līmenis, patērētāju lojalitāte, patērētāju skaita pieaugums un lojāli uzņēmuma darbinieki.

Autores iepriekšējie pētījumu, pamatojoties uz uzņēmumu aptaujas rezultātiem, liecina, ka, veicot finanšu rādītāju analīzi, 38,9% uzņēmumu pamatojas uz uzņēmumos izstrādātu metodiku, bet nefinanšu rādītāju analīzē tiek izmantots mainīgs rādītāju kopums (43,8%) (7., 99.)

Respondenti, vērtējot finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti ietekmējošos faktoros, kā „ļoti svarīgi” un „svarīgi” atzīmēja uzņēmuma vadības ieinteresētību (69,7%), finanšu pārskatos iekļautās informācijas kvalitāti (60,1%) un uzņēmuma nefinanšu rādītāju aprēķināšanai izmantoto informāciju (43,3%) (3.att.).



3.attēls. Finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti ietekmējošie faktori, n=208, 2012.gads, %  
(autores izveidots attēls)

Finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti ietekmējošo faktoru augstākie vidējie vērtējumi atbilst iepriekšminētajiem faktoriem: uzņēmuma vadības ieinteresētība (3,71), finanšu pārskatos iekļautās informācijas kvalitāte (3,54) un uzņēmuma nefinanšu rādītāju aprēķināšanai izmantotā informācija (3,29).

Vērtējot finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti ietekmējošos faktoros kā „nav svarīgs” un „mazsvarīgs”, augstāku kopējo vērtējumu veidoja šādi faktori: nefinanšu rādītāju aprēķināšanas metodika (26,9%) un finanšu rādītāju aprēķināšanas metodika (24,5%).

Finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti ietekmējošo faktoru detalizētākai izpētei autore analizēja finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti ietekmējošos faktoros pēc respondenta statusa uzņēmumā un pēc vidējā darbinieku skaita uzņēmumā (4.tab.).

Finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti\* ietekmējošo faktoru vidējais  
vērtējums, n=208, 2012.gads, %  
(autores sastādīta tabula)

	Kopējie vidējie vērtējumi	Respondenta statuss uzņēmumā					Vidējais darbinieku skaits uzņēmumā			
		Uzņēmuma īpašnieks	Uzņēmuma vadītājs	Uzņēmuma struktur- vienības vadītājs	Uzņēmuma finanšu nodaļas vadītājs	Uzņēmuma finanšu nodaļas darbinieks	1 - 9 cilvēki	10 - 49 cilvēki	50 - 249 cilvēki	Vairāk nekā 250 nodarbinātie
Finanšu rādītāju aprēķināšanas metodika	3,13	2,94	3,35	2,67	3,25	3,46	3,08	3,15	3,20	4,00
Nefinanšu rādītāju aprēķināšanas metodika	2,93	2,88	3,12	3,00	2,75	2,92	2,90	3,00	2,80	4,00
Finanšu pārskatos iekļautās informācijas kvalitāte	3,54	3,27	3,76	4,00	3,88	3,69	3,38	3,65	3,80	5,00
Uzņēmuma nefinanšu rādītāju aprēķināšanai izmantotā informācija	3,29	3,09	3,53	4,33	3,25	3,23	3,16	3,35	3,60	4,00
Uzņēmuma vadības ieinteresētība	3,71	3,54	3,65	4,00	4,38	3,77	3,66	3,65	3,90	5,00
Pastāvīgs monitorings	3,15	2,87	3,41	4,00	3,25	3,35	2,89	3,55	3,40	3,00
Nozares vidējo finanšu rādītāju pārzināšana	3,27	3,14	3,24	4,33	3,50	3,23	3,10	3,55	3,30	4,00
Nozares vidējo nefinanšu rādītāju pārzināšana	3,18	3,14	3,18	4,33	3,25	2,88	3,04	3,35	3,30	4,00

\* vērtēšanas skala no 1 līdz 5, kur 1=nav svarīgs, 5=ārkārtīgi svarīgs

Apkopojot finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti ietekmējošos faktorus pēc uzņēmumu aptaujas dalībnieku respondentu statusa uzņēmumā, ņemot 3 augstākos vērtējumus katrā grupā, kā arī atsevišķu rādītāju vienādos vidējos vērtējumus, svarīgākie finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti ietekmējošie faktori ir šādi:

- finanšu pārskatos iekļautās informācijas kvalitāte un uzņēmuma vadības ieinteresētība (visās aptaujas respondentu grupās);
- nozares vidējo finanšu rādītāju pārzināšana (3 no 5 aptaujas respondentu grupām (uzņēmumu īpašnieki, uzņēmumu

struktūrvienību vadītāji un uzņēmumu finanšu nodaļu vadītāji));

- pastāvīgs monitorings (2 no 5 aptaujas respondentu grupām (uzņēmumu vadītāji un uzņēmumu struktūrvienību vadītāji));
- nozares vidējo nefinanšu rādītāju pārzināšana (2 no 5 aptaujas respondentu grupām (uzņēmumu īpašnieki un uzņēmumu struktūrvienību vadītāji).

Vērtējot finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti ietekmējošos faktorus pēc vidējā darbinieku skaita uzņēmumā, ņemot 3 augstākos vērtējumus katrā grupā, kā arī atsevišķu rādītāju vienādos vidējos vērtējumus, svarīgākie finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti ietekmējošie faktori ir šādi:

- finanšu pārskatos iekļautās informācijas kvalitāte, uzņēmuma vadības ieinteresētība un uzņēmuma nefinanšu rādītāju aprēķināšanai izmantotā informācija (visās aptaujas respondentu grupās);
- pastāvīgs monitorings, nozares vidējo finanšu rādītāju pārzināšana un nozares vidējo nefinanšu rādītāju pārzināšana (2 no 4 aptaujas respondentu grupām (10-49 darbinieki un vairāk nekā 250 darbinieki)).

Var secināt, ka svarīgākie finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti ietekmējošie faktori pēc to vidējiem vērtējumiem ir finanšu pārskatos iekļautās informācijas kvalitāte, uzņēmuma vadības ieinteresētība, pastāvīgs monitorings, nozares vidējo finanšu rādītāju pārzināšana un nozares vidējo nefinanšu rādītāju pārzināšana.

Respondenti, vērtējot finanšu rādītāju analīzes veikšanu traucējošos faktorus uzņēmumā, kā galvenos minēja šādus: uzņēmumā nav izstrādāta finanšu rādītāju aprēķināšanas metodika, jo līdz šim tas nebija aktuāli, nebija vajadzības (25,5%) un to, ka analīzes veikšanas funkcijas nav deleģētas nevienam darbiniekam (25,5%).

Kā galvenos faktorus, kas traucē izmantot nefinanšu rādītājus uzņēmuma darbības izvērtēšanā respondenti atzīmēja: analīzes veikšanas funkcijas nav deleģētas nevienam darbiniekam (26,9%) un uzņēmumā nav izstrādāta nefinanšu rādītāju aprēķināšanas metodika, jo līdz šim tas nebija aktuāli, nebija vajadzības (23,9%).

Tātad traucējošie faktori finanšu un nefinanšu rādītāju izmantošanai uzņēmuma darbības izvērtēšanā ir finanšu/nefinanšu rādītāju aprēķināšanas metodikas trūkums uzņēmumos un tas, ka uzņēmumos analīzes funkcijas nav deleģētas nevienam darbiniekam.

Praktiskais pētījums ir sākuma stadijā un tā rezultāti tiks izmantoti veicot tālākos pētījumus. Pētījuma noslēgumā tiks izstrādāta uzņēmuma darbības novērtēšanas rādītāju sistēma, kura dos iespēju uzņēmuma vadītājam kompleksi novērtēt un efektīvi kontrolēt uzņēmuma darbību.

### **Secinājumi**

Pamatojoties uz aptaujā noskaidroto Latvijas uzņēmēju viedokli, ir izdarīti šādi secinājumi:

1. Svarīgākie finanšu rādītāji uzņēmuma darbības izvērtēšanā ir šādi:
  - pēc uzņēmumu aptaujas dalībnieku respondentu statusa uzņēmumā: neto apgrozījums, naudas plūsmas pārskats, debitoru parādu aprīte, bruto peļņas rentabilitāte un realizācijas rentabilitāte;
  - pēc vidējā darbinieku skaita uzņēmumā: neto apgrozījums, bruto peļņas rentabilitāte, realizācijas rentabilitāte, naudas plūsmas pārskats, debitoru parādu aprīte, kreditoru parādu aprīte un saistību īpatsvars bilancē.
2. Svarīgākie nefinanšu rādītāji uzņēmuma darbības izvērtēšanā ir šādi:
  - pēc uzņēmumu aptaujas dalībnieku respondentu statusa uzņēmumā: uzņēmuma reputācija, patērētāju apmierinātības līmenis, uzņēmuma produktu/ pakalpojumu kvalitāte, patērētāju lojalitāte, patērētāju skaita pieaugums un lojāli uzņēmuma darbinieki.
  - pēc vidējā darbinieku skaita uzņēmumā: uzņēmuma reputācija, uzņēmuma produktu/ pakalpojumu kvalitāte, patērētāju apmierinātības līmenis, lojāli uzņēmuma darbinieki, patērētāju skaita pieaugums, patērētāju lojalitāte un motivēti uzņēmuma darbinieki.
3. Svarīgākie finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitāti ietekmējošie faktori ir šādi:
  - pēc uzņēmumu aptaujas dalībnieku respondentu statusa uzņēmumā: finanšu pārskatos iekļautās informācijas kvalitāte, uzņēmuma vadības ieinteresētība, nozares vidējo finanšu rādītāju pārzināšana, pastāvīgs monitorings, nozares vidējo nefinanšu rādītāju pārzināšana
  - pēc vidējā darbinieku skaita uzņēmumā finanšu pārskatos iekļautās informācijas kvalitāte, uzņēmuma vadības ieinteresētība, uzņēmuma nefinanšu rādītāju aprēķināšanā izmantotā informācija, pastāvīgs monitorings, nozares

vidējo finanšu rādītāju pārzināšana un nozares vidējo nefinanšu rādītāju pārzināšana

4. Traucējošie faktori finanšu un nefinanšu rādītāju izmantošanai uzņēmuma darbības izvērtēšanā ir finanšu/nefinanšu rādītāju aprēķināšanas metodikas trūkums uzņēmumos un tas, ka uzņēmumos analīzes funkcijas nav deleģētas nevienam darbiniekam, kas apstiprina nepieciešamību izveidot kompleksu uzņēmuma darbības novērtēšanas sistēmu, kas ietvertu finanšu un nefinanšu rādītājus.

### **Priekšlikumi**

1. Uzņēmumu kompleksas darbības novērtēšanas sistēmā būtu jāiekļauj šādi finanšu rādītāji: neto apgrozījums, naudas plūsmas pārskats, debitoru parādu aprīte, bruto peļņas rentabilitāte un realizācijas rentabilitāte un šādi nefinanšu rādītāji: uzņēmuma reputācija, uzņēmuma produktu/pakalpojumu kvalitāte, patērētāju apmierinātības līmenis, patērētāju lojalitāte, patērētāju skaita pieaugums un lojāli uzņēmuma darbinieki.
2. Finanšu un nefinanšu rādītāju objektivitātes paaugstināšanai uzņēmumos īpašu uzmanību jāpievērš šādiem faktoriem: finanšu pārskatos iekļautās informācijas kvalitātei, uzņēmuma vadības ieinteresētībai, pastāvīgam monitoringam, nozares vidējo finanšu rādītāju pārzināšanai un nozares vidējo nefinanšu rādītāju pārzināšanai.

### **Izmantotā literatūra un avoti**

1. CARDINAELS, E., VAN VEEN-DIRKS, P.M.G. Financial versus non-financial information: The impact of information organization and presentation in a Balanced Scorecard. *Accounting, Organizations and Society*. 2010. Vol.35, p.565–578.
2. CHEN, JA-SHEN, TSOU, HUNG TAI, HUANG, A.YA-HUI. Service Delivery Innovation: Antecedents and Impact on Firm Performance. *Journal of Service Research*. 2009. Vol.12, Number 1, p.36-55.
3. COHEN S., THIRAIOS D., KANDILOROU M. Performance parameters interrelations from a balanced scorecard perspective: An analysis of Greek companies. *Managerial Auditing Journal*. 2008. Vol. 23 Iss: 5, p.485 – 503.
4. FERNANDES, K.J., RAJA, V., WHALLEY, A. Lessons from implementing the balanced scorecard in a small and medium size manufacturing organization. *Technovation*. 2006. Vol.26, p.623–634.
5. HAFEEZ, K., ZHANG, YB., MALAK N. Determining key capabilities of a firm using analytic hierarchy process. *Int. J. Production Economics*. 2002, Vol.76, p.39–51.
6. HOPWOOD, A.G. An empirical study of the role of accounting data in performance evaluation. empirical research in accounting: selected studies. *Journal of Accounting Research*. 1972. Vol.10, p.156–182.



7. KOTANE, I. The role of the analysis of financial and non-financial indicators in assessment of performance of the companies. *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*. Research papers 5(34), Lithuanian University of Agriculture Kaunas, 2012. p.93.-104.
8. KOTANE, I., KUZMINA-MERLINO, I. Non-financial indicators for evaluation of business activity. *European integration studies*. Research and Topicalities. 2011. No.5, p.213.-219.
9. KOTANE, I., KUZMINA-MERLINO, I. Assessment of financial indicators for evaluation of business performance. *European integration studies*. Research and Topicalities. 2012. No.6, p.216.-224.
10. LAU, C.H., SHOLIHIN, M. Financial and non-financial performance measures: How do they affect job satisfaction? *The British Accounting Reviewer*. 2005. Vol. 37, p.389-413.
11. PHILIPS, P., LOUVIERIS, P. Performance measurement systems in tourism, hospitality and leisure small medium-sized enterprises: a balanced scorecard perspective. *Journal of Travel Research*. 2005. Vol.44, p.201-211.
12. PRIETO, I.M., REVILLA, E. Learning capability and business performance: a non-financial and financial assessment. *Learning Organization*. 2006. Vol.13 Iss: 2, p.166 – 185.
13. ŠOBOTA, A., PELJHAN, D. Importance of different perspectives in integrated performance measurement systems. *Journal of Business Management*. 2012. special edition Nr.5, p.6.-19.
14. WIER, B., HUNTON, J., HASSAB ELNABY, H.R. Enterprise resource planning systems and non-financial performance incentives: The joint impact on corporate performance. *International Journal of Accounting Information Systems*. 2007. Vol.8, p.165–190.
15. WIERSMA E. An exploratory study of relative and incremental information content of two non-financial performance measures: Field study evidence on absence frequency and on-time delivery. *Accounting, Organizations and Society*. 2008. Vol.33, p.249–265.

### **Summary**

For evaluating economic activity and financial situation as well as for the decision making in companies it is customary to use financial indicators that are based on data from financial reviews. In alternating conditions of economic development a successful enterprise management cannot depend only on financial indicators. Such non-financial indicators as quality, customer satisfaction, innovations, market share etc. often reveal the economical situation and growth prospects of a company better than financial indicators in reviews.

This practical research is based on previous theoretical research into the use of financial and non-financial indicators in evaluating performance of the company. For the approbation of theoretical knowledge, the author used an online survey (using simple random selection or the method of real random selection) and a survey of 208 Latvian companies carried out in the time period between August and September 2012. The respondents were different Latvian company owners and managers, users of internal information, and the ones who make decisions connected with manufacturing and finance: company owners and managers, managers of departments, managers of finance departments as well as employees of finance departments.

The aim of this research is to carry out the assessment of the importance of financial and non-financial indicators in evaluating the performance of a company.

To achieve this aim, the following research tasks were put forward:

- 1) To use results of a survey to evaluate the importance of financial and non-financial indicators in evaluating the performance of companies and factors that influence their impartiality.
- 2) To use results of a survey to describe factors that interfere with financial and non-financial indicators and their use in defining company performance.
- 3) To develop conclusions and proposals.

The object of research: financial and non-financial indicators.

While evaluating the importance of financial indicators in evaluating the performance of the company higher overall rating – “very important” and “crucially important” was for these financial indicators: net sales (76%), return on sales (61.6%) and receivables turnover (58.2%). The most important financial indicators in evaluating performance of a company, using the status of respondents in company: net sales, statements of cash flow, receivables turnover, gross profit margin, return on sales. Using the average number of employees: net sales, gross profit margin, return on sales, statements of cash flow, receivables turnover, movement of payables and liabilities in the balance.

The most important non-financial indicators in evaluating the performance of the company, using the status of respondents in the company: reputation of a company, customer satisfaction level, the quality of product / service, customer loyalty, increase in the number of customers and trustful employees. Using the average number of employees: reputation of company, the quality of product / service, customer satisfaction level, trustful employees, motivated employees.

Respondents as “very important” and “important” factors of impartiality of financial and non-financial indicators noted the interest of management (69.7%), quality of data in financial reviews (60.1%) and information that is used in calculating non-financial indicators (43.3%). The most important non-financial indicators in evaluating the performance of company, using the status of respondents in the company are: quality of data in financial reviews, interest of management, knowledge about average financial indicators in the field, continuous monitoring, and knowledge about average non-financial indicators in the field. Using the average number of employees: quality of data in financial reviews, interest of management, information used in calculating non-financial indicators, continuous monitoring, knowledge about average financial indicators in the field and knowledge about average non-financial indicators in the field.

Factors that interfere with financial and non-financial indicator use in evaluating the performance of company are the lack of methodology that is used to calculate financial / non-financial indicators in companies and the fact that nobody carries out the analysis in the company – that particularly confirms the need for creating a complex system of performance evaluation that would include financial and non-financial indicators.

In this complex system we should include such financial indicators as: net sales, cash flow statements, receivables turnover, gross profit margin and sales margin; as well as these non-financial indicators: reputation of company, the quality of product / service, customer satisfaction level, customer loyalty, increase in the number of customers and trustful employees.

To raise the impartiality of financial and non-financial indicators in the company, it is important to note these factors: quality of data in financial reviews, interest of management, continuous monitoring, knowledge about average financial indicators in the field and knowledge about average non-financial indicators in the field.

# LATVIJAS IEDZĪVOTĀJU SUBJEKTĪVĀS LABKLĀJĪBAS SALĪDZINOŠĀ ANALĪZE BALTIJAS VALSTU EKONOMISKĀS ATTĪSTĪBAS KONTEKSTĀ

## COMPARATIVE ANALYSIS OF SUBJECTIVE WELL-BEING OF LATVIA'S INHABITANTS IN THE CONTEXT OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE BALTIC STATES

**Jeļena Lonska**

Mg. sc. soc., Rēzeknes Augstskolas Kredītu piešķiršanas komisijas priekšsēdētāja,  
grāmatvede Daugavpils Universitātes doktorante  
E-pasts: Jelena.Lonska@ru.lv, tālr. +371 26428081,  
Latvija

**Abstract.** *In the world, during the past 10 years, when evaluating development of a particular area, there has been a tendency to take into consideration those inhabitants' subjective appraisal and attitude to the living conditions who live in this area, more often these indicators are the general life satisfaction and feeling of happiness. Analysing Latvia's inhabitants' subjective attitude author concludes that inhabitants of Latvia are very pessimistic in assessing their lives in this country. As surveys indicate, the economic factors have an important influence on people's subjective satisfaction. The problem of the research is that during the last two years, there has been a tendency to improvement of economic indicators in Latvia, and also in Lithuania and Estonia, but when comparing the closest neighbours, the Latvian inhabitants' subjective satisfaction with life is decreasing, but in Lithuania and Estonia it is increasing together with improvement of the economic situation. As a result, the author came to a conclusion that together with changes of the GDP indicator value, development of people's subjective appraisal greatly depends on such economic indicators as income inequality, unemployment, inflation and financial assets.*

**Keywords:** *subjective indicators, life satisfaction, happiness, territorial development.*

**JEL code:** 011, I31

### Ievads

20. gadsimta otrajā pusē arvien aktuālāki un nozīmīgāki kļuva cilvēku dzīves kvalitātes un subjektīvās labklājības pētījumi. Tādējādi pēdējo 10 gadu laikā pasaulē radās tendence teritorijas attīstības novērtēšanā ņemt vērā arī tās iedzīvotāju subjektīvo vērtējumu un attieksmi par dzīvošanas apstākļiem šajā teritorijā. Rezultātā tiek izstrādāta virkne dažādu reitingu, pārskatu un ziņojumu, kuros pasaules valstis tiek sakārtotas tieši pēc to iedzīvotāju dotā subjektīvā vērtējuma un atzinuma, visbiežāk šie indikatori ir kopējā apmierinātība ar dzīvi un laimes sajūta.

Analizējot dažādus faktoros, kas ietekmē iedzīvotāju subjektīvo labklājību, kā pirmo un nozīmīgāko atzīmē ekonomisko faktoru, t.i. valsts

ekonomisko situāciju, cilvēku materiālos resursus un ienākumus, kas kopumā veido un ietekmē cilvēka ekonomisko labklājību.

Apskatot Latvijas vietu sadalījumu reitingos par subjektīvo labklājību, var atzīmēt, ka tās iedzīvotāju subjektīvais vērtējums par dzīvi šajā valstī ir ļoti pesimistisks, pat salīdzinot ar mūsu tuvākajiem kaimiņiem Lietuvu un Igauniju. Šajā rakstā autore izskatīs un analizēs ekonomiskā faktora ietekmi uz cilvēku subjektīvo labklājību triju Baltijas valstu un tuvāko Ziemeļeiropas kaimiņvalstu kontekstā, kā arī pamatos subjektīvo indikatoru lietošanas nozīmi teritorijas attīstības novērtēšanā.

Pētījuma problēma ir tā, ka pēdējo divu gadu laikā novērojams iekšzemes kopprodukta (IKP) apjoma pieaugums uz vienu iedzīvotāju gan Latvijā, gan arī tuvākajās kaimiņvalstīs Lietuvā un Igaunijā, bet salīdzinot subjektīvās apmierinātības ar dzīvi rādītājus šajās valstīs, konstatēts, ka Latvijas iedzīvotāju subjektīvā apmierinātība ar dzīvi samazinās, bet Lietuvā un Igaunijā - paaugstinās līdz ar ekonomiskās situācijas uzlabošanos.

Pētījuma mērķis ir izskatīt teorētiskās atziņas par cilvēku subjektīvās labklājības atkarību no ekonomiskajiem un materiālajiem apstākļiem, kā arī analizēt tās Latvijas valsts situācijā.

Rakstā, pielietojot monogrāfisko metodi, loģiskās analīzes un sintēzes metodes, kā arī dedukcijas metodi, tiek risināti sekojošie uzdevumi: pasaules pētnieku un zinātnieku teorētisko atziņu apkopošana par ekonomiskā faktora ietekmi uz cilvēku subjektīvo labklājību, Latvijas ranžēšanas pasaules reitingos un pārskatos par subjektīvo labklājību apsekojums un tās salīdzinājums ar tuvākām Baltijas jūras kaimiņvalstīm, būtiskāko ekonomisko rādītāju analīze, secinājumu formulēšana.

Pētījumā tiek izvirzītas sekojošās hipotēzes:

H1 - Latvijas iedzīvotāju subjektīvā labklājība ir atkarīga ne tikai no IKP apjoma uz 1 iedzīvotāju, bet arī no tādiem valsts makroekonomiskiem rādītājiem, kā bezdarba līmenis un ienākumu nevienlīdzība.

H2 - Latvijas iedzīvotāju subjektīvā labklājība ir atkarīga no pašu cilvēku materiālā stāvokļa: finanšu aktīviem un saistībām.

Līdz šim brīdim jautājumi "Vai laime ir naudā?", vai kā saka pētnieki "*Will raising the incomes of all increase the happiness of all?*" paliek atklāti: pasaules zinātnieki, mēģinot rast atbildi uz augstākminēto jautājumu, iegūst pilnīgi pretējus rezultātus.

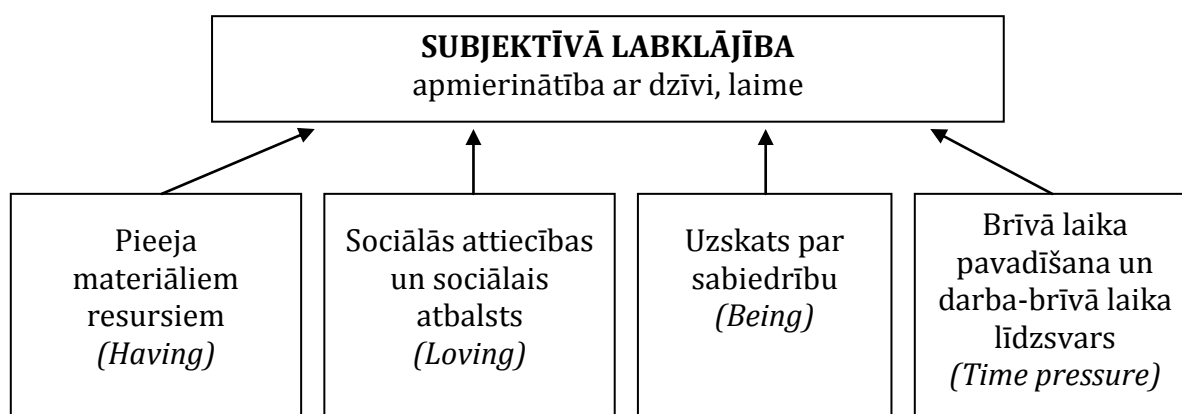
Jāpiebilst, ka vairākums pētnieku uzskata, ka cilvēku apmierinātība ar dzīvi un laimes sajūta ir sinonīmi, kaut gan starp šiem jēdzieniem ir zināma atšķirība.

R.Ingleharts (*R.Inglehart*) un līdzpētnieki jēdzienus "cilvēku apmierinātība ar dzīvi" un "laimes sajūta" definē atsevišķi, apskatot, cik

lielā mērā katra šī parādība ir sasaistīta ar cilvēku un valsts labklājību. Ingharts uzskata, ka labklājība vairāk ietekmē cilvēku apmierinātību ar dzīvi, nevis laimes sajūtu, jo apmierinātība ar dzīvi ir jūtīgāka, mainoties ekonomiskajam stāvoklim. Laime ir tūlītēji sasniedzama sajūta, tā ir tieši saistīta ar cilvēku grupas solidaritāti, reliģiozitāti un nacionālo lepnumu (29.).

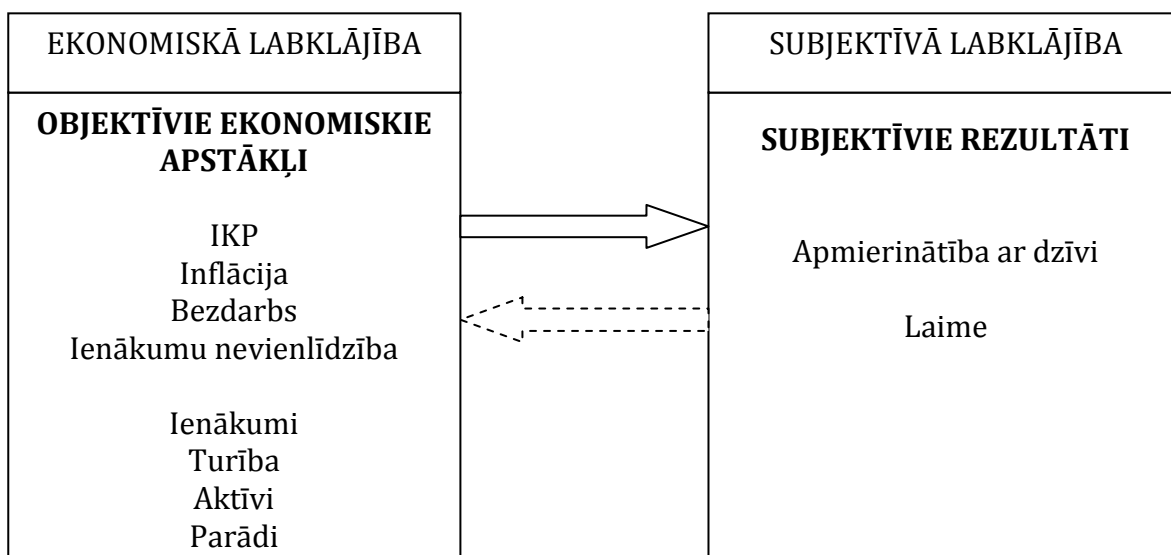
Amerikāņu ekonomistam A.Dītonam (*A.Deaton*) un psihologam D.Kanemanam (*D.Kahneman*) ir cita pieeja cilvēku subjektīvās labklājības definēšanai. Viņi uzskata, ka cilvēku subjektīvā labklājības sajūta sastāv no divām sastāvdaļām: emocionālās labklājības (*experienced happiness*) un kopējās apmierinātības ar dzīvi (*life evaluation*). Pētījuma autorei arī ir tuvāka šo divu jēdzienu atšķiršanas pieeja subjektīvās labklājības analizē (17.). Bet šajā pētījumā autore analizē apmierinātību ar dzīvi un laimes sajūtu kā identiskus jēdzienus, jo empīriski tiem ir konceptuāli līdzīga nozīme (7.).

Iedzīvotāju subjektīvo labklājību ietekmē vairāki faktori, t.i. dzīves aspekti (1. att.)



1. attēls. Subjektīvo labklājību ietekmējošie faktori (25.)

Zinātniskajā literatūrā var sastapt pieņēmumus, ka pastāv arī divvirzienu saikne starp cilvēku subjektīvo labklājību un faktoriem, kas to ietekmē (10.; 13.). Šajā rakstā autore koncentrēsies uz pirmo aspektu - pieeju materiāliem resursiem (*Having*), kas nosaka cilvēku ekonomiskās labklājības ietekmi uz cilvēku subjektīvo labklājību, analizējot ekonomiskos rādītājus, kas nodrošina šo materiālo resursu esamību: IKP apjoma izmaiņas, ienākumus, turību, aktīvus un parādus, inflāciju, bezdarbu un ienākumu nevienlīdzību (2. att.).



2. attēls. Ekonomiskās labklājības ietekme uz subjektīvo labklājību  
(autores veidots attēls)

Pasaules zinātniskajos pētījumos visplašāk tiek analizēta valsts IKP lieluma ietekme uz tās iedzīvotāju subjektīvo labklājību. Apskatot IKP un iedzīvotāju subjektīvās labklājības mijiedarbību, var atzīmēt divu veidu datu analīzi: starpvalstu un valsts iekšējo. Atkarībā no tā, kāds analīzes veids ir veikts, iegūtie rezultāti var atšķirties.

### **Teorētiskās atziņas, ka IKP izmaiņas neietekmē valsts iedzīvotāju subjektīvo labklājību**

R.Esterlins (*R.Easterlin*) izskatīja cilvēku laimes sajūtas un IKP rādītāja savstarpējo mijiedarbību gan starpvalstu griezumā, gan atsevišķo valstu griezumā konkrētā laika posmā. Abu veidu analīzē viņš atklāja nenozīmīgu pierādījumu saiknei starp valsts kopējiem ienākumiem un vidējo laimes līmeni. Citiem vārdiem runājot, laikā gaitā mijiedarbība starp valsts ienākumiem (kas tieši ietekmē arī valsts iedzīvotāju ienākumus) un subjektīvo labklājību tiecas uz nulli (2.;14.).

Šis fenomens ir labi pazīstams kā Esterlina paradokss (*the Easterlin paradox*), saskaņā ar kuru cilvēku subjektīvā labklājība ir ļoti relatīvs jēdziens: kamēr cilvēks ir materiāli labāk nodrošināts par citiem sabiedrības locekļiem, viņš jūtas laimīgs, tiklīdz apkārtējie cilvēki sasniedz viņa materiālo līmeni, viņš vairs nav tik laimīgs, t.i. cilvēki cenšas būt nevis vienkārši bagāti, bet būt bagātāki par citiem. Esterlins apgalvo: *“In all societies, more money for the individual typically means more individual happiness. However, raising the incomes of all does not increase the happiness of all”*. Esterlins izskaidro šo fenomenu sekojoši: pieaugot ienākumiem, cilvēki pielāgo savas materiālās tieksmes jaunajam

ienākumu līmenim, tādējādi samazinot potenciālo laimes ieguvumu. Cilvēki pielāgojas ienākumu pieaugumam, proporcionāli palielinot savas tieksmes pēc materiāliem labumiem. Sevišķi, līdzās ienākumu palielinājumam, notiek finansiālo gaidību pieaugums, kas var likt cilvēkiem justies mazāk apmierinātiem ar savu ienākumu līmeni. Neapmierinātības pieaugums finansiālajā dzīvē var kļūt par pamatu neapmierinātībai ar dzīvi (2.).

C.Bjornskovs (*C.Bjørnskov*) un līdzpētnieki savos pētījumos par apmierinātību ar dzīvi 15 ES valstīs laika periodā no 1973. līdz 2002.g. atklāja, ka IKP pieaugums pats par sevi neizraisīja pozitīvas tendences cilvēku apmierinātībā ar dzīvi šajās 15 Eiropas valstīs, taču paātrināts IKP pieaugums - gan. Tas nozīmē, ja cilvēki pierod ne tikai pie jaunā ienākumu līmeņa, bet arī pie situācijas, ka šis līmenis nepārtraukti pieaug, līdzās nepārtraukti pieaug arī viņu tieksmes, ar ko arī tiek izskaidrots pārsteidzoši nemainīgs apmierinātības ar dzīvi līmenis bagātājās valstīs. Bjornskovs un līdzpētnieki atklāja, ka cilvēku apmierinātību ar dzīvi ietekmē plašs lielums starp viņu tieksmēm un faktiskiem sasniegumiem. Paātrināts IKP pieaugums izraisa pozitīvu tendenci cilvēku subjektīvās apmierinātības ar dzīvi uzlabošanā, t.i. cilvēki jūtas vairāk apmierināti, ja viņu vēlmes piepildās. Arī paātrināta IKP izaugsme un valsts izdevumu straujš pieaugums, salīdzinot to ar situāciju kaimiņvalstīs, izraisa pozitīvas tendences cilvēku apmierinātības ar dzīvi sajušanā — indivīdi mēdz salīdzināt viņu valsts situāciju ar situāciju kaimiņvalstīs (6.).

E.Dīners (*E.Diener*) un R.Bisvas-Dīners (*R.Biswas-Diener*), analizējot korelācijas starpvalstu griezumā, nonāca pie slēdziena, ka veiktā pētījuma rezultāti neatbilst priekšstatam, ka subjektīvā labklājība automātiski izriet no augstākiem ienākumiem, jo šajā saiknē pastāv starpelementi, kas liecina par to, ka tādiem psiholoģiskiem faktoriem kā vajadzības, vēlmes un loma sabiedrībā var būt izšķiroša nozīme saistībā "nauda - subjektīvā labklājība". Izrādās, ka nabadzīgākās sabiedrībās ienākumi ir saistāmi ar subjektīvo labklājību daudz mazākā mērā, nekā tas ir bagātākās sabiedrībās. Attiecībā uz analīzi valsts iekšienē, Dīners un Bisvas-Dīners pierādīja, ka pastāv divvirzienu saikne starp cilvēku subjektīvo labklājību un ienākumiem: pētot literatūru par šo tematu, viņi neatrada nekādu likumsakarību, kas liecinātu par to, ka ienākumu palielinājums pozitīvi ietekmē cilvēku apmierinātību ar dzīvi, tieši pretēji - iespējams, ka ienākumu samazinājums neskar subjektīvo labklājību. Turklāt viņi norāda, ka ir sastopami gadījumi, kad cilvēki, kas, salīdzinājumā ar citiem ir laimīgāki, sāk pelnīt vairāk, t.i., subjektīvā labklājība pozitīvi ietekmē cilvēku materiālo labklājību (10.). Šo fenomenu arī ir izskaidrojuši P.Dolans, T.Pīsguds un M.Vaits (*P.Dolan*,



*T.Peasgood and M.White*), izmantojot lejupejošu (*top-down*) izskaidrojumu: jūtoties laimīgi, cilvēki kļūst ekonomiski motivētāki un sāk vairāk pelnīt, salīdzinājumā ar tiem, kas ir nelaimīgi (13.).

M.Rohass (*M.Rojas*) atzīmē faktu, ka saistība starp ienākumiem un laimi, lai gan ir nopietna, tomēr tā ir samērā vāja. Viņš uzskata, ka šeit ir jākoncentrējas uz dzīvesveida un labklājības, nevis uz dzīves līmeņa un dzīvošanas apstākļiem. Laime ir apmierinātības funkcija daudzās dzīves jomās: tādās kā veselība, darbs, ģimene, draudzība, sabiedrība un brīvā laika izmantošana, ieskaitot arī katra cilvēka finansiālo stāvokli. Tieši tādēļ ienākumus nevar izmantot kā surogāta mērīšanas instrumentu subjektīvās labklājības noteikšanai, jo ienākumi un laime nav cieši saistīti. Autora "ciešās saistības hipotēzes" noraidīšana, pārslēdz fokusēšanos no ienākumu līmeņa ietekmes uz subjektīvo labklājību uz citiem būtiskiem laimes avotiem (22.). A.Ahuvija (*A.Ahuvia*) un D.Frīdmans (*D.Friedman*) piedāvā amortizējošā efekta (*a buffering effect*) skaidrojumu. Viņi teoretizē, ka ienākumu palielināšana nevis padara cilvēkus "laimīgākus", bet liek cilvēkiem justies pasargātiem no dažādām dzīves likstām, samazinot to negatīvo ietekmi (4.).

### **Teorētiskās atziņas, ka IKP izmaiņas ietekmē valsts iedzīvotāju subjektīvo labklājību**

M.Hagertijs (*M.Hagerty*) un R.Vīnhovens (*R.Veenhoven*) pierādīja, ka, palielinoties valsts iekšzemes kopproduktam, palielinās arī nacionālās laimes līmenis, kas ir saskaņā ar vajadzību teorijas atziņām, taču ir pretrunā ar relatīvo lietderību teoriju, kas nosaka, ka cilvēka laimes līmenis ir atkarīgs no viņa ienākumiem, salīdzinot ar apkārtējo sabiedrības locekļu ienākumiem (sociālā salīdzināšana), un, salīdzinot savus pašreizējos ienākumus ar ienākumiem iepriekšējā periodā (adaptīvās vēlmes). Tādēļ ienākumu palielināšana valstī kopumā var arī nepaaugstināt vidējo laimes līmeni ilgā laika periodā (15.). 2006. g. Vīnhovens un Hagertijs vēlreiz apstiprināja to, ka IKP pieaugums tieši korelē ar subjektīvo labklājību (23.).

Dolans, Pīsguds un Vaits atzīmē, ka, analizējot vidējo cilvēku subjektīvās labklājības un nacionālā ienākuma sasaisti starpvalstu griezumā, tika novērota pozitīva korelācija, īpaši zemāko ienākumu valstīs (13.).

Dītons apgalvo, ka augsto ienākumu valstīs tiek novērota lielāka iedzīvotāju apmierinātība ar dzīvi nekā tā ir zemo ienākumu valstīs. Turklāt viņš atzīmē, ka nepastāv noteiktais ienākumu sliekšnis, un, kad ienākumi tiek novērtēti logaritmiskajā izteiksmē, nepastāv pierādījumi, ka ienākumu palielināšanas efekts starpvalstu griezumā izzūd, pieaugot valsts ienākumiem. Arī viņš atzīmē, ka starpvalstu analizē tiek izdalīti

divi valstu klāsteri-artefakti, t.i. Austrumeiropas valstis, ieskaitot arī bijušās Padomju Savienības bloka valstis (tostarp Latvija), kas nebūt nav nabadzīgākās valstis, taču to iedzīvotāji nav apmierināti ar savu dzīvi, un otra grupa - relatīvi nabadzīgas valstis - Ķīna, Indija, Gana un Nigērija, kur izglītoto iedzīvotāju subjektīvā apmierinātība ir augstāka, salīdzinājumā ar šo valstu pārējiem tipiskiem iedzīvotājiem. Dītons uzskata, ka "apmierinātība ar dzīvi" un "laime" nav sinonīmi, un ir ļoti svarīgi, kā tiek uzdots jautājums, izpētot iedzīvotāju subjektīvo labklājību. Atšķirības jautājumu formulēšanā rada sarežģījumus starpvalstu analīzē, jo, jautājot par apmierinātību ar dzīvi, respondentiem tiek lūgts sniegt kopējo savas dzīves novērtējumu. Rezultāti bieži vien tiek interpretēti kā laimes līmeņa izmērišanas rezultāti, taču laime tiek uzskatīta par "izjūtamā" lielumu, un to var izmērīt tikai ar empīriskiem, vai uz pieredzi balstītiem jautājumiem, piemēram, jautājot par smaidīšanas biežumu, par jušanos laimīgam, par depresijas biežumu utt. Parasti šos jautājumus uzdod dienu pirms intervijas (8.).

Britu ekonomists R.Lajards (*R.Layard*) savā 2005.g. izdotajā grāmatā "Happiness: Lessons from a New Science" uzskata, ka tomēr ir noteikts cilvēku bagātības sliekšnis  $\approx 20\ 000$  USD apmērā uz cilvēku gadā, sasniedzot kuru, cilvēka laimes sajūta un kopējā apmierinātība ar dzīvi vairs nav tik atkarīga no ienākumu daudzuma. Bet valstīs, kurās ienākumi uz vienu iedzīvotāju ir mazāki par šo sliekšni, situācija ir pilnīgi citādāka: cilvēku subjektīvā labklājība ir tieši atkarīga no primāri nepieciešamo dzīves apstākļu nodrošināšanas. Ir jāpiebilst, ka Lajards uzskata apmierinātību ar dzīvi kā vienu no laimes sajūtas sastāvdaļām (1.). Kanemans un Dītons atklāja sekojošu korelāciju: cilvēku laimes izjūta pieaug, pieaugot viņu ienākumiem, bet tikai līdz noteiktam punktam  $\approx 75\ 000$  USD gadā. Sasniedzot šo summu, cilvēku laimes līmenis vairāk nepalielinās. Attiecībā uz cilvēku apmierinātību ar dzīvi - pārsniedzot šo noteikto ienākumu sliekšni - nauda joprojām var ietekmēt cilvēku apmierinātību ar dzīvi, taču ne emocionālo labklājību (laimes izjūtu) (17.).

Atkārtoti izvērtējot "Esterlina paradoksu", B.Stīvensons (*B.Stevenson*) un J.Volfers (*J.Wolfers*) uzsver, ka tiek novērota pozitīva saikne starp IKP uz vienu iedzīvotāju un apmierinātību ar dzīvi kā starpvalstu, tā arī valsts iekšējā analīzē, definējot, ka pastāv cieša saistība starp subjektīvās labklājības līmeni un ienākumiem gan bagātajās, gan nabadzīgākajās valstīs, noraidot agrāk pieņemto apgalvojumu par materiālās labklājības piesātināšanās punktu, sākot no kura augstāks IKP uz vienu iedzīvotāju vairāk netiek asociēts ar augstāku subjektīvās labklājības līmeni (41.). M.Degutis (*M.Degutis*) un līdzpētnieki arī parāda, ka starpvalstu analīzē IKP pieaugums ietekmē subjektīvās labklājības

pieaugumu gan relatīvi pārtikušās, gan relatīvi nabadzīgās valstu grupās no visām 27 ES dalībvalstīm. Kaut gan, veicot valstu iekšējo analīzi, tikai 15 no 27 ES valstīm ir redzama pozitīva saikne starp IKP uz vienu iedzīvotāju un apmierinātību ar dzīvi (8 no šīm 15 valstīm ir jaunās ES dalībvalstis un tād nabadzīgākas). Ir jāpiebilst, ka nepastāv neapšaubāma saistība starp IKP un subjektīvās labklājības līmeņa izmaiņām, šāda pozitīvā saikne ir vērojama visās Austrumeiropas valstīs, izņemot Ungāriju (9.).

Vēlāk R.Esterlins un L.Angelesku (*L.Angelescu*) izteica savus novērojumus par to, ka laimes līmenis mainās ekonomikas attīstības ciklu ietekmē attīstītajās un pārejas ekonomikas valstīs - pieaugot līdz ar ekonomikas attīstības augšupeju un samazinoties līdz ar ekonomikas lejupslīdi (3.).

Pastāv daudz pierādījumu tam, ka iedzīvotāju subjektīvo labklājību ietekmē ne tikai IKP izmaiņas, bet arī citi ekonomiskie rādītāji, tādi kā ienākumu nevienlīdzība, inflācija, bezdarbs, aktīvi un parādi. D.Moravets (*D.Morawetz*) sniedz pierādījumus, kas liecina, ka sabiedrība ar nevienlīdzīgākiem ienākumiem ir mazāk laimīga, nekā sabiedrība ar vienlīdzīgākiem ienākumiem. Šī pētījuma ietvaros autors veicis divu nelielu izraēliešu ciematu iedzīvotāju pašnovērtētās laimes sajūtas salīdzinošo izpēti. Šie ciemati bija gandrīz līdzīgi viens otram pēc visām pazīmēm, izņemot ienākumu sadali. Pētījuma autors nonāca pie slēdziena, ka iedzīvotāji, kas dzīvoja pēc ienākumiem vairāk vienlīdzīgā ciematā (Isos) bija laimīgāki nekā tie, kas dzīvoja pēc ienākumiem mazāk vienlīdzīgā ciematā (Anisos) (20.).

A.Alesina (*A.Alesina*), R. Di Tela (*R.Di Tella*) un R.Makuloks (*R.MacCulloch*) noskaidroja, ka, kamēr Eiropas respondentu dzīves apmierinātību negatīvi ietekmē ienākumu nevienlīdzība, šī parādība kopumā netiek novērota ASV respondentu vidū (5.). Citā pētījumā P.Sanfī (*P.Sanfey*) un U.Teksoss (*U.Teksoz*) izmantoja "World Values" pētījuma datus un secināja, ka ienākumu nevienlīdzība, ko novērtē ar Džini koeficientu, negatīvi ietekmē iedzīvotāju laimes sajūtu tieši pārejas ekonomikas valstīs, t.i., iedzīvotāji pārejas ekonomikas valstīs cenšas izvairīties no ienākumu nevienlīdzības (38.).

Di Tela un līdzpētnieki norāda, ka cilvēki mēdz būt laimīgāki pie zema inflācijas un bezdarba līmeņa. Cenu svārstības un bezdarbs negatīvi ietekmē apmierinātību ar dzīvi, pie tam bezdarbs samazina labklājības līmeni daudz ievērojamāk, nekā inflācija (11.).

Pētījumi nepārtraukti pierāda indivīdu nenodarbinātības lielo negatīvo ietekmi uz subjektīvo labklājību. Izmantojot Eiropas valstu datus, O.Lelkis (*O.Lelkes*) atklāj, ka bezdarbs samazina iespējamo

apmierinātības ar dzīvi līmeni par 19% un iespējamo laimes līmeni pat par 15% (18.).

R.Lukass (*R.Lucas*) un līdzpētnieki atzīst, ka indivīdi, kuri ir nenodarbināti ilgāk nekā gadu, izjūt negatīvākas emocijas pret bezdarbu, un, tiklīdz cilvēks atgriežas darba tirgū, viņa subjektīvā labklājība vairs nesasniedz kādreizējo apmierinātības ar dzīvi līmeni (19.).

Di Tela un līdzpētnieki apgalvo, ka makroekonomiskajiem apstākļiem ir nozīmīga un statistiski būtiska ietekme uz cilvēku subjektīvo labklājību. Respondentu atbildes par laimes līmeni lielākoties korelē ar IKP izmaiņām. Zaudējumi pēc recesijas ir lieli. Un tie nav saistīti tikai ar IKP krišanos vai iedzīvotāju darba zaudējumiem, šie zaudējumi ir lielāki par ienākumu samazinājumu recesijas laikā: cilvēki cieš no "bailēm no bezdarba". Liels bezdarba līmenis liek bezdarbniekam justies tā, it kā viņš tuvākajā laikā visdrīzāk neatradīs darbu (12.).

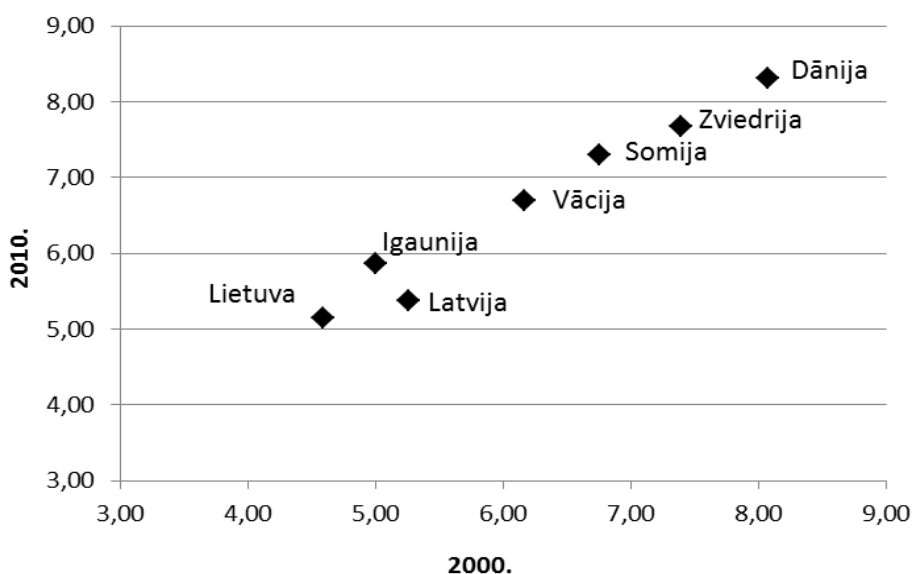
M.Siržijs (*M.Sirgy*) uzskata, ka cilvēku subjektīvā apmierinātība ar dzīvi lielākoties ir atkarīga no aktīviem, kas ir viņu īpašumā, nevis no ienākumiem. Aktīvi ir vērtības, kas nodrošina pozitīvu finansiālo atdevi. Par aktīviem tiek uzskatīti uzkrājumi, akcijas, obligācijas, kustamais un nekustamais īpašums. Aktīvi atšķiras no ienākumiem ar to, ka ienākumi veido naudas plūsmu, kamēr aktīvi ir vērsti uz bagātības uzkrāšanu (21.). Izmantojot piecu valstu (Austrālija, Lielbritānija, Vācija, Ungārija un Nīderlande) pētījumu datus, zinātnieki B.Hedijs (*B.Headey*), R.Mafels (*R.Muffels*) un M.Vūdens (*M.Wooden*) spēja nodemonstrēt, ka cilvēku mājsaimniecība plašā nozīmē (ietverot mājokļus, apgrozāmos līdzekļus, kapitālu un naudas līdzekļu ieguldījumus, norēķinu kontus, pensiju uzkrājumus, transportlīdzekļus un kolekcionējamus priekšmetus, hipotekāros aizņēmumus, kredītkartes, studiju kredītus un personīgos parādus) spēcīgāk nosaka apmierinātības ar dzīvi līmeni, nekā tikai mājsaimniecības ienākumi (27.). C.K.Hans (*C.K.Han*) un S.I.Hongs (*S.I.Hong*) arī pierāda, ka cilvēka rīcībā esošie aktīvi un parādi būtiski ietekmē apmierinātību ar dzīvi. Veicot šķērsgriezuma datu analīzi, viņi atklāja, ka reālie aktīvi un finanšu līdzekļi, kā arī parādi ir nozīmīgi apmierinātības ar dzīvi faktori; cilvēki ar lielākām parādsaistībām daudz biežāk tiek klasificēti kā mazāk apmierināti ar dzīvi (16.).

### **Latvijas iedzīvotāju subjektīvās labklājības novērtējums**

Analizējot Latvijas vietu dažādos reitingos, kas ņem vērā subjektīvos rādītājus, var secināt, ka Latvijas iedzīvotāji vērtē savu dzīvi šajā valstī ļoti pesimistiski.

Pētot Latvijas subjektīvās apmierinātības ar dzīvi rādītājus, tika konstatēts, ka laika gaitā no 2000. līdz 2010.g. salīdzinājumā ar Baltijas jūras kaimiņvalstīm, Latvija atrodas viszemākajās pozīcijās kopā ar

Lietuvu. 2000.g.mūsu valsts iedzīvotāju subjektīvās apmierinātības ar dzīvi rādītājs sasniedza 5,26 punktus no 10, bet 2010.g. nedaudz palielinājās līdz 5,37 punktiem (3. att.).



3. attēls. Latvijas un dažu Baltijas jūras kaimiņvalstu subjektīvās apmierinātības ar dzīvi rādītāji 2000. un 2010.g. (autores sastādīts, izmantojot World Database of Happiness datus, Measure type: 4-step verbal Life Satisfaction (43.))

Analizējot triju Baltijas valstu iedzīvotāju atbildes uz *Eurobarometer* jautājumu “Jūsu dzīve kopumā?” (“*Your life in general?*”), 2011.g. latvieši dzīves apstākļus subjektīvi novērtē ar 0,6 ballēm (pie “-10” zemākais vērtējums, “+10” augstākais vērtējums), un, salīdzinot ar 2010.g., šis vērtējums samazinājās par 0,2 ballēm, Lietuvā šis samazinājums bija 0,1 balle, sasniedzot 2011.g. 0,4 balles, bet Igaunijā bija novērojams pat palielinājums par 0,4 ballēm, sasniedzot kopējo vērtējumu 2,3 balles (1. tab.) (40.).

1. tabula

Latvijas, Lietuvas un Igaunijas izvietojums atbilstoši *Eurobarometer* datiem par situāciju 2011.gadā un situāciju pirms pieciem gadiem (40.)

Valsts	“Jūsu dzīve kopumā?”		Labāk/sliktāk indekss 2011./2006.
	2011. gads	Salīdzinājumā ar 2010. gadu	
Latvija	0.6	-0.2	-35
Lietuva	0.4	-0.1	-39
Igaunija	2.3	+0.4	+4
EU27	3.5	+0.4	-2

Apskatot *Eurobarometer* „labāk/sliktāk” indeksa (*better/worse index*) rezultātus par 2011.g., kas sniedz informāciju par cilvēku subjektīvo vērtējumu par dzīves apstākļiem 2011.gadā salīdzinājumā ar apstākļiem pirms pieciem gadiem, var redzēt, ka Latvijas iedzīvotāju viedoklis ir negatīvs un sasniedz -35 punktus robežās no -100 (vissliktāk) līdz +100 (vislabāk), Lietuvas iedzīvotāju viedoklis ir vēl zemāks: -39 punkti, bet Igaunijas iedzīvotāji esošos dzīves apstākļus, salīdzinot ar to, kas bija pirms pieciem gadiem, vērtē pozitīvi, ar +4 punktiem (1. tab.) (40.).

Apskatot pasaules valstu vietu sadalījumu 2010.g. pēc “Pārskata par cilvēces attīstību” (*Human Development Report*) “Kopējā apmierinātība ar dzīvi” (*Overall life satisfaction*) indikatora, triju Baltijas valstu starpā Latvijas iedzīvotājiem atkal ir zemākais vērtējums: 4,7 balles (pie “0” - vismazāk apmierināts, “10” - visvairāk apmierināts), bet Lietuvas un Igaunijas iedzīvotāju vērtējums ir vienāds: 5,1 balles (28.).

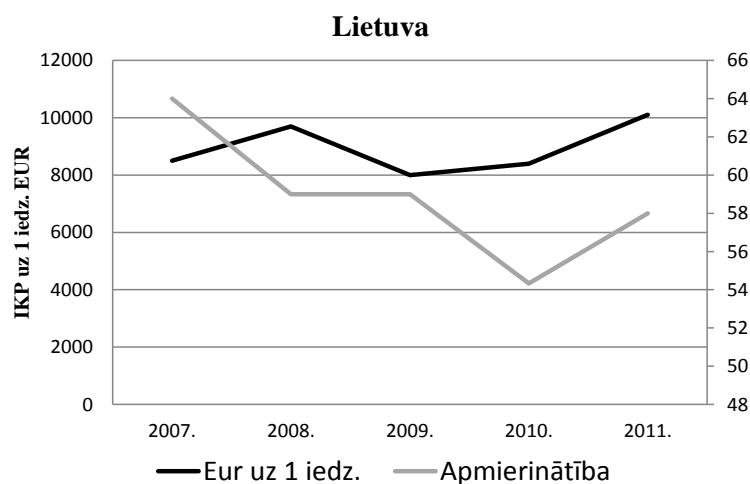
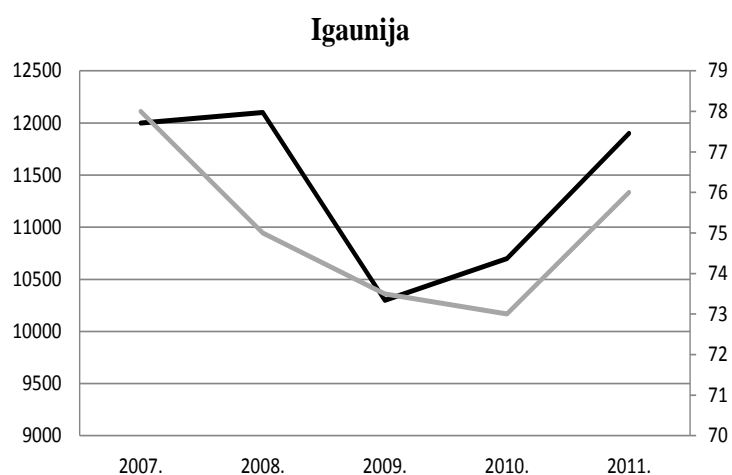
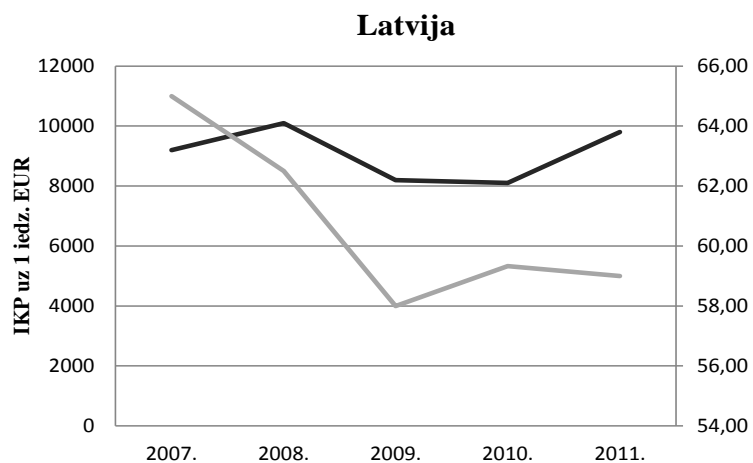
Valstu vietu sadalījums pēc “*Legatum Prosperity Index 2011*” indikatora “Vidējā apmierinātība ar dzīvi” (*Average life satisfaction*) ir sekojošs: Latvijai 86. vieta 110 pasaules valstu vidū, Lietuvai — 72. vieta, bet Igaunijai — 68. vieta (30.).

Skatoties uz “*World Database of Happiness*” datiem par laika periodu no 2001. līdz 2010.g., Latvijas iedzīvotāju vidējais laimes līmenis ir novērtēts ar 5,3 ballēm (pie “0” - viszemākais, “10” - visaugstākais), kaimiņvalsts Lietuvas iedzīvotāju vidējais laimes līmenis ir 5,5 balles, bet Latvijas ziemeļu kaimiņi igauņi novērtē savu laimi ar 6,0 ballēm no 10 iespējamām (43.).

Tātad, ņemot vērā augstāk minēto informāciju, var secināt, ka triju Baltijas valstu griezumā Latvijai ir zemākās iedzīvotāju subjektīvo rādītāju vērtības par dzīvi šajā valstī, Lietuva atrodas gandrīz vienā līmenī ar Latviju, bet tomēr nedaudz labākā stāvoklī, savukārt Igaunijā ir novērota tendence tuvoties vidējiem Eiropas valstu subjektīviem rādītājiem. Lai izprastu šo situāciju, tālāk pētījuma autore analizē valsts ekonomisko faktoru ietekmi uz cilvēku subjektīvo apmierinātību.

### **Latvijas un tuvāko Baltijas jūras kaimiņvalstu ekonomisko rādītāju analīze**

Analizējot triju Baltijas kaimiņvalstu IKP uz vienu iedzīvotāju un iedzīvotāju subjektīvās apmierinātības ar dzīvi rādītāju izmaiņas laika periodā no 2007. līdz 2011.g., ir redzams, ka Igaunijas un Lietuvas gadījumos iedzīvotāju apmierinātība ar dzīvi tieši korelē ar IKP izmaiņām visā apskatāmajā periodā. Savukārt, Latvijas gadījumā viss nav tik vienkārši, sākot ar 2010.g. ir redzama IKP palielināšanās tendence, bet tā pozitīvi neietekmē iedzīvotāju subjektīvo apmierinātības ar dzīvi rādītāju - tas samazinās (4.att.).



**4. attēls.** IKP uz 1 iedzīvotāju un iedzīvotāju apmierinātības ar dzīvi (ar dzīvi apmierināto iedzīvotāju īpatsvars % no kopējā iedzīvotāju skaita) izmaiņas Latvijā, Igaunijā un Lietuvā 2007.-2011.g. (autores sastādīts, izmantojot 26.; 31.; 32.; 33.; 34.; 35.; 36.; 39.; 40.; 42.)

To, ka Latvijas gadījumā 2011.g. līdz ar IKP uz vienu iedzīvotāju rādītāja pieaugumu netiek novērotas iedzīvotāju subjektīvās labklājības rādītāja palielinājums, var pamatot gan ar citu ekonomisko faktoru papildus ietekmi (2.att.), ko autore izskatīs zemāk, gan ar pārējo neekonomisko determinantu ietekmi uz subjektīvo labklājību (1.att.).

Analizējot 2. tabulas datus, tika konstatēts, ka Latvijas gadījumā ir visvairāk zemāko (bezdarba rādītājam un Džini koeficientam - visaugstāko) rādītāju vērtības starp tuvākām Baltijas jūras kaimiņvalstīm (šīs vērtības 2. tabulā ir atzīmētas ar trekno rakstu). Tās ir trīs vērtības: zemākais IKP apjoms uz 1 iedzīvotāju, augstākais bezdarba līmenis un augstākais Džini koeficients. Igaunijai ir viena vērtība - lielākais inflācijas rādītājs, un Dānijai arī ir viena vērtība - zemākais IKP pieauguma temps. Igaunijas inflācijas līmeni var pamatot ar to, ka 2011.g. sākumā notika Eiro valūtas ieviešana, kaut gan oficiāli tika skaidrots, ka tās dēļ inflācijas līmenis palielinājās tikai par 0,2–0,3 % punktiem (37.). Savukārt, pētot Dānijas IKP pieauguma tempus, redzams, ka pašlaik Dānijā ir viena no lielākajām IKP uz 1 iedzīvotāju vērtībām gan Eiropā, gan pasaulē, tāpēc autore uzskata, ka IKP pieauguma tempa palēnināšanās tik stipri neietekmē Dānijas iedzīvotāju subjektīvo apmierinātību.

## 2. tabula

IKP uz 1 iedzīvotāju, IKP pieauguma tempa, inflācijas,  
bezdarba un ienākumu nevienlīdzības rādītāju vērtības 2011.g.  
Latvijā un kaimiņvalstīs  
(autores sastādīta, izmantojot (26.))

2011.g.	IKP uz 1 iedz. tirgus cenās (EUR)	Reālais IKP pieauguma temps (attiecībā pret iepr.gadu) (%)	Inflācija (gada vidējais izmaiņu temps) (%)	Bezdarba līmenis (%)	Ienākumu nevienlīdzība (Džini koef.)
Latvija	<b>9,800</b>	5.5	4.2	<b>16.3</b>	<b>35.2</b>
Lietuva	10,200	5.9	4.1	15.4	32.9
Igaunija	11,900	8.3	<b>5.1</b>	12.5	31.9
Vācija	31,700	3.0	2.5	5.9	29.0
Zviedrija	41,100	3.9	1.4	7.5	24.4
Dānija	43,000	<b>1.1</b>	2.7	7.6	27.8
Somija	35,200	2.7	3.3	7.8	25.8
EU27	25,200	1.5	3.1	9.7	30.5*

\* 2010. gadā

Līdz ar to pētījuma autore uzskata, ka rakstā izvirzītā hipotēze H1 ir pierādīta, pamatojoties uz augstāk izklāstītiem un izanalizētiem datiem. Var uzskatīt, ka salīdzinājumā ar Latvijas tuvākajām kaimiņvalstīm,



Latvijas iedzīvotāju subjektīvā labklājība ir atkarīga ne tikai no IKP apjoma uz vienu iedzīvotāju, bet arī no tādiem makroekonomiskiem rādītājiem, kā bezdarba līmenis un ienākumu nevienlīdzība.

Analizējot triju Baltijas valstu un tuvāko kaimiņu iedzīvotāju bruto un neto finanšu aktīvus uz 1 iedzīvotāju 2011.g., var secināt, ka Latvija kārtējo reizi ir saraksta beigās (3. tab.).

### 3. tabula

Bruto un neto iedzīvotāju finanšu aktīvi, IKP apmērs 2011.g. eiro valūtā uz 1 iedzīvotāju Latvijā un kaimiņvalstīs  
(autores sastādīta, izmantojot 24.; 26.)

2011. gads	(1) Bruto finanšu aktīvi (EUR uz 1 iedz.)	(2) Neto finanšu aktīvi (EUR uz 1 iedz.)	(1) : (2) Parāda nasta	IKP uz 1 iedz. tirgus cenās (EUR)
Latvija (LWC)*	<b>5,290</b>	<b>1,392</b>	<b>3.8</b>	<b>9,800</b>
Lietuva (LWC)	7,349	4,089	1.8	10,200
Igaunija (MWC)**	15,540	9,672	1.6	11,900
Vācija (HWC)	57,384	38,521	1.5	31,700
Zviedrija (HWC)***	77,962	42,104	1.9	41,100
Dānija (HWC)	113,463	49,220	2.3	43,000
Somija (MWC)	43,042	19,105	2.3	35,200
Pasaule	21,493	14,881	1.4	-

\* zemo ienākumu valsts, \*\* vidējo ienākumu valsts, \*\*\* augsto ienākumu valsts.

Kā ir redzams 3. tabulas datos, Latvijas iedzīvotāji minēto valstu starpā ir visnabadzīgākie. Latvieša vidējie neto finanšu aktīvi (nauda, vērtspapīri, bankas depozīti, citi ieguldījumi, apdrošināšanas polises, t.i. viss cilvēka finanšu īpašums, atskaitot viņa saistības) sastāda tikai 1,392 eiro, t.i. gandrīz 3 reizes mazāk, nekā vidējie Lietuvas iedzīvotāja tīrie finanšu aktīvi un 7 reizes mazāk, salīdzinot ar vidējiem Igaunijas iedzīvotāja tīriem finanšu aktīviem. Pie tam Igaunija pieder pie vidējo ienākumu valsts grupas, bet Latvija un Lietuva vēl joprojām paliek zemo ienākumu valstu grupā (pēc bruto un neto finanšu aktīvu summas uz 1 iedzīvotāju).

Bruto finanšu aktīvi (t.i. tīrie finanšu aktīvi plus visas saistības un parādi) Latvijas iedzīvotājiem arī ir vismazākie minēto valstu vidū, bet attiecība starp bruto un neto finanšu aktīviem, tā saucamā parāda nasta, ir viena no lielākajām - 3,8 (3. tab.).

Tātad var teikt, ka cilvēku personīgie aktīvi un parādi būtiski ietekmē cilvēku subjektīvo labklājību, līdz ar to var uzskatīt, ka rakstā izvirzītā H2 hipotēze arī ir pierādīta: Latvijas iedzīvotāju subjektīvā

labklājība ir atkarīga no viņu materiālā stāvokļa, t.i. no viņu rīcībā esošajiem finanšu aktīviem un parādu nastas.

### Secinājumi

Šajā rakstā autore, analizējot Latvijas un tās tuvāko Baltijas jūras kaimiņvalstu piemērus, konstatēja ekonomisko faktoru nozīmīgumu un to ietekmi uz Latvijas iedzīvotāju zemo subjektīvās labklājības līmeni. Pētījumā tika noskaidrots, ka Latvijas iedzīvotāju subjektīvais vērtējums 2011.g. samazinājās līdz ar IKP pieaugumu, taču Lietuvā un Igaunijā iedzīvotāju subjektīvais vērtējums līdz ar IKP pieaugumu palielinājās. Lai pierādītu rakstā izvirzītās hipotēzes H1 "Latvijas iedzīvotāju subjektīvā labklājība ir atkarīga ne tikai no IKP apjoma uz 1 iedzīvotāju, bet arī no tādiem valsts makroekonomiskiem rādītājiem, kā bezdarba līmenis un ienākumu nevienlīdzība" un H2 "Latvijas iedzīvotāju subjektīvā labklājība ir atkarīga no pašu cilvēku materiālā stāvokļa: finanšu aktīviem un saistībām", tika izanalizēti ekonomiskie un sociāli subjektīvie rādītāji Latvijas un tās tuvāko Baltijas jūras valstu griezumā. Analīzē tika konstatēts, ka Latvijas iedzīvotāju subjektīvo vērtējumu ietekmē ne tikai salīdzinoši zems IKP apjoms uz vienu iedzīvotāju, bet arī liels bezdarba līmenis un ienākumu nevienlīdzība, kā arī zema tīro personīgo finanšu aktīvu kopsumma uz vienu iedzīvotāju un liels saistību apmērs, t.i. liela parāda nasta. Līdz ar to rakstā izvirzītās hipotēzes H1 un H2 tika pierādītas. Šajā rakstā autore atzīmē subjektīvo rādītāju izmantošanas lielu nozīmi, vērtējot jebkuras teritorijas attīstību, jo pasaulē pēdējo gadu laikā veiktie pētījumi, publicētie ziņojumi un pārskati teritoriālās attīstības jomā skaidri parāda tendenci, ka gan nauda, gan ekonomiskie sasniegumi netiek uzskatīti par absolūti pietiekamiem un objektīviem teritorijas attīstības rādītājiem. Tāpēc arvien vairāk un plašāk pētījumos tiek analizēti tādi cilvēku subjektīvie dzīves uztveršanas indikatori kā cilvēku apmierinātība ar dzīvi, subjektīvā labklājība un laimes sajūta, jo izmantojot šāda veida rādītājus kopā ar objektīviem sociāli ekonomiskiem rādītājiem, var sasniegt rezultātu ticamību un objektivitāti.



EIROPAS SAVIENĪBA

IEGULDĪJUMS TAVĀ NĀKOTNĒ



Šis darbs izstrādāts ar Eiropas Sociālā fonda atbalstu projektā  
**«Atbalsts Daugavpils Universitātes doktora studiju īstenošanai»**

Vienošanās Nr. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2/09/IPIA/VIAA/015

## Izmantotā literatūra un avoti

1. LAYARD R. *Happiness: Lessons From a New Science*. United States of America: Penguin Books Ltd, 2005. pp. 310.
2. EASTERLIN, R.A. Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence. In *Nations and Households in Economic Growth*. Ed. P.A.David & M.W.Reder. New York: Academic Press, 1974, p. 89-125.
3. EASTERLIN, R.A, ANGELESCU, L. Modern Economic Growth and Quality of Life: Cross-Sectional and Time Series Evidence. In *Handbook of Social Indicators and Quality of Life Research*. Ed. K.C.Land. New York and London: Springer, 2012, p. 113-136.
4. AHUVIA, A.C., FRIEDMAN, D.C. Income, consumption, and subjective well-being: Toward a composite makromarketing model. *Journal of Macromarketing*. 1998. Nr. 18, p. 153-168.
5. ALESINA, A., DI TELLA, R., MACCULLOCH, R. Inequality and happiness: are Europeans and Americans different? *Journal of Public Economics*. 2004. Nr. 88, p. 2009–2042.
6. BJORNSKOV, C., GUPTA, N. D., PEDERSEN, P. J. Analysing trends in subjective well-being in 15 European countries 1973–2002. *Journal of Happiness Studies*. 2008. Nr. 9, p. 317–330.
7. BLANCHFLOWER, D.G., OSWALD, A.J. Well-being over time in Britain and the USA. *Journal of Public Economics*. 2000. Nr. 88 (2004), p. 1359–1386.
8. DEATON, A. Income, Health, and Well-Being around the World: Evidence from the Gallup World Poll. *Journal of Economic Perspectives*. 2008. Nr. 2 (22), p. 53–72.
9. DEGUTIS, M., URBONAVIČIUS, S., GAIŽUTIS, A. Relation Between GDP and Life Satisfaction in the European Union. *Ekonomika*. 2010. Vol. 89 (1), p. 9–21.
10. DIENER, E., BISWAS-DIENER, R. Will Money Increase Subjective Well-Being? A Literature Review and Guide to Needed Research. *Social Indicators Research*. 2002. Nr. 57, p. 119–169.
11. DI TELLA, R., MACCULLOCH, R.J., OSWALD, A.J. Preferences over Inflation and unemployment: Evidence from Surveys of Happiness. *The American Economic Review*. 2001. Nr. 91 (1), p. 335–341.
12. DI TELLA, R., MACCULLOCH, R.J, OSWALD, A.J. The macroeconomics of happiness. *The Review of Economics and Statistics*. 2003. Nr. 85 (4), p. 809–827.
13. DOLAN, P., PEASGOOD, T., WHITE, M. Do we really know what makes us happy? A review of the economic literature on the factors associated with subjective well-being. *Journal of Economic Psychology*. 2008. Nr. 29, p. 94–122.
14. EASTERLIN, R.A. Will raising the incomes of all increase the happiness of all? *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1995. Nr. 27, p. 35–47.
15. HAGERTY, M., VEENHOVEN, R. Wealth and Happiness Revisited – Growing National Income Does Go With Greater Happiness. *Social Indicators Research*. 2003. Nr. 64, p. 1–27.
16. HAN, C.K., HONG, S.I. Assets and Life Satisfaction Patterns Among Korean Older Adults: Latent Class Analysis. *Social Indicators Research*. 2011. Nr. 110, p. 225–240.
17. KAHNEMAN, D., DEATON, A. High Income Improves Evaluation of Life but not Emotional Well-being. *Proceedings of National Academy of Sciences of the USA*. 2010. Nr. 38(107), p. 1–5.

18. LELKES, O. Tasting Freedom: Happiness, Religion and Economic Transition. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2006. Nr. 59 (2), p. 173–194.
19. LUCAS, R.E., CLARK, A.E., GEORGELLIS, Y., DIENER, E. Unemployment alters the set point for life satisfaction. *Psychological Science*. 2004. Nr. 15, p. 8–13.
20. MORAWETZ, D. Income distribution and self-rated happiness: Some empirical evidence. *The Economic Journal*. 1977. Nr. 87, p. 511–522.
21. SIRGY, M.J. Effects of Income and Wealth on Subjective QOL. The Psychology of Quality of Life: Hedonic Well-Being, Life Satisfaction, and Eudemonia. *Social Indicators Research Series*. 2012. Nr. 50, p. 81–94.
22. ROJAS, M. Happiness, Income, and Beyond. *Applied Research Quality Life*. 2011. Nr. 6, p. 265-276.
23. VEENHOVEN, R., HAGERTY, M. Rising Happiness in Nations 1946-2001: a Reply to Easterlin. *Social Indicators Research*. 2006. Nr. 79, p. 421–436.
24. *Allianz Global Wealth Report* [tiešsaiste]. Allianz SE, Economic Research & Corporate Development [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: [https://www.allianz.com/media/economic\\_research/publications/specials/en/GWR2012e.pdf](https://www.allianz.com/media/economic_research/publications/specials/en/GWR2012e.pdf)
25. BOHNKE, P. *First European Quality of Life Survey: Life satisfaction, happiness and sense of belonging 2005*. [tiešsaiste]. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2005/91/en/1/ef0591en.pdf>
26. *Eurostat database* [tiešsaiste] [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00114>  
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00115>  
[http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une\\_rt\\_q&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une_rt_q&lang=en)  
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tec00118&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=labels&plugin=1>  
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tessi190&plugin=0>
27. HEADEY, B., MUFFELS, R., WOODEN, M. *Money Doesn't Buy Happiness... Or Does It? A Reconsideration Based on the Combined Effects of Wealth, Income and Consumption*. *IZA discussion papers Nr. 1218* [tiešsaiste]. Institute for the study of labor [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: <http://ftp.iza.org/dp1218.pdf>
28. *Human Development Report. Sustainability and Equity: A Better Equity for All*. [tiešsaiste]. United Nations Development Programme. New York: Palgrave Macmillan Houndmills, 2011 [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_2011\\_EN\\_Complete.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_EN_Complete.pdf)
29. INGLEHART, R., FOA, R., PETERSON, C., WELZEL, C. *Development, Freedom, and Rising Happiness: A Global Perspective (1981-2007)* [tiešsaiste]. The World Values Survey, Association for Psychological Science [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: [http://www.worldvaluessurvey.org/wvs/articles/folder\\_published/article\\_base\\_122/files/RisingHappinessPPS.pdf](http://www.worldvaluessurvey.org/wvs/articles/folder_published/article_base_122/files/RisingHappinessPPS.pdf)
30. *Legatum Prosperity Index 2011* [tiešsaiste] [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: [http://webapi.prosperity.com/download/pdf/Country\\_FactSheets\\_Web\\_2012.pdf](http://webapi.prosperity.com/download/pdf/Country_FactSheets_Web_2012.pdf)

31. *Public Opinion in the European Union*, Standard Eurobarometer 70, Autumn2008, TNS Opinion & Social [tiešsaiste]. Eurobarometer [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/eb/eb70/eb70\\_full\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb70/eb70_full_en.pdf)
32. *Public Opinion in the European Union. National Report. Latvia. Standard Eurobarometer 72, Autumn2009, TNS Opinion & Social* [tiešsaiste]. Eurobarometer. [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/eb/eb72/eb72\\_lv\\_lv\\_nat.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb72/eb72_lv_lv_nat.pdf)
33. *Public Opinion in the European Union. Standard Eurobarometer 67, Spring 2007, TNS Opinion & Social* [tiešsaiste]. Eurobarometer [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/eb/eb67/eb67\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb67/eb67_en.pdf)
34. *Public Opinion in the European Union. Standard Eurobarometer 68, Autumn2007, TNS Opinion & Social* [tiešsaiste]. Eurobarometer [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/eb/eb68/eb\\_68\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb68/eb_68_en.pdf)
35. *Public Opinion in the European Union. Standard Eurobarometer 73. Table of Results, May 2010* [tiešsaiste]. Eurobarometer [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/eb/eb73/eb73\\_anx\\_full.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb73/eb73_anx_full.pdf)
36. *Public Opinion in the European Union. Standard Eurobarometer 74, Autumn2010, TNS Opinion & Social* [tiešsaiste]. Eurobarometer [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/eb/eb74/eb74\\_publ\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb74/eb74_publ_en.pdf)
37. RIMGAILAITE, R. *Igaunijas inflācija. Misija – meklējam vainīgo!* [tiešsaiste] [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: <http://www.makroekonomika.lv/igaunijas-inflacija-misija-meklejam-vainigo>
38. SANFEY, P., TEKSOZ, U. *Life in transition: are people happier after a decade and a half?* [tiešsaiste] The International Association for Research in Income and Wealth [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: <http://www.iariw.org/papers/2008/sanfey.pdf>
39. *Social Climate*, Special Eurobarometer 315 / Wave EB71.2 [tiešsaiste]. European Opinion Research Group [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/ebs/ebs\\_315\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_315_en.pdf)
40. *Social Climate. Special Eurobarometer 370 / Wave EB75.4 – TNS opinion & social* [tiešsaiste]. Eurobarometer [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/ebs/ebs\\_370\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_370_en.pdf)
41. STEVENSON, B., WOLFERS, J. *Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox* [tiešsaiste]. National Bureau of Economic research [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: [http://www.nber.org/papers/w14282.pdf?new\\_window=1](http://www.nber.org/papers/w14282.pdf?new_window=1)
42. *The European Union and its Citizens. Standard Eurobarometer 69, Spring 2008, TNS Opinion & Social.* [tiešsaiste]. Eurobarometer [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/eb/eb69/eb69\\_part2\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb69/eb69_part2_en.pdf)
43. VEENHOVEN, R. *Happiness in Nations. World Database of Happiness* [tiešsaiste]. Erasmus University Rotterdam [atsauce 2013.g. 15.febr.]. Pieejas veids: <http://www1.eur.nl/fsw/happiness/index.html>

## Summary

At the end of the 20<sup>th</sup> century, in the world there appeared a new tendency in evaluation of the territory development, i.e. together with objective statistical social and economic indicators researchers and scientists started to use also indicators of inhabitants' subjective evaluation of life within a definite area and their attitude to processes happening in the area. People's general satisfaction with life within a particular area and their feeling of happiness are the most widely used subjective indicators. In addition to it, the corner stone for researchers remains the question 'Is money the secret of happiness?' or as researchers say, 'Will raising the incomes of all increase the happiness of all?'; world scientists and researchers, when trying to find an answer to the afore-mentioned question, obtain contrary results. In the present article, taking Latvia and its closest neighbouring Baltic Sea region countries as an example, the author has analysed the significance of economic factors and their influence on the low subjective well-being level of inhabitants of Latvia. In the research, it has been clarified that Latvian inhabitants' subjective appraisal has not been growing together with GDP like it happened in Lithuania and Estonia, but on the contrary – it has decreased. Analysing other economic indicators in the context of Latvia and its closest neighbours in the Baltic Sea region, it is obvious that the subjective evaluation of Latvian inhabitants is influenced not only by the low GDP per capita, but also by high rate of unemployment and inequality of income, as well as low sum of personal net financial assets per inhabitant and large amount of obligations, i.e. hard debt burden. In this article, the author emphasizes great importance of the use of subjective indicators in evaluating any development of the territory in the world, because researches, reports and surveys of territorial development published in recent years clearly show the trend when both money and economic performance are not considered to be absolutely sufficient and objective indicators of territorial development. Therefore, more and more studies are underpinned by the analysis of such subjective human life indicators as people's satisfaction with life, subjective well-being and happiness. Applying that kind of indicators together with objective socio-economic indicators, there is a room for achieving more reliability and objectivity.

# ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ЛАТВИИ

## LATVIJAS EKONOMIKAS EKONOMETRISKĀ MODELĒŠANA

## ECONOMETRIC MODELING OF THE ECONOMY OF LATVIA

**Ивета Миетуле**

Dr.оес., асоц. профессор Резекненской Высшей школы  
Э-почта: mietule@inbox.lv, тел. +371 29273350,  
Латвия

**Гаяне Гукасян**

доцент кафедры математического моделирования в экономике,  
Ереванский Государственный университет  
Э-почта: gayaneghukasyan@mail.ru, тел. +371 9120247,  
Армения

**Abstract.** *The article is devoted to the estimation of econometric models of the Latvian economy. The Klein's simplified macroeconomic model of the Latvian economy is discussed. The endogenous variables are consumption, net investment, gross domestic product (excluding net exports and additions to reserves). An exogenous variable is the government spending. The model is just-identified, and Two-stage least squares (2SLS) method provides consistent estimates of the parameters of a structural equation.*

*The modified Keynesian model was also considered, where the lagged variable - gross domestic product of the previous period is presented. It is proved that the model is over-identified, and the Two-stage least squares (2SLS) method provides estimates of the parameters of a structural equation.*

*We have estimated the models with annual time-series data of the Latvia economy for the years 1995 through 2011 (at basic prices in 2000).*

**Keywords:** *Klein's model, Keynesian model, Two-stage least squares (2SLS) method, Structural Equation Models.*

**JEL code:** *E01, E20, E27*

### Введение

В экономических исследованиях важное место занимает проблема описания структуры связей между переменными системы одновременных уравнений (7., 10., 11., 13.). В еще большей степени возрастает потребность в использовании системы взаимосвязанных уравнений в макроэкономических исследованиях (9.,12.). Это связано с тем, что макроэкономические показатели, являясь обобщающими показателями состояния экономики, чаще всего взаимозависимы.

В 1950 г. лауреатом Нобелевской премии профессором Пенсильванского университета Л. Клейном была опубликована макроэкономическая модель для развития экономики США за 1921-

1941 г. Все экономические связи в ней представлены в линейной форме. Модель состоит из трех структурных уравнений и трех тождеств. Уравнения включают функцию потребления, функцию инвестиций, функцию заработной платы в частном секторе; тождества включают стандартное равенство национального дохода (плюс косвенные налоги) сумме потребления, инвестиций и государственных расходов, равенство национального дохода сумме заработной платы в частном и государственном секторе плюс прибыль и, наконец, равенство прироста капитала инвестициям. Затем, в 1955 г. была опубликована макроэкономическая модель Клейна-Гольдбергера для экономики США периода 1929-1952 гг. (кроме военных лет). Модель состоит из 20 уравнений, 15 из которых отражают экономическое поведение и носят стохастический характер, а 5 — тождества. Модель оказала большое влияние на всю последующую практику разработки и применения больших макроэкономических моделей в США и в других странах Запада.

Цель статьи- идентификация двухшаговым методом наименьших квадратов упрощенной модели Клейна и модифицированной модели Кейнса для экономики Латвии. Для этого сначала дана общая характеристика экономики Латвии.

Период исследования - 1995 – 2011 гг.

### **1. Общая характеристика экономики Латвии**

Стремление обеспечить высокие темпы развития и включиться в европейскую экономику при ограниченных собственных ресурсах заставляло Латвию развиваться в долг. Это привело к тяжелым последствиям, к исчезновению в национальной экономике многих производств и к сильнейшему экономическому спаду страны.

В 2000-2007 гг. Латвия была одной из самых быстро развивающихся государств, успешно проводивших социально-экономические реформы. По данным Евростата, валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения, рассчитанный по паритету покупательной способности, увеличился за эти годы почти в 2 раза, с 7,0 до 13,9 тыс. евро. Большое значение для экономики Латвии в начале XXI в. имел приток иностранных инвестиций. К началу 2006 г. накопленный объем прямых иностранных инвестиций составил 33,1% от ВВП, а на начало 2008 г. - 37,5% (7,5 млрд долл.). Кризис в Латвии, развивавшийся на фоне разразившегося осенью 2008 г. мирового финансового кризиса, демонстрировал в 2010 г. глубокое падение экономики. К концу 2008 г. задолженность страны составляла 44 млрд долл. (в 8,5 раза



больше, чем золото и валютные запасы страны). Инфляция достигла в 2008 г. 15,3% и была самой высокой в Европейском Союзе(ЕС) (таблица 1).

Национальный кризис в рамках развития мирового финансового кризиса усилился, и к январю 2009 г. экономические, социальные и политические процессы в латвийском обществе стали неуправляемыми. В I квартале 2010 г. по сравнению с I кварталом 2009 г. спад ВВП составил 18% (таблица 1). После получения в декабре 2008 г. спасительного кредита в размере 7,5 млрд евро от Международного Валютного фонда (МВФ) в план государственного бюджета на 2009 г. было заложено падение ВВП на 14%. Реальный ВВП по сравнению с 2008 г. сократился на 18% (в 2008 г. падение составило 4,6%), объем инвестиций - на 37,7%.

Несмотря на национальный кризис, иностранные инвесторы не покинули Латвию, увеличили вложения в основной капитал зарегистрированных в Латвии предприятий на 780 млн латов (на 32,12%). Общий объем внешней торговли в 2010 г. уменьшился на 31,4% по сравнению с 2009 г. Экспорт сократился на 19,4%, что обусловлено главным образом сильным экономическим спадом в соседних странах - главных торговых партнеров Латвии. Импорт уменьшился на 34,2%, что связано с сильным падением (25,4%) спроса как у населения, так и в производственном секторе.

Таблица 1.

Некоторые макроэкономические показатели  
Латвии в 2000 -2010 гг. (14.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Прирост реального ВВП (% к предыдущему году)	6.9	8.0	6.5	7.2	8.7	10.6	12.2	10.0	-4.6	-18.0	-3.5
Среднегодовой уровень инфляции (%)	2.6	2.5	2.0	2.9	6.2	6.9	6.6	10.1	15.3	3.3	-2.5
Бюджетный дефицит/профицит (% от ВВП)	-2.8	-2.1	-2.3	-1.6	-1.0	-0.4	-0.5	-0.3	-4.1	-6.8	-8.6

Предпринятые латвийским правительством в 2009 г. меры экономии (сокращение государственных расходов в размере примерно 10% от ВВП) вместе с международной помощью, полученной от ЕС в размере 2,2 млрд евро и МВФ в размере 590 млн

евро, позволили удержать дефицит бюджета на уровне 6,8% от ВВП. Государственный долг за год вырос на 2,17 млрд евро и достиг почти 32% от ВВП, что в 1,6 раза больше, чем в 2008 г. Правительство и Банк Латвии не стали девальвировать лат. Среднегодовой уровень инфляции за 12 месяцев 2009 г. составил 3,3% (в 2008 г. - 15,3%). Быстрыми темпами росла безработица. Ее уровень к концу 2010 г. достиг 17%, за год число официально зарегистрированных безработных увеличилось на 30%.

В феврале 2010 г. был подписан дополненный меморандум о взаимопонимании Латвии и ЕС. В марте 2010 г. Латвия получила третью часть пакета финансовой помощи Еврокомиссии в размере 500 млн евро. После тяжелого экономического кризиса наконец в Латвии наблюдались признаки улучшения ситуации. В I кв. 2010 г. ВВП впервые с конца 2007 г. вырос по сравнению с IV кв. 2009 г. на 0,3%.

## **2. Упрощенная макроэкономическая модель Клейна для экономики Латвии**

В работе рассматривается задача идентификации двухшаговым методом наименьших квадратов упрощенной модели Клейна (6., 10., 12.) для экономики Латвии:

$$\begin{cases} C_t = c_0 + c_1 Y_t + \varepsilon_t \\ I_t = i_0 + i_1 Y_t + \delta_t \\ Y_t = C_t + I_t + G_t \end{cases} \quad (1)$$

где  $C_t$  - объем потребления,  $I_t$  - инвестиции,  $Y_t$  - валовой внутренний продукт (без чистого экспорта и прироста запасов),  $G_t$  - государственные расходы,  $t$  - номер наблюдения ( $t=1,2,\dots,n$ ),  $c_1$  - склонность к потреблению,  $i_1$  - склонность к инвестированию,  $c_0, i_0$  - свободные члены. В модели  $C_t, I_t, Y_t$  - эндогенные переменные,  $G_t$  - экзогенная переменная, а  $\varepsilon_t$  и  $\delta_t$  - случайные составляющие, имеющие математическое ожидание равно нулю, постоянную дисперсию и отсутствие взаимосвязи между собой. Предполагается, что экзогенная переменная  $G_t$  некоррелирует с ошибкой.

Используя балансовое тождество системы (1), запишем структурную модель в следующей форме:

$$\begin{cases} C_t = c_0^1 + c_1^1 I_t + c_1^1 G_t + \varepsilon_t^1 \\ I_t = i_0^1 + i_1^1 C_t + i_1^1 G_t + \delta_t^1 \end{cases} \quad (2)$$

где

$$c_0^1 = \frac{c_0}{1-c_1}, c_1^1 = \frac{c_1}{1-c_1}, \varepsilon_t^1 = \frac{\varepsilon_t}{1-c_1}, \quad (3)$$

$$i_0^1 = \frac{i_0}{1-i_1}, i_1^1 = \frac{i_1}{1-i_1}, \delta_t^1 = \frac{\delta_t}{1-i_1} \quad (4)$$

Для оценивания параметров модели (1) с помощью несложных преобразований, преобразуем модель от структурной формы к приведенной форме:

$$\begin{cases} C_t = \alpha_{10} + \alpha_{11}G_t + \varepsilon_{1t} \\ I_t = \alpha_{20} + \alpha_{21}G_t + \varepsilon_{2t} \end{cases} \quad (5)$$

где

$$\alpha_{10} = \frac{c_0^1 + c_1^1 i_0^1}{1 - c_1^1 i_1^1}, \alpha_{11} = \frac{c_1^1 + c_1^1 i_1^1}{1 - c_1^1 i_1^1}, \varepsilon_{1t} = \frac{\varepsilon_t^1 + c_1^1 \delta_t^1}{1 - c_1^1 i_1^1}, \quad (6)$$

$$\alpha_{20} = \frac{i_0^1 + i_1^1 c_0^1}{1 - c_1^1 i_1^1}, \alpha_{21} = \frac{i_1^1 + i_1^1 c_1^1}{1 - c_1^1 i_1^1}, \varepsilon_{2t} = \frac{\delta_t^1 + i_1^1 \varepsilon_t^1}{1 - c_1^1 i_1^1} \quad (7)$$

Учитывая некоррелированность  $G_t$  со случайными составляющими  $\varepsilon_t$  и  $\delta_t$ , можно доказать наличие ненулевой корреляции между эндогенными переменными и ошибками в соответствующих уравнениях. Действительно, из (5) имеем

$$C_t = \frac{c_0(1-i_1) + c_1 i_0}{(1-c_1)(1-i_1) - c_1 i_1} + \frac{c_1}{(1-c_1)(1-i_1) - c_1 i_1} G_t + \frac{(1-i_1)\varepsilon_t + c_1 \delta_t}{(1-c_1)(1-i_1) - c_1 i_1}$$

Так как  $\text{cov}(G_t, \varepsilon_t) = 0$ ,  $\text{cov}(G_t, \delta_t) = 0$ , то

$$\text{cov}(C_t, \varepsilon_t) = \frac{(1-i_1) \text{var}(\varepsilon_t) + c_1 \text{cov}(\delta_t, \varepsilon_t)}{(1-c_1)(1-i_1) - c_1 i_1},$$

что, в общем случае, не равно нулю.

Как известно, непосредственное применение метода наименьших квадратов в структурной форме модели приводит к смещенным и несостоятельным оценкам структурных коэффициентов. Действительно, оценив первое уравнение системы (1) методом наименьших квадратов, получаем:

$$\hat{c}_1 = \frac{\sum_{t=1}^n (c_t - \bar{c})(Y_t - \bar{Y})}{\sum_{t=1}^n (Y_t - \bar{Y})^2} = c_1 + \frac{\sum_{t=1}^n (c_0 + c_1 \bar{Y} + \varepsilon_t - \bar{c})(Y_t - \bar{Y})}{\sum_{t=1}^n (Y_t - \bar{Y})^2},$$

где  $\bar{Y} = \frac{\sum_{t=1}^n Y_t}{n}$ ,  $\bar{c} = \frac{\sum_{t=1}^n c_t}{n}$ . В общем случае  $E(\hat{c}_1) \neq c_1$ .

В таких ситуациях, как известно, целесообразно воспользоваться инструментальными переменными. Наиболее распространенным методом выбора инструментальных переменных является двухшаговый метод наименьших квадратов (*Two Stage Least Squares, 2SLS*) (7., 11., 12., 13.).

В приведенной форме (5) эндогенные переменные  $C_t, I_t$  выражены только через экзогенную переменную  $G_t$  и случайные составляющие  $\varepsilon_{1t}, \varepsilon_{2t}$ , а это значит, что коэффициенты приведенной формы модели могут быть состоятельно оценены методом наименьших квадратов, и могут быть использованы для оценивания структурных параметров.

Прежде чем приступить к оцениванию параметров, сначала рассмотрен вопрос идентификации модели (1) (11., 12., 13.). Проверим необходимое и достаточное условие идентифицируемости для первого уравнения системы (1). Чтобы уравнение было идентифицируемо, необходимо, чтобы число исключенных из уравнения предопределенных переменных было не меньше числа включенных эндогенных переменных минус единица. Модель включает три эндогенные переменные ( $C_t, I_t, Y_t$ ) и одну предопределенную переменную. Следовательно,  $K=3, M=1$ . Первое уравнение включает две эндогенные переменные ( $k_1=2$ ), и в нем отсутствуют экзогенные переменные ( $m_1=0$ ). Таким образом,  $M-m_1=k_1-1$ , т.е. выполнено порядковое условие  $M-m_1 \geq k_1-1$  идентифицируемости уравнения, что является необходимым условием идентифицируемости уравнения.

Проверим для первого уравнения достаточное условие идентификации. В соответствии с достаточным условием идентификации определитель матрицы коэффициентов при переменных, не входящих в исследуемое уравнение, не должен быть равен нулю, а ранг матрицы должен быть равен числу эндогенных переменных модели минус единица, т.е.  $3-1=2$  в нашем случае.

Матрица коэффициентов при переменных, не входящих в уравнение, имеет вид  $A = \begin{pmatrix} -1 & 0 \\ 1 & 1 \end{pmatrix}$ .

Так как  $\text{Det } A = -1 \neq 0$ , следовательно  $\text{rank}(A) = 2$ , т.е. рассматриваемое уравнение точно идентифицируемо.

Аналогично можно доказать, что и второе уравнение системы (1) точно идентифицируемо.

Приступим к оцениванию параметров модели (1). В работе для оценивания модели использовались ежегодные статистические данные для экономики Латвии 1995 – 2011 гг. в постоянных ценах 2000 г. (млн. лат) (14.).

Рассмотрим таблицу коэффициентов корреляции переменных  $C$ ,  $I$ ,  $Y$  и  $G$ :

	C	G	I	Y
C	1.000000	0.895397	0.923731	0.986997
G	0.895397	1.000000	0.936322	0.934921
I	0.923731	0.936322	1.000000	0.972972
Y	0.986997	0.934921	0.972972	1.000000

Из таблицы видны высокие значения коэффициентов корреляции макроэкономических показателей.

Так как система (1) точно идентифицируема, то для идентификации можно использовать как косвенный, так и двухшаговый метод наименьших квадратов. Сначала рассмотрим косвенный метод наименьших квадратов (7.,12.). Для реализации этого метода применив к каждому уравнению системы (5) метод наименьших квадратов, определяются несмещенные оценки параметров  $\hat{\alpha}_{10}, \hat{\alpha}_{11}, \hat{\alpha}_{20}, \hat{\alpha}_{21}$ . По этим оценкам, из уравнений (6), (7), (3), (4) находятся значения  $c_0, c_1, i_0, i_1$ .

Для применения двухшагового метода наименьших квадратов сначала определяются несмещенные МНК-оценки параметров  $\hat{\alpha}_{10}, \hat{\alpha}_{11}, \hat{\alpha}_{20}, \hat{\alpha}_{21}$  приведенной формы, применив к каждому уравнению системы (5) метод наименьших квадратов.

Используя инструменты пакета EViews, оценивая парную регрессию инвестиций по государственным доходам, получаем (в скобках указаны оценки стандартных ошибок):

$$I_t = -6344.273 + 7.509G_t, \quad R^2 = 0.877, S.E. = 290.995 \quad (8)$$

(774.711) (0.727)

Dependent Variable: I  
 Method: Least Squares  
 Date: 02/19/13 Time: 09:41  
 Sample: 1995 2011  
 Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-6344.273	774.7114	-8.189208	0.0000
G	7.509	0.727106	10.32734	0.0000
R-squared	0.876699	Mean dependent var		1623.164
Adjusted R-squared	0.868479	S.D. dependent var		802.3957
S.E. of regression	290.9950	Akaike info criterion		14.29462
Sum squared resid	1270172.	Schwarz criterion		14.39265
Log likelihood	-119.5043	F-statistic		106.6539
Durbin-Watson stat	1.217685	Prob(F-statistic)		0.000000

t-статистики коэффициентов соответственно равны -8.189 и 10.327, что свидетельствует о наличии достоверной статистической связи между объясняющей и зависимой переменными.

Применим критерий Дарбина-Уотсона для проверки отсутствия автокорреляции остатков. Имеем  $DW=1.218$ . Значения статистик Дарбина-Уотсона  $d_l, d_u$  при уровне значимости  $\alpha=0.01$  для числа наблюдений  $n=17$  и числа независимых переменных  $m=1$  равны  $d_l=0.87, d_u=1.10$  (13). Так как  $d_u < DW < 4-d_u$ , то нулевая гипотеза об отсутствии корреляции остатков не отвергается.

Аналогично, оценивая парную регрессию потребления по государственным доходам, получаем:

$$C_t = -7881.546 + 11.118G_t, \quad R^2 = 0.802, S.E. = 571.312 \quad (9)$$

(1520.996) (1.428)

t-статистики коэффициентов соответственно равны -5.182 и 7.788.  
 $DW=1.033$ .

Dependent Variable: CONS  
 Method: Least Squares  
 Date: 02/19/13 Time: 09:30  
 Sample: 1995 2011  
 Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-7881.546	1520.996	-5.181834	0.0001
G	11.11792	1.427531	7.788221	0.0000
R-squared	0.801735	Mean dependent var		3915.045
Adjusted R-squared	0.788518	S.D. dependent var		1242.328
S.E. of regression	571.3123	Akaike info criterion		15.64388
Sum squared resid	4895966.	Schwarz criterion		15.74191
Log likelihood	-130.9730	F-statistic		60.65639
Durbin-Watson stat	1.032742	Prob(F-statistic)		0.000001

На втором шаге двухшагового метода наименьших квадратов вычисляются прогнозные значения  $\hat{C}_t, \hat{I}_t$  и осуществляется регрессия (2) с заменой в правой части  $C_t, I_t$  соответственно на  $\hat{C}_t, \hat{I}_t$ , т.е. строятся МНК-оценки структурных параметров системы

$$\begin{cases} C_t = c_0^1 + c_1^1(\hat{I}_t + G_t) + \varepsilon_t^1 \\ I_t = i_0^1 + i_1^1(\hat{C}_t + G_t) + \delta_t^1 \end{cases} \quad (10)$$

Получаем

$$\begin{cases} C_t = 307.263 + 1.343(\hat{I}_t + G_t) \\ \quad (483.515) \quad (0.172) \\ I_t = -1363.54 + 0.601(\hat{C}_t + G_t) \\ \quad (381.845) \quad (0.075) \end{cases}$$

Из (3), (4) вычисляются склонность к потреблению  $c_1 = 0.573$  и склонность к инвестированию  $i_1 = 0.375$ .

Приведем окончательные результаты оценивания на основе ежегодных данных для экономики Латвии с 1995 до 2011 гг. с помощью двухшагового метода наименьших квадратов

$$\begin{cases} C_t = 131.141 + 0.573Y_t \\ I_t = 851.68 + 0.375Y_t \\ Y_t = C_t + I_t + G_t \end{cases} \quad (11)$$

Заметим, что так как для рассматриваемой системы выполнено ранговое условие идентификации и порядковое условие со знаком равенства (точная идентификация), то 2SLS-оценка совпадает с оценкой косвенного метода наименьших квадратов.

### 3. Модифицированная модель Кейнса

Рассмотрим модифицированную модель Кейнса:

$$\begin{cases} C_t = c_0 + c_1Y_t + c_2Y_{t-1} + \varepsilon_t \\ I_t = i_0 + i_1Y_t + \delta_t \\ Y_t = C_t + I_t + G_t \end{cases} \quad (12)$$

где в системе (1) добавлена лаговая переменная эндогенной переменной  $Y_{t-1}$  - валовой внутренний продукт (без чистого экспорта и прироста запасов) предыдущего периода. В модели  $C_t, I_t, Y_t$  - эндогенные переменные,  $G_t, Y_{t-1}$  - предопределенные переменные, а  $\varepsilon_t$  и  $\delta_t$  - случайные составляющие, имеющие математическое ожидание равно нулю, постоянную дисперсию и

отсутствие взаимосвязи между собой. Предполагается, что predetermined переменные  $G_t$ ,  $Y_{t-1}$  некоррелированы с ошибкой.

Используя тождество, входящее в систему (12), запишем структурную форму системы в следующем виде:

$$\begin{cases} C_t = c_0^1 + c_1^1 I_t + c_1^1 G_t + c_2^1 Y_{t-1} + \varepsilon_t^1 \\ I_t = i_0^1 + i_1^1 C_t + i_1^1 G_t + \delta_t^1 \end{cases} \quad (13)$$

где

$$c_0^1 = \frac{c_0}{1-c_1}, c_1^1 = \frac{c_1}{1-c_1}, c_2^1 = \frac{c_2}{1-c_1}, \varepsilon_t^1 = \frac{\varepsilon_t}{1-c_1}, \quad (14)$$

$$i_0^1 = \frac{i_0}{1-i_1}, i_1^1 = \frac{i_1}{1-i_1}, \delta_t^1 = \frac{\delta_t}{1-i_1} \quad (14)$$

Рассмотрим вопрос идентификации модели. Первое уравнение точно идентифицируемо.

Докажем, что второе уравнение сверхидентифицируемо. Для второго уравнения системы (12) необходимое условие идентифицируемости выполняется в виде строгого неравенства  $M - m_1 > k_1 - 1$ . Проверим достаточное условие идентифицируемости. Матрица коэффициентов при переменных, не входящих во второе уравнение, имеет вид:

$$A = \begin{pmatrix} -1 & c_2 & 0 \\ 1 & 0 & 1 \end{pmatrix}.$$

$rank(A) = 2$ , так как определитель квадратной подматрицы  $2 \times 2$  этой матрицы не равен нулю:

$$\begin{vmatrix} -1 & 0 \\ 1 & 1 \end{vmatrix} \neq 0$$

Следовательно, второе уравнение сверхидентифицируемо. Для оценивания параметров модели (12) получаем следующую приведенную форму:

$$\begin{cases} C_t = \alpha_{10} + \alpha_{11} G_t + \alpha_{12} Y_{t-1} + \varepsilon_{1t} \\ I_t = \alpha_{20} + \alpha_{21} G_t + \alpha_{22} Y_{t-1} + \varepsilon_{2t} \\ Y_t = \alpha_{30} + \alpha_{31} G_t + \alpha_{32} Y_{t-1} + \varepsilon_{3t} \end{cases} \quad (16)$$

где



$$\alpha_{10} = \frac{c_0^1 + c_1^1 i_0^1}{1 - c_1^1 i_1^1}, \alpha_{11} = \frac{c_1^1 + c_1^1 i_1^1}{1 - c_1^1 i_1^1}, \alpha_{12} = \frac{c_2^1}{1 - c_1^1 i_1^1}, \varepsilon_{1t} = \frac{\varepsilon_t^1 + c_1^1 \delta_t^1}{1 - c_1^1 i_1^1}, \quad (17)$$

$$\alpha_{20} = \frac{i_0^1 + i_1^1 c_0^1}{1 - c_1^1 i_1^1}, \alpha_{21} = \frac{i_1^1 + i_1^1 c_1^1}{1 - c_1^1 i_1^1}, \alpha_{22} = \frac{c_2^1 i_1^1}{1 - c_1^1 i_1^1}, \varepsilon_{2t} = \frac{\delta_t^1 + i_1^1 \varepsilon_t^1}{1 - c_1^1 i_1^1} \quad (18)$$

Оценивая парную регрессию потребления по государственным доходам и валовому внутреннему продукту предыдущего периода, получаем:

$$C_t = -1898.998 + 3.135G_t + 0.393Y_{t-1}, \quad R_{adj}^2 = 0.862, S.E. = 449.534 \quad (19)$$

(136.852) (0.531) (0.044)

t-статистики коэффициентов соответственно равны -0.88, 1.17 и 3.182.

Оценивание парной регрессии инвестиций по государственным доходам и валовому внутреннему продукту предыдущего периода дает:

$$I_t = -6519.961 + 7.903G_t - 0.034Y_{t-1}, \quad R_{adj}^2 = 0.856, S.E. = 292.36 \quad (20)$$

(1404.122) (1.738) (0.08)

t-статистики коэффициентов соответственно равны -4.643, 4.547 и -0.424.

Оценивание парной регрессии валового внутреннего продукта по государственным доходам и валовому внутреннему продукту предыдущего периода дает:

$$Y_t = -8418.96 + 12.037G_t + 0.359Y_{t-1}, \quad R_{adj}^2 = 0.879, S.E. = 704.797 \quad (21)$$

(3384.92) (4.19) (0.192)

t-статистики коэффициентов соответственно равны -2.487, 2.873 и -1.85.

На основе уравнений модели (19)-(21) найдем структурные коэффициенты. Так как первое уравнение точно идентифицируемо, то применим косвенный метод наименьшего квадрата. Выразим из уравнения (21) переменную  $G_t$  и подставим найденное выражение в уравнение (19). Получим первое структурное уравнение:  $C_t = 293.695 + 0.26Y_t - 0.487Y_{t-1}$ .

Так как второе уравнение сверхидентифицируемо, то применим двухшаговый МНК. Найдем на основе (21) прогнозные значения  $\hat{Y}_t$  и используем их для оценивания параметров второго структурного уравнения системы (12). Получаем:

$$I_t = -785.595 + 0.366Y_t$$

Итак, окончательно, оценивая модифицированную модель Кейнса на основе ежегодных данных для экономики Латвии с 1995 до 2011 гг., получаем

$$\begin{cases} C_t = 293.695 + 0.26Y_t - 0.487Y_{t-1} \\ I_t = -785.595 + 0.366Y_t \\ Y_t = C_t + I_t + G_t \end{cases}$$

### Выводы и предложения

1. В статье рассматривается задача идентификации упрощенной модели Клейна и модифицированной модели Кейнса для национальной экономики Латвии на основе ежегодных данных с 1995 до 2011 гг.
2. Доказана, что упрощенная модель Клейна точно идентифицируема. Следовательно, для оценки структурных коэффициентов модели можно применять как косвенный, так и двухшаговый методы наименьших квадратов, результаты которых совпадают.
3. Модифицированная модель Кейнса сверхидентифицируема, так как первое уравнение точно идентифицируемо, а второе - сверхидентифицируемо. Структурные коэффициенты точно идентифицируемого уравнения оценены с помощью косвенного метода наименьших квадратов, а сверхидентифицируемого – с помощью двухшагового метода наименьших квадратов.

### Использованная литература и источники

1. АЙВАЗЯН С.А., МХИТАРЯН С.В. *Прикладная статистика и основы эконометрики: учебник для вузов*. Москва (М.): Юнити, 1998.
2. АРЖЕНОВСКИЙ С.В., ФЕДОСОВА О.Н. *Эконометрика: Учебное пособие / Рост. гос. экон. универ. Ростов на Дону, 2002. 102 с.*
3. АФНАСЬЕВ В.Н., ЮЗБАШЕВ М.М. *Анализ временных рядов и прогнозирование*. М.: Финансы и статистика, 2001.
4. БОКС Дж., ДЖЕНКИНС Г. *Анализ временных рядов. Прогноз и управление*. М.: «Мир», 1974. Вып. I. 248 с.
5. КЕНДЕЛ М. *Временные ряды*. М.: Финансы и статистика, 1981. 199 с.
6. МАЛЕНБО Э. *Статистические методы эконометрии*. М.: Статистика, 1976.
7. МАГНУС Я.Р., КАТЫШЕВ Р.К., ПЕРЕСЕЦКИЙ А.А. *Эконометрика*. Начальный курс. М.: Дело, 2004. 576 с.
8. МЭНКЬЮ Н.Г. *Принципы экономикс*. 2-е изд, Санкт-Петербург: Питер, 2002. 496 с.
9. ПУЧКОВ В. Ф. *Математические модели макроэкономики*. Учебное пособие. 3-е издание. Изд. ГИЭФПТ, 2010, 199 с.
10. ТИНТЕР Г. *Введение в эконометрию*. М.: Статистика, 1965.

11. ФИШЕР Ф. *Проблемы идентификации в эконометрии*. М.: Статистика, 1978.
12. DOUGHERTY C. *Introduction to econometrics*. New York, Oxford, Oxford University Press. 1992.
13. DUNCAN O. D. *Introduction to Structural Equation Models*. New York: Academic Press. 1975.
14. *Iekšzemes kopprodukts [tiešsaiste] Pieejas veids:*  
<http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/iekszemes-kopprodukts-galvenie-raditaji-30248.html>

### Summary

In the economic research, a prominent place is taken by the issue of describing the structure of the relationship between variables in the system of simultaneous equations. The need to use a system of interrelated equations in the macroeconomic research is even more increasing. This is due to the fact that the macroeconomic indicators, as general indicators of the state of the economy, most often are interdependent.

In 1950, there was published a macroeconomic model for the development of the economy of the United States of America by Nobel Laureate Professor L. Klein of the University of Pennsylvania for the years 1921-1941. The model consists of three structural equations and three identities. The equations include the function of consumption, the function of investments, the function of pay in the private sector; the identities include the standard equality of the national income (plus the indirect taxes) to the amount of consumption, investment and government spending, the equality of the national income with the amount of pay in the private and public sectors, plus profit and, finally, the equality of the capital growth with the investments. Then, in 1955, there was published the macroeconomic model of Klein – Goldberg for the economy of the USA in the period between 1929 and 1952 (except for the war years). The model consists of 20 equations, 15 of which reflect the economic behaviour, they are stochastic in nature, but 5 - identities. The model has had a great impact on all the subsequent practice of design and application of large macroeconomic models in the USA and other Western countries. The article deals with the task of identification of a simplified Klein's model and a modified Keynesian model for the national economy of Latvia based on the annual data from 1995 to 2011. It is proven that the simplified Klein's model is accurately identifiable. Consequently, in order to estimate the structural coefficients of the model, there can be applied both the indirect and two-stage least squares method, the results of which coincide. The modified Keynesian model is overidentified because the first equation is accurately identifiable but the second one – overidentified. The structural coefficients of the accurately identifiable equation are estimated using the indirect least squares method but those of the overidentified ones - using the two - stage least squares method.

# ĒDINĀŠANAS UZŅĒMUMU PAKALPOJUMU IZPĒTE UN TO KVALITĀTES ANALĪZE RĒZEKNES PILSĒTĀ

## RESEARCH INTO CATERING ENTERPRISE SERVICE AND ITS QUALITY ANALYSIS IN REZEKNE

**Inese Silicka**

Mg.sc.soc., Rēzeknes Augstskolas Ekonomikas un vadības fakultātes lektore  
E-pasts: isilicka@inbox.lv, tālr. +371 29467160,  
Latvija

**Iveta Dembovska**

Mg.oec., Rēzeknes Augstskolas Ekonomikas un vadības fakultātes lektore  
E-pasts: dembovska.iveta@inbox.lv, tālr. +371 26674855,  
Latvija

**Abstract.** *A major feature of improved quality of the European hospitality is to satisfy customer needs, increase competition in the hospitality industry and ensure sustainable development of the industry. Quality exists only to the extent that a product or service meets customer needs and expectations. According to the individual elements that make up quality, standards-based strategy must be based on a complete understanding of a customer. Customer satisfaction gained from the stopover destination is not only dependent on the specific service of hospitality experience, but also from other, more general factors, such as hospitality and security, hygienic conditions, healthy climate, customer management. A great number of different stuff in the hotel and catering businesses affect the way customers perceive their destination. They affect his/her satisfaction and customer willingness to repeatedly go back or recommend this place to other potential guests. Destination success in the meaning of client satisfaction is an action that consists of many interconnected components. They reveal the need for strategic and integrated planning of customers' aim together with the use of different methods to promote integrated quality management (including quality control).*

**Keywords:** *hospitality industry, catering enterprises, client, quality, satisfaction.*

**JEL code:** *L83, L84, M31*

### Ievads

Ēdināšanas uzņēmumu attīstības vēsture ir datējama ar antīkās pasaules sākumu, kad Senajā Romā imperatori tērēja lielas naudas summas, lai apmierinātu savas vajadzības, pārvēršot vienkāršu virtuvi par pārpilnības ragu. Ēdināšanas uzņēmējdarbība piedzīvojusi dzimšanu antīkajā pasaulē, pagrimumu viduslaikos un atdzimšanu renesansē, attīstoties un pilnveidojoties līdz mūsdienām. Šobrīd pasaulē ir bezgala daudz ēdināšanas uzņēmumu ar savu unikālo vēsturi, tradīcijām, kultūru, darba organizāciju un apkalpojošo personālu, to piedāvājums ar katru gadu attīstās un pilnveidojas, strikti sekojot pasaulē ieviestajiem jauninājumiem gan ēdināšanas, gan viesu apkalpošanas jomā, no kuriem patērētāji izvēlas tos labākos, ietekmējoties no piedāvājuma, kvalitātes,

cenās, arī no uzņēmuma atpazīstamības, popularitātes, apkalpošanas veida un personāla attieksmes.

Tēmas aktualitāti nosaka tas, ka no pakalpojumu sniegšanas viedokļa ēdināšanas uzņēmumu darbība izceļas uz citu pakalpojumu sniedzošo nozaru fona ar to, ka tie ietver ne tikai ēdināšanas, bet arī viesmīlības pakalpojumus. Vairāki autori, kā, piemēram, raksta „Augstas apkalpošanas kultūras pamatprincipi” autore I.Mežniece (19.), klientu apkalpošanas konsultants A.Pētersons, grāmatas „Viesu apkalpošana” autore V.Vanaga (13.), grāmatas „Profesionālā apkalpošana” („*Professional Table Service*”) autori S.Meijers, E.Šmids, K.Spahlere (S.Meyer, E.Schmid, C.Spuhler) (5.), grāmatas „Apkalpošana ēdināšanas uzņēmumos” („*Food and Beverage Service*”) autori B.Akslers un K.Litrides (B.Axler, C.Litrides) (1.), grāmatas „Viesmīļa un viesmīles apmācības rokasgrāmata” („*The waiter and waitress Training Manual*”) autori S.Dahmere un K.Kahls (S.Dahmer, K.Kahl) (2.) un citi, savos darbos kā vienu no būtiskākajiem ēdināšanas uzņēmumu veiksmīgas darbības un pastāvēšanas cēloņiem ir izvirzījuši tieši apkalpojošā personāla profesionalitāti un spējas vairoties viesu apmierinātības pakāpi. Arī ēdiena kvalitāte ir viens no priekšnosacījumiem, bet kopējo viesu apmierinājumu veido virkne faktoru, kur būtisks ir katrs sīkums.

Definējot problēmu, autori uzskata, ka ikviens uzņēmējs, sniedzot pakalpojumus, cer uz pakalpojuma pieprasījumu nākotnē. Tas nozīmē, ka ļoti svarīga lieta ir klienta apmierinātība ar konkrēto pakalpojumu. Tātad uzņēmēja galvenais mērķis un uzdevums ir apmierināt klientu vajadzības un vēlmes. Lai šīs vēlmes varētu apmierināt, savukārt jānoskaidro, kas klientam ir svarīgs, un šeit vienmēr nākas saskarties ar pretrunu starp vairuma cilvēku vēlmi saņemt pakalpojumus maksimāli augstā līmenī un vēlmi tos saņemt par maksimāli zemu cenu. Šajā procesā visizšķirošākais faktors ir pakalpojuma kvalitāte.

Raksta mērķis: veikt ēdināšanas uzņēmumu pakalpojumu izpēti un to kvalitātes analīzi Rēzeknes pilsētā.

Mērķa sasniegšanai tiek izvirzīti šādi uzdevumi:

1. Izpētīt ēdināšanas uzņēmumu nozīmi, tipus, klasifikācijas teorētiskos aspektus;
2. Izpētīt ēdināšanas uzņēmumu pakalpojumu novērtējuma kritērijus gan klienta, gan pakalpojumu sniedzēja izpratnē, kā arī raksturot pakalpojumu novērtēšanas metodes;
3. Izpētīt un analizēt Rēzeknes pilsētas ēdināšanas uzņēmumu pakalpojumus.

Pielietotās metodes: teorētisko koncepciju un metodoloģiju sistēmiska un salīdzinoša analīze, monogrāfiskā, loģiski konstruktīvā metode, novērošanas metode.

## 1. Ēdināšanas uzņēmumu teorētiskie aspekti

I. Millere, rakstot par darbības procesiem ēdināšanas uzņēmumos Latvijas reģionos, sniedz sekojošu ēdināšanas uzņēmumu definīciju, kas dod iespēju izprast ēdināšanas uzņēmumu būtību: ēdināšanas uzņēmums ir saimnieciskās darbības subjekts, kura ietvaros tiek veikts pārtikas ražošanas cikls, aptverot visas stadijas no izejvielu saņemšanas līdz gatavās produkcijas realizācijai un tās patēriņa organizācijai (6.).

Atsaucoties uz pētnieku V. Zeithamla un M. Bitnera pētījumiem par pakalpojumiem, I. Millere apgalvo, ka viena no nozarēm, kurā ir augsta darba un kapitāla intensitāte, ir ēdināšanas nozare, kas ražošanas faktoru iegādei, kā arī produkcijas ražošanai, uzglabāšanai un sadalei plāno ievērojamus kapitāla apmērus (7.).

### 1.1. Ēdināšanas uzņēmumu nozīme un uzdevumi

Darba autori uzskata, ka atkarībā no ēdināšanas uzņēmumu jaudas, apmeklētāju skaita, prasībām, apkalpošanas ātruma un papildpakalpojumiem, ēdināšanas uzņēmumi ieņem noteiktu vietu patērētāja dzīvē un ikdienā. Ir mazāk nozīmīgi ēdināšanas uzņēmumi, bet arī tie veic funkcijas, kas ir nozīmīgas vienai sabiedrības daļai. Noskaidrojot ēdināšanas uzņēmumu definīciju, ir nepieciešams izprast ēdināšanas uzņēmumu lomu sabiedrībā. J. Sjomina savā grāmatā "Darba organizācija ēdināšanas uzņēmumos" (11.) sekojoši raksturo ēdināšanas uzņēmumu nozīmi:

1. Patērētāju laika ekonomija. Ēdienu gatavošana ir darbietilpīgs process, tādejādi ikviens ēdināšanas uzņēmums palīdz mums, patērētājiem, taupīt laiku citiem ikdienas darbiem. Nav nepieciešams mazgāt traukus, kā arī stāvēt ilgstoši pie plīts.
2. Materiālo, darbaspēka un finanšu resursu ekonomija. Ir izpētīts, ka ēdnīcās 3 reizes mazāk tiek patērēts kurināmais, ir profesionālāka atkritumu un racionālāka tehnikas izmantošana.
3. Ražošanas kāpinājuma nodrošināšana jeb darba ražīgums. Jo labāks un lētāks pakalpojums, jo vairāk apmeklētāju un ienākumu.
4. Ieguldījums tautas saimniecībā notiek caur preču ražošanu un pakalpojumu sniegšanu (ieguldījums nacionālās bagātības un iekšzemes kopprodukta radīšanā). Izmantojot vietējos ražotājus, attīstās ekonomika. Piedāvājot vietējam darbaspēkam nopelnīt, tiek palielināts valsts kopprodukts.
5. Patērētāju veselības saglabāšana, organizējot racionālu uzturu. Tas iespējams, pateicoties likumdošanai un valsts kontrolējošām iestādēm, kas rūpīgi seko līdzi sanitāri higiēniskiem apstākļiem ēdināšanas uzņēmumos.

6. Veicina patērētāju atveseļošanos, organizējot ārstniecisko uzturu slimnīcās, sanatorijās, dažāda tipa nometnēs.
7. Patērētāju estētiskā audzināšana (galda servējums, ēdienu noformējums, interjers). Atkarībā no ēdināšanas uzņēmuma līmeņa, jāievēro sabiedrībā vispārpieņemtās normas. Augstas klases restorānā nevar ierasties ģērbtam džinsa biksēs un T kreklā. Šādi tērpti, varam atļauties ieiet jebkurā ēdnīcā vai atbilstoša stila bārā, kā arī naktsklubā.

Autori uzskata, ka ēdināšanas uzņēmumu nozīme ir liela, cilvēki, apmeklējot restorānu, saņem baudu ne tikai no pārtikas, bet arī no apkārtējās vides un pakalpojumu kvalitātes.

Ēdināšanas uzņēmums veic vairākus uzdevumus, lai nodrošinātu veiksmīgu darbību un uzņēmuma augšupeju. Pamatojoties uz augstāk minēto, autori uzskata, ka ēdināšanas uzņēmumu uzdevumi ir sekojoši:

1. Nodrošināt situāciju, lai patērētājam būtu izdevīgāk (lētāk, ērtāk) izmantot ēdināšanas uzņēmumu pakalpojumus, nevis pirkt produktus un tērēt laiku ēdienu gatavošanai, kā arī apmierināt augošās patērētāju vajadzības.
2. Veicināt ekonomikas uzplaukumu jeb attīstību (patērētāju labklājības kāpinājumu), intensificējot ražošanu.

Lai atrisinātu iepriekš minētos uzdevumus, autori iesaka ēdināšanas uzņēmumu vadītājiem racionāli organizēt darbu, pilnveidot materiāli tehnisko bāzi, veicināt jaunu iekārtu izmantošanu, nodrošinot maksimālu izmantošanas koeficientu, rekonstruēt uzņēmumu, uzlabot produkcijas kvalitāti, celt apkalpošanas līmeni, kā arī personāla kvalifikāciju (valodu zināšanas, realizējot stažēšanos, kooperēšanos). Bez visa iepriekš minētā nepieciešams attīstīt sadarbību ar piegādātājiem, piesaistīt ārzemju investīcijas, koordinēt uzņēmumu specializāciju un kombinēšanu – kompleksu uzņēmumu jeb kopuzņēmumu organizāciju, kā arī maksimāli izmantot pieejamos pamatlīdzekļus, pareizi sadalīt darbaspēka un materiālo resursu izmantošanu, lai samazinātu produkcijas pašizmaksu.

J.Sjomina savā grāmatā „Darba organizācija ēdināšanas uzņēmumos” (11.) apgalvo, ka ēdināšanas uzņēmumu efektivitāte (gan nozarei kopumā, gan atsevišķam ēdināšanas uzņēmumam) ir augstu tautsaimniecības rezultātu sasniegšana ar vismazāko resursu (izmaksu) patēriņu. Tam piekrīt arī autori.

## **1.2. Ēdināšanas uzņēmumu tipi un standartizācija**

Sabiedriskās ēdināšanas uzņēmumu īpašnieki nereti cer uz vieglu un ātru peļņu. Autori uzskata, ka sabiedriskās ēdināšanas sektors ir ļoti sarežģīts, un līdz ar to uzņēmumi, kuru darbība nav balstīta rūpīgos aprēķinos, beidzoties aktīvajai vasaras sezonai, savu darbību pārtrauc.

Sabiedriskās ēdināšanas jomā pastāvīgi jāseko līdzi ekonomiskām, sociālām izmaiņām, kā arī jānodrošina kvalitatīvi pakalpojumi.

Pirms sākt nodarboties ar ēdināšanas uzņēmējdarbību, ir jāizvēlas uzņēmuma veids, jo pastāv vairākas ēdināšanas uzņēmumu klasificēšanas iespējas.

V.Usovs savā grāmatā „*Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания*” (14.) norāda, ka ēdināšanas uzņēmumu klasifikācija ir atkarīga no sekojošiem rādītājiem:

1. Piedāvātās produkcijas sortimenta;
2. Funkcionālās nozīmes;
3. Apkalpošanas veida;
4. Pakalpojumu rakstura;
5. Preču tirdzniecības un ražošanas darbības veida.

Pamatojoties uz Zemkopības ministrijas dokumentu „*Labas higiēnas prakses un paškontroles vadlīnijas slēgta tipa sabiedriskās ēdināšanas uzņēmumiem, pārvietojamām un pagaidu telpām*” (16), ēdināšanas uzņēmumus var iedalīt divos tipos - slēgtā tipa un atklāta tipa ēdināšanas uzņēmumi, kuri atšķiras ar patērētāju loku, atrašanās vietu u.c.

Slēgta tipa sabiedriskās ēdināšanas uzņēmums ir noteiktam patērētāju lokam paredzēts pārtikas uzņēmums, tā daļa, atsevišķas telpas vai vieta, kur notiek kāds no sabiedriskās ēdināšanas posmiem. Atsevišķos gadījumos šī tipa uzņēmumiem raksturīgs ierobežots un/vai specifisks ēdienu un dzērienu piedāvājums (16).

Atklāta tipa ēdināšanas uzņēmumi ir ēdināšanas uzņēmumi, kas izvietoti publiskās ēkās, to darbības laikā ir brīvi pieejami jebkurai apmeklētājam. Apmeklētāju informēšanai tiek izmantota ārējā reklāma – uzņēmuma nosaukuma un veida attēlojums uz ēkas fasādes, skatlogi un ēdienkartes pie ieejas durvīm u.tml. (10.).

Ēdināšanas uzņēmumu klasifikāciju piedāvā arī J. Sjomina (11.) un tajā biežāk sastopamie ir slēgtā un atklāta tipa ēdināšanas uzņēmumi. Savukārt autori, izpētot dažādu autoru klasifikācijas sistēmas un pētot Rēzeknes pilsētas ēdināšanas uzņēmumu darba organizāciju, nonāca pie secinājuma, ka tos var klasificēt arī šādi:

- *Ēdnīca* – publiskā tipa uzņēmums, ātri apkalpo plašu patērētāju loku pieprasījuma apmierināšanai, ražo un izplata pārtiku saskaņā ar daudzveidīgu ēdienkarti.
- *Restorāns* - atklāta tipa uzņēmums, kur ēdināšanas vajadzības apmierināšana ir apvienota ar atpūtas un izklaides organizāciju. Daudzas rietumvalstis visus ēdināšanas uzņēmumus dēvē par restorāniem un tos iedala:



- pilna servisa restorānos (ar plašu ēdienu izvēli, viesmīļu pakalpojumiem);
- specializētie restorānos (ātrās apkalpošanas, nacionālie u.c.);
- pašapkalpošanas restorānos.
- *Kafejnīca, tējnīca* - ēdināšanas uzņēmums, kas paredzēts dažādu karsto dzērienu (kafijas, tējas, kakao, karstas šokolādes), auksto dzērienu ražošanai un realizācijai plašā sortimentā, kurā iekļauj arī ēdienus, tai skaitā - saldējumu un konditorejas izstrādājumus.
- *Uzkodu uzņēmums* - ēdināšanas uzņēmums, kas paredzēts ātrai klientu apkalpošanai.
- *Bārs* - neliels ātrās apkalpošanas uzņēmums, kur apkalpo pie letes, piedāvājot dažādus jauktos un tīros dzērienus plašā sortimentā, kā arī piemērotas uzkodas, konditorejas izstrādājumus.

Bāri var būt klasiskie un specializētie. Specializācija veidojas atkarībā no:

- dominējošā dzēriena (degvīna bārs, vīna bārs, sulu bārs);
- muzikālās programmas (disko bārs, džeza bārs);
- klientu interesēm (sporta bārs, dāmu bārs).
- *Bufete* - populāra metode lielu grupu cilvēku ēdināšanai, izmantojot minimālu darbinieku skaitu.
- Cita veida ēdināšanas uzņēmumi - mobilais ēdināšanas uzņēmums, ēdināšanas uzņēmums transporta līdzeklī u.c.

Izpētot Rēzeknes pilsētas interneta portāla [www.rezekne24.lv](http://www.rezekne24.lv) un mājas lapas [www.rezekne.lv](http://www.rezekne.lv) informāciju un izmantojot augstāk minēto ēdināšanas uzņēmumu klasifikāciju, autori konstatē, ka Rēzeknē darbojas apmēram 40 atklāta tipa ēdināšanas uzņēmumi- 3 restorāni, 2 picērijas (uzkodu uzņēmums), 2 ēdnīcas, pārējie ir kafejnīcas un bāri.

## **2. Ēdināšanas uzņēmumu pakalpojumu kvalitātes novērtējuma izpratne un kritēriji**

Dažādiem cilvēkiem dažādos apstākļos ir dažādi priekšstati par kvalitāti un dažādas prasības tai. Līdz ar to kvalitāte ir relatīvs jēdziens, kas dažādiem cilvēkiem saistās ar dažādu saturu. Autori S.Ruskule un A.Muška (10.) sniedz kvalitātes definīciju: kvalitāte ir klientu jeb pircēja cerību vai vēlmju un ražotāja doto parametru piepildījums konkrētajā produktā (12.).

J.Ē. Niedrītis savā grāmatā „Mārketings” uzsver, ka pakalpojuma kvalitāte ir atkarīga no:

- uzņēmuma personāla un klienta sadarbības, kā arī no darbinieku savstarpējās sadarbības (klients kā cilvēks nemil

diskomfortu, vēlas, lai viņam izrāda cieņu, sava ego apmierināšanu, jo „Viņš ir atnācis”);

- personāla spējas noteiktā laikā vai pat nekavējoties reaģēt uz klienta prasībām viņa apkalpošanas brīdī un nepieciešamības gadījumā veikt korekcijas šajā procesā. Tātad darbiniekam ir teicami jāpārzina pielietojamie materiāli, tehnoloģiju iespējas un cilvēka, mērķa pircēja psiholoģija (8.).

Raksta autori secina, ka ēdināšanas pakalpojumu kvalitāte atkarīga no personāla profesionālām iemaņām, kompetences apliecināšanas. Autori uzskata, ka pakalpojumu kvalitāti raksturo arī taustāmie lielumi - telpas, interjers, aprīkojums, darbinieku ārējais izskats, pakalpojuma drošība, pakalpojuma atbilstība klienta vēlmēm, ieinteresētība klientā.

### **2.1. Pakalpojumu kvalitātes novērtējuma kritēriji klientu izpratnē**

Autors M.V. Kokorevs savā publikācijā „*Управление качеством обслуживания на предприятии питания*”(20.) raksturo faktoros, kas novērtē pakalpojuma kvalitāti klientu izpratnē:

- kompetence – personāls ir pietiekami profesionāls viesmīlības sfērā, lai sniegtu pakalpojumus;
- drošība – stabilitāte uzņēmuma darbībā, tiek ievēroti standarti, noteikumi;
- atsaucība – personāla ātra atbildes reakcija uz klientu prasībām (13.).

Taču autori šī pētījuma ietvaros nonāca pie secinājuma, ka tie ir jāpapildina vēl ar sekojošiem faktoriem:

- sapratne – uzņēmums seko klientu prasībām un atsauksmēm;
- komunikācija – uzņēmums sniedz informāciju par uzņēmumu saprotamā valodā;
- uzticamība – informācijas neizpaušana;
- attieksme – atsaucīgs, laipns, izpalīdzīgs, smaidīgs personāls;
- taustāmība – trauki, mēbeles, interjers.

Tūrisma attīstības valsts aģentūras izdotajā „Viesmīlības rokasgrāmata” (9.) kritērijus, kas nosaka pakalpojuma kvalitāti, sniedzot ēdināšanas pakalpojumus, raksturo sekojoši (1.att.):



1.attēls. Ēdināšanas uzņēmuma pakalpojuma kvalitāti noteicošie kritēriji (9.)

1.attēlā redzami ēdināšanas uzņēmumu pakalpojumu novērtējuma kritēriji klientu izpratnē. Klientu apmierinātību ietekmē ēdināšanas uzņēmuma interjers, gaisotne, ēdienu un dzērienu piedāvājuma klāsts, personāla profesionalitāte, atbilstoši trauki un inventārs. Novērtējot šos kritērijus, iespējams noteikt ēdināšanas uzņēmuma pakalpojuma kvalitāti. R.Riekstiņa – Dolģe „Viesmīlības rokasgrāmata” izskata galvenos kritērijus sīkāk (9.).

### **Personāls**

R.Riekstiņa – Dolģe apgalvo, ka personālam ir liela loma pakalpojumu sniegšanā un uzņēmuma atmosfēras radīšanā. Personāls ir tas, kas tieši kontaktējas ar viesi. Bieži prasmīgs personāls var novērst bīstamu konfliktsituāciju, viesi uzklausat un uzmanīgi izrunājoties ar viņu. Personāls ir vistiešākais ziņnesis starp uzņēmuma vadību un viesi. Personāls viesim var radīt patīkamu uzturēšanos ēdināšanas uzņēmumā, savukārt vadībai darīt zināmu viesu viedokli par pakalpojumu kvalitāti. Prasmīgi darbinieki mēcēs radīt viesiem vēlmi atgriezties uzņēmumā, līdz ar to paplašinot uzņēmumam lojālo viesu loku. R.Riekstiņa – Dolģe savā rakstā min gadījumus, kad ēdināšanas uzņēmumā viesu apkalpošanai tiek pieņemti darbinieki bez profesionālas izglītības un iepriekšējas pieredzes. Darba autores šādos gadījumos iesaka uzņēmumam veikt rūpīgu darbinieku apmācību, iepazīstinot ar uzņēmuma darba standartiem un apkalpošanas procesiem. Apkalpošanas līmeni uzņēmuma vadība nosaka pati, tas ir vienotā koncepcijā ar uzņēmuma

veidu un stilu. Ja uzņēmums vēlas augstu apkalpošanas līmeni, tas piedāvā ne tikai ar galdautiem apklātus galdus vien, bet plašu profesionālas apkalpošanas metožu pielietojumu. Darbinieki ir tie, kas ļoti lielā mērā ir atbildīgi arī par gaisotni uzņēmumā.

J.Ē. Niedrītis raksta (8.), ka viesmīlības kultūra jāpilnveido, it īpaši kafejnīcās un restorānos. Viesmīlībā galvenā ir attieksme, kura ļoti lielā mērā ietekmē klienta vēlmi atkārtoti izmantot konkrētā uzņēmuma pakalpojumus. Pircējam, piemēram, var jau no pirmā acu uzmetiena nepatikt darbinieks, kurš viņu apkalpo, tā manieres, balss, apģērbs vai citi raksturlielumi. Ēdināšanas uzņēmumos ļoti rūpīgi jāatlasa personāls, it īpaši tie darbinieki, kas dienu dienā tiekas ar klientiem. Un ne tikai jāatlasa, bet jāveido viņu laba darba motivācijas sistēma, regulāri jāapmāca. K.R.Džulanders (17.), runājot par personāla ietekmi uz klienta apmierinātību, uzsver, ka ir svarīga cilvēka pievilcība, apkalpojot klientus. Viesmīlim jāmeklē pasniegt sevi tā, lai no pirmā iespaida iepatiktos klientam. To iespējams panākt ar uzvedību, manierēm, mīmiku.

A.Klepers „Viesmīlības rokasgrāmata”, nodaļā par komunikāciju ar klientiem uzskata, ka pakalpojuma kvalitāte ir pilnīgi atkarīga no labām pārdevēja un klienta attiecībām, kas balstītas patiesā, arī emocionāli inteliģentā komunikācijā. Komunikācijas praktiskais pielietojums izpaužas četrās hierarhiski saistītās klientu vajadzībās, kuru izprašana un adekvāta rīcība ļauj cerēt uz augstākas kvalitātes pakalpojumu un lielāku klientu apmierinātību. Klienti sagaida precizitāti pasūtītā pakalpojuma saņemšanā, sagaida precīzu informāciju. Nākamais līmenis, ko sagaida klients, ir attiecināms uz personāla pieejamību. Lai panāktu klienta apmierinātību, nepieciešamas komunikācijas prasmes. Klienti jūt ciešāku saikni ar uzņēmumiem, kuri palīdzējuši viņiem apgūt ko jaunu – snieguši noderīgus padomus, spējuši izzinoši konsultēt un palīdzējuši gūt panākumus (3.).

### ***Gaisotne***

Uzņēmumam jāmeģina veidot sava unikālā vide, kas ir kā labas slavas vizītkarte konkurentu vidū. Labas gaisotnes radīšana, kur viss pārdomāts un labi organizēts, piesaista viesus un vieš viņos pārlicību, ka viņi izvēlējušies vislabāko vietu atpūtai. Vide, kur viesis jūtas viegli un komfortabli, noskaņo viņu pozitīvi un rosina vairāk tērēt. Ir svarīgi, kāda mūzika skanēs fonā, vai tā saskanēs ar uzņēmuma koncepciju? Vai tā ir klasiskā vai popmūzika, latviešu vai ārzemju, vai tā skanēs magnetofonā vai dzīvajā izpildījumā? Tas ietekmēs gaisotni (3.).

Piekrītot iepriekš izteiktam viedoklim, raksta autori ēdināšanas uzņēmumu vadītājiem iesaka, izstrādājot ēdināšanas uzņēmuma izveides koncepciju, lielu uzmanību pievērst arī apgaismojuma veidam

uzņēmumā, gaismekļu daudzumam un izvietojumam. Būtu ieteicams paredzēt regulējamu apgaismojumu, lai varētu variēt dažāda veida gaismas intensitāti. Patīkamas vai nepatīkamas emocijas, pēc autoru domām, var izraisīt arī gaisa aromāts jeb smarža. Kafijas un svaigi ceptas maizes smarža, ko var sajūst jau ielas galā, aicina iegriezties un nobaudīt šos ēdienus. Vai arī tā ir pārceptas eļļas smarža, ko, izejot no uzņēmuma, viesis paņem līdzī, un tas nerodina pozitīvas emocijas. Šie it kā šķietamie sīkumi veido jēdziena **gaisotne** būtību ēdināšanas uzņēmumā.

### ***Uzņēmuma iekārtojums un interjers***

R.Riekstiņa – Dolģe uzsver, ka uzņēmuma iekārtojums un interjers ir svarīgi gan psiholoģiskā, gan fizioloģiskā komforta nodrošināšanai uzņēmumā. Mājīgi iekārtots uzņēmums ar ērtām sēdvietām, ar pārdomātu interjeru un drošu vidi aicinās viesus iegriezties vēl. Tiek uzskatīts, ka pareizi izveidots interjers nevar būt pārlietu uzmācīgs, bezpersonisks, un tam jāraksturo uzņēmuma koncepcija (9.). Raksta autori savukārt uzskata, ka svarīgi ir pievērst uzmanību ergonomikas jautājumiem, jo ir būtiski radīt labus apstākļus darbiniekiem un viesiem. Uzņēmuma interjeram jābūt saskaņā ar kopējo uzņēmuma tēlu, jo pēc autoru domām, tam jāpauž stāsts par uzņēmuma koncepciju. Pareiza trauku un inventāra izvēle ir kā interjera papildinājums. Vai tie ir porcelāna vai māla trauki, atkarīgs no uzņēmuma veida. Trauki jāparedz noteiktā daudzumā, tiem jābūt piemērotiem dažādu ēdienu pasniegšanai, un tie jāsaņā ar galda piederumiem un glāzēm.

## **2.2. Pakalpojumu kvalitātes novērtējuma kritēriji ēdināšanas uzņēmuma pakalpojuma sniedzēja izpratnē**

Žurnālā "Tūrisms" rakstā „Tūrisma pakalpojumu kvalitāte” autore I.Šīrava apgalvo, ka Latvija starptautiskajā tirgū pašlaik nevar konkurēt ar cenu, pasaules mēroga populāriem tūrisma objektiem vai resursiem, bet kvalitatīvu un sava klienta vēlmēm atbilstošu pakalpojumu uzņēmumi noteikti var sniegt (19.).

Balstoties uz iepriekš minēto un 1.attēlā piedāvātajiem kritērijiem, kas nosaka ēdināšanas uzņēmuma pakalpojuma kvalitāti, autori noteica galvenos principus klientu piesaistē:

- kvalitāte,
- funkcionalitāte,
- vienkāršība,
- profesionalitāte,
- jaunas, oriģinālas idejas.

Vairāku krievu restorānu īpašnieks G. Mtvralašvili savā grāmatā "Прибыльный ресторан. Советы владельцам и управляющим", kuru velta visiem restorāna īpašniekiem un to vadītājiem pasaulē, sniedz

vairākus padomus, ieteikumus tiem. Vienā no pirmajām nodaļām autors raksturo faktoros, kas ietekmē ēdināšanas uzņēmuma pakalpojumu kvalitāti (21.).

Iepazīstoties ar tiem, autori uzskata, ka šos faktoros var uzskatīt arī par pakalpojumu kvalitātes novērtējuma kritērijiem ēdināšanas uzņēmuma pakalpojuma sniedzēja izpratnē:

- atrašanās vieta,
- apkalpošana, personāls,
- piedāvātie pakalpojumi,
- uzņēmuma atmosfēra,
- cenas.

### **3. Ēdināšanas uzņēmuma pakalpojumu kvalitātes novērtēšanas metodes**

Klientu apmierinātības ar viesmīlību noteikšana ieņem arvien svarīgāku vietu šo uzņēmuma klientu apkalpošanas speciālistu darbā, jo empīriskie pētījumi parāda, ka tūristu lielāka daļa lēmumus par ēdināšanas uzņēmumu pakalpojumu sniedzēju izvēli pieņem, pamatojoties uz savu vai sev labi pazīstamu cilvēku personisko pieredzi. Tas nozīmē, ka apmierinātībai ar iepriekš izmantotajiem pakalpojumiem šajā procesā var būt pat izšķirošā loma. Tā var izraisīt gan atkārtotus pirkumus, gan pakalpojumu sniedzēju tālāku ieteikšanu, ko dara apmierināti klienti.

I. Medne pilnīga priekšstata iegūšanai par klientu apmierinātības līmeni un tā izmaiņām piedāvā dažādas metodes, kuras var iedalīt sekojoši (4.):

- objektīvās metodes, balstās uz dažādiem objektīvi fiksējamiem kritērijiem: apgrozījuma, tirgus daļas, peļņas mērījumiem, klientu aizceļošanas, atkārtotas ierašanās rādītājiem;
- subjektīvās metodes, balstās galvenokārt uz klientu apmierinātības individuālajiem, subjektīvi uztveramajiem faktoriem, piemēram, izteiktajām sūdzībām, nostāju attiecībā pret gaidāmajiem pakalpojumiem.

Autori iesaka ēdināšanas uzņēmumu klientu apmierinātības noteikšanai izmantot subjektīvās metodes, tā kā tirgus daļas un apgrozījuma izmaiņas ir tikai iespējamās pazīmes, kas varētu liecināt, ka notiek izmaiņas klientu apmierinātībā, jo uzņēmuma apgrozījums var pieaugt vai samazināties, pamatojoties gan uz konjunktūras, gan sezonālām svārstībām, gan cenu izmaiņām. Savukārt tirgus daļa var pieaugt vai samazināties, piemēram, konkurentu cenu politikas izmaiņu rezultātā.

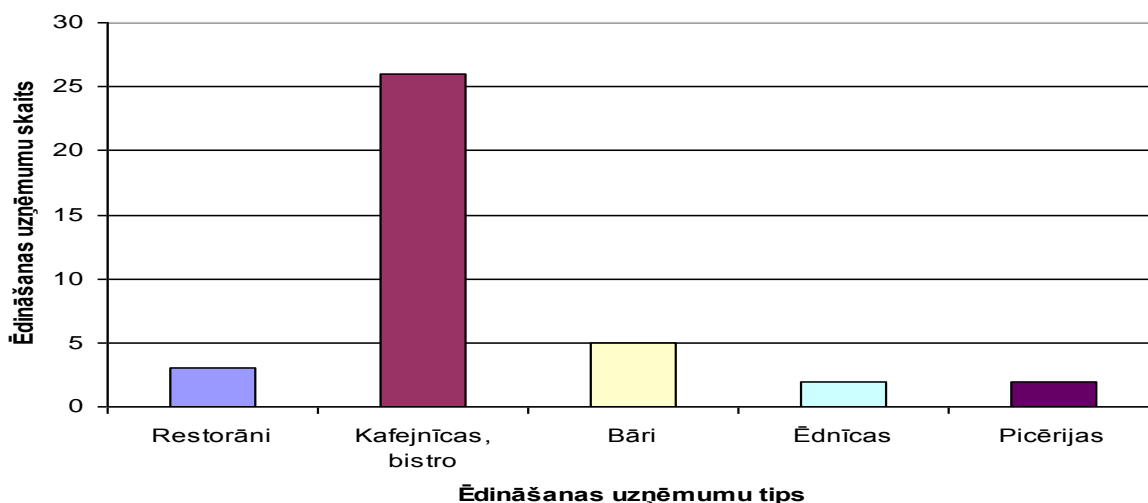
Subjektīvās, uz notikumiem orientētās klientu apmierinātības mērīšanas metodes balstās galvenokārt uz kontaktnotikumu analīzi, jo tiek pieņemts, ka klientu kvalitātes uztvere un līdz ar to arī apmierinātība vai neapmierinātība veidojas pakalpojumu sniegšanas un saņemšanas procesa gaitā.

Autori ēdināšanas uzņēmumu vadītājiem iesaka izmantot sekojošās metodes:

- novērošanu – to veic speciāli izglītoti sociālie pētnieki, kas izdara novērojumus un redzēto protokolē („slepenais viesis”) vai arī aktīvi piedalās pakalpojuma sniegšanas procesā;
- secīgo notikumu metodi – klientus lūdz pastāstīt par pozitīvajiem un negatīvajiem notikumiem, izjūtām un problēmām, kas radušās kontaktsituācijās. Pētījums tiek realizēts intervijas formā;
- fotometodi – klientus lūdz nofotografēt īpaši pozitīvus vai negatīvus mirkļus pakalpojuma procesā, kā arī motivēt savu izvēli. Tādā veidā īpaši labi var identificēt taustāmos elementus, kuri pozitīvi vai negatīvi ietekmē pakalpojumu vidi;
- kritisko notikumu metodi – no secīgo notikumu metodes šis paņēmiens atšķiras ar to, ka, lūdzot atcerēties notikumus, klientam neliek atcerēties visu pakalpojumu procesu, bet tikai neparastākās situācijas;
- klientu reklamāciju, sūdzību analīzi – aptaujas, viesu grāmatas, *online* rezervēšanas sistēmas, bezmaksas tālruņa numurus(4.).

#### **4. Rēzeknes pilsētas ēdināšanas uzņēmumu pakalpojumu izpēte un analīze**

Rēzeknē sabiedriskās ēdināšanas pakalpojumus sniedz vairāki uzņēmumi, kur katrs var atrast savai gaumei un noskaņojumam atbilstošu stūrīti omulīgai vai lietišķai sarunai, ātrai vai, gluži pretēji, laiskai maltītei. Autori uzskata, ka kafejnīcu darbam ir sezonāls raksturs, ziemas laikā to apmeklētība krasi samazinās. Ir grūti atvērt jaunu kafejnīcu, lai konkurētu ar jau esošajām, taču svarīgi atrast ko īpašu, piesaistošu.



2.attēls. Ēdināšanas uzņēmumu skaits Rēzeknē 2012.gadā  
(autoru izveidots, izmantojot 18., 15.)

Izpētot Rēzeknes pilsētas interneta portāla [www.rezekne24.lv](http://www.rezekne24.lv) un mājas lapas [www.rezekne.lv](http://www.rezekne.lv) informāciju par ēdināšanas pakalpojumu sniegšanu, secināts, ka Rēzeknē darbojas apmēram 40 ēdināšanas uzņēmumi. No ēdināšanas uzņēmumiem Rēzeknes pilsētā dominē kafejnīcas - 26 uzņēmumi, starp kurām pastāv liela konkurence, jo kafejnīcu piedāvājumi gandrīz neatšķiras. Rēzeknē darbojas 3 restorāni, no kuriem 2 restorāni pieskaitāmi pie viesnīcu restorāna tipa. Itāļu restorāns Rēzeknē darbojas jau ilgu laiku un restorānam jau ir izveidojies pastāvīgu klientu loks. No bāriem Rēzeknē dominē disko bāri, kuros ierīkoti deju laukumi. Pēdējo divu gadu laikā Rēzeknes pilsētā darbību ir uzsākuši specializētie ēdināšanas uzņēmumi, ko apliecina attēlā redzamie dati par picēriju skaitu.

Raksta autori Rēzeknes pilsētas ēdināšanas uzņēmumu pakalpojumu novērtēšanai izmantoja I. Mednes piedāvāto metodi - novērošanu, kuru realizēja paši raksta autori, veicot novērojumus un redzēto protokolējot, kā arī aktīvi piedaloties pakalpojuma izmantošanas procesā, lai sniegtu savu vērtējumu, kā arī izdarītu no tā izrietošos secinājumus un rekomendācijas par ēdināšanas uzņēmumu pakalpojumu kvalitātes uzlabošanu un noteiktu, kādas ir ēdināšanas uzņēmumu attīstības iespējas. Raksta autori aizpildīja eksperta anketu, sniedzot savu vērtējumu un rekomendācijas nepilnību novēršanai un uzņēmējdarbības pilnveidošanai. Novērojuma anketa tika izstrādāta, balstoties uz Rēzeknes Augstskolas ESF projektā „Profesionālas pilnveides programmu izstrāde un īstenošana viesmīlības nozares sabiedriskās ēdināšanas uzņēmumu darbiniekiem”(4.) izstrādāto eksperta anketu ēdināšanas uzņēmuma ekspertīzes veikšanai (projekta eksperte bija viena no šī raksta autorēm I.Silicka). Anketā ir iekļauti būtiskākie jautājumi, ko veic „slēptais viesis”, novērtējot uzņēmumu. Šie kritēriji ir: sasniedzamība,



ārējais veidols, viesu telpas, tualetes, darbinieki, piedāvājums, ēdiena un dzēriena kvalitāte ar atzīmju sistēmu 5=ļoti labi, 4=labi, 3=vidēji, 2=neapmierinoši, 1=vāji. Pašu novērtējumu ēdināšanas uzņēmumos veica autori.

#### **4.1. Rēzeknes pilsētas ēdināšanas uzņēmumu pakalpojumu raksturojums**

Katram ēdināšanas uzņēmumam ir īpatnības un atšķirības telpas dizainā, ēdienu un dzērienu pasniegšanas tehnoloģijā, cenās, apkalpošanā. Tika izpētīti seši ēdināšanas uzņēmumi Rēzeknē:

- restorāns „Latgale”,
- restorāns „Rozālija”,
- bārs „Klondaika”,
- bārs „Irish pub”,
- kafejnīca „Marijas kafija”,
- kafejnīca „Coffee Club”.

Ēdināšanas uzņēmumu izpēte tika veikta, balstoties uz sekojošiem rādītājiem:

- piedāvājuma klāsts,
- ēdienkarte,
- apmeklētāju telpas, interjers, aprīkojums,
- personāls, apkalpošana,
- papildpakalpojumi,
- īpašie piedāvājumi.

Secināts, ka atbilstoši ēdināšanas tipam, ēdināšanas uzņēmumi piedāvā noteiktu ēdienu un dzērienu izvēli. Ēdienkartes pieejamas visos uzņēmumos, izņemot bāru „Klondaika”. Apmeklētāju telpas atbilst ēdināšanas tipam. Personālam ir profesionālās prasmes darbības pamatuzdevumu veikšanai. Tas pārzin gan uzdevumus, gan pienākumus. No papildpakalpojumiem var minēt galda klāšanu dažādos pasākumos, karaoke piedāvājumus, biljarda spēles iespējas, kā arī kā īpašie piedāvājumi ir kompleksās pusdienas, atlaides noteiktiem ēdieniem.

1. tabulā var redzēt ēdināšanas uzņēmumu kvalitātes novērtējumu atzīmju sistēmā. Restorānu vērtējumu starpība ir 0.2. Restorāns „Rozālija” un „Latgale” darbojas labā līmenī, starp uzņēmumiem ir minimālas atšķirības. Savukārt bāru līmenis Rēzeknes pilsētā ir atšķirīgs. Salīdzinot bāru „Klondaika” un „Irish pub”, redzama liela starpība – 0.6, ko var izskaidrot ar dažādiem mērķiem. Bārs „Klondaika” vairāk orientēts uz vīriešu mērķauditoriju, bet „Irish pub” uz vairākām mērķgrupām. No ēdināšanas uzņēmumiem Rēzeknes pilsētā dominē kafejnīcas - 26 uzņēmumi. Salīdzinot divas kafejnīcas, to vidējais

vērtējums ir vienāds. Starp kafejnīcām pastāv liela konkurence, jo kafejnīcu piedāvājumi gandrīz neatšķiras.

1.tabula

Rēzeknes pilsētas ēdināšanas uzņēmumu novērtējums  
(autoru sastādīta)

	Kritēriji	Rozālija	Latgale	Klondaika	Irish pub”	Marijas kafija	Coffee club
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
<b>Sasniedzamība</b>							
1.	norādes iebraucējiem	1	1	1	1	2	1
2.	autostāvvietas iespēja	5	5	4	5	5	5
3.	sasniedzamība ar sabiedrisko transportu	5	5	5	5	3	3
<b>Ārējais veidols</b>							
1.	pirmais iespaids	4	3	1	3	1	4
2.	fasāde	3	3	1	2	2	4
3.	reklāmas izkārtne	3	4	4	3	5	2
4.	ieejas izskats	4	4	3	4	4	3
5.	ēdienu karte pie ieejas (izskats, cenas)	1	1	1	1	1	1
6.	norādes uz īpašiem piedāvājumiem	3	3	1	1	2	1
7.	norādes par uzņēmuma darbību	3	3	1	1	2	1
<b>Apmeklētāju telpas</b>							
1.	pirmais iespaids, telpu gaisotne	5	5	2	4	5	5
2.	kopējā tīrība	5	5	4	5	5	5
3.	aprīkojums (atbilstoši uzņēmuma tipam)	5	5	4	5	5	5
4.	apgaismojums (telpā, uz galda)	5	5	3	4	5	5
5.	gaisa kvalitāte (vēdināšana, smakas)	5	5	4	5	5	5
6.	trokšņi un citi traucēkļi	5	5	2	5	5	5
7.	smēķētāju telpas	1	1	1	1	1	1
<b>Tualetes</b>							
1.	sasniedzamība	1	1	4	1	5	4
2.	tīrība	4	4	3	4	4	4
3.	aprīkojuma kvalitāte	4	4	3	4	4	4

1.tabulas turpinājums

<b>Darbinieki</b>							
1.	ārējais izskats	4	4	3	4	4	4
2.	pirmais kontakts/sasveicināšanās	4	4	1	4	4	4
3.	viesu pavadīšana līdz galdiņam	3	3	1	3	2	2
4.	ēdienkartes pasniegšana un paskaidrošana	3	3	1	3	3	3
5.	ieteikumi/konsultatīvā saruna	3	3	1	3	3	3
6.	pasūtījuma pieņemšana	4	4	4	4	4	4
7.	draudzīgums, uzmanīga apkalpošana	3	3	1	3	2	3
8.	profesionālā kompetence	3	3	3	3	3	3
9.	pārdošanas prasmes, papildus piedāvājumi	3	3	1	2	2	2
10.	gaidīšanas laiks/tūlītējs serviss	3	3	4	4	4	4
11.	pretenziju uzklaušīšana, novērtšana	3	3	3	3	3	3
12.	rēķina izstādīšana/naudas norēķini	4	4	4	4	4	4
13.	atvadišanās, pēdējais kontakts	4	3	1	2	4	2
<b>Piedāvājums</b>							
1.	ēdienkartes noformējums	4	4	1	4	3	3
2.	ēdienkartes pārskatāmība, sakārtojums	4	4	1	4	4	4
3.	ēdienkartes saturs, sastāvdaļu atšifrējums	4	4	1	4	2	3
4.	ēdienu piedāvājuma apjoms	4	4	1	4	3	3
5.	dienas/nedēļas un īpašie piedāvājumi	4	3	1	2	2	3
6.	bērnu ēdieni/pusporcijas	1	1	1	1	1	1
7.	dzērienu kartes noformējums	3	3	1	3	3	3

1.tabulas turpinājums

8.	dzērienu kartes saturs, sastāvdaļu atšifrējums	3	3	1	3	3	3
9.	dzērienu piedāvājuma apjoms	4	4	4	4	3	3
10.	trauki, galda veļa, galda piederumi	4	4	4	3	4	4
11.	cenu līmenis (atbilstoši mērķgrupai)	4	4	4	4	3	4
12.	cenās atbilstība pakalpojumam	4	4	4	4	3	3
<b>Ēdienu un dzērienu kvalitāte</b>							
1.	pasniegšanas temperatūra	5	5	4	5	5	5
2.	ārējais izskats	4	4	4	3	4	4
3.	kvalitāte, garšas saderība	5	5	4	4	5	4
4.	porcijas atbilstība cenai	5	5	4	4	3	3
<b>Vidējais vērtējums</b>		<b>3.7</b>	<b>3.5</b>	<b>2.6</b>	<b>3.2</b>	<b>3.3</b>	<b>3.3</b>

Pēc tabulas var secināt, ka vislielākās nepilnības ēdināšanas uzņēmumos ir vērojamas tieši saistībā ar norādēm par ēdināšanas uzņēmuma atrašanās vietu. Vadītājam ir jāpievērš uzmanība norādēm par tā atrašanās vietu ne tikai Rēzeknes pilsētā, bet arī ārpus tās, lai viesi varētu orientēties un netērēt savu laiku uzņēmuma meklēšanai. Tā varētu būt arī laba reklāma pilsētas viesiem, kuri ierodas šeit pirmo reizi, tā kalpos arī kā norāde un aicinājums ieturēt maltīti, kā arī iespēja izmantot papildus pakalpojumus.

Autori piedāvā atjaunināt ēdināšanas uzņēmumu ārējo izskatu, īpaši piedomājot pie ēdināšanas uzņēmuma ieejas izskata. Norādes par īpašiem piedāvājumiem un uzņēmuma darbību jāatspoguļo ne tikai uz galdiņu statīviem vai uz letes, bet arī ārpus telpām, izmantojot reklāmu, lai klienti var iepazīties ar piedāvājumu.

Var secināt, ka klientu vērtējumu apmeklētāju telpām lielā mērā ietekmē tieši ēdināšanas uzņēmuma telpu kopējā gaisotne un atmosfēra. Vadītājam ir jānodrošina patīkama un mājīga gaisotne telpās, to panākot ar pareizām, nomierinošām krāsām, ērtām mēbelēm, mainīgu apgaismojumu, patīkamu mūziku un gaisa kvalitāti, kā arī ar dekoratīviem elementiem (ziediem, svecēm, logu noformējumu u.c.).

Apkopojot iegūtos rezultātus par ēdināšanas uzņēmumu darbiniekiem, var secināt, ka tieši personāla attieksme, kompetence,

profesionalitāte, zināšanas par klientu apkalpošanas prasībām un kārtību, spēju palīdzēt un sniegt padomu par ēdieniem un dzērieniem, prasmēm pārdot piedāvājumu un novērst radušās problēmas kvalitatīvi, ir noteicošais panākumu gūšanai un klientu vēlmei atgriezties ēdināšanas uzņēmuma atkārtoti, kā arī tā ieteikšanai citiem topošajiem klientiem. Tāpēc vadītājam, pieņemot darbiniekus, ir jāpievērš liela uzmanība viņu zināšanām, iepriekšējai pieredzei vai jebkādai citai iepriekšējai saskarei ar apkalpošanas nozari, kā arī attieksmei, raksturam un spējai noorientēties dažādākajos dzīves gadījumos. Arī darbinieka izskats un personīgā higiēna var atstāt uz viesi patīkamu un pozitīvu iespaidu.

Novērtējot dzērienu kartes noformējumu, tika konstatēts, ka dzērienu kartes ēdināšanas uzņēmumiem nav, tā atrodas ēdienkartes beigu daļā. Autori iesaka izstrādāt dzērienu karti atsevišķi, turklāt ar kokteiļu fotoattēliem priekšstata gūšanai. Norādījumu par bērnu ēdieniem un pusporcijām restorānos un kafejnīcās nav, klientiem jāgriežas pie viesmīļiem, lai noskaidrotu šīs iespējas.

Smaids, laipna sagaidīšana un attieksme pret viesi liks viņam justies gaidītam. Uzņēmumam jāpārlicina viesis, ka tieši viņu gaidīja. Darbiniekiem jāatceras savi pastāvīgie viesi un jāvelta viņiem īpaša uzmanība. Pat tādā gadījumā, ja ēdiens nebūs izdevies vai krēslam nolauzta kāja, bet apkalpojošais personāls darīs visu, lai viesis jūtas īpaši, viņš atgriezīsies laipnās apkalpošanas dēļ. Arī fizisko komfortu nedrīkst atstāt novārtā. Tas ir atkarīgs no telpu izvietojuma un lieluma, interjera (mēbelēm, apgaismojuma, dekorācijām, tehniskajām iekārtām), aprīkojuma (galda piederumiem, ēdienkartēm, ziņojuma dēļiem) un materiāliem vienreizējai izmantošanai (higiēnas piederumiem, informatīviem materiāliem, utt.). Klienti novērtē gan funkcionalitāti, gan estētiku, kā arī piedzīvojumu – asociācijas, kas viņiem radīsies, ēdot.

### **Secinājumi un priekšlikumi**

1. Ēdināšanas pakalpojumu kvalitāte ir atkarīga no personāla profesionālām iemaņām, kompetences apliecināšanas. Autori uzskata, ka pakalpojumu kvalitāti raksturo arī taustāmie lielumi - telpas, interjers, aprīkojums, darbinieku ārējais izskats, pakalpojuma drošība, pakalpojuma atbilstība klienta vēlmēm, ieinteresētība klientā.
2. Galvenie principi klientu piesaistē ir kvalitāte, funkcionalitāte, vienkāršība, profesionalitāte, jaunas, oriģinālas idejas. Šos faktoros var uzskatīt arī par pakalpojumu kvalitātes novērtējuma kritērijiem ēdināšanas uzņēmuma pakalpojuma sniedzēja izpratnē. Tie ir atrašanās vieta, apkalpošana, personāls, piedāvātie pakalpojumi, uzņēmuma atmosfēra, cenas.

3. Personāla attieksme, kompetence, profesionalitāte, zināšanas par klientu apkalpošanas prasībām un kārtību, spēju palīdzēt un sniegt padomu par ēdieniem un dzērieniem, prasmēm pārdot piedāvājumu un novērst radušās problēmas kvalitatīvi, ir noteicošais panākumu gūšanai un klientu vēlmei atgriezties ēdināšanas uzņēmumā atkārtoti, kā arī tā ieteikšanai citiem topošajiem klientiem. Tāpēc vadītājam, pieņemot darbiniekus, ir jāpievērš liela uzmanība viņu zināšanām, iepriekšējai pieredzei vai jebkādai citai iepriekšējai saskarei ar apkalpošanas nozari, kā arī attieksmei, raksturam un spējai orientēties dažādos dzīves gadījumos. Arī darbinieka izskats un personīgā higiēna var atstāt uz viesi patīkamu un pozitīvu iespaidu.
4. Rēzeknes pilsētas ēdināšanas uzņēmumos vislielākās nepilnības ir vērojamas saistībā ar norādēm uz ēdināšanas uzņēmuma atrašanās vietu. Vadītājam ir jāpievērš uzmanība tieši sasniedzamībai un norādēm par tā atrašanās vietu ne tikai Rēzeknes pilsētā, bet arī ārpus tās, lai viesi varētu orientēties un netērēt savu laiku uzņēmuma meklēšanai. Tā varētu būt arī laba reklāma pilsētas viesiem, kuri ierodas šeit pirmo reizi, tā kalpos kā norāde un aicinājums ieturēt maltīti, kā arī iespēja izmantot papildus pakalpojumus.
5. Tika konstatēts, ka ēdināšanas uzņēmumiem nav dzērienu kartes, tā atrodas ēdienkartes beigu daļā. Autori iesaka izstrādāt dzērienu karti atsevišķi, turklāt ar kokteiļu fotoattēliem priekšstata gūšanai. Norādījumu par bērnu ēdieniem un pusporcijām restorānos un kafejnīcās nav, klientiem jāgriežas pie viesmīļiem, lai noskaidrotu tādas iespējas.
6. Ēdināšanas uzņēmumu vadītājiem, izstrādājot ēdināšanas uzņēmuma izveides koncepciju, lielu uzmanību jāpievērš apgaismojuma veidam uzņēmumā, gaismekļu daudzumam un izvietojumam. Būtu ieteicams paredzēt regulējamu apgaismojumu, lai varētu variēt dažāda veida gaismas intensitāti. Patīkamas vai nepatīkamas emocijas, pēc autoru domām, var izraisīt arī gaisa aromāts jeb smarža. Kafijas un svaigi ceptas maizes smarža, ko var sajust jau ielas galā, aicināt aicina iegriezties un nobaudīt šos ēdienus. Vai arī tā ir pārceptas eļļas smarža, ko, izejot no uzņēmuma, viesis paņem līdzī, un tas nerodina pozitīvas emocijas. Šie it kā šķietamie sīkumi veido jēdziena „gaisotne” būtību ēdināšanas uzņēmumā.
7. Autori iesaka ēdināšanas uzņēmumu klientu apmierinātības noteikšanai izmantot subjektīvās metodes, tā kā tirgus daļas un apgrozījuma izmaiņas ir tikai iespējamās pazīmes, kas varētu liecināt, ka mainās klientu apmierinātība, jo uzņēmuma apgrozījums

var pieaugt vai samazināties, pamatojoties gan uz konjunktūras, gan sezonālām svārstībām, gan cenu izmaiņām. Savukārt tirgus daļa var pieaugt vai samazināties, piemēram, konkurentu cenu politikas izmaiņu rezultātā. Subjektīvās uz notikumiem orientētās klientu apmierinātības mērīšanas metodes balstās galvenokārt uz kontaktnotikumu analīzi, jo tiek pieņemts, ka klientu kvalitātes uztvere un līdz ar to arī apmierinātība vai neapmierinātība veidojas pakalpojumu sniegšanas un saņemšanas procesa gaitā.

Autori ēdināšanas uzņēmumu vadītājiem iesaka izmantot sekojošās metodes:

- novērošanu – to veic speciāli izglītoti sociālie pētnieki, kas izdara novērojumus un redzēto protokolē („slepenais viesis”) vai arī aktīvi piedalās pakalpojuma sniegšanas procesā ;
- secīgo notikumu metodi – klientus lūdz pastāstīt par pozitīvajiem un negatīvajiem notikumiem, izjūtām un problēmām, kas radušās kontaktsituācijās. Pētījums tiek realizēts intervijas formā;
- fotometodi – klientus lūdz nofotografēt īpaši pozitīvus vai negatīvus mirkļus pakalpojuma procesā, kā arī motivēt savu izvēli. Tādā veidā īpaši labi var identificēt taustāmos elementus, kuri pozitīvi vai negatīvi ietekmē pakalpojumu vidi;
- kritisko notikumu metodi – no secīgo notikumu metodes šis paņēmiens atšķiras ar to, ka, lūdzot atcerēties notikumus, klientam neliek atcerēties visu pakalpojumu procesu, bet tikai neparastākās situācijas;
- klientu reklamāciju, sūdzību analīzi – aptaujas, viesu grāmatu, *online* rezervēšanas sistēmas, bezmaksas tālruņa numurus.

### Izmantotā literatūra un avoti

1. AXLER, B., LITRIDES, C. *Food and Beverage Service: Wiley Professional Restaurateur Guides*. New York: John Wiley & Sons, 1990. 84. - 85. p.
2. DAHMER, S.J., KAHL, K.W. *The waiter and waitress Training Manual: third edition*. New York: Van Nostrand Reinhold, 1988. 1. – 2. p.
3. KLEPERS, A. Komunikācija ar klientu. *Viesmīlības rokasgrāmata*. Rīga: TAVA, 2010. 56 lpp. ŠĪRAVE, I. Tūrisma pakalpojumu kvalitāte. *Tūrisms*. 2009. Nr.3(10), 15. lpp.
4. MEDNE, I. *Klientu apmierinātības novērtēšanas metožu attīstība un lietošanas iespējas tūrisma uzņēmumos*. Latvijas Universitātes raksti, 717.sējums, Rīga: LU Akadēmiskais apgāds, 2006. 394. lpp.
5. MEYER, S., SCHMID, E., SPUHLER, C. *Professional Table Service*. New York: Van Nostrand Reinhold. 1990. 114. – 115. p.
6. MILLERE, I. *Ēdināšanas uzņēmumu teorētiskie un klasifikācijas aspekti. Darbības procesi ēdināšanas uzņēmumos Latvijas reģionos*. Jelgava: LLU, 2009. 15.-23.lpp.

7. MILLERE, J. Ēdināšanas uzņēmumu teorētiskie un klasifikācijas aspekti. *Darbības procesi ēdināšanas uzņēmumos Latvijas reģionos.* Jelgava: LLU, 2009. 15.-23.lpp.
8. NIEDRĪTIS, J.Ē. *Mārketinga. Trešais, pārstrādātais un papildinātais izdevums.* Rīga: Biznesa Augstskola, 2005. 176.lpp.
9. RIEKSTIŅA-DOLĢE, R. *Ēdināšanas pakalpojumi.* Viesmīlības rokasgrāmata. Rīga: TAVA, 2010. 56 lpp)
10. RUSKULE, S., MUŠKA, A. *Vadīšana un vadītājs.* Rīga: Biznesa komplekss, 2001. 70 lpp.
11. SJOMINA, J. *Darba organizācija ēdināšanas uzņēmumos.* Rīga: RTU, 2011. 82 lpp.
12. ŠĪRAVE, I. Tūrisma pakalpojumu kvalitāte. *Tūrisms.* 2009.Nr.3(10), 15. lpp.
13. VANAGA, V. *Viesu apkalpošana.* Rīga: Biznesa Augstskola Turība, 2000. 7. – 8. lpp.
14. УСОВ, В.В. *Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания.* Москва „Академия” 2009. 8 с
15. *Ēdināšanas uzņēmumi* [tiešsaiste] [atsauce 12.01.2013.] Pieejas veids [www.rezekne.lv](http://www.rezekne.lv)
16. *Higiēnas vadlīnijas atklāta tipa ēdināšanas uzņēmumiem* [tiešsaiste] Zemkopības ministrija [atsauce 20.10.2012.] Pieejas veids: [www.zm.gov.lv/doc\\_upl/vadlinijas2.pdf](http://www.zm.gov.lv/doc_upl/vadlinijas2.pdf)
17. JULANDER, K.R., Physical attractiveness of the service worker in the moment of truth and its effects on customer satisfaction. *Journal of Retailing and Consumer Services* [tiešsaiste] [atsauce 14.11.2012.] Pieejas veids: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969698908000611>
18. Rēzeknes pilsētas interneta portāls, ēdināšanas uzņēmumi [tiešsaiste] [atsauce 12.01.2013.] Pieejas veids [www.rezekne24.lv](http://www.rezekne24.lv)
19. MEŽNIECE, I. *Augstas apkalpošanas kultūras pamatprincipi* [tiešsaiste]. Portāls: [www.horeca.lv](http://www.horeca.lv) [atsauce 2012.gada 20. marts]. Pieejas veids: <http://www.horeca.lv/raksti/augstas-apkalposanas-kulturas-pamatprincipi>
20. КОКАРЕВ М.В. *Управление качеством обслуживания на предприятии питания* [tiešsaiste] IV Международная студенческая электронная научная конференция "Студенческий научный форум 2012" [atsauce 23.10.2012.] Pieejas veids: <http://www.rae.ru/forum2012/184/820>
21. МТВРАЛАШВИЛИ, Г.И. *Прибыльный ресторан. Советы владельцам и управляющим.* [tiešsaiste] либрусек [atsauce 29.10.2012.] Pieejas veids: <http://lib.rus.ec/b/288523/read#t3>

## Summary

From the point of view of service providing, operation of the catering enterprises stands out to the other service industry background due to the fact that they include not only catering, but also the hospitality services. As one of the most successful causes of operation and existence of the catering enterprises can be professionalism and ability of exactly the staff to enhance guest satisfaction. The food quality is also one of the preconditions, but the overall guest satisfaction is composed of a number of factors where every little thing is essential.

Defining the problem, the authors believe that every businessman, providing services, is looking forward to the service request. This means that the most important thing is the customer's satisfaction with the service.



The authors use the following methods in the research: systemic and comparative analysis of theoretical concepts and methodology, monographic, logically-structured method, method of observation.

Within this research, there was carried out study of the catering service and its quality in the town of Rezekne. In order to implement the set aim, the authors have implemented the following assignments, i.e., studied the significance, types of catering enterprises, theoretical aspects of classification, evaluation criteria of services of the catering service for both the client and the service provider, as well as characterized and recommended valuation methods of services, practically service of catering enterprises of the town of Rezekne were studied and analysed.

These assignments were also implemented and the authors got the following results:

1. The food service quality depends on the staff's professional skills, competency certification. The authors believe that the quality of the services is represented by tangible values – the premise, interior, furnishings, staff's outer appearance, service security, service's compliance with the wishes of the customer, interest about the customer.
2. The main principles of attracting customers are such as quality, functionality, simplicity, professionalism, new, original ideas. These factors can also be considered as the service quality evaluation criteria for the catering service provider: location, service, staff, services offered, atmosphere, prices.
3. The staff's attitude, competence, professionalism, knowledge of customer service requirements and procedures, ability to help and advise on food and drinks, the skills to sell the offer and eliminate issues in high quality and without problems, is the key to success and the desire of customers to come back to the catering enterprise, as well as recommending it to other prospective customers
4. In the city of Rezekne catering enterprises, the most weaknesses are found in the references to the catering enterprise's location, so the manager has to pay attention exactly to the reliability and references to its location not only in the city of Rezekne, but also outside it, for guests to find it and not spend their time finding the enterprise. It could also be a good advertisement for the city's visitors, who come here for the first time, it will serve as a reference and calling for a meal, as well as the opportunity to use additional services.
5. Evaluating the beverage card designs, it was found that the catering enterprises have no such beverage cards, they can be found in the end part of the menu. The authors recommend developing a beverage card separately, with cocktail photos to have a general insight. Restaurants and cafes have no guidelines for children's dishes/half portions, customers have to ask waiters about such challenges.
6. For valuation of the customer satisfaction of catering enterprises, the authors recommend to use subjective methods, since market shares and turnover changes are only possible signs that might suggest that the changes to the customer satisfaction occur, whereas turnover of the enterprise may rise or fall based on conjuncture and seasonal fluctuations, and changes in prices, while market share may increase or decrease, for instance, as a result of the changes in the pricing policy.

The authors recommend managers of catering enterprises to use the following methods: observation, method of successive events, a photo method, a critical incident method, customer complaints, complaint analysis.

# LUDZAS NOVADA ATTĪSTĪBAS STRATĒGIJAS IEVIEŠANAS IZPĒTE TŪRISMA ATTĪSTĪBAS KONTEKSTĀ

## RESEARCH OF LUDZA COUNTY DEVELOPMENT STRATEGY IMPLEMENTATION IN THE CONTEXT OF TOURISM DEVELOPMENT

**Irēna Silineviča**

Dr.sc.ing., profesore, Rēzeknes Augstskola  
E-pasts: irena.silinevica@ru.lv, tel.: +371 2903480,  
Latvija

**Abstract.** *This research analyses how the development programme provides its implementation in the context of Tourism development. The aim of this study is to research Ludza county Development Strategy related to Tourism development, to reveal potential implementation problems, and to make proposals for successful Strategy implementation. The offered proposals for successful implementation of strategic direction 'Tourism development' were developed by taking into account development of distinctive competencies.*

**Keywords:** *Regional development, Distinctive Competencies, Strategy Implementation, Specialisation*

**JEL code:** *O15, O2, R11*

### Ievads

Reģiona attīstības politika nosaka gan attīstības mērķi, gan attīstības vadlīnijas. Tās uzdevums ir stimulēt reģiona ekonomisko izaugsmi. Reģiona attīstības stratēģija ietver mērķus, vīziju un attīstības virzienus. Stratēģijai vajadzētu piedāvāt reģionam visizdevīgāko ilglaicīgu ekonomikas attīstības modeli, kas veicina ekoloģiski, sociāli un ekonomiski sabalansētu pieeju reģiona attīstībai.

*Evans N, u.c.* (5.) stratēģiju definē kā projektu, kurā ir mēģinājums sasniegt nospraustos mērķus, ievērojot ekonomiskās intereses un iespējas. Autori atzīmē, ka stratēģija ir dokuments, kas satur arī nepieciešamās ieviešanas aktivitātes, lai nodrošinātu nosprausto mērķu sasniegšanu.

Stratēģijas ieviešana ir viena no nozīmīgākām stratēģiskā menedžmenta sastāvdaļām. Apskatot Latvijas stratēģiskos dokumentus, kas attiecas uz reģionālo politiku un ekonomiku, var konstatēt faktu, ka šajos dokumentos nospraustie mērķi netiek īstenoti (8.).

Latvijas teritorija sadalīta piecos plānošanas reģionos. Viens no tiem ir Latgale, kas savukārt ir sadalīts 19 novados. Tūrisms, kā specializācija, nedefinēts Latgales reģiona attīstības programmā (12.). Katram novadam ir sava attīstības programma. Jāatzīmē, ka dažiem novadiem šīs

programmas vēl atrodas attīstības stadijā. Novadu attīstības programmas satur analītisko daļu, kurā nedefinēta arī novada specializācija, un stratēģisko daļu (turpmāk - stratēģiju), kurā nedefinēti novadu attīstības stratēģiskie mērķi, vīzija, ilgtermiņa un vidējā termiņa prioritātes, rīcības plāni.

Latgales programmā 2010 -2017 (12.) nedefinētas Latgales pilsētu specializācijas reģiona ekonomikas perspektīvajās nozarēs saskaņā ar ekonomikas profila analīzi. Ludzas pilsētas specializācijā tūrismam piešķirta vadošā loma reģionā. Tāpēc par pētījuma objektu autore izvēlējās Ludzas novada attīstības programmu.

Darba mērķis ir izpētīt Ludzas novada attīstības programmas īstenošanas iespējas un problēmas tūrisma attīstības kontekstā.

Lai sasniegtu nosprausto mērķi, ir izvirzīti šādi uzdevumi:

- dažu teorētisko aspektu apskate par attīstības stratēģiju ieviešanu;
- Ludzas novada attīstības programmas izpēte;
- Ludzas novada attīstības stratēģijas ieviešanas mehānismu, kas attiecas uz tūrisma attīstību, izpēte;
- priekšlikumu izstrāde sekmīgai tūrisma attīstības virziena ieviešanai.

Pētījuma hipotēze: stratēģijas sekmīga ieviešana iespējama tikai tad, ja tiek nodrošināti un izmantoti atbilstoši stratēģijas ieviešanas instrumenti.

Pētījuma objekts ir Ludzas novada attīstības programma.

Pētījuma priekšmets ir faktori, kas iespaido stratēģijas īstenošanu tūrisma attīstības jomā..

Pielietojamās pētījuma metodes: kontentanalīze, analīze, sintēze, loģiskās un abstraktās konstruktīvās metodes.

## **Pamatteksts**

### **Daži teorētiskie aspekti par attīstības stratēģiju ieviešanu**

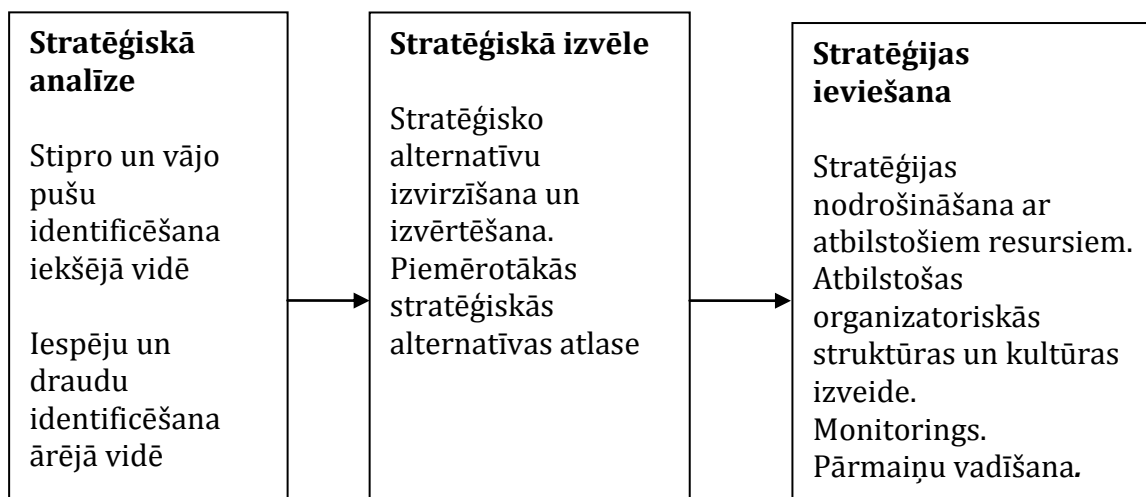
Savos pētījumos *Hitt* u.c.(6.) uzsver, ka stratēģija ir instruments, kas saista organizācijas ar vidi, kurā tās darbojas. Svarīgi izvēlēties tādas līdzekļus, kas nodrošina stratēģijas īstenošanu.

Dabas resursi un kultūras mantojuma resursi ir nozīmīgi reģiona kokurēspējas attīstībā. Pastāv cieša korelācija starp dabas resursu esamību un reģiona attīstību, starp reģionālo attīstības stratēģiju un reģiona konkurētspējīgo priekšrocību. Savā pētījumā *Robert Barro* (1.) pasvīturo, ka cilvēkkapitāls ir nozīmīgs ekonomiskās izaugsmes avots.

Kā atzīmē Eiropas parlamenta deputāts *G. Stavrakakis* (7.), Lisabonas stratēģijas ieviešanas instrumenti nebija sekmīgi, lai attīstītu Eiropā viskonkurētspējīgāko uz zināšanām balstītu ekonomiku pasaulē,

spējīgu nodrošināt ilgtspējīgu ekonomisko izaugsmi, palielinot darba vietu skaitu un attīstot labāku sociālo kohēziju. Viena no būtiskākajām vājām pusēm Lisabonas stratēģijā bija skaidru un mērķtiecīgu ieviešanas mehānismu trūkums.

Sekmīga stratēģijas atlase un ieviešana balstās uz nozīmīgu stratēģisko analīzi un konsekventu sapratni par organizācijas iekšējiem resursiem, stiprām un vājām pusēm, kā arī par iespējām un draudiem ārējā vidē. Stratēģijas ieviešanas process redzams 1. attēlā.



1. attēls. Stratēģiskais process (autores veidots pēc (5.))

Galvenie šī procesa posmi ir stratēģiskā analīze, stratēģijas izvēle un stratēģijas ieviešana.

Stratēģiskajā procesā nozīmīga vieta ir monitoringam, tāpēc autore to iekļāva kā stratēģijas ieviešanas sastāvdaļu. Monitoringu izmanto:

- lai palīdzētu novērtēt, vai ieviešana notiek iecerētā un stratēģijā nedefinētā virzienā;
- lai gūtu pārlicību, ka sasniegtie rezultāti ved uz nospraustā mērķa sasniegšanu;
- lai nepieciešamības gadījumā palīdzētu veikt korekcijas un izmaiņas stratēģijā.

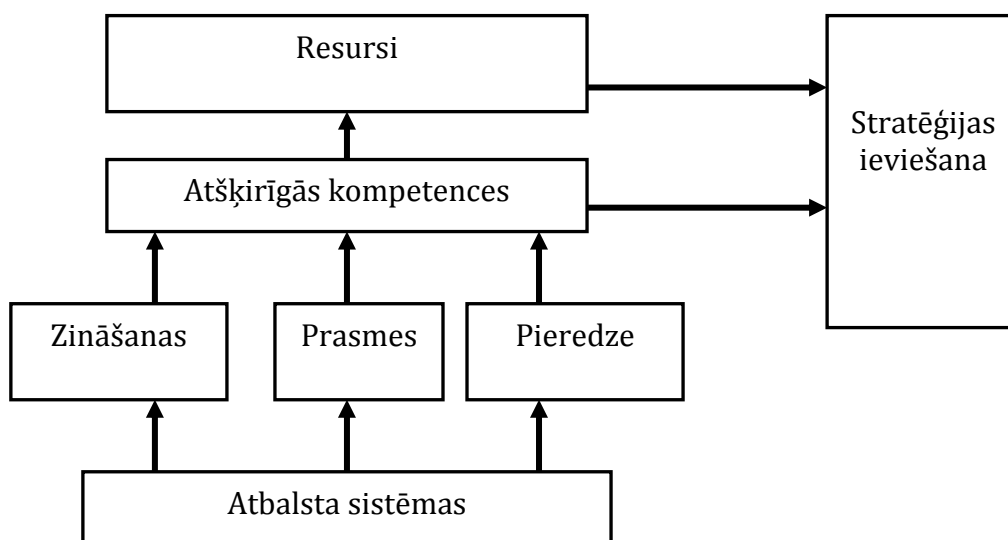
Monitorings uzlabo stratēģijas izpildi, jo veic arī kontroles funkcijas. Monitorings nodrošina būtisku saiti starp pieņemto stratēģiju un tās ikdienas īstenošanas aktivitātēm.

*Tara Duggan* (4.) pētījumu rezultāti apliecināja, ka sekmīga stratēģijas ieviešana atkarīga no organizācijas struktūras, ko jāveido tādā veidā, lai izpildītāji varētu visefektīvāk veikt tiem uzticētās funkcijas, prasmīgi izmantojot visus viņu rīcībā esošus resursus un instrumentus, tādā veidā ražojot kvalitatīvas preces un attīstot kvalitatīvus pakalpojumus. Pētījumā autors atzīmē, ka vēl pirms jaunas stratēģijas

uzsākšanas korporatīvajiem vadītājiem jābūt pārliecinātiem, ka visam personālam, kas ietverts organizatoriskajā struktūrā, ir vajadzīgās zināšanas, iemaņas un pieredze, kā arī ir visi nepieciešamie resursi, kas nodrošina paredzēto uzdevumu izpildi. Lai ieviestu stratēģiju, nepieciešama visa personāla saskaņota darbība, kas virza uz stratēģijā nosprausto mērķu (specifisku, izmēramu, būtisku, sasniedzamu, laikā ierobežotu) sasniegšanu.

Kā norāda *Wendel Clark* (3.) stratēģijas ieviešana ir visgrūtākais posms stratēģiskajā vadīšanā. Iespējamo ieviešanas problēmu izpratne ļauj menedžeriem tās novērst, lai varētu sekmīgi īstenot stratēģiju.

Stratēģijas ieviešana atkarīga no esošajiem un pieejamajiem resursiem, no stratēģijas menedžmenta un tā atbalstošām struktūrām. Lai sekmīgi īstenotu stratēģiju, vajadzīgi resursi. Resursi ir galvenais faktors jebkuras stratēģijas ieviešanā. Cilvēkresursi ir visvērtīgākie resursi, viņi attīsta atšķirīgās kompetences, veido konkurētspējīgās priekšrocības un nodrošina visu stratēģiskā menedžmenta procesu. Tāpēc cilvēkresursiem ir galvenā loma stratēģijas ieviešanā. Tas nozīmē, ka sekmīga stratēģijas ieviešana ir atkarīga no personāla zināšanām, prasmēm un kompetencēm. Lai nodrošinātu vajadzīgo personāla kompetences līmeni, šo procesu nepieciešams vadīt. Tāpat nepieciešams izmantot atbilstošus instrumentus un avotus, kas garantē stratēģijas ieviešanu. Stratēģijas ieviešanas modeli, ko piedāvā autore, skat. 2. att.



2. attēls. Stratēģijas ieviešanas modelis

Atbalsta sistēmas attiecas uz cilvēkresursiem, kuri iekļauti stratēģijas īstenošanā. Šo sistēmu mērķis ir nodrošināt cilvēkresursu atšķirīgo prasmju attīstību.

Atbalsta sistēmas ietver:

- cilvēkresursu attīstības programmu;
- sadarbību ar zinātniskiem centriem, pētnieciskām un izglītības institūcijām;
- izglītības un pilnveides programmas, lai nodrošinātu vajadzīgo kvalifikācijas līmeni speciālistiem, kuri iekļauti stratēģijas īstenošanā;
- pētniecisko iemaņu attīstību tiem cilvēkiem, kuri iekļauti stratēģijas īstenošanā.

*Yavitz* u.c. (9.) pētījumu rezultāti apliecināja korelācijas starp atšķirīgo kompetenču attīstību un veiksmīgu stratēģijas ieviešanu.

Arī *Hitt, M.A.* un *R.D.Ireland* (6.) pētījumu rezultātā secināja, ka pastāv tieša saite starp korporatīvām atšķirīgām kompetencēm un firmas sekmīgu darbību.

### **Ludzas novada attīstības programmas izpēte**

Latgales stratēģijas 2030 (13.) vispārējais mērķis ir panākt straujāku reģiona ekonomisko attīstību, lai palielinātu cilvēku ienākumus, saglabātu un vairotu Latgales bagātīgo potenciālu un padarītu Latgali par pievilcīgu dzīves vidi arī nākamajām paaudzēm. Šajā dokumentā piedāvāts Latgales stratēģijas ieviešanas modelis, kas balstīts uz Latgales novadu un pilsētu atbildību par darbības programmu attīstīšanu un realizāciju. Latgales plānošanas reģionam ir noteikta koordinējošā loma. Stratēģiskās prioritātes, kas nodefinētas Latgales programmā 2010 -2017 (12.), ir šādas:

- reģiona konkurētspējas paplašināšana;
- infrastruktūras attīstība;
- tūrisma attīstība;
- administratīvās kapacitātes paaugstināšana.

Latgales programmā 2017 (12.) nodefinētas Latgales pilsētu specializācijas reģiona ekonomikas perspektīvajās nozarēs saskaņā ar ekonomikas profila analīzi. Ludzas pilsētas specializācijā tūrismam piešķirta vadošā loma reģionā. Ludzas novada attīstības programma izstrādāta atbilstoši šādiem dokumentiem: ES 2020, Latvijas ilgtspējīgās attīstības stratēģija līdz 2030. gadam, Nacionālais attīstības plāns 2007 – 2013, Latgales plānošanas reģiona teritoriālais plānojums 2006 – 2026, Latgales stratēģija 2030.

Ludzas novads ir pierobežas novads un atrodas Latgales reģiona austrumu daļā. Tā kopējā teritorija aizņem 966 km<sup>2</sup> (pagastu platība – 955 km<sup>2</sup>, pilsētas – 11 km<sup>2</sup>). 2010.gada 1.janvārī pašvaldības teritorijā dzīvoja 15 844 iedzīvotāji, vidējais iedzīvotāju blīvums – 16,4 iedzīvotāji uz km<sup>2</sup>. Novada administratīvais centrs ir Ludzas pilsēta. Tā atrodas 267

km attālumā no valsts galvaspilsētas Rīgas, 122 km attālumā no Daugavpils un 30 km attālumā no Rēzeknes. Ludzas novads robežojas ar Krievijas federāciju (14,7 km gara robeža), tas uzskatāms par vārtiem starp austrumiem un rietumiem. No 2004.gada 1.maija novada robeža ir kļuvusi par Eiropas Savienības robežu. Novada teritoriju šķērso valsts galvenais autoceļš A12 Jēkabpils – Rēzekne – Ludza – Krievijas robeža (Terehova), starptautiskās automaģistrāles E22 Rīga – Maskava daļa, un dzelzceļa līnija Rīga - Maskava. Novada lauku teritorijā dominē Latgalei raksturīgās tautsaimniecības nozares – zemkopība, lopkopība, graudkopība, mežizstrāde un kokapstrāde. Ludzas novada ekonomiskās izaugsmes potenciāls vidējā termiņā balstās uz esošo uzņēmumu attīstību, neizmantojot cilvēku un dabas resursiem, relatīvi zemām darbaspēka izmaksām, labu ģeogrāfisko un loģistikas situāciju (ātru piekļuvi Krievijas un Baltkrievijas tirgiem (16.)). Tūrisms ir viens no būtiskākajiem segmentiem novada attīstības nodrošināšanai. Ludzas novadā ir daudz kultūrvēsturisku objektu, daudzveidīgi dabas resursi. Amatniecība un tradīciju mantojums paver plašas iespējas tūrisma attīstībai novadā. Ludzas novada kā tīras, drošas un bez stresa dabas vietas tēls perspektīvā labi saderas ar aktīvās atpūtas un dabas tūrismu. Bioloģisko saimniekošanas metožu pielietošana lauksaimniecībā un zivsaimniecībā, kā arī dziedniecisko dūņu iegūšanas iespējas stimulēs ekotūrisma un rekreatīvā tūrisma attīstību. Kultūras un vēstures mantojuma efektīva izmantošana novada tūrisma attīstībā iespējama, nodrošinot ērtu teritorijas un atsevišķu objektu sasniedzamību un kvalitatīvu pakalpojumu pieejamību (16.)). Ludzas novada teritorijā ir daudz ezeru un stabila, ekoloģiski tīra vide, kas sekmē akvakultūras attīstību. Attīstības programmā norādīts, ka ilgtspējīgas tūrisma nozares attīstībai jāizmanto pierobežas novada priekšrocības, sadarbību ar kaimiņu pašvaldībām un kaimiņvalstu reģioniem.

Ludzas novada vīzijā 2035 īpaša vērība tiek veltīta tūrisma attīstībai. Novadā iespējama konkurētspējīgas un drošas uzņēmējdarbības vides attīstība, vides, kurā dzīvo izglītoti, radoši, veselīgi, aktīvi un materiāli nodrošināti iedzīvotāji. Tas ir tūristiem ērti sasniedzams novads ar bagātu dabas, kultūrvēsturisko un tradīciju mantojumu (16.)).

Ludzas novada stratēģijā nodefinēti šādi stratēģiskie mērķi (SM):

- SM1: Izglītota, veselīga, kulturāla, sociāli aktīva un materiāli nodrošināta sabiedrība;
- SM2: Droša, dabiska un pieejama vide dzīvošanai, darbam un atpūtai;
- SM3: Konkurētspējīga un droša uzņēmējdarbības vide.

Stratēģiskiem mērķiem atbilst ilgtermiņa prioritātes un vidējā termiņa prioritātes (1.tab.).

Ilgtermiņa prioritātes un tām atbilstošās vidējā termiņa prioritātes  
Ludzas novada attīstības stratēģijā  
(autores veidota pēc (16.))

Ilgtermiņa prioritātes (ITP)	Vidējā termiņa prioritātes (VTP)
<b>IP1:</b> Pieejami izglītības, ārstniecības, kultūras un sociālie pakalpojumi, efektīva publiskā pārvalde	<b>VTP1:</b> Sociālās infrastruktūras attīstība un pakalpojumu kvalitāte
<b>IP2:</b> Attīstīta transporta, sakaru, ūdenssaimniecības sistēmas, vides un enerģētikas infrastruktūra	<b>VTP2:</b> Tehniskās infrastruktūras attīstība un pakalpojumu kvalitāte
<b>IP3:</b> Investīciju piesaistes un nodarbinātības veicināšana, attīstīts tūrisms, aktīvi uzņēmēji	<b>VTP3:</b> Novada konkurētspējas palielināšana

Vidēja termiņa prioritāte VTP3 "Novada konkurētspējas palielināšana" atbilst Latgales programmas 2011-2017 rīcības virzienam RV2, kas definēts kā "Tūrisma attīstība ar tajā iekļautajām darbības programmām: „Ezeri” (tūrisma un dabas programma) un „Latgales reģiona pievilcība” (mārketinga programma caur pasākumiem) (16.).

Novada konkurētspēju veido cilvēki, izmantojot savas zināšanas, iemaņas, pieredzi, prasmes, spējas, kas kopā ar izmantojamiem resursiem veido atšķirīgās kompetences. Atšķirīgo kompetenču izveidošana ir pamats gan kvalitatīva un ilgtspējīga tūrisma produkta attīstībai, gan arī konkurētspējīgās priekšrocības attīstībai visā novadā kopumā. Tātad, lai iegūtu šīs kompetences, rīcības plānā nepieciešams iekļaut pasākumus, kas nodrošina cilvēkresursu, kas darbojas tūrisma industrijā, un atšķirīgo prasmju attīstību. Ludzas novada attīstības programmas rīcības plāna un investīciju plāna izpēte ļauj secināt, ka tie nesatur pasākumus, kas nodrošinātu cilvēkresursu attīstību tūrisma industrijas jomā. Vidējā termiņa prioritāte VTP3 "Novada konkurētspējas palielināšana" ietver attīstības virzienus, kas attiecas uz tūrisma infrastruktūras attīstību un tūrisma produkta attīstību (2.tab.). Kolonā "paredzētais rezultāts" autore nav norādījusi vienību skaitu.



2. tabula

Uzdevumi (U) un paredzētais rezultāts, kas attiecas uz tūrisma attīstību  
Ludzas novadā  
(autores veidota pēc (16))

Uzdevumi (U)	Paredzētais rezultāts
<b>U1:</b> Tūrisma infrastruktūras uzlabošana un izveide	Renovēto vecpilsētas ielu kopgarums Jaunu tūrisma produktu veidošana un attīstība Izveidotas/ labiekārtotas atpūtas vietas pie ūdeņiem Naktsmītņu/ vietu skaits Nakšņojošo tūristu skaits Dalība starptautiskās tūrisma izstādēs Izstrādāta tūrisma attīstības stratēģija Izdots informatīvais materiāls
<b>U2:</b> Tūrisma produktu izveide un attīstība	Izveidoti un attīstīti aktīvās atpūtas un ūdenstūrisma produkti. Sekmēta jaunu tūrisma produktu veidošana un attīstība
<b>U3:</b> Mārketinga attīstība	Novada tēla veidošana - izstrādāti tūrisma attīstības plānošanas dokumenti

Rezultāti, ko paredzēts sasniegt, veicot augstāk nedefinētos uzdevumus, kā arī šo uzdevumu īstenošanas iespējamības izvērtēšana attēlota 3. tabulā.

3. tabula

Uzdevumu īstenošanas izvērtējums (autores veidota pēc (16))

Uzdevumi	Iespējamie draudi uzdevumu izpildē
Jaunu tūrisma produktu veidošana un attīstība	Jaunu konkurētspējīgu tūrisma produktu veidošanai un attīstībai nepieciešama stratēģiska pieeja, jaunas zināšanas, atšķirīgās kompetences, kas var nodrošināt konkurētspējīgu priekšrocību.
Tūrisma attīstības stratēģijas izveide	Bez cilvēkresursu kapacitātes attīstības tūrisma attīstības stratēģijas īstenošana varētu būt apdraudēta.
Novada tēla veidošana - tūrisma attīstības plānošanas dokumentus izstrāde	Novada tēla apzinātai veidošanai nepieciešama mārketinga attīstības stratēģija, kā arī investīciju plānā būtu jāparedz līdzekļi, kas sekmētu tās īstenošanu. Šādas stratēģijas neesamība neveicina pozitīva novada tēla veidošanu.

Kā liecina 3. tabulas dati, Ludzas novada stratēģijā nedefinēto uzdevumu īstenošana ir apšaubāma, ja netiks nodrošināta cilvēkresursu, kas darbojas tūrisma jomā, kapacitātes un atšķirīgo kompetenču attīstība.

## **Diskusijas jautājumi**

Dažādu stratēģisko dokumentu, kas attiecas uz reģionālo ekonomiku un politiku ES valsts nacionālā un reģionālā līmenī izpēte ļauj secināt, ka to ieviešanā ir problēmas. Nevienmērīga reģionu attīstība un ekonomiskās atšķirības starp reģioniem nemazinās. Cik lielā mērā reģionālā attīstības politika var stimulēt reģionu izaugsmi?

Attīstības stratēģiju ieviešana ir atkarīga no kontroles, monitoringa, motivēšanas sistēmu efektivitātes. Vai novadu administratīvā kapacitāte var ietekmēt atšķirīgo kompetenču attīstību? Cik lielā mērā novadu vadība ir atbildīga par konkurētspējīgo priekšrocību attīstību un attīstības stratēģiju īstenošanu? Vai stratēģiju īstenošana atkarīga tikai no ieinteresēto pušu interesēm? Cik lielā mērā stratēģiju īstenošanu var iespaidot iedzīvotāji, kas dzīvo noteiktā reģionā?

## **Secinājumi**

1. Stratēģijas ieviešana atkarīga no esošajiem un pieejamajiem resursiem, no stratēģijas menedžmenta un tā atbalstošām struktūrām.
2. Cilvēkresursi ir visvērtīgākie resursi attīstības stratēģiju ieviešanā.
3. Sekmīga stratēģijas ieviešana ir atkarīga no personāla zināšanām, prasmēm un kompetencēm.
4. Cilvēkresursu attīstību nodrošina atbalsta sistēmas. Atbalsta sistēmu mērķis ir nodrošināt atšķirīgo prasmju attīstību. Tās ietver cilvēkresursu attīstības programmas, sadarbību ar zinātniskiem centriem, pētnieciskām un izglītības institūcijām, izglītības un pilnveides programmas, kas nodrošina vajadzīgo kvalifikācijas līmeni speciālistiem, kuri iekļauti stratēģijas īstenošanā, kā arī pētniecisko iemaņu attīstību stratēģijas īstenošanā iekļautajiem cilvēkiem
5. Ludzas novada attīstības programmas stratēģiskajā daļā liela vērība tiek veltīta tūrisma infrastruktūras un tūrisma produkta attīstībai.
6. Neviens no Ludzas novada attīstības programmā nodefinētajiem uzdevumiem neparedz cilvēkresursu attīstību tūrisma jomā.
7. Ludzas novada attīstības programmā nav instrumenti, kas nodrošinātu tās stratēģijas ieviešanu.

## **Priekšlikumi Ludzas novada domei.**

1. Izstrādāt ilgtermiņa cilvēkresursu attīstības programmu, ievērojot novada specializāciju. Šī programma veidos daļu no atbalsta sistēmas, kas nodrošinās gan novada konkurētspējīgās priekšrocības attīstību, gan novada stratēģijas ieviešanu kopumā.

2. Izstrādājot novada attīstības stratēģiskos dokumentus, pastiprināt uzmanību jauniešu izglītošanas problēmām, apsvērt iespējas, kā motivēt jauniešus izglīties novada specializācijas virzienos.
3. Ievērojot to, ka viens no Ludzas novada stratēģiskās attīstības virzieniem ir tūrisms, meklēt veidus, kā paplašināt izglītības iespējas tūrisma specializācijā. Kā risinājums varētu būt sadarbība ar Rēzeknes Augstskolu, kas īsteno 2. līmeņa profesionālā bakalaura Uzņēmējdarbības vadības programmu tūrisma un viesnīcu uzņēmējdarbības vadības specializācijā.
4. Attīstības stratēģiju ieviešanai, nepieciešams veidot atbalsta sistēmas, kas nodrošinātu stratēģijas īstenošanā iekļauto cilvēkresursu zināšanu, iemaņu un atšķirīgo prasmju kopumā attīstību.

### **Izmantotā literatūra un avoti**

1. Barro Robert J. (1997). Education and Economic growth. Pieeja: <http://www.oecd.org/innovation/research>. skat. 12.03.2013.
2. Bower, J.L. (1982). Business policy in the 1980s. *Academy of management review*, 7. 1982, pp.630-638
3. Clark W. (2012). Why Is Strategy Implementation Often Considered the Most Difficult Stage in Strategic Management? Reviewed:<http://www.ehow.com>. Access: 05.01.2013.
4. Duggan T. (2011). Structural-considerations-strategic-implementation .Reviewed: [htmlhttp://www.ehow.com/info](http://www.ehow.com/info) . Access: 14.11.2012.
5. Evans N., Campbell D., Stonehouse G. (2010). *Strategic Management for Travel and Tourism*.UK:Oxford:Butterworth Heinemann.,p.289
6. Hitt,M.A.,R.D.Ireland(1985).Corporate distinctive competence, strategy, industry and performance. *Strategic Management Journal*,Vol.6,273-293
7. Mechanism for implementing the 'Europe 2020' strategy .Question for written answer to the Commission Rule 117 Georgios Stavrakakis: Reviewed: <http://www.europarl.europa.eu>.Access: 20.12.2012.
8. Silineviča, I. (2013). Implementation problems of Development strategies: Case study of Dagda county. Economics Development Opportunities and Problems, 2013: International scientific conference.-Jelgava, LLU(Latvia)
9. Yavitz,B., Newman,W.H (1982).What the corporation should provide its business units., *Journal of Business Strategy*, Vol.2, 1982, pp.14-19
10. Reģionālās attīstības likums (2002). Pieeja: <http://www.likumi.lv/>, skat. 01.12.2012.
11. Latgales plānošanas reģiona teritoriālais plānojums 2006 – 2026. Pieeja:[www.latgale.lv](http://www.latgale.lv). skat. 02.03.2012.
12. Latgales programma 2010 – 2017. Pieeja: <http://www.latgale.lv> skat. 01.12.2012
13. Latgales stratēģija 2030 Pieeja:[www.latgale.lv](http://www.latgale.lv).skat. 02.03.2012
14. Latvijas ilgtspējīgās attīstības stratēģija līdz 2030. gadam Pieeja:[www.latgale.lv](http://www.latgale.lv).skat. 02.03.2012
15. Latvijas nacionālā reformu programma „ES 2020” stratēģijas īstenošanai. Pieeja [www.lm.gov.lv](http://www.lm.gov.lv). skat. 02.03.2012.

16. Ludzas novada attīstības programma 2011-2017. Pieeja: [www.ludzasnovads.lv/](http://www.ludzasnovads.lv/). skat.: 11.12.2012
17. Reģionālās attīstības politikas koncepcija (1996).Pieeja: <http://www.varam.gov.lv>. skat.: 01.12.2012.
18. Nacionālais attīstības plāns 2007 – 2013. Pieeja: <http://www.em.gov.lv>, skat. 01.12.2012

## **Summary**

This research is devoted to strategy implementation problems in the context of tourism development. The aim of this study is to research Ludza county Development Strategy related to tourism development, to reveal potential implementation problems, and to make proposals for successful Strategy implementation. The offered proposals for successful Implementation of strategic direction 'Tourism development' were developed by taking into account development of distinctive competencies.

Hypothesis of this research: It is possible to implement Strategy only by establishing an appropriate Strategy implementation mechanism taking into account the major role of human resources development.

Research object: Ludza County Development Strategy

Research subject: Factors influencing the Strategy implementation.

To accomplish the objectives of this study, the following research methods were used: content analysis, analysis and synthesis, logical and abstract constructive methods.

The main findings of this research are as follows:

Successful county Strategy Implementation requires well-educated and highly skilled Human resources, who are involved in Implementation of county Development Strategy.

Distinctive competencies serve as the main instrument for implementation of the Strategy.

Distinctive competencies depend on people's knowledge, skills, and experience. In order to develop these factors the action plan should involve activities which provide them. The support systems play a very important role in improving distinctive competencies. It is necessary to include these support systems in the county's strategy. Creation and development of distinctive competencies build the base for qualitative and sustainable development of tourism products and services.

The findings of analysis of Ludza county Development Strategy allow to establish a fact that the action plan related to tourism does not foresee any activity for ensuring human resources development in the tourism industry.

Development Strategy does not foresee improvement of county's competitiveness by Human resources management related to people who are involved in the Tourism Development programme.

It is necessary to manage improvement of distinctive competencies. To carry out this management the human resources development plan should be worked out in compliance with the county's specialisation. This plan should work as a part of the support system to implement county development Strategy.

# BEZDARBA UZSKAITES UN SKAITLISKĀS ATTĪSTĪBAS JAUNĀKĀS TENDENCES BALTIJAS VALSTĪS

## LATEST TRENDS OF UNEMPLOYMENT TALLY AND NUMERICAL DEVELOPMENT IN THE BALTIC COUNTRIES

**Einārs Ulnicāns**

Mg.oec., pētnieks, Rēzeknes Augstskolas Reģionālistikas zinātniskais institūts  
lektors, Rēzeknes Augstskolas Ekonomikas un vadības fakultāte  
E-pasts: ulnicans@gmail.com, tālr. +371 26738913,  
Latvija

**Abstract.** *Publication describes two main types of unemployment official tally - statistical evaluation and official registration of the unemployed. Brief description is provided with regard to the employment facilitation authorities in Latvia, Lithuania and Estonia, as well as the unemployment tally and support legislation in all three countries. The statistically estimated unemployment trends between countries are compared from 1998 to 2012 and quarterly trends from 2007 to 2012, as well as the trends of recorded unemployment changes from 2004 to 2012. Statistically evaluated and registered unemployment is compared. Hypotheses for the potential causes of differences are raised.*

**Keywords:** *Unemployment, unemployment rate, registered unemployment rate, number of unemployed persons, number of registered unemployed persons, Baltic countries.*

**JEL code:** J60

### Ievads

Bezdarbs ir dabiska un neizbēgama parādība tirgus ekonomikas apstākļos. Taču, laicīgi nerisināta, atsevišķam indivīdam tā var pārvērsties par nopietnu sociālu un psiholoģisku problēmu. Ekonomiskās lejupslīdes laikā bezdarbs var kļūt par nopietnu valstisku problēmu. Kopš 2009.g. bezdarbs Baltijas valstīs ir tieši tāda problēma, kuras apzināšanā un risināšanā sava loma ir arī statistiskās informācijas analīzei. Tāpat bezdarbs, kā lielākā daļa sociāli ekonomisko parādību, nav vienkāršs process arī no tā uzskaites un aprēķināšanas viedokļa.

Raksta mērķis ir izpētīt bezdarba uzskaites galvenos paņēmienus un statistiskos rādītājus Baltijas valstīs.

Raksta uzdevumi:

- 1) Klasificēt un īsi aprakstīt bezdarba uzskaites veidus;
- 2) Īsi aprakstīt nodarbinātības veicināšanas un bezdarbnieku sociālās aizsardzības institūciju darbību un bezdarba uzskaites un nodarbinātības veicināšanas likumdošanu;
- 3) Analizēt jaunākos bezdarba līmeņa gada un ceturkšņu statistikas rādītājus;

- 4) Salīdzināt statistiski aprēķināto un oficiāli uzskaitīto bezdarbnieku skaitu, izdarīt secinājumus.

Pētījuma periods:

- 1) Gada statistikas rādītājiem: 1998. – 2012. gads. Par šo laika posmu ir brīvi pieejama salīdzinoša statistika starp Baltijas valstīm;
- 2) Ceturkšņu statistikas rādītājiem: 2007. – 2012. gads. Laika posms ar dinamisku ekonomisko attīstību Baltijas valstīs;
- 3) Reģistrētā bezdarba gada rādītājiem: 2004. – 2012. gads. Laika posms pēc visu Baltijas valstu iestāšanās Eiropas Savienībā (ES).

Pētījumā izmantotas monogrāfiskā un aprakstošās statistikas metodes. Pētījuma objekts ir Baltijas valstis – Latvija, Lietuva un Igaunija. Izmantoti statistikas dati no visu triju valstu galveno statistikas un nodarbinātības veicināšanas iestāžu datu bāzēm. Pētījuma priekšmets – statistiski aprēķinātais un reģistrētais bezdarbs.

### **Bezdarba uzskaites galvenie paņēmieni**

Bez darba esošs un darbu meklējošs iedzīvotājs var oficiāli reģistrēt savu statusu valsts vai pašvaldības iestādē un var to nedarīt. Līdz ar to bezdarbu pamatā aprēķina vai uzskaita divos veidos:

- 1) Statistiski, veicot izlasveida apsekojumu;
- 2) Oficiāli reģistrējot nodarbinātības iestādē un piešķirot bezdarbnieka statusu.

Pirmajā gadījumā runa ir par bezdarbnieku skaitu un bezdarba līmeni kopumā, otrajā – par reģistrēto bezdarbnieku skaitu un reģistrētā bezdarba līmeni.

Darbspēka izlasveida apsekojumu ES koordinē ES statistikas birojs (*Eurostat*) un īsteno attiecīgās valsts statistikas institūcija. Latvijā tā ir Centrālā statistikas pārvalde (CSP), Igaunijā – Igaunijas statistikas valsts aģentūra, Lietuvā – Lietuvas statistikas departaments. Apsekojuma mērķauditorija ir 15 -74 g. v. iedzīvotāji. Pētījuma rezultātā noskaidro ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaitu valstī un tās reģionos – nodarbinātos un aktīvos darba meklētājus. Aktīvie darba meklētāji tiek klasificēti kā bezdarbnieki, un vārdi „darba meklētāji” un „bezdarbnieki” šajā kontekstā tiek lietoti kā sinonīmi. Darba meklētāju definīciju ir izstrādājusi Starptautiskā darba organizācija (ILO), un ES un ar to cieši saistītajā teritorijā (piemēram, Norvēģijā) to ir adaptējis *Eurostat*. Atbilstoši šai definīcijai darba meklētāji ir personas, kuras ir bez darba, taču to meklē un ir gatavas uzsākt. Darbs ir bijis aktīvi jāmeklē vismaz četras pēdējās nedēļas un darba atrašanas gadījumā jābūt gataviem to uzsākt tuvāko triju mēnešu laikā (6.). *Eurostat* definīcijā tas nav uzsvērts,

taču CSP savā metodiskajā skaidrojumā piebilst, ka darba meklētāji var būt un var arī nebūt oficiāli reģistrēti bezdarbnieka statusā (15.). Tā kā dati balstās uz izlases pētījumu, jāņem vērā, ka bezdarbnieku skaits šajā gadījumā ir statistiski vispārināts jeb novērtējuma rādītājs. Bezdarba līmeni šeit nosaka, dalot darba meklētāju skaitu ar ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaitu. Citiem vārdiem sakot, bezdarba līmenis ir darba meklētāju īpatsvars ekonomiski aktīvo iedzīvotāju kopskaitā (17.). Tieši šādu rādītāju pamatā izmanto starptautiskajos bezdarba salīdzinājumos.

Bezdarbniekus oficiāli reģistrē un bezdarbnieka (arī darba meklētāja vai kādu citu īpašu) statusu piešķir valsts nodarbinātības veicināšanas un bezdarbnieku sociālās aizsardzības institūcija. Latvijā tā ir Nodarbinātības Valsts aģentūra ar 28 reģionālajām filiālēm (18.), Lietuvā – Lietuvas Darba birža (*Lietuvos Darbo birža*) ar 10 vietējām darba biržām (no 2010.g. oktobra, līdz tam bija 46 nodaļas visā valstī) (14.) un Igaunijā – Igaunijas Bezdarba apdrošināšanas kase (*Eesti Töötukassa; Estonian Unemployment Insurance Fund*) ar 15 reģionālajiem birojiem (7.). Bezdarbnieku skaits šajā gadījumā ir sarakstu jeb reģistru kopsavilkuma rādītājs. Attiecīgi bezdarba līmenis ir reģistrētā bezdarba līmenis, kuru aprēķina, dalot reģistrēto bezdarbnieku skaitu ar ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaitu. Reģistrētie bezdarbnieki pamatā ir darbaspējas vecumā (Latvijā 2013.g. sākumā tie ir 15 - 62 gadi) un attiecīgi arī bezdarba līmeņa aprēķinos tiek ņemti vērā tikai ekonomiski aktīvie iedzīvotāji darbaspējas vecumā (17.). Reģistrētā bezdarba līmenis starp valstīm nav tieši salīdzināms vismaz divu iemeslu dēļ: 1) valstīs ir atšķirīgs pensionēšanās vecums, līdz ar to – darbaspējas vecuma robežas; 2) valstīs var būt dažādi bezdarbnieka statusa piešķiršanas nosacījumi. Piemēram, Latvijā bezdarbnieka statusa piešķiršanai nepieciešamos kritērijus nosaka 09.05.2002. pieņemtais „Bezdarbnieku un darba meklētāju atbalsta likums”. Likuma 2. un 10. pantā noteikts, ka bezdarbnieka statusu var iegūt jebkurš legāls Latvijas iedzīvotājs (arī ārvalstnieks, atbilstot likumā noteiktajām prasībām), kurš atbilst šādiem nosacījumiem: darbaspējīgs, nestrādājošs, darbaspējas vecumā, kurš neveic komercdarbību, meklē darbu, nemācās pilna laika pamatizglītības vai vidējās izglītības programmā, nav pilnā valsts apgādībā un ir reģistrēts Nodarbinātības valsts aģentūrā (1.). Lietuvā bezdarbnieka statusa piešķiršanu reglamentē 15.06.2006 „Nodarbinātības atbalsta likums (*Law on Support for Employment*)”. Tā 2. pantā noteikts, ka bezdarbnieki var būt nestrādājošas personas darbaspējas vecumā, kuras nemācās pilna laika izglītības programmās vai pastāvīgā apmācībā, ieskaitot likvidējamo individuālo un mazo uzņēmumu īpašniekus, mazo uzņēmumu biedrus (līdzīpašniekus) un sabiedrību ar pilnu vai ierobežotu atbildību pilna laika locekļus, ja viņi reģistrējušies Darba biržā un ir gatavi piedalīties

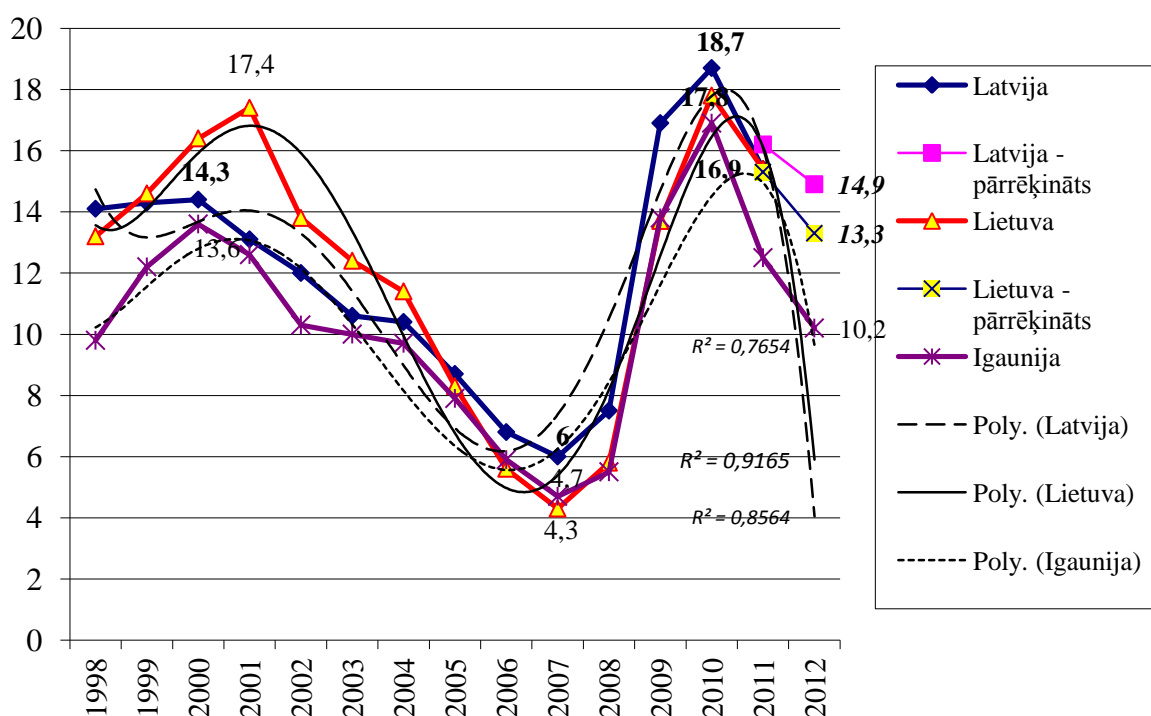
aktīvajos nodarbinātības veicināšanas pasākumos (3.). Savukārt Igaunijā kopš 28.09.2005 ir spēkā „Darba tirgus pakalpojumu un pabalstu likums (*Labour Market Services and Benefits Act*). Šī likuma 2. pantā noteikts, ka bezdarbnieks oficiāli var būt legāls Igaunijas iedzīvotājs, kurš reģistrēts Igaunijas Bezdarba apdrošināšanas kasē un aktīvi meklē darbu (2.). Savukārt 6. panta 5. daļā atrunāti gadījumi, kādos iedzīvotājs netiek reģistrēts bezdarbnieka statusā. Statuss tiek atteikts, ja iedzīvotājs: 1) nav sasniedzis 16 gadu vecumu; 2) saņem vecuma vai citu pensiju; 3) ir nodarbināts, sniedz pakalpojumus vai saņem autoratlīdzību; 4) ir algots valdes vai padomes loceklis, izņemot fondus, bezpeļņas organizācijas un kooperatīvus, ja atalgojums tajos nepārsniedz 50% no minimālās algas; 5) ir reģistrēts kā vienīgais īpašnieks; 6) ir pilna laika students, izņemot gadījumus, kad vismaz 180 dienas pēdējo 12 mēnešu laikā ir strādājis Igaunijā (pārstāvējis Igauniju ārvalstīs) vai atrodas akadēmiskajā atvaļinājumā; 7) atrodas obligātajā dienestā; 8) aprūpē invalīdus, saņemot par to atlīdzību no valsts vai pašvaldības; 9) ir nestrādājoša persona, kura sastāv laulībā ar Igaunijā strādājošu oficiālas ārvalstu misijas pārstāvi (2.). Tātad bezdarbnieka statusa piešķiršanas nosacījumi visai dažādi ir atrunāti pat Baltijas valstīs, par citām ES valstīm nemaz nerunājot. Tāpēc reģistrētā bezdarba rādītāji salīdzinoši starp valstīm jāuztver kritiski, tie ir piemēroti tikai teritoriālajiem salīdzinājumiem vienas valsts robežās.

### **Bezdarba attīstības skaitliskās tendences**

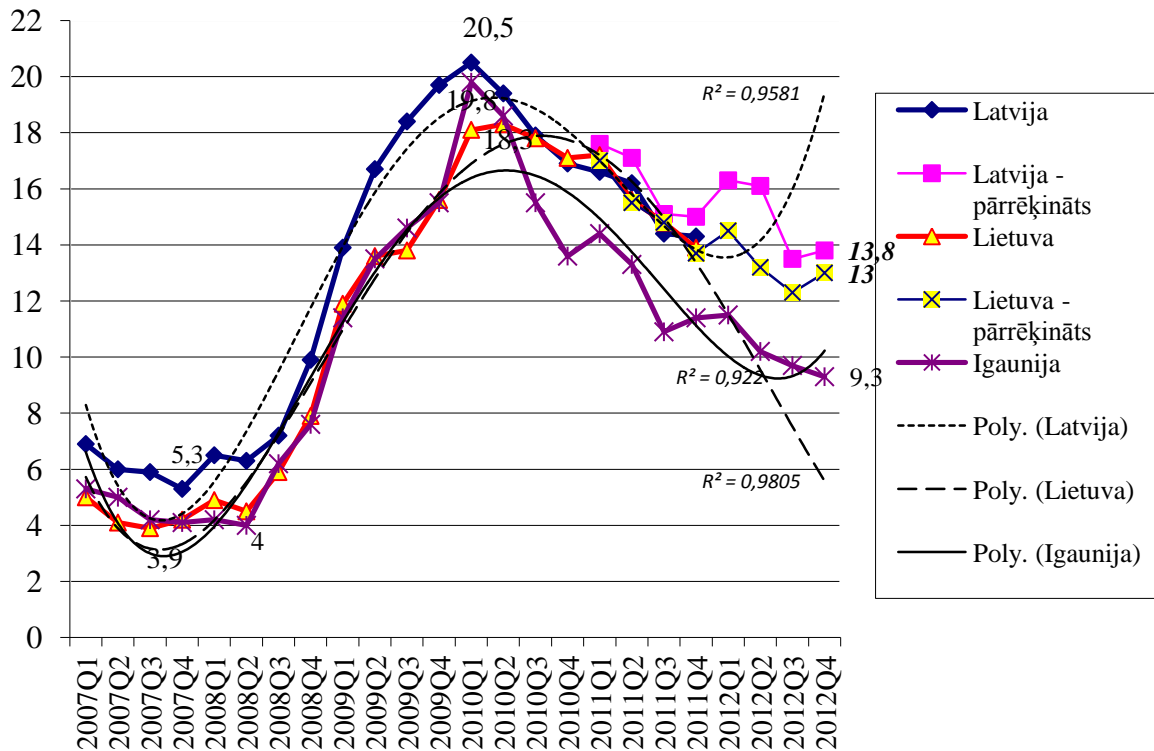
Statistikas iestāžu aprēķinātā bezdarba līmeņa izmaiņu tendences Baltijas valstīs ir līdzīgas, atšķirības ir niansēs (1.att.). Baltijas valstīm raksturīga dinamiska ekonomiskā attīstība 2004.-2007. gadā un strauja ekonomisko rādītāju pasliktināšanās 2009. – 2010.g. Šāda lēcienveidīga attīstība 21. gadsimtā nav raksturīga ne ES kopumā, ne arī ES vecajām dalībvalstīm (EU-15). Attīstības dinamisms atspoguļojas arī bezdarba rādītājos – ja 2007.g. bezdarbs Baltijas valstīs bija viens no zemākajiem ES, tad jau 2010.g., tieši otrādi, viens no augstākajiem ES. Kopējo tendenci 1998. -2012.g. var raksturot ar 5. pakāpes polinomu funkciju, t.i., diviem izteiktiem bezdarba kāpuma un diviem krituma posmiem, bez izteiktas pamattendences. To var vērtēt dažādi. No vienas puses, valsts tautsaimniecība tirgus ekonomikas apstākļos nemēdz attīstīties lineāri. No otras puses, Baltijas valstis šajos tirgus ekonomikas apstākļos atrodas salīdzinoši nesen, tām ir mazāka pieredze ekonomisko procesu vadīšanā vienlaikus ar kopējo vēlmi pēc iespējas ātrāk dzīvot pēc iespējas labāk. Visaugstākais tendences determinācijas koeficients ( $R^2$ , 1.att.) ir Lietuvai, tālāk seko Latvija un Igaunija (piebilde – Igaunijai koeficients ir aprēķināts visam laika posmam, pārējām valstīm – tikai līdz 2010.g.).



Lietuvai ir raksturīgi straujāki bezdarba līmeņa kāpumi ekonomiskās krīzes laikā un straujāki tā samazinājumi ekonomiski labvēlīgākos gados. Lai arī kopumā zemākais bezdarba līmenis ir Igaunijā, absolūti zemākais bezdarbs Baltijā aprēķināts tieši Lietuvā (2007.g.,1.att.). Savukārt bezdarba līmenis 2010.g. Lietuvā tikai nedaudz pārsniedza bezdarba līmeni 2001.g., kamēr Latvijā un Igaunijā 2010.g. rādītājs par vairākiem procentpunktiem pārsniedz 2000. -2001. g. rādītājus. Rādītāju salīdzināmību (bet ne tendenci) ir ietekmējuši 2011.g. tautas skaitīšanas rezultāti Latvijā un Lietuvā. Abās valstīs skaitīšanas dati atšķirās no iedzīvotāju uzskaites reģistru datiem, īpaši Latvijā. Līdz ar to ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaits un attiecīgi darba meklētāju skaits un bezdarba līmenis 2011.g. ir pārrēķināti. Pārrēķini par 2001. – 2010.g. uz raksta sagatavošanas laiku vēl nebija veikti, tāpēc 2011. – 2012.g. Latvijai un Lietuvai ir jauna līkne, un attēlam kopumā ir pagaidu raksturs. Tendenci un valstu rangus pārrēķins gan būtiski neizmainīs, tikai pašus datus. Minētā pārrēķina rezultātā bezdarbs Latvijā 2011.g. pieauga no 15,4% (dati līdz tautas skaitīšanai) līdz 16,2% (dati pēc tautas skaitīšanas), savukārt Lietuvā – samazinājās, attiecīgi no 15,4% līdz 15,3%. 2012.g. bezdarba līmenis turpināja samazināties, taču par jaunu vispārēju tautsaimniecības uzplaukumu pagaidām runas nav.



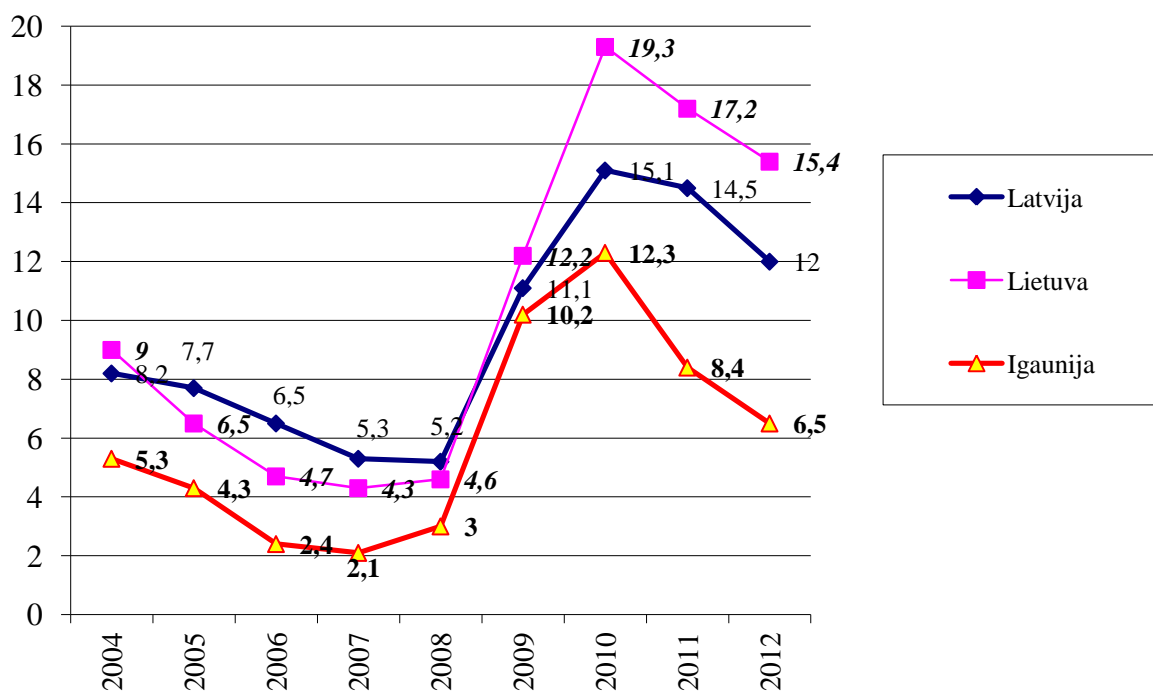
1.attēls. Bezdarba līmenis (ekonomiski aktīvo iedzīvotāju vidū, 15–74 g.v.) Baltijas valstīs 1998.–2012.g., %, (sastādīts un aprēķināts pēc 5.;10.;12.datiem)



2.attēls. Bezdarba līmenis (ekonomiski aktīvo iedzīvotāju vidū, 15–74 g.v.) Baltijas valstīs 2007.–2012.g., %, (ceturkšņu rādītāji), (sastādīts un aprēķināts pēc 11.;13.;16.datiem)

Tikai daļēju ekonomisku uzplaukumu apstiprina bezdarba ceturkšņu rādītāji (2.att.). Bezdarbs savu augstāko punktu sasniedza 2010.g. 1.ceturksnī (Lietuvā – tā paša gada 2. ceturksnī, tikai par 0,2 procentpunktiem pārsniedzot 1. ceturkšņa līmeni). Pēc tam tas samazinājās, taču pakāpeniski, atgriežoties līdz 2007.g. raksturīgajiem izmaiņu cikliem (parasti – bezdarba samazinājums 2. un 3. ceturksnī un pieaugums 1. un 4. ceturksnī). Izņēmums 2012.g. ir Igaunija, kur visu gadu vērojams pastāvīgs bezdarba līmeņa samazinājums. Arī šim attēlam ir pagaidu raksturs, jo Latvijā un Lietuvā rādītājs, sākot ar 2011.g. 1.ceturksni, ir pārrēķināts, kamēr pārrēķins līdz 2011.g. vēl nav pieejams. Tāpēc Latvijai un Lietuvai pagaidām ir 2 līknes. Pārrēķina rezultātā 2011.g. 1. ceturksnī bezdarbs Latvijā pieauga no 16,6% līdz 17,6%, savukārt Lietuvā samazinājās no 17,2 % līdz 17,0 %. Tāpat kā gada rādītāju tendencei, arī ceturkšņu rādītājiem 2007. – 2012.g. nav izteiktas pamattendences. Visās valstīs vērojams viens izteikts bezdarba pieauguma posms un divi pakāpeniski bezdarba līmeņa samazinājuma posmi jeb 4.kārtas polinoms. Arī šoreiz visaugstākais determinācijas koeficients jeb visizteiktākā tāda veida tendence ir Lietuvai, taču atkal ar atrunu, ka tikai Igaunijai koeficients ir aprēķināts visam laika posmam. Lietuvai ir gan zemākais konstatētais bezdarba līmenis vispār

(2007. gada 3. ceturksnī), gan zemākais augstākais bezdarba rādītājs starp valstīm (2010. gada 2. ceturksnī). Taču kopumā zemākais bezdarba līmenis atkal ir Igaunijā, īpaši pēc 2010. g. 1. ceturkšņa, resp., augstākā punkta. Lai arī visi rādītāji nav pārreķināti, tas ir acīmredzami 2011. – 2012. g., kuros rādītāji ir salīdzināmi starp visām trim valstīm.



3. attēls. Reģistrētā bezdarba līmenis Baltijas valstīs 2004. – 2012. g. (ekonomiski aktīvo iedzīvotāju vidū darbības vecumā), %, (sastādīts un autora aprēķināts pēc 4.; 8.; 19. datiem)

Lai arī reģistrētā bezdarba līmeņi starp valstīm metodoloģiski salīdzināmi nosacīti, Baltijas valstu rādītājus autors tomēr ievietoja vienā grafiskajā attēlā (3.att.). Latvijā reģistrēto bezdarbnieku skaits dalīts ar ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaitu 15 – 62 g.v., Igaunijā un Lietuvā – 15 – 64 g. v. (Lietuvai – autora aprēķini, tieši dati no Lietuvas Darba biržas ar tādu salīdzināšanas bāzi nebija pieejami, dati tāpat ir neoficiāli). Tendences kopumā pa valstīm ir līdzīgas, arī reģistrētā bezdarba līmenis zemāko punktu sasniedza 2007. g., un augstāko – 2010. g. Tāpat kā statistikas iestāžu aprēķinātajam, arī oficiāli reģistrēto bezdarbnieku skaitam visās trijās valstīs raksturīgs straujš pieaugums laika posmā no 2008. līdz 2009. g., un pieauguma turpinājums 2010. g., tikai mērenākos tempos. Oficiāli reģistrēto bezdarbnieku skaits abos laika posmos (2008.-2009., 2009. -2010.) pieaudzis straujāk nekā statistiski novērtētais bezdarbnieku skaits. Attiecīgi arī reģistrētā bezdarba līmeņa pieaugumi ir straujāki, nekā statistiski novērtētā bezdarba līmeņa pieaugumi, īpaši 2009. – 2010. g. Jāņem vērā, ka oficiālo reģistrēšanos bezdarbnieka

statusā ietekmēja ne tikai darba zaudēšana attiecīgajā laika posmā, bet arī vēlme iesaistīties dažādos nodarbinātības veicināšanas, īpaši pagaidu nodarbinātības, pasākumos.

Statistiskas iestāžu uzskaitītā un nodarbinātības valsts iestādēs reģistrētā bezdarba metodika atšķiras, taču dažkārt to ir lietderīgi salīdzināt (1.tab.). Lai arī statistiski uzskaitītais bezdarbs ir aprēķina rādītājs uz izlases datu pamata, tomēr tas ietver sevī gan oficiāli reģistrētos, gan neregistrētos bezdarbniekus. Tātad tam principā jābūt lielākam, nekā oficiāli reģistrēto bezdarbnieku skaitam (jo šajā gadījumā ņem vērā tikai reģistrētos bezdarbniekus). Taču tā notiek ne vienmēr. Piemēram, Lietuvā trijos pēdējos gados Darba biržas datu bāzē atrodamais reģistrēto bezdarbnieku skaits ir lielāks nekā Statistikas departamenta aprēķinātais. Ja pieņem, ka bezdarbnieku uzskaites reģistri ir izveidoti korekti, tad iespējamie iemesli šādai pretrunai varētu būt meklējami izlasveida apsekojumā, piemēram: 1) iedzīvotāju starptautiskā mobilitāte jeb migrācija, kā rezultātā varētu veidoties neatbilstība starp iedzīvotāju deklarēto un faktisko dzīves un darba vietu (Lietuvā vai ārvalstīs) un attiecīgi – problēmas ar precīzu to iedzīvotāju jeb ģenerālās kopas skaita noteikšanu, kuri attiecīgajā laika periodā ir valsts pastāvīgie iedzīvotāji; 2) apsekojuma metodoloģiskās problēmas – nepilnīgi veidota izlase (piemēram, nepilnīgi ņemts vērā teritoriālais aspekts izlases kopā vai arī izlases kopa ir par mazu un rada pārāk lielu izlases standartklūdu) vai arī augsts nerespondences līmenis izlasē, kas traucē iegūt ticamus rezultātus; 3) vispārīgā rezultātā iegūto datu ticamības intervāls, kas pieļauj iespēju, ka patiesais aprēķināto bezdarbnieku skaits varētu būt lielāks par publicēto, atrodoties ticamības intervāla augšējā robežā. Igaunijā savukārt vērojama pretēja situācija – starpība starp statistikas iestādes aprēķināto un Bezdarba apdrošināšanas kasē uzskaitīto bezdarbnieku skaitu ir salīdzinoši liela. 2006. – 2008.g. statistiski aprēķināto bezdarbnieku skaits pārsniedz uzskaitīto bezdarbnieku skaitu vairāk nekā divas reizes. Tas var liecināt par mazāku nodarbinātības veicināšanas oficiālās iestādes un vispār valsts nozīmi bezdarbnieku darba meklējumos, par stingrākiem kritērijiem bezdarbnieka statusa piešķiršanai. Tajā pašā laikā pārāk liela starpība starp abiem rādītājiem vērtējama negatīvi, jo tādā gadījumā neviens no tiem nav pietiekoši reprezentatīvs. Latvijā šī starpība ir bez noteiktas laika tendences (trenda), taču ar tendenci samazināties, uzlabojoties ekonomiskajai situācijai, un palielināties, situācijai pasliktinoties (kas daļēji raksturīgi arī Lietuvai, taču ne Igaunijai).

1. tabula

Valsts statistikas iestāžu uzskaitīto un nodarbinātības iestādēs reģistrēto bezdarbnieku skaita salīdzinājums Baltijas valstīs 2004.– 2012.g.  
(sastādīts pēc 4.;8.;9.;10.;12.;19.datiem)

Gadi	Bezdarbnieki, vidēji gadā								
	Aprēķināti valsts statistikas iestādē (1.), tūkst.			Reģistrēti valsts nodarbinātības iestādē (2.), tūkst.			Starpība (+/-) starp valsts statistikas iestāžu un valsts nodarbinātības iestāžu datiem (1./2.), procentos		
	Igaunija	Latvija	Lietuva	Igaunija	Latvija	Lietuva	Igaunija	Latvija	Lietuva
2004	64	119	184	33	91	144	94	31	28
2005	52	99	133	26	85	102	98	17	30
2006	41	80	89	16	74	74	158	8	21
2007	32	72	69	13	60	68	139	20	2
2008	38	92	94	19	57	72	102	61	30
2009	95	201	225	65	130	196	47	55	15
2010	116	216	291	81	177	310	44	22	-6
2011	87	167	226	55	146	251	57	14	-10
2012	71	156	195	43	119	217	64	31	-10
Vidēji 2004 - 2012	66	134	167	39	104	159	70	28	5

### Secinājumi un priekšlikumi

1. Bezdarbnieku skaitu un bezdarba līmeni aprēķina valsts statistikas iestādes, balstoties uz izlases metodi, un valsts nodarbinātības veicināšanas iestādes, pamatojoties uz reģistrāciju. Darbaspēka izlasveida apsekojumam ir vienota metodika visā ES un bezdarba līmeņa rādītāji atbilstoši tam ir salīdzināmi starp valstīm. Reģistrētā bezdarba rādītāji ir salīdzināmi tikai starp vienas valsts teritoriālajām vienībām, jo starp valstīm var atšķirties nodarbinātības veicināšanas likumdošana un bezdarbnieku uzskaites kārtība. Nelielas atšķirības bezdarbnieka statusa piešķiršanā vērojamas arī starp Baltijas valstīm – Latviju, Lietuvu un Igauniju.
2. Gan statistiski aprēķinātā, gan reģistrētā bezdarba izmaiņu tendences starp Baltijas valstīm ir līdzīgas un atšķiras niansēs. 21. gadsimtā Baltijas valstīm raksturīga dinamiska attīstība, salīdzinājumā ar ES kopumā, gan pozitīvā, gan negatīvā nozīmē. Tās rezultātā bezdarbs Baltijā 2004.-2007.g. ir zems – gan pēc būtības, gan salīdzinājumā ar citām ES. Savukārt 2009. – 2010.g. tas ir augsts, abās nozīmēs. 2011. – 2012. gadā bezdarbs pakāpeniski samazinās, atgriežoties ekonomiski labvēlīgākos periodos novērojamām

- cikliskuma pazīmēm tā izmaiņās – pieaugumam 1. un 4. ceturksnī un samazinājumam 2. un 3. ceturksnī. Kopumā zemākais bezdarba līmenis parasti ir Igaunijā, lai arī absolūti zemākie tā rādītāji – gan gada, gan ceturkšņu griezumā – ir Lietuvā. Nedaudz augstāks bezdarba līmenis ir Latvijā, ko gan var izskaidrot ar mērenākiem tā izmaiņu tempiem, nevis sliktāku kopējo ekonomisko situāciju.
3. Statistiski aprēķinātais bezdarbnieku skaits ietver sevī gan oficiāli reģistrētos, gan neregistrētos bezdarbniekus. Tas nozīmē, ka tam jābūt lielākam, nekā tikai reģistrēto bezdarbnieku skaitam. Taču Lietuvā 2010. – 2012.g. ir vērojama pretēja tendence. Lai arī statistiskais bezdarba rādītājs ir novērtējuma rādītājs, šāda tendence no metodiskā viedokļa ir paradoksāla. Jāņem gan vērā, ka izlases metodes rezultātā iegūtiem rādītājiem ir aprēķināms ticamības intervāls. Iespējams, patiesais rādītājs Lietuvā atrodas tuvu ticamības līmeņa augšējai robežai. Savukārt Igaunijā statistiski aprēķināto bezdarbnieku skaits ir daudz lielāks, nekā oficiāli reģistrēto bezdarbnieku skaits. Liela starpība starp rādītājiem nav vēlama, jo tādā gadījumā neviens no tiem nav reprezentatīvs.
  4. Autors ierosina par darbaspēka apsekojuma metodoloģiju atbildīgajām personām izvērtēt izlases lielumu un tā rezultātā aprēķināto izlases rezultātu ticamības līmeni, īpaši Lietuvā. Iespējams, izlases apjoms Lietuvā būtu nedaudz jāpalielina. Jāanalizē arī pētījuma respondences līmenis un augstas nerespondences cēloņi. Augstas nerespondences gadījumā būtu jāparedz iespēja nomainīt izlases vienības.

### **Izmantotā literatūra un avoti**

1. *Bezdarbnieku un darba meklētāju atbalsta likums.* [tiešsaiste]. Latvijas Republikas 09.05.2002. likums. [atsauce 2013.g. 29.janv.] Pieejas veids: <http://www.likumi.lv/doc.php?id=62539>
2. *Labour Market Services and Benefits Act.* 28.09.2005 (Igaunijas Republikas 28.09.2005 *Darba tirgus pakalpojumu un pabalstu likums*) [tiešsaiste]. [atsauce 2013.g. 30.janv.] Pieejas veids: [http://www.tootukassa.ee/public/Tooturuteenuste\\_ja\\_toetuste\\_seadus\\_ENG\\_2.pdf](http://www.tootukassa.ee/public/Tooturuteenuste_ja_toetuste_seadus_ENG_2.pdf)
3. *Lietuvos Respublikos Užimtumo rėmimo įstatymas.* 2006 m. birželio 15 d. Nr. X-694, Vilnius (Lietuvos Republikas 16.06.2006 *Nodarbinātības atbalsta likums*) [tiešsaiste] [atsauce 2013.g. 12.apr.] Pieejas veids: [http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc\\_l?p\\_id=440900](http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=440900)
4. *Darbo rinka* [tiešsaiste]. Lietuvas Republikas Darba biržas mājas lapa [atsauce 2013.g.15.apr.] Pieejas veids: [http://www.lldb.lt/Informacija/DarboRinka/Puslapiai/rodikliai\\_men\\_pabaigoje.aspx](http://www.lldb.lt/Informacija/DarboRinka/Puslapiai/rodikliai_men_pabaigoje.aspx)
5. *Ekonomiskās aktivitātes, nodarbinātības līmenis, darba meklētāju īpatsvars(%).* Tabula NBG02 [tiešsaiste]. Latvijas Republikas Centrālās

- statistiskas pārvaldes datu bāze. [atsauce 2013.g. 15.apr.] Pieejas veids: <http://www.csb.gov.lv/dati/statistikas-datubazes-28270.html>, tālāk <http://data.csb.gov.lv/Dialog/varval.asp>.
6. *Employment and unemployment(LFS).Definitions*[tiešsaiste]. Eiropas Savienības statistikas biroja(Eurostat) mājas lapa. [atsauce 2013.g. 29.janv.] Pieejas veids: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment\\_unemployment\\_lfs/methodology/definitions](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_unemployment_lfs/methodology/definitions)
  7. *The Fund. Governance and organization*[tiešsaiste]. Igaunijas Republikas Bezdarba apdrošināšanas kases(*Eesti Töötukassa*) mājas lapa [atsauce 2013.g. 30.janv.] Pieejas veids: <http://www.tootukassa.ee/index.php?id=14054>
  8. *The Fund. Statistics*[tiešsaiste]. Igaunijas Republikas Bezdarba apdrošināšanas kases(*Eesti Töötukassa*) mājas lapa [atsauce 2013.g. 15.apr.] Pieejas veids:<http://www.tootukassa.ee/index.php?id=13066>
  9. *Iedzīvotāji pēc ekonomiskās aktivitātes un dzimuma*. Tabula NBG01[tiešsaiste]. Latvijas Republikas Centrālās statistiskas pārvaldes datu bāze. [atsauce 2013.g. 15.apr.] Pieejas veids: <http://www.csb.gov.lv/dati/statistikas-datubazes-28270.html>, tālāk <http://data.csb.gov.lv/Dialog/varval.asp>.
  10. *Labour force, employment and unemployment by age, place of residence, sex, year*. Table M3030901[tiešsaiste]. Lietuvas Republikas statistikas departamenta datubāze. [atsauce 2013.g.15.apr.] Pieejas veids: <http://www.stat.gov.lt/en/pages/view/?id=1350>, tālāk <http://db1.stat.gov.lt/statbank/VarVal>.
  11. *Labour force, employment and unemployment by age, place of residence, sex, quarter*. Table M3030101[tiešsaiste]. Lietuvas Republikas statistikas departamenta datubāze. [atsauce 2013.g.15.apr.] Pieejas veids: <http://www.stat.gov.lt/en/pages/view/?id=1350>, tālāk <http://db1.stat.gov.lt/statbank/VarVal>.
  12. *Labour status of population aged 15-74 by sex and age group by Year*. Table ML 330 [tiešsaiste] Igaunijas Republikas Valsts statistikas aģentūras datu bāze. [atsauce 2013.g.15.apr.] Pieejas veids: <http://www.stat.ee/en> , tālāk <http://pub.stat.ee/px-web.2001/I Databas/Social life/databasetree.asp>
  13. *Labour status of population aged 15-74 by sex and age group by Year, Quarter*. Table ML 461 [tiešsaiste] Igaunijas Republikas Valsts statistikas aģentūras datu bāze. [atsauce 2013.g.15.apr.] Pieejas veids: <http://www.stat.ee/en> , tālāk <http://pub.stat.ee/px web.2001/I Databas/Social life/databasetree.asp>
  14. *Lithuanian Labour Exchange. Information*. [tiešsaiste]. Lietuvas Republikas Darba biržas mājas lapa [atsauce 2013.g. 30.janv.] Pieejas veids: <http://www.ldb.lt/en/Information/Pages/default.aspx>
  15. *Nodarbinātība un bezdarbs*. Metodoloģija[tiešsaiste]. Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes mājas lapa. [atsauce 2013.g. 29.janv.] Pieejas veids: <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/metodologija/nodarbinatiba-un-bezdarbs-36895.html>
  16. *Nodarbinātības, ekonomiskās aktivitātes un darba meklētāju īpatsvars pēc dzimuma un pa ceturkšņiem*. Tabula NB02[tiešsaiste]. Latvijas Republikas Centrālās statistiskas pārvaldes datu bāze. [atsauce 2013.g. 15.apr.] Pieejas veids: <http://www.csb.gov.lv/dati/statistikas-datubazes-28270.html>, tālāk <http://data.csb.gov.lv/Dialog/varval.asp>.

17. *Nodarbinātības un bezdarba jēdzienu skaidrojums* [tiešsaiste]. Latvijas Republikas Nodarbinātības valsts aģentūras mājas lapa[atsauce 2013.g. 15.apr.] Pieejas veids: <http://www.nva.gov.lv/index.php?cid=6#skaidrojums>
18. *Nodarbinātības valsts aģentūras struktūra* [tiešsaiste]. Latvijas Republikas Nodarbinātības valsts aģentūras mājas lapa[atsauce 2013.g. 30.janv.] Pieejas veids: <http://www.nva.gov.lv/index.php?cid=2&mid=24>
19. *Reģistrētais bezdarba līmenis valstī*. NVA apkopotā statistika[tiešsaiste]. Latvijas Republikas Nodarbinātības valsts aģentūras mājas lapa[atsauce 2013.g.15.apr.] Pieejas veids: <http://www.nva.gov.lv/index.php?cid=6#bezdarbs>

## Summary

Unemployment is basically calculated or tallied in two ways: 1) Statistically by making the random survey; 2) By official registration with the employment authority and by granting of the status of unemployed person.

In the first case, this is about the number of unemployed persons and the unemployment rate as a whole, in the second - about the number of registered unemployed persons and registered unemployment rate. Unemployment rate in the first case is the percentage of job seekers within the totality of economically active population and it is mutually comparable. The registered unemployment indications are only applied to the territorial comparisons within boundaries of single country, since conditions for granting of the status of unemployed person are governed in a fairly different way even in the Baltic states, not to mention the other European Union (EU) countries.

The Baltic countries are described by a dynamic economic development from 2004 to 2007, and a rapid deterioration of the economic indicators from 2009 to 2010. Development dynamism is also reflected in the unemployment figures - if in 2007 unemployment in the Baltic countries was one of the lowest in the EU (from 4.3% in Lithuania to 6.0% in Latvia), then in 2010, on the contrary, one of the highest in the EU (from 16.9% in Estonia to 18.7% in Latvia). In 2011 - 2012 the unemployment rate is gradually decreasing by returning (since 2007) to the cycle indications in its changes - increase during the 1st and the 4th quarter, and decrease during the 2nd and the 3rd quarter. Overall trend in the Baltic countries from 1998 to 2012 can be described by the 5th degree polynomial function, i.e. 2 explicit unemployment rise and 2 decline periods without major underlying trend. In general, Estonia usually has the lowest level of unemployment during the 21st century, although Lithuania has its absolutely lowest indicators, both in annual and quarterly range (3.9% during the 3rd quarter of 2007).

The number of officially registered unemployed persons during 2008 - 2009 and during 2009 - 2010 in all the Baltic countries has increased to a higher rate than the statistically estimated number of unemployed persons. Respectively also increases of the registered unemployment rates are faster than increases of the statistically estimated unemployment rates, particularly during 2009 - 2010. Official registration of the status of unemployment person was affected not only by the loss of employment during the period in question, but also the desire to engage in various employment incentive measures.

Statistically calculated numbers of unemployed persons include both the officially registered and the unregistered unemployed persons. This means that it must be higher than the number of registered unemployed persons. While in Lithuania an opposite trend is observed from 2010 to 2012, the number of registered unemployed



persons is 6-10% higher. Possible reasons are represented by mobility of population, which is hardly subject to statistical records, and imperfections in use of the method of sampling. While in Estonia the statistically calculated numbers of unemployed persons are much higher than the numbers of officially registered unemployed persons (on average by 70% higher from 2004 to 2012, in 2006 - by 158%). Large difference between the indicators is not desirable, since in this case, none of them are representative. In Latvia this difference has a trend towards reduction with improvement of the economic situation, and increase when the situation deteriorates, which in part is also typical to Lithuania, but not to Estonia.

# CILVĒKKAPITĀLA TEORĒTISKIE ASPEKTI UN TĀ NOZĪME UZ ZINĀŠANĀM BALSTĪTAS EKONOMIKAS KONTEKSTĀ

## THEORETICAL ASPECTS OF HUMAN CAPITAL AND ITS MEANING IN THE CONTEXT OF KNOWLEDGE-BASED ECONOMY

**Daina Znotiņa**

Mg.soc.sc., lektore, Rēzeknes Augstskola, Ekonomikas un vadības fakultāte  
Doktorante, Daugavpils Universitāte, Sociālo zinātņu fakultāte  
E-pasts: Daina.Znotina@inbox.lv, tālr. +371 29503299,  
Latvija

**Abstract:** *Human capital is closely related to the economic behaviour of an individual, especially to the way in which accumulated knowledge and skills increase person's productivity and income, thus increasing the general welfare of a society. Within the Article, the author studies the historical development of the theory of human capital, paying attention to opinions, expressed by founders of this issue - T.Schultz and G.Becker. There are considered changes of competences of employees, growing out of transition from skills-based economy to knowledge-based economy. There is no united approach concerning researches on human capital in order to determine the content of human capital; there is a lack of unified opinion regarding its creation, therefore the author considers the interpretation of the content of human capital in scientific works of several Latvian and foreign authors. During the research, education was analyzed as one of the main elements of creation of human capital, because knowledge-based economy broadens the signification of self-education, lifelong learning; it demands improvements in the fields of science and research as well as quality improvement of working skills. As a result of successful implementation of these factors, it is possible to reach a positive impact on economic development of a region.*

**Keywords:** *development, education, human capital, knowledge -based economy.*

**JEL kods:** J24

### Ievads

Cilvēks ir ikviena uzņēmuma un iestādes pamatvērtība, priekšnoteikums, lai uzņēmums vai iestāde veiksmīgi darbotos un attīstītos. Cilvēkkapitāls ir cieši saistīts ar indivīda ekonomisko uzvedību, it īpaši ar to, kādā veidā viņa uzkrātās zināšanas un iemaņas palielina viņa produktivitāti un ienākumus, tādējādi palielinot arī visas sabiedrības labklājības līmeni. Cilvēkkapitāla vērtību nosaka pieprasījums darba tirgū un tā izmantošana tautsaimniecības nozaru pievienotās vērtības veidošanā. Spēkus un līdzekļus mērķtiecīgi ieguldīdama izglītībā un prasmēs, sabiedrība var iegūt vēlamo ekonomisko atdevi – gan indivīda, gan tautsaimniecības nozaru līmenī.

Aizvien pieaugošā informācijas tehnoloģiju attīstība un izplatība pasaulē rada jaunu laikmetu ekonomikā, kurā zināšanas, piekļuve jaunākajai informācijai, to prasmīga izmantošana, jaunrade un inovācijas kļūst par galveno attīstības dzinējspēku un uz zināšanām balstītu ekonomiku pasaulē. Primārais tās virzītājspēks ir izglītots, kompetents cilvēks, spējīgs izmantot zināšanas un nepārtraukti mācīties. Līdz ar to pieaug izglītības sistēmas loma, kuras uzdevums ir nodrošināt katru iedzīvotāju ar kvalitatīvu izglītību visos tās līmeņos, dot iespēju iegūt kvalifikāciju, mācīties visa mūža garumā, attīstīt nepieciešamās kompetences (3.).

Pētījuma mērķis ir izpētīt cilvēkkapitāla teorētiskos aspektus un tā nozīmi uz zināšanām balstītas ekonomikas kontekstā.

Pētījuma uzdevumi:

- izpētīt cilvēkkapitāla teorijas vēsturisko attīstību;
- izpētīt jēdziena „cilvēkkapitāls” interpretāciju Latvijas un ārzemju zinātniskajā literatūrā;
- izpētīt cilvēkkapitāla nozīmi uz zināšanām balstītas ekonomikas kontekstā;
- izdarīt secinājumus un izvirzīt priekšlikumus.

Rakstā autore apskata cilvēkkapitāla teorijas vēsturisko attīstību periodā no 1960.g. līdz mūsdienām.

Pētījuma objekts – cilvēkkapitāls, pētījuma priekšmets – cilvēkkapitāla jēdziens un saturs.

Pētījuma metodes – monogrāfiskā metode, speciālās literatūras un zinātnisko publikāciju kontentanalīze, loģiski – konstruktīvā metode.

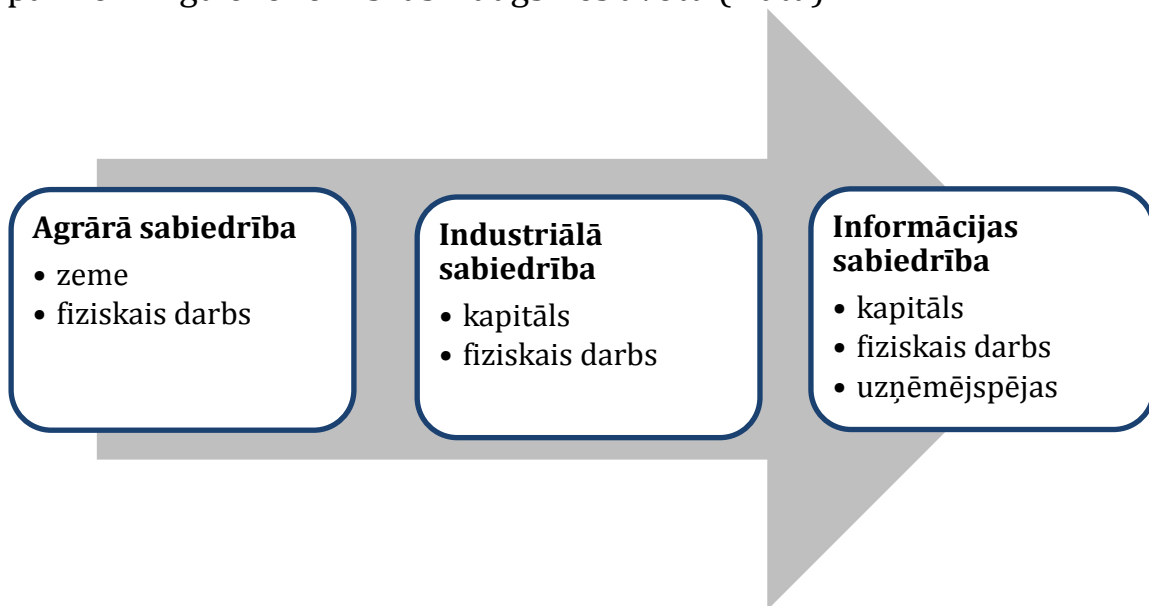
Pētījuma hipotēze – cilvēkkapitāla jēdziena interpretācijas atšķiras un laika gaitā ir mainījusies pieeja cilvēkkapitāla satura pētniecībai, tā loma pieaug uz zināšanām balstītas ekonomikas attīstībā.

Pētījuma novitāte – veikta cilvēkkapitāla jēdziena attīstības saturiskā analīze, nosakot kopīgo un atšķirīgo jēdziena interpretācijā latviešu un ārzemju zinātnieku darbos.

### **Cilvēkkapitāla teorijas vēsturiskā attīstība**

Sabiedrības attīstības gaitā ir mainījusies galveno ražošanas faktoru nozīmīgums un to kombinācijas ar citiem ražošanas faktoriem. Agrārajā sabiedrībā līdz 17.gs. zeme tika uzskatīta par galveno faktoru kombinācijā ar smagu fizisku darbu. Vēlāk Eiropas valstīs tika veiktas agrārās reformas, piemēram, Anglijā un Francijā tās tika īstenotas 17.-19. gadsimtā. Industriālā revolūcija Anglijā 1760.g. bija sākums industriālai sabiedrībai. Nozīmīgākie ražošanas faktori šāda tipa sabiedrībā bija kapitāls kombinācijā ar fizisko darbu. Industriālā sabiedrība sevī iekļāva mehanizācijas attīstību, jaunu tehnoloģiju un

metožu ieviešana veicināja darba produktivitātes palielināšanos. Industriālo sabiedrību ASV 20.gadsimta 50-tajos gados nomainīja informācijas sabiedrība (zināšanu sabiedrība). Globalizācijas un spēcīgas konkurences rezultātā parādījās nozīmīgas inovācijas. Tāpēc plaša informācijas un komunikāciju tehnoloģiju izmantošana kļuva par nozīmīgiem faktoriem šāda veida sabiedrībai. Tā rezultātā uzņēmējspējas, kas ir cilvēkkapitāla neatņemama sastāvdaļa, sāka uztvert par nozīmīgu ekonomiskās izaugsmes avotu (1.att.).



1.attēls. Ražošanas pamatfaktoru pārgrupēšanās sabiedrības vēsturiskās attīstības gaitā (autores veidots pēc (11.))

20.gs. 50-to gadu beigās rietumu ekonomikas zinātnē radās un sāka attīstīties nacionālās bagātības un kapitāla paplašinātā definīcija. Visaptverošā kapitāla koncepcijas ietvaros tika izdalīti četri tā galvenie veidi (20.):

- personīgais mantiskais kapitāls,
- individuālais cilvēka kapitāls,
- sabiedrības kapitāls dažādās valsts un pašvaldību īpašuma formās,
- sabiedrības intelektuālais kapitāls (zināšanas, informācija, kas vienlīdz ir pieejama visiem sabiedrības locekļiem).

Visaptverošā kapitāla koncepcija bija sākumposms cilvēkkapitāla teorijas attīstībai. Tā tika veidota un kļuva par patstāvīgu virzienu pasaules ekonomikā 20.gs 50-to gadu beigās, 60-to gadu sākumā. Teorijas pamatlicējs bija ASV ekonomists, Čikāgas ekonomikas skolas pārstāvis Teodors Šulcs (*T.Schultz*). Galvenie šīs teorijas aspekti tika izklāstīti publikācijā „Kapitāla veidošana par pamatu izmantojot izglītību” (*Capital Formation by Education*), publicēta 1960.g. Savā publikācijā

T.Šulcs izvirzīja ideju par izglītības kapitālu, kā cilvēkkapitāla sastāvdaļu, kura veidošana ir atkarīga no veiktajiem ieguldījumiem jeb investīcijām izglītībā (17.). Tālāk cilvēkkapitāla teorijas jautājumi tika attīstīti publikācijā „Investīcijas cilvēkkapitālā” (*Investment in Human Capital*), kas publicēta 1961.g. Zinātnieks definēja cilvēkkapitāla teoriju kā „zināšanas un iemaņas, kuras cilvēki, mācoties un profesionāli sagatavojoties, iegūst kā kapitālu. Šāds kapitāls ir pārdomātu investīciju produkts, kurš dod ieņēmumus” (18.). Gandrīz vienlaicīgi ar T.Šulcu, cilvēkkapitāla koncepciju attīstīja ASV ekonomists, Čikāgas ekonomikas skolas pārstāvis G.Bekers (*G.Becker*). 1962.g. ekonomikas zinātņu žurnālā viņš publicēja rakstu „Investīcijas cilvēkkapitālā” (*Investment in Human Capital*), bet 1964.g. viņš publicēja savu fundamentālo darbu „Cilvēkkapitāls: teorētiskā un empīriskā analīze” (*Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis*). Šīs grāmatas otrais izdevums tika izdots 1975.g. (*Human capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*), bet trešais – 1994.g. Minētie darbi noteica galvenos virzienus tālākai šīs jomas izpētei pasaulē. G.Bekers cilvēkkapitāla teorijā uzsvēra, ka investīcijas izglītībā, apmācības darbavietā pozitīvi ietekmē darbinieka produktivitāti un algas pieaugumu un veicina ekonomisko izaugsmi kopumā (1,398.-403.). Saskaņā ar zinātnieka koncepciju, cilvēkkapitāla veidošanās sākas ar to brīdi, kad indivīds izvēlas apmācības, profesionālo sagatavošanu, medicīnas aprūpi un citus ar šīm jomām saistītus jautājumus, izvērtējot priekšrocības un izmaksas. „Priekšrocības sevī ietver nemateriālos ieguvumus, kuri ir saistīti ar ieņēmumu un profesionālās darbības uzlabošanu, tajā pašā laikā izmaksas ir atkarīgas galvenokārt no patērētā laika vērtības” (1,385.-409.).

Ekonomikas attīstības gaitu un izmaiņas pieprasījumā pēc darbaspēka var sadalīt trijās grupās (1.tab.):

- 1970.-1980.g. ekonomikas pamatzdevums bija saglabāt jau izveidotās tautsaimniecības nozares, tāpēc pieprasījums bija pēc kvalificētiem darbiniekiem, kuri spēja veikt savus pamatpienākumus;
- 1980.-1990.g. bija pārejas posms ekonomikā, kas prasīja spēju pielāgoties pārmaiņām rūpniecībā. Lielāka uzmanība tika pievērsta darbaspēka tehnoloģisko, sociālo un personīgo kompetenču un attieksmes integrācijai;
- 1990.-2000.g. un vēlāk ekonomikā sāka dominēt pakalpojumu sektors, arvien vairāk tika un joprojām tiek dibināti mazie un vidējie uzņēmumi, strauji attīstījās un attīstās informācijas un telekomunikāciju tehnoloģijas, līdz ar to ir būtiski mainījusies ražošanas struktūra, situācija darba tirgū un attieksme pret

cilvēku, viņa attīstību, vērtību orientāciju. Priekšplānā tiek izvirzīts zinātnespējīgs cilvēks kā svarīgākais konkurētspējas nosacījums.

1.tabula

Pāreja no uz prasmēm balstītas ekonomikas uz zināšanām balstītu ekonomiku (*autores veidots pēc (16.)*)

1970. -1980.g.	1980.-1990.g.	1990.-2000.g. un vēlāk
Uz prasmēm balstīta ekonomika	Uz kompetencēm balstīta ekonomika	Uz zināšanām balstīta ekonomika
Pamatuzdevums: saglabāt esošās nozares	Pamatuzdevums: pielāgoties pārmaiņām rūpniecības	Pamatuzdevums: uz zināšanām balstītu nozaru veidošana
<u>Uzsvars</u> uz „varu izdarīt” prasmēm, mazāk uzmanības virzienā „izpratne” un personīgās prasmes (attieksme)	<u>Uzsvars</u> uz visaptverošām kompetencēm. Vairāk uzmanības pievēršot tehnoloģisko, sociālo un personīgo kompetenču un attieksmes integrācijai	<u>Uzsvars</u> uz formālo un neformālo (balstītu uz praksi) zināšanu un know-how integrēšanu. Tostarp uz lietām, kas saistītas ar komercpakalpojumiem, tehnoloģiskajiem, sociālajiem, organizatoriskajiem aspektiem un pašpārvaldību
<u>Iemaņas, zināšanas, attieksme</u>	<u>Iemaņas, zināšanas, attieksme</u>	<u>Iemaņas, zināšanas, attieksme</u>
Kvalificēti darbinieki	Kompetenti darbinieki	Zinātnespējīgi darbinieki

20.gs. beigās cilvēka spējas sāka identificēt ar viņa kompetenci, jo bez materiālās un profesionālās sfēras ir svarīgi apmierināt cilvēka daudzās vajadzības: saglabāt un pārmantot kultūras un nacionālās tradīcijas, nodrošināt augstu komunikācijas kvalitāti, savstarpējos sakarus, atpūtu, uzturēt labu veselību. Cilvēka attīstības mērķis ir vispusīga attīstība, kas ietver – intelektuālo, sociālo, politisko, tikumisko, estētisko un fizisko īpašību attīstību. Tas liek izvirzīt jaunu, daudz plašāku sociālekonomisku pieeju cilvēkam – viņa kompetenču attīstībai. Tādejādi jaunā koncepcija paredz cilvēka attīstību kopumā, jo viņam ir jāīsteno ne tikai ekonomiskā, bet arī sociālā loma sabiedrībā – jābūt sociālo pārveidojumu subjektam, kurš ir kompetents izprast sarežģītus sociālās attīstības procesus un tos ietekmēt (3.,20.).

Ekonomisko konkurētspēju lielā mērā nosaka cilvēkkapitāla kvalitāte, jo uzņēmējdarbības potenciāls, vadības elastīgums un

efektivitāte ir atkarīga no cilvēkiem, to izglītības un pieredzes līmeņa. Principi, kas raksturo darbinieka kompetenci, to profesionalitāti vai kvalifikāciju, ir būtiski mainījušies. Ja iepriekš tos noteica, ņemot vērā tikai konkrētu apmācības un kvalifikācijas līmeni, kas sevī iekļāva gandrīz tikai tehnoloģiskas zināšanas un prasmes konkrētā jomā, tagad kompetences tiek apskatītas kā spējas atrisināt jebkuras problēmas, kas radušās ražošanas vai pārdošanas procesā (13.). Cilvēkkapitāls, atkarībā no tā struktūras un attīstības līmeņa, kļūst par pamatfaktoru, kas paātrina vai palēnina ekonomikas attīstības ātrumu un līmeni. Saistībā ar to nozīmīga pētījumiem kļūst arī paša jēdziena „cilvēkkapitāls” komponentu noteikšana.

### **Jēdziena „cilvēkkapitāls” interpretācija**

Cilvēkkapitāls pārstāv ražošanas resursus, kas ir koncentrēti darba resursos – zināšanās, prasmēs un spējās. Cilvēkkapitālu veido: bioloģiskais kapitāls – indivīda, parasti, iedzimtās fiziskās spējas; izglītības kapitāls – prasmes, kuras indivīds ieguvis apmācības procesā.

Izglītības kapitālam piemīt divas formas – no vienas puses, prasmes un zināšanas, kas iegūtas skolā apmācību procesa rezultātā un no otras puses, prasmes un zināšanas, kas iegūtas indivīda dzīves laikā, individuālām apmācībām veltītu pūļu un savstarpējas mijiedarbības ar apkārtējo vidi rezultātā. Cilvēkkapitāls attīstās pakāpeniski un pieprasa investīcijas no paša indivīda, no viņa ģimenes, darba devējiem un valsts.

Raksturojot jēdzienu „cilvēkkapitāls”, nepieciešams ņemt vērā šādas īpatnības (20.):

- cilvēkkapitāls ir galvenā sabiedrības vērtība un galvenais ekonomikas izaugsmes faktors;
- cilvēkkapitāla veidošana prasa no paša cilvēka un visas sabiedrības ievērojamus ieguldījumus;
- cilvēkkapitālam prasmju un iemaņu veidā ir noteiktas rezerves, t.i., tas var uzkrāties;
- cilvēkkapitāls var ekonomiski mainīt savu vērtību;
- investīcijas cilvēkkapitālā nodrošina tā īpašniekam lielāku ienākumu gūšanu nākotnē;
- ieguldījumi cilvēkkapitālā dod ievērojamu pēc lieluma, ilgstošu pēc laika un integrālu pēc rakstura ekonomisko un sociālo efektu;
- investīciju periods cilvēkkapitālam ir ievērojami garāks nekā fiziskajam kapitālam;
- cilvēkkapitāls nav atdalāms no tā turētāja – paša cilvēka;

- neatkarīgi no cilvēkkapitāla veidošanas avotiem, kuri var būt indivīds, ģimene, darba devējs, valsts u.c., cilvēkkapitāla izmantošanu un tiešo ienākumu gūšanu kontrolē pats cilvēks;
- cilvēkkapitāla izmantošanas atdeves pakāpi nosaka indivīda brīvas gribas izpausmes, tā individuālās intereses, materiālā un morālā ieinteresētība, atbildība, pasaules skatījums un vispārīgais kultūras līmenis.

Laika gaitā ir notikusi jēdziena „cilvēkkapitāls” transformācija (tai skaitā saturiska). Cilvēkkapitāla sākotnējās komponentes (izglītība, veselības uzturēšana, profesionālā mobilitāte) ir papildinātas ar motīviem, pienākumiem, darbinieka uzvedības īpatnībām (2.tab.).

2.tabula

Jēdziena „cilvēkkapitāls” interpretācijas (autores veidota)

Autori vai avots	Definīcijas saturs
T.Šulcs ( <i>T.Schultz</i> )	Cilvēkkapitāls ir zināšanu un spēju attīstība, ko cilvēkiem sniedz izglītība skolā un darba vietā, veselības stiprināšana un pieaugošais informācijas apjoms par ekonomikas procesiem (17.)
G.Bekers ( <i>G.Becker</i> )	Cilvēkkapitāls ir zināšanu, talantu, spēju, izglītības, inteliģences, veselības, enerģijas potenciāls, kas piemīt cilvēkam, ietekmējot viņa uzvedību un darbu, radošu domāšanu, aktivitātes un pielāgošanās spējas. Tas veido neatņemamu cilvēka daļu un var tikt attīstīts vai uzlabots, ieguldot laiku, naudu un darbu (1.)
L.Turous ( <i>L.Thurow</i> )	Cilvēkkapitāls – tā ir indivīda spēja preču un pakalpojumu ražošanā izmantot savas spējas un zināšanas (19.)
H.Bovens ( <i>H.Bowen</i> )	Cilvēkkapitāls sastāv no iegūtajām zināšanām, prasmēm, motivācijas un enerģijas, ar kurām ir apveltīts cilvēks un kuras var tikt izmantotas noteiktā laika periodā preču un pakalpojumu ražošanai (5.)
J. Kolemans ( <i>J. Coleman</i> )	Cilvēkkapitāla jēdziens ietver personas spējas un zināšanas, kas atvieglo viņa darbības izmaiņas un ekonomisko izaugsmi (7.)
E. Dolans ( <i>Э. Долан</i> ), D.Lindsejs ( <i>Д. Линдсей</i> )	Cilvēkkapitāls ir prāta spējas, kas iegūtas formālās izglītības vai praktiskās pieredzes rezultātā (21.)
S. Djatlovs ( <i>С.Дятлов</i> )	Cilvēkkapitāls ir veselības, zināšanu, spēju un motivācijas rezerves, kas ir radītas un uzkrātas ieguldījumu rezultātā, kas tiek izmantotas kādā tautsaimniecības nozarē. Tās palielina darbaspēka produktivitāti, tās efektivitāti un algas pieaugumu (ienākumu pieaugumu) (22.)



2.tabulas turpinājums

T. Davenport ( <i>T.Davenport</i> ), L.Prusaks ( <i>L. Prusak</i> )	Cilvēkiem piemīt iedzimtās prasmes, uzvedība un personiskā enerģija, un šie elementi veido cilvēkkapitālu, kuru tie piedāvā sava darba rezultātā (8.)
N. Bontis, N.Dragonetti, K.Džeikobsens ( <i>K.Jacobsen</i> ), G.Ross ( <i>G.Roos</i> )	Cilvēkkapitāls pārstāv cilvēka faktoru organizācijā. Tā ir intelekta, kvalifikāciju un kompetenču uzkrāšana, kas rada organizācijas identitāti (4.)
Ekonomikas skaidrojošā vārdnīca	Cilvēka kapitāls - indivīda spēja dot sabiedrībai kādu labumu. Cilvēka kapitāls var būt: iedzimtas spējas, talants, izglītība, iegūtā kvalifikācija u.tml. (9.)
Latvija. Pārskats par tautas attīstību 2006/2007. Cilvēkkapitāls: mans zelts ir mana tauta?	Cilvēkkapitāls ir tas cilvēka spēju un iemaņu kopums, no kura atkarīgs viņa ekonomiskās un sociālās aktivitātes potenciāls (14.)
I.Lapiņa	Cilvēkkapitāls – cilvēks ar viņa garīgām spējām, ietverot zināšanas un prasmes, domāšanas veidu, spējas darboties noteiktā veidā, noteiktā sfērā un vidē, kas nosaka viņa vietu un lomu sabiedrībā, nodrošinot progresīvu sabiedrības un valsts sociāli ekonomisko attīstību (12.)

Cilvēkkapitāla jēdziena interpretācijas var sadalīt trīs posmos (3.tab.). Pirmais posms (20.gs 60-to gadu sākums) ir raksturīgs ar jēdziena „cilvēkkapitāls” rašanos un ar paaugstinātu interesi šīs kategorijas izpētē. Pētījumu pirmajā etapā pētnieki ir interpretējuši cilvēkkapitālu kā personības atšķirīgas zināšanas, iemaņas un spējas (T.Šulcs, G.Bekers).

Viena no otrā posma (20.gs 70-tie līdz 90-tie gadi) īpatnībām bija intereses pazemināšanās par cilvēkkapitāla pētīšanu. Cilvēkkapitāla struktūrā tika ņemtas vērā tādas komponentes, kas tiek izmantotas profesionālā darbībā jaunu produktu radīšanai (L.Turous, H.Bovens, J.Kolemans, E.Dolans, D.Lindsejs, S.Djatlovs, T. Davenports, L.Prusaks).

Trešajā posmā (20.gs beigas 21.gs sākums) jēdziens „cilvēkkapitāls” tiek skatīts kā konkurences pārkāpuma avots. Vairāki zinātnieki piedāvā ņemt vērā ne tikai cilvēkkapitāla lielumu, bet arī to, kāds pozitīvs rezultāts uzņēmumā, sabiedrībā, valsts sociālekonomiskajā attīstībā tiek radīts tā izmantošanas laikā (N.Bontis, N.Dragonetti, K.Džeikobsens, G. Roos, I.Lapiņa).

Jēdziena „cilvēkkapitāls” attīstība un pieeju izmaiņas tā novērtēšanā  
(autores veidota)

Posma intervāls	20.gs 60-to gadu sākums	20.gs 70-tie līdz 90-tie gadi	20.gs beigas 21.gs. sākums
Intereses izmaiņas cilvēkkapitāla pētīšanā (24.)	Paaugstināta interese par jauno jēdzienu - cilvēkkapitāls	Intereses samazināšanās	Intereses par cilvēkkapitāla pētījumiem atjaunošanās
Jēdziena <i>cilvēkkapitāls</i> skaidrojums	Cilvēkkapitāls kā zināšanas, profesionālās iemaņas	Cilvēkkapitāla izmantošana profesionālajā darbībā jaunu produktu radīšanai	Cilvēkkapitāls kā pamats konkurences priekšrocībām ekonomikā
Pētniecības metodes un īpatnības (24.)	Finanšu metožu pārsvars, novērtējot cilvēkkapitālu. Investīciju cilvēkkapitālā efektivitātes novērtēšana	Tiek ņemts vērā ne tikai cilvēkkapitāla lielums, bet arī tas, kas tiek radīts to izmantojot. Tiek izmantoti finanšu rādītāji un parametri, lai novērtētu nemateriālās komponentes	

Vēsturiskā griezumā raksturojot izmaiņas jēdzienā „cilvēkkapitāls”, jāatzīmē, ka minētajos trīs laika posmos ir notikusi cilvēkkapitāla struktūras komplicēšana no vienas pamatsastāvdaļas (izglītība) līdz veselības, kultūras un ekonomiskajām komponentēm. Ir notikušas izmaiņas arī cilvēkkapitāla vērtības noteikšanas virzienos. Sākotnēji pastāvēja tikai indikatori, kuri ietvēra finanšu aspektus. Pēc tam tie tika papildināti ar rādītājiem, kuri raksturoja cilvēkkapitāla nemateriālo pusi. Laika gaitā tika sākts mērīt ne tikai cilvēkkapitāla lielumu, bet arī tā veidoto pievienoto vērtību (6.). Tas apstiprina pirmo daļu no izvirzītās hipotēzes, ka pieeja cilvēkkapitāla satura pētījumiem kā arī tā efektivitātes novērtēšanai ir mainījusies. Pētnieku vidū nav arī vienota viedokļa par cilvēkkapitāla jēdziena interpretāciju.

Rezumējot cilvēkkapitāla jēdziena un teorijas attīstību, var teikt, ka cilvēkkapitāls kā centrālais faktors jebkurā ekonomikas teorijā ir zināšanu un kvalifikācijas uzkrājums, kas radies izglītības un profesionālās apmācības procesa rezultātā. Tas ir ietverts darbaspēkā, ir vērtīgs un izmantojams. Cilvēkkapitāls ir atkarīgs no cilvēka spējām mobilizēt citus ražošanas faktorus, kombinēt tos specifiskos veidos ar nolūku sasniegt vēlamo rezultātu.

## **Cilvēkkapitāla nozīme uz zināšanām balstītas ekonomikas attīstībā**

Cilvēkkapitāls ietekmē ekonomikas izaugsmi divos veidos: pirmkārt, cilvēkkapitāls tieši piedalās ražošanā kā produktivitātes faktors, otrkārt, cilvēkkapitāls var veicināt tehnoloģisko progresu, ieviešot inovācijas, izplatot tās un veicinot jauno tehnoloģiju adaptāciju. Caur šo netiešo ietekmi cilvēkkapitāls ietekmē produktivitātes pieaugumu un līdz ar to ekonomisko izaugsmi (10.).

Uz kompetencēm balstīta izglītība, apskatot to ekonomikas attīstības kontekstā, nodrošina vairākas funkcijas, kuras var apvienot grupās, uzskatot, ka izglītība ir (13.):

- svarīgs faktors darbaspēka veidošanas procesā;
- intelektuālā potenciāla uzkrājējs, kas rada labvēlīgus apstākļus zinātniskam un tehnikas progresam, darba produktivitātes uzlabojumiem;
- kultūras kā ekonomiska faktora veicinātājs, attīstot izziņāšanas spējas un aktivitāšu koordināciju, kas savukārt nodrošina zinātnisko organizāciju un sabiedrības sadarbību;
- faktors, kas rada apstākļus sabiedrības interešu harmonizācijai;
- darbaspēka kvalitātes īpašību noteicējs – viss, kas veido cilvēku kā personību un tiek sasniegts izglītošanas laikā un darba procesa rezultātā.

Lai padarītu cilvēkkapitālu konkurētspējīgu, ir svarīgi pamanīt un spēt pārvarēt problēmas, kā arī rast jaunas iespējas cilvēkkapitāla attīstībā un izmantošanā. Darba devējiem ir aktīvi jāpiedalās cilvēkkapitāla veidošanā. Šī līdzdalība var izpausties kā investīcijas darbinieku izglītībā, piemēram, apmaksājot studiju maksu, kursus un seminārus.

Augsta līmeņa izglītības, ekonomikas attīstības jomā galvenais mērķis ir nodrošināt indivīdam pietiekamu informācijas un praktisku prasmju apjomu tādā veidā, lai tas spētu pats aktīvi un atbildīgi veidot nākotni un attīstīt sevi. Ilgtspējīgas attīstības izglītības sastāvdaļas, kas rada nosacījumus profesionālai lēmumu pieņemšanai un citām aktivitātēm, ir šādas (25.):

- zināšanu un jauna skatījuma uz pasauli savienošana;
- plānošanas un sadarbības ar citiem prasmes;
- piedalīšanās lēmumu pieņemšanas procesos;
- spējas motivēt citus darboties;
- spējas izprast citus, bet tajā pašā laikā saglabāt savu skatu punktu;
- spējas plānot un rīkoties individuāli;

- spējas izrādīt empātiju un izpratni pret neaizsargātām personām;
- spējas pašam sevi motivēt darbībai.

Stratēģijā „Eiropa 2020” (26.) ir noteikti 3 svarīgākie izaugsmes virzītājspēki: gudra, ilgtspējīga un iekļaujoša izaugsme, kas īstenojama, veicot konkrētus pasākumus Eiropas Savienībā un atsevišķu valstu līmenī:

- 1) gudra izaugsme: to iespējams nodrošināt, veicinot zināšanas, inovācijas, izglītību un digitālo sabiedrību;
- 2) ilgtspējīga izaugsme: to iespējams nodrošināt, padarot ražošanu efektīvāku resursu izmantošanas ziņā un paaugstinot konkurētspēju;
- 3) iekļaujoša izaugsme: to iespējams nodrošināt, palielinot iesaisti darba tirgū, uzlabojot iemaņu apguvi un efektīvāk cīnoties pret nabadzību.

Līdz ar to katram reģionam ir nepieciešama attīstības stratēģija, kas nodrošina precīzu priekšstatu par attīstības virzieniem, salīdzinošām priekšrocībām un reģionālās attīstības specifiku. Kopējā cilvēkkapitāla veidošanās ir tieši atkarīga no reģiona attīstības līmeņa, tās perspektīvas pilnā mērā ir atkarīgas no darbaspēka kvalitatīvā stāvokļa, kas ir pielāgots mainīgiem apstākļiem. Ekonomikas efektīva funkcionēšana arvien vairāk kļūst atkarīga gan no tā, kā tiek izmantoti galvenie ražošanas resursi, gan no tā cik harmoniskas ir darba attiecības, cik lielā mērā darbinieki morāli un materiāli ir ieinteresēti augstāku gala rezultātu sasniegšanā. Uz zināšanām balstītai sabiedrībai nepieciešama aizvien lielāka un lielāka kompetence. Darbinieku izglītības līmenis, kvalifikācija kļūst par izšķirošu faktoru ekonomikas izaugsmē. Tas savukārt paplašina mūžizglītības nozīmi, pieprasa zinātnes un izpētes uzlabojumus, kā arī pētījumus par nepārtrauktu pašizglītošanos un darba prasmju kvalitātes uzlabošanu, kā arī ieradumiem, kas sniedz pozitīvu ietekmi uz ekonomisko darbību. Cilvēkkapitāla nozīmīgums ekonomikas pieaugumā var tikt izprasts saistībā ar strukturālo izmaiņu ieviešanu, kas sniedz labumu ne tikai kvantitatīvajām, bet galvenokārt kvalitatīvajām sabiedrības un tās rezultātu attīstības izmaiņām.

Uzņēmumos inovatīva attīstība pamatā tiek saistīta ar ražošanas procesu pārveidošanu, efektīvu resursu izmantošanu, zinātnisku izstrādņu ieviešanu praksē, kas izpaužas efektīvākos darbības rezultātos sociālajos, ekonomiskajos un ekoloģiskajos aspektos. Viens no inovatīvās attīstības rezultātiem ir saražotās produkcijas kvalitātes uzlabošana, kas dod priekšrocības konkurences cīņā. Šīs izmaiņas pieprasa ne tikai pielāgošanos jaunām tehnoloģijām, ražošanas metodēm, bet arī pieprasa izmaiņas uzņēmuma vadības metodēs (23.). Šādas izmaiņas veicina

sabiedrības dzīves līmeņa paaugstināšanos, tās var pozitīvi ietekmēt demogrāfiskos procesus un apkārtējās vides stāvokļa uzlabošanos (15.). Lai īstenotu inovatīva tipa izmaiņas, ir jābūt pārmaiņu vadītājiem un augsti kvalificētam darbspēkam, kas būtu spējīgs īstenot inovatīvās idejas praksē. Par cik gan vieniem, gan otriem darbība notiks inovatīvas attīstības nosacījumos, tad attiecīgi ir nepieciešama mijiedarbība starp izglītības procesu un prasībām, kas tiek izvirzītas darbiniekam: viņu izglītības līmenis, kvalifikācija u.c. Darba devējiem un studiju programmu direktoriem ir intensīvi jāsadarbojas gan studiju programmu veidošanas procesā, gan to realizēšanas gaitā. Abpusējas mijiedarbības rezultātā būs apmierinātas abas puses – izglītības iestādes sagatavos un uzņēmumi savukārt iegūs augstas kvalifikācijas speciālistus, kuri būs pieprasīti un konkurētspējīgi darba tirgū.

Pastāvīga izglītības procesa uzlabošana ir viens no veidiem, kā maksimāli attīstīt zinātni, jo izglītības procesā tiek sagatavoti jaunie zinātnieki, kuri, attīstot zinātni, veicina jaunu tehnoloģiju, aprīkojuma un iekārtu rašanos, kas savukārt uzlabo konkrētas tautsaimniecības nozares produktivitāti. Izglītības procesā tiek sagatavoti profesionāli cilvēki, kuri zina, kā izmantot šos jaunus sasniegumus (13.). Cilvēki, iegūstot profesionālo sagatavotību virzienos, kas tradicionāli attiecas uz divām dažādām sfērām – tehniskajām zinātnēm un ekonomikas zinātni, kļūst par inovatoriem gan tehnikas nozarē, gan arī sociālās attīstības nozarē. Šādi speciālisti izstrādā jaunas zinātniskās idejas un paradigmas, formulē koncepcijas, realizē matemātiskā un tehnoloģiskā nodrošinājuma sistēmu plānojumu, izstrādi un ieviešanu, izpilda sarežģītus liela apjoma starpdisciplināros zinātniski pētnieciskos projektus, kuru mērķis ir jaunu produktu, tehnoloģiju un sociālo projektu izveide. Izglītības līmenis ne vien uzlabo valsts spēju attīstīt savas tehnoloģiskās inovācijas, bet arī tās spēju pielāgot un ieviest citur radītās tehnoloģijas.

Mūsdienās mainās arī cilvēka loma ražošanas procesā – viņa darbs kļūst daudzveidīgāks (jābūt gatavam veikt dažādus darba veidus) un mobilāks, turklāt daudz plašākā nozīmē – profesionālās izaugsmes un konkurētspējas globālā tirgus aspektā. Informācijas tehnoloģiju attīstības apstākļos arvien vairāk parādās tādi darba veidi, kas neprasa pastāvīgu atrašanos uzņēmumā, tie ir attālināti no tiešā ražošanas procesa, kurus var veikt pat mājas apstākļos. Veidojas uz rezultātu orientēta darba vide, kurā katram darbiniekam ir iespēja pašam brīvi plānot savu darbu, izvēlēties darba laiku un darbavietu (3.). Strauji attīstās arī radošā ekonomika, kurā vienlaikus ar zināšanām arvien lielāku nozīmi iegūst cilvēka radošās idejas, to īstenošana ne tikai radošajās nozarēs, bet jebkurā iespējamā jomā. Radošās ekonomikas pamats ir cilvēka radošās idejas un spējas atrast ko jaunu, radīt kaut ko atšķirīgu, oriģinālu, tādu,

kas pasaulē vēl nav bijis (3.). Tas viss izvirza jaunas prasības cilvēka profesionālai sagatavotībai, kuras nodrošināšanā aktīvi jāpiedalās ikvienam sabiedrības indivīdam. Rezultātā apstiprinās autores izvirzītās hipotēzes otrā daļa, ka cilvēkkapitāla loma uz zināšanām balstītas ekonomikas attīstībā tikai pieaug.

### **Secinājumi un priekšlikumi**

1. Sabiedrības attīstības gaitā ir mainījies galveno ražošanas faktoru: zemes, fiziskā darba, kapitāla, uzņēmējspējas nozīmīgums un to kombinācijas. Informācijas sabiedrībā jeb zināšanu sabiedrībā galvenie ražošanas resursi ir – kapitāls, fiziskais darbs un uzņēmējspējas.
2. Cilvēkkapitāls pārstāv ražošanas resursus, kas ir koncentrēti darba resursos – zināšanās, prasmēs un spējās. Tas ir pamatfaktors, kas paātrina vai palēnina ekonomikas attīstības ātrumu un līmeni. Cilvēkkapitāls attīstās pakāpeniski un pieprasa investīcijas no paša indivīda, viņa ģimenes, darba devēja un valsts, tāpēc ir aktuāla visu iesaistīto pušu aktīva līdzdalība cilvēkkapitāla veidošanā.
3. Cilvēkkapitāla teorija ir kļuvusi par patstāvīgu virzienu pasaules ekonomikā 20. gs 50-to gadu beigās un 60-to gadu sākumā. Teorijas pamatlicēji ir ASV ekonomisti, Čikāgas ekonomikas skolas pārstāvji Teodors Šulcs un Gerijs Bekers.
4. Ekonomikas attīstības gaitā ir notikušas izmaiņas pieprasījumā pēc darbaspēka: ja 1970.g. bija pieprasīti kvalificēti darbinieki, kuri spēja veikt savus pamatpienākumus, tad kopš 2000.g. priekšplānā ir izvirzījies zinātnespējīgs darbinieks, kurš tiek uzskatīts arī par svarīgāko konkurētspējas nosacījumu.
5. Laika gaitā ir mainījusies pieeja cilvēkkapitāla satura pētījumiem, kā arī tā efektivitātes novērtēšanai. Cilvēkkapitāla saturs ir ticis interpretēts kā personības atšķirīgas zināšanas, iemaņas un spējas, laika gaitā vērtēta cilvēkkapitāla izmantošana profesionālajā darbībā jaunu produktu radīšanai, vēlāk cilvēkkapitāls skatīts kā pamats konkurētspējas priekšrocībām ekonomikā. Cilvēkkapitāla novērtēšana, pielietojot finanšu metodes, ir papildināta ar parametriem, kas vērtē arī cilvēkkapitāla nemateriālo pusi.
6. Stratēģijā „Eiropa 2020” ir noteikti 3 svarīgākie izaugsmes virzītājspēki: gudra, ilgtspējīga un iekļaujoša izaugsme, kas īstenojama, veicot konkrētus pasākumus Eiropas Savienībā un atsevišķu valstu līmenī. Līdz ar to katram reģionam ir nepieciešama attīstības stratēģija, kas nodrošina precīzu priekšstatu par attīstības virzieniem, salīdzinošām priekšrocībām un reģionālās attīstības specifiku.

7. Autore iesaka darba devējiem aktīvi piedalīties cilvēkkapitāla veidošanā, kas var izpausties kā investīcijas darbinieku izglītībā, piemēram, apmaksājot studiju maksu, kursus, seminārus, jo cilvēkkapitāls piedalās ražošanā kā produktivitātes faktors un tas var veicināt tehnoloģisko progresu, ieviešot inovācijas, izplatot tās un veicinot adaptāciju jaunām tehnoloģijām uzņēmumā.
8. Autore iesaka darba devējiem un studiju programmu direktoriem intensīvāk sadarboties studiju programmu veidošanas procesā un to realizēšanas gaitā, jo lai īstenotu inovatīva tipa izmaiņas uzņēmumā vai iestādē, ir jābūt pārmaiņu vadītājiem un augsti kvalificētam darbaspēkam, tāpēc ir svarīga mijiedarbība starp izglītības procesu un prasībām, kas tiek izvirzītas darbiniekam.
9. Autore iesaka izglītības iestāžu vadītājiem un darbiniekiem rūpēties par izglītības kvalitātes nodrošināšanu, jo pastāvīga izglītības procesa uzlabošana ir viens no veidiem, kā maksimāli attīstīt zinātni. Izglītības procesā tiek sagatavoti jaunie zinātnieki, kuri veicina jaunu tehnoloģiju, aprīkojuma un iekārtu rašanos, kas savukārt uzlabo konkrētas tautsaimniecības nozares produktivitāti.
10. Mūsdienās mainās cilvēka loma ražošanas procesā – viņa darbs kļūst daudzveidīgāks un mobilāks. Strauji attīstās radošā ekonomika, kurā vienlaikus ar zināšanām arvien lielāku nozīmi iegūst cilvēka radošās idejas, to īstenošana ne tikai radošajās nozarēs, bet jebkurā iespējamā jomā. Tas izvirza jaunas prasības cilvēka profesionālai sagatavotībai, autore iesaka to nodrošināšanā aktīvi iesaistīties ikvienam sabiedrības indivīdam.



IEGULDĪJUMS TAVĀ NĀKOTNĒ

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

### Izmantotā literatūra un avoti

1. BECKER, G.S. *Human capital: a theoretical and empirical analysis with special reference to education*. University of Chicago Press, Chicago, 1964. 44 p.
2. BECKER, G.S. *Nobel lecture: The economic way of looking at life*. Journal of Political Economy, 101, 1992., p.385-409.
3. BIKSE, V. *Uzņēmējspējas*. Rīga: Rīgas Domes Izglītības, kultūras un sporta departaments, 2011. 132 lpp.
4. BONTIS, N., DRAGONETTI, N.C., JACOBSEN, K., ROOS, G. *The knowledge toolbox: a review of tools available to measure and manage intangible resources*. European Management Journal, 17 (4), 1999. p.391-402
5. BOWEN, H.R. *Investment in learning*. San Francisco etc: Jpssey-Bass, 1978. 362 p.

6. CESYNIENE, R., STANKEVICIENE, A. *The role of human capital in value creation: theoretical insights*. Ekonomika. Vol. 90(4). 2001. p.52–55.
7. COLEMAN, J.S. *Social capital in the creation of human capital*. American Journal of Sociology, 1988.
8. DAVENPORT, T.H., PRUSAK L. *Working knowledge: how organizations manage what they know*. Cambridge, MA: Harvard Business School Press. 1998.
9. *Ekonomikas skaidrojošā vārdnīca*. Autoru kolektīvs (R.Grēviņa, V.Kaža, K.Kroders, K.Krūzs, R.Škapars). R., Izdevniecība „Zinātne” , 2000.
10. FOUGERE, M., HARVEY, S., MERCENIER, J., MERETTE, M. *Population ageing, time allocation and human capital: A general equilibrium analysis for Canada - Economic Modelling*, 2009. Vol.26, Issue 1, p.30-39
11. KUCHARCIKOVA, A. *Human capital–definitions and approaches*. Human Resources Management & Ergonomics Vol. 5 2/2011
12. LAPIŅA, I. *Cilvēkkapitāla attīstība un izglītības sistēma Latvijā*. Promocijas darba kopsavilkums. R. , RTU, 2010. 55 lpp.
13. LAPIŅA, I., ARAMINA, D. *Competence based sustainable development: quality of education*. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. - Research Papers. 2011. Nr. 2 (26). 138.-145. lpp.
14. *Latvija. Pārskats par tautas attīstību 2006/2007. Cilvēkkapitāls: mans zelts ir mana tauta?* Galv.red. Aija Zobena. Rīga: LU Sociālo un politisko pētījumu institūts, 2007. 117 lpp.
15. MESSINIS, G., AHMED, D.A. *Valuable skills, human capital and technology diffusion*. Working Paper №. 38.- Melbourne, 2008.
16. NYHAN, B. *Human resource development in Europe – At the crossroads*. Kogumikus: Training in Europe. Second report on vocational training research in Europe 2000 Vol.2. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2001. p. 610
17. SHULTZ, T.W. *Capital formation by education*. Journal of Political Economy. 1960. Vol.68
18. SHULTZ, T.W. *Investment in human capital*. The American Review, Vol. 51. No 1 (Mar., 1961) p.1-17
19. THUROW, L. *Investment in human capital*. Belmont, 1970.
20. ДОБРЫНИН, А.И., ДЯТЛОВ, С.А., ЦЫРЕНОВА, Е.Д. *Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования*. Санкт-Петербург : Наука, 1999. 308 с.
21. ДОЛАН, Э.ДЖ., ЛИНДСЕЙ, Д.Е. *Рынок: микроэкономическая модель*. СПб: «Печатный двор», 1992. 260 с.
22. ДЯТЛОВ, С. А. *Теория человеческого капитала*. Учебное пособие. СПб: Изд. СПбУЭФ, 1996.
23. НОВИКОВ, Д.А., ИВАЩЕНКО, А.А. *Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы*. М: КомКнига, 2006. с.12–13.
24. УСТИНОВА, К. А. *Человеческий капитал как фактор инновационного развития региона: теоретические аспекты*. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов. Евразийский международный научно-аналитический журнал. Проблемы современной экономики, Nr. 3 (43), 2012
25. *Bildung für nachhaltige Entwicklung* [tiešsaiste], [atsauce 2013.gada 6.janvāris]. Pieejas veids: <http://www.bne->



[portal.de/coremedia/generator/unesco/de/02\\_UN-Dekade\\_20BNE/01\\_Was\\_20ist\\_20BNE/Brundtland-Bericht.html](http://portal.de/coremedia/generator/unesco/de/02_UN-Dekade_20BNE/01_Was_20ist_20BNE/Brundtland-Bericht.html)

26. "Eiropa 2020" stratēģija [tiešsaiste], [atsauce 2013.gada 20.februāris]. Pieejas veids: <http://www.em.gov.lv/em/2nd/?cat=30360&lng=lv>

### Summary

The value of human capital is determined by demand of labour market and its use within the development of added value of branch of economy. Society, when it purposefully invests its power and means into knowledge and skills, can achieve the desirable economical feedback – both within the individual and economical levels.

The objective of the research is to study theoretical aspects of human capital in the context of knowledge- based economy. Tasks of the research are the following: to study the historical development of human capital theory, to study the interpretation of concept "human capital" within Latvian and foreign scientific literature, to study the significance of human capital in the context of knowledge based economy.

During the evolution of society the importance and combination of main production factors – land, physical work, capital and entrepreneur skills – have changed. The main resources within the information society or knowledge society are the capital, physical work and entrepreneur skills. Human capital represents production resources, which are concentrated within work resources – knowledge, skills and abilities. This is a basic factor, accelerating or decelerating the speed and level of economical development. Human capital develops gradually and it demands investments from an individual itself, his/her family, employer and the country.

Theory of human capital has become an independent direction of global economy in late fifties of the 20<sup>th</sup> century and early sixties. Founders of this theory are economists of the USA, representatives of Chicago Economical School *Theodore Schultz and Gary Becker*. During the development of economy, there have occurred some changes concerning the demand for labour force: if in 1970 there were demanded qualified employees, being able to perform their basic duties, then since year 2000 the leading position has knowledge-skilled employee, which is considered to be also as the main important condition of competitiveness.

In the length of time the concept "human capital" has transformed. The content of human capital had been interpreted as individuality's different knowledge, skills and abilities, there was evaluated the realization of human capital within professional activity for creation of new products and later human capital was considered as the basis for advantages of economical competitiveness. Human capital is directly involved into production as factor of efficiency and it can promote technological progress, improving innovations, spreading them and promoting adaptation of new technologies.

The strategy "Europe 2020" determines 3 main impulsive forces of development: smart, sustainable and inclusive growth, which can be implemented by performing particular measures within the national and European Union levels. Therefore, each region needs its own development strategy, which ensures precise concept regarding directions of development, comparative advantages and specificity of regional development.

The innovative development in companies is basically connected with reorganization of process of production, effective utilization of resources and introduction of scientific elaborations into practice. In order to implement changes of innovative character, there is necessity for executives of these changes and highly qualified

labour force, therefore the interaction between the education process and demands, being postulated to employee – education level, qualification etc., is very important. One of the types, how to develop the science to the utmost, is continuous improvement of education process, because education process prepares new scientists, who, while developing the science, promote originating of new technologies, equipment and wellhead equipment, which in its turn increase the productivity of particular branch of economy.

The role of a human during the process of production today is changing – his/her work becomes more varied (he/she has to be able to perform different types of work) and mobile, furthermore, it has more broader sense – within the global labour aspects of professional growth and competitiveness. The creative economy is rapidly developing, where at the same time knowledge and person's creative ideas have more important role; their implementation not only within creative fields, but in every possible sphere. It postulates professional qualification, ensuring of which has to be involved by every individual of society.

# EMPLOYMENT PROBLEMS FOR A CERTAIN POPULATION RISK GROUP IN LATGALE REGION

## NOTEIKTAS IEDZĪVOTĀJU RISKA GRUPAS NODARBINĀTĪBAS PROBLĒMAS LATGALES REĢIONĀ

### Anda Zvaigzne

Dr.oec., leading researcher at the Scientific Institute for Regional Studies,  
Rezekne Higher Education Institution  
assistant professor at the Faculty of Economics, Latvia University of Agriculture  
E-mail: anda.zvaigzne@llu.lv; phone: +371 63025170,  
Latvia

### Inese Saulāja

Mg.oec., lecturer at the Faculty of Economics, Latvia University of Agriculture  
E-mail: inese.saulaja@llu.lv; phone: +371 63025170,  
Latvia

### Aija Čerpinska

Mg.sc.soc., lecturer at the Faculty of Economics and Management,  
Rezekne Higher Education Institution  
E-mail: aija@ru.lv; phone: +371 28338556,  
Latvia

**Abstract.** *The overall research aim is to examine employment problems for a certain population risk group in Latgale region and make proposals for tackling these problems. The research object is a population risk group – individuals after their child care leave, as this population group faces a high unemployment probability after their child/children care leave ends.*

*According to a survey, a certain population risk group faces various employment problems in Latgale region, and the availability of the labour market and the reduction of discrimination in Latgale region have to be tackled at the national government level by imposing certain reliefs, so that any such population groups are respected in the labour market. Besides, various government support measures have to be taken to integrate individuals after their child care leave into the labour market in Latgale region.*

**Keywords:** *employment, population risk group, Latgale region.*

**JEL code:** *J14, J71*

### Introduction

The employment rate in Latvia's regions is one of the indicators of the national economy. The employment rate shows the economic situation in the country and significantly affects the national economy of Latvia.

Promoting employment both in Europe and in Latvia is an economic and social need. Presently, a part of the working age population is not employed for various reasons, therefore, a lot of efforts are made to

integrate various economically inactive individuals into the labour market.

After examining the employment problems in the country in general, a population risk group – individuals after their child care leave – was especially addressed in the present research. This population group, given the present complicated economic conditions, has to be especially socially protected. An analysis of employee motivations showed that not always the main motivation of an employee was an increase in the wage. According to studies, some of the most motivating factors are social guarantees and flexible working hours, especially after returning to the labour market after a child care leave. Therefore, it is important to identify the employment problems of this population group that hinder individuals to successfully return to the labour market.

Research hypothesis – the employment of a certain population risk group in Latgale region is affected by various problems that hinder individuals to successfully return to the labour market after their child care leave.

The overall research aim is to examine employment problems for a certain population risk group in Latgale region and make proposals for tackling these problems.

To achieve the research aim, the following research tasks were set:

1. To examine the employment situation in Latgale region and compare it with that in other Latvia's regions.
2. To survey a certain population risk group in Latgale region to identify its main employment problems hindering individuals to successfully return to the labour market.
3. To make proposals for tackling the employment problems identified.

The research object is a population risk group – individuals after their child care leave.

The research subject is a certain population risk group's employment problems that hinder individuals to successfully return to the labour market after their child care leave.

The monographic and descriptive methods as well as analysis and synthesis, the graphic method, document analysis, correlation analysis, data grouping, and a sociological research method – a survey – were employed in the present research.

The survey data were processed by means of the tools of Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) and Microsoft Excel.

The present research is based on various scientific publications, publicly available documents, information available in databases of the Republic of Latvia, the survey of a certain population group, and other sources.

## 1. Employment situation in Latgale region compared with the other regions of Latvia

The total number of employed individuals decline in Latvia from year to year. An analysis of the number of employed individuals broken down by statistical region reveals that the situation is different (Table 1.1).

*Table 1.1*

Number of employed individuals in Latgale and the other regions of Latvia in 2006-2011, ths (authors' construction based on Central Statistical Bureau (CSB) data (4.))

Statistical region	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Change (+-) 2011/2006 %
Riga	381.3	386.1	380.6	333.3	306.0	320.7	-15.9
Pieriga	172.6	189.1	192.8	170.7	168.2	174.3	1.0
Vidzeme	105.0	105.9	105.9	94	95.5	98.8	-5.9
Kurzeme	138.4	145.7	144.5	128.4	125.9	124.9	-9.8
Zemgale	129.4	133.4	137.5	118.8	111.7	118.2	-8.7
<b>Latgale</b>	<b>160.9</b>	<b>158.8</b>	<b>162.8</b>	<b>141.5</b>	<b>133.7</b>	<b>133.6</b>	<b>-17.0</b>
<b>Latvia</b>	<b>1087.6</b>	<b>1119.0</b>	<b>1124.1</b>	<b>986.7</b>	<b>940.9</b>	<b>970.5</b>	<b>-15.9</b>

According to Table 1.1, the greatest change in the number of employed individuals was observed in Latgale region; in 2011 compared with 2006, it decreased by 17.0%. In the entire Latvia, in contrast, it fell by 15.9%. Only in Pieriga region this number rose by 1.0%.

When analysing employment in the country, it is important to examine the rate of employment or the proportion of employed individuals in the total number of population expressed as a percentage (Table 1.2).

The average proportion of employed individuals in the total number of population in Latvia in the period 2006-2011 was 58.1 percent point. The highest annual rate was in Riga region, as it is the capital city of Latvia. Over the period of analysis, a decrease in the rate of employment was observed in all the regions. The greatest decrease was in the regions of Riga, Pieriga, and Zemgale. The smallest decrease in the rate of employment was observed in Latgale region with 1.2 percent point.

*Table 1.2*

Rate of employment in Latgale and the other regions of  
Latvia in 2006-2011, %  
*(authors' construction based on CSB data (4.))*

<b>Region</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>Change (+-) 2011/2006 percent point</b>
Rīga	65.3	66.7	66.4	58.8	54.7	58.1	-7.2
Pierīga	64.0	63.9	64.8	56.2	54.9	57.1	-6.9
Vidzeme	55.6	57.0	57.7	52.1	52.0	54.3	-1.3
Kurzeme	57.4	61.6	61.2	54.6	53.8	53.9	-3.5
Zemgale	60.3	59.5	60.9	53.6	50.7	54.2	-6.1
<b>Latgale</b>	<b>51.6</b>	<b>56.3</b>	<b>58.1</b>	<b>50.8</b>	<b>49.7</b>	<b>50.4</b>	<b>-1.2</b>
<b>Latvia</b>	<b>60.1</b>	<b>62.0</b>	<b>62.6</b>	<b>55.2</b>	<b>53.1</b>	<b>55.3</b>	<b>-4.8</b>

The rate of job seekers tended to increase in Latvia every year (Table 1.3). The proportion of job seekers is an indicator showing a percentage of job seekers in the total number of economically active population.

*Table 1.3*

Proportion of job seekers in Latgale and the other regions of  
Latvia in 2006-2011, %  
*(authors' construction based on CSB data (6.))*

<b>Region</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>Change (+-) 2011/2006 percent point</b>
Rīga	5.8	5.8	7.8	17.1	21.2	16.0	10.2
Pierīga	4.9	4.9	5.9	15.1	16.9	13.5	8.6
Vidzeme	6.4	6.6	9.2	18.7	14.6	11.9	5.5
Kurzeme	7.5	5.2	6.4	14.7	15.3	14.2	6.7
Zemgale	6.7	6.5	7.8	19.4	21.6	17.7	11.0
<b>Latgale</b>	<b>10.8</b>	<b>8.0</b>	<b>8.4</b>	<b>17.3</b>	<b>18.4</b>	<b>17.8</b>	<b>7.0</b>
<b>Latvia</b>	<b>6.8</b>	<b>6.0</b>	<b>7.5</b>	<b>16.9</b>	<b>18.7</b>	<b>15.4</b>	<b>8.6</b>

According to Table 1.3, the proportion of job seekers increased in each region in 2006-2011. The greatest increase in 2011 was observed in the regions of Zemgale and Rīga, whereas the smallest increase was in Vidzeme region with 5.5 percent point.

One of the most urgent problems in the labour market of Latvia from 2009 to 2011 was high unemployment. The number of unemployed individuals increased even two times in Latvia.

A sharp increase in the number unemployed individuals was observed in 2009 when, compared with 2007, especially in Riga region – 305.6%, followed by Pierīga region with 291.8%, and in the remaining regions it was average 200.0%. (3.,5.) Over the period considered, such an increase in the number unemployed individuals might be explained by the worsening economic situation in the country. The situation slightly stabilised in 2011 when, compared with 2009, this number started decreasing: by 35.9% in Riga region, 36.3% in Pierīga, 30.5% in Kurzeme, 8.5% in Latgale, 26.0% in Vidzeme, and by 26.2% in Zemgale region. (5.) According to data of the State Employment Agency (SEA), the highest proportion of unemployed individuals in their total number in Latvia is observed for the risk group – long-term unemployed individuals. An analysis of individuals returning to the labour market after their child care leave revealed that the largest group facing the risk of unemployment is individuals after their child care leave. In Latgale region, the highest proportion of this risk group among the unemployed was reported in 2007 (28.1%). In 2011 compared with 2006, the proportion of unemployed individuals after their child care leave decreased by 3.8%, and in the period 2006-2008 it declined by 5.6%. Yet, in 2011 compared with 2008, this indicator rose again by 1.8%.

*Table 1.4*

Percentage distribution of the unemployed by risk group\* in  
Latgale region in 2006-2011  
(authors' construction based on SEA data ( 1.,2.))

<b>Risk group</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Long-term unemployed individuals	61.3	61.2	60.7	36.9	28.5	32.3
Disabled individuals	28.8	28.2	27.0	24.3	25.8	26.9
Young individuals (aged 15-24)	25.1	25.3	18.2	18.3	22.8	24.5
Individuals after their child care leave	27.8	28.1	22.2	24.0	25.1	24.0
Individuals released from imprisonment	39.0	38.5	23.8	23.9	21.1	20.9
Unemployed individuals of pre-retirement age	34.7	33.6	23.2	21.4	23.9	26.1

\* number of the unemployed may repeat among the risk groups

In general, these indicators used to change and did not differ significantly, being on average 25.2% in the period 2006-2011. The authors conclude that if such a trend continues, it is important to identify the problems that cause this indicator to be so high – approximately one fourth of the total number of the unemployed in Latvia.

A correlation analysis was performed to find out whether a statistically significant correlation existed between two variables – the number of job vacancies and the number of the unemployed after their child care leave. Since the correlation coefficient was 0.85 ( $r=0.85$ ), there was a 99% probability that there was a strong positive correlation between the number of job vacancies and the number of the unemployed after their child care leave.

## **2. Employment problems for a certain population group in Latgale region, according to the survey**

The authors of the paper conducted a survey with the purpose of identifying employment problems, which hinder returning to the labour market, for a certain population risk group in Latgale region.

The period of surveying lasted from December 2012 to February 2013. The survey was conducted in Latgale region. The respondents were individuals after their child care leave.

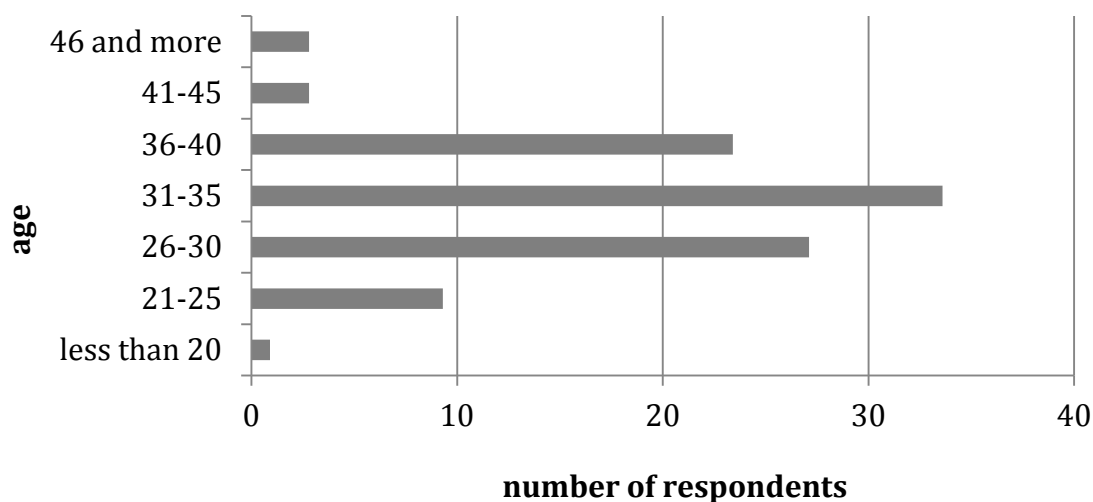
The survey's 45 questions were set out on 6 pages. The survey's questionnaires were sent in two ways: in printed and electronic forms. The time to fill in a questionnaire took not more than 10 minutes. To make the filling in of a questionnaire easier, mainly closed-type questions were included in the questionnaire. There were several reply options for the purpose of raising the credibility of survey findings. The survey data were processed by means of the tools of Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) and Microsoft Excel.

In total, 214 filled-in questionnaires were received back. By gender, most of the respondents were women (98%), and 2% were men. As regards the respondents' age, most of them (34%) were aged 31-35, which made the researched labour market problems credible, as this age individuals had faced this situation in the labour market quite recently (after their child care leave) (Fig.2.1).

Most of the respondents (76%) had higher education. Of the respondents, 10% had incomplete higher education, 10% - secondary special education, and 3% - secondary education, while only 1% had incomplete primary education.

Almost all the respondents were employed. Of the respondents, 49% had a length of service within a range of 11-20 years, and 46% had a work experience of less than 10 years, while 5% had a length of service of 21 years or more.





*Fig.2.1. Distribution of the respondents by age (authors' construction based on the survey data)*

According to the survey data, 52% of the respondents (110) believed that it was possible to find a job, while many (26% or 54 of their total number) believed that it was difficult to find a job in Latgale region. Although more than a half of the respondents believed that it was possible to find a job, yet, 85% said that they did not seek a job at that moment. On the one hand, it may be explained by the lack of jobs in Latgale region, while on the other hand there might be several reasons that hinder the successful competitiveness of individuals in the labour market, and the reasons are: lack of professional knowledge, lack of time, low self-esteem, etc.

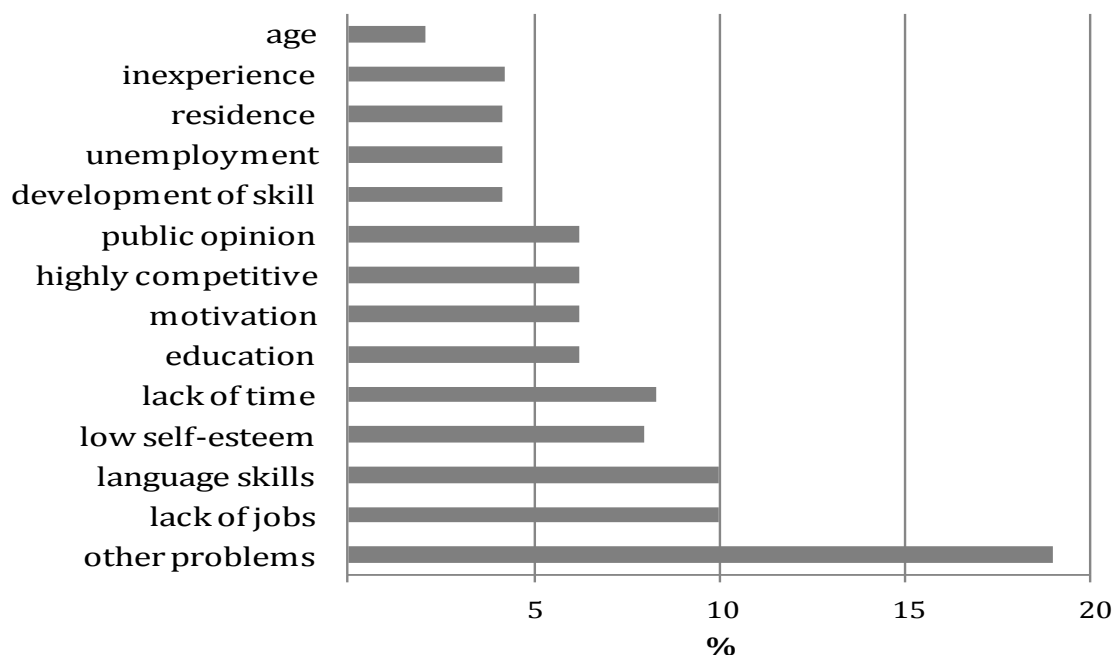
By means of the questionnaires, it was found out how the length of service affected the chances of individuals to find a job (Table 2.1).

*Table 2.1*

Distribution of the respondents' replies regarding their chance to find a job by length of service  
(authors' construction based on the survey data)

Length of service	Distribution of replies regarding a chance to find a job					total
	difficult	possible	possible if I do not reveal that I have a child/children	no problem	easy	
less than 10 years	24	52	12	6	2	96
11-20 years	26	54	8	8	8	104
21 and more years	4	4	0	0	0	8
<b>total</b>	<b>54</b>	<b>110</b>	<b>20</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>208</b>

According to Table 2.1, 20 respondents (10%) believed that it was possible to find a job if they did not reveal that they had a child or children. Most of such replies (12 respondents) were expressed by individuals having a length of service less than 10 years. It may be explained by the fact that there were individuals in this group who recently or at that moment faced such a situation in the labour market. With increase in the length of service, fewer individuals made such a reply, as many of them had grown-up children. It is supported by the fact that almost 15% of the respondents pointed to a stereotype existing in the society – employees with children more often are late to their job because their children used to be sick.



*Fig.2.2. Percentage distribution of the respondents' replies by problem in the labour market in Latgale (authors' construction based on the survey data)*

The main labour market problems faced by individuals after their child care leave were identified in the questionnaire survey.

For the respondents, the most topical problems were: lack of vacancies (10.4%), poor language knowledge (10.4%), lack of time (8.3%), low self-esteem (8.3%), etc. (Fig. 2.2). In the reply option "other problems", the respondents pointed to several problems: age, attitude of colleagues, inability to change the place of residence, being a lonely parent, attitude of the employer, etc.

Many respondents believed that for being competitive in the labour market, they need: an additional time to adapt to the labour market after their child care leave (38%), professional knowledge (19%), language

knowledge (14%), experience (12%), a place where to leave a child or children while working (3%), to start working gradually (initially, a part-time job) after their child care leave, etc., while 10% of the respondents had everything to be successfully competitive in the labour market.

In general, the analysis of the respondents' opinions about employment in Latgale region revealed that many respondents were ready to have a part-time job, as the lack of time was a very essential problem to them. After analysing the labour market problems, the authors propose the ways of how to significantly improve the situation in the labour market in Latgale region. At the national level, the minimum wage should be raised, as a very high proportion of the respondents with higher education did a low-paid job, according to the survey. Since the rate of unemployment in Latgale region is much higher than in the other regions, it is important to create new jobs. New jobs will be created by the present or potential businessmen, however, it is important that the national government provides an appropriate environment for business.

Based on the problems mentioned in the survey, one can conclude that the national government should set a longer child care leave (at least a place in a municipal kindergarten should be guaranteed). Many respondents believed that the national government has to change the tax policy concerning dependents. In their questionnaires, the respondents mentioned that in order to be competitive in the labour market after their child care leave, training and knowledge development had to be performed. It means that the State Employment Agency should examine the situation in the labour market in Latgale region in more detail and provide the necessary training to individuals (including employed ones). Local governments, in their turn, should provide a place in their kindergartens. One in ten respondents pointed that the problem was the working hours of kindergartens (sometimes the kindergarten was closed at 17.30 or 18.30). Local governments could offer various babysitting services. One more problem mentioned by the respondents was the availability of national and municipal institutions or their working hours. A unifying recommendation for the national government, local governments, employers, and the entire society is to change the public's opinions, as, according to the survey, there are many various stereotypes in the society about individuals who return to the labour market after their child care leave.

### **Conclusions and proposals**

1. The proportion of job seekers in Latgale region differs from that in the other statistical regions. The proportion of job seekers rose by 7% in the period 2006-2011.

2. The highest proportion of individuals after their child care leave in Latgale region was observed in 2007 (28.1%). This proportion declined by 3.8% in 2001 compared with 2006, yet, it still accounted for one fourth of the total number of unemployed individuals in Latgale region.
3. Almost all the respondents were employed. Of the respondents, 49% had a length of service within a range of 11-20 years, and 46% had a work experience of less than 10 years, while 5% had a length of service of 21 years or more.
4. According to the survey, 52% of the respondents (110) believed that it was possible to find a job, while 26% (54) believed that it was, however, difficult to find a job in Latgale region.
5. Of the respondents, 20 (10%) believed that it was possible to find a job if they did not reveal that they had a child or children. Most of such replies (12 respondents) were made by individuals having a length of service less than 10 years.
6. According to the respondents, the most significant problems they faced in the labour market after their child care leave were that they needed: a time to adapt to the labour market after their child care leave (38%), professional knowledge (19%), language knowledge (14%), experience (12%), a place where to leave a child or children while working (3%), to start working gradually (initially, a part-time job) after their child care leave, etc., while 10% of the respondents had everything to be successfully competitive in the labour market.
7. The research hypothesis proved to be true. People face different problems in the labour market when returning to it after their child care leave.
8. To improve the situation in the labour market in Latgale region and tackle problems, the national government should raise the minimum wage, set a longer child care leave (at least a place in a municipal kindergarten should be guaranteed), change the tax policy concerning dependents, as well as the State Employment Agency should examine the situation in the labour market in Latgale region in more detail and provide the necessary training to individuals (including employed ones).
9. Local governments should provide a place in their kindergartens to parents, control the working hours of kindergartens (sometimes the kindergarten is closed at 17.30 or 18.30), establish and offer babysitting services, as well as ensure the availability of national and municipal institutions after their working hours (at least these institutions should have longer working hours a few days a week).

## Bibliography

1. *Distribution of unemployed individuals by risk group in Latgale region in the period 2006-2011.* Available: <http://www.nva.lv/index.php?cid=6&mid=330&txt=342&t=stat>. Access: 12 April 2013
2. *Employment by statistical region in the period 2002-2011: data of the CSB* Available: <http://data.csb.gov.lv/Dialog/varval.asp?ma=NB0030&ti=NBG03%2E+IEDZ%CEVOT%C2JI+P%C7C+EKONOMISK%C2S+AK> Access: 1 March 2013
3. *Number of employed individuals: data of the SEA.* Available: <http://www.nva.lv/index.php?cid=6&mid=330> Access: 8 September 2012.
4. *Number of employed individuals in the period 2006-2011: data of the CSB.* Available: <http://data.csb.gov.lv/Dialog/varval.asp?ma=NB0030&ti=NBG03%2E+IEDZ%CEVOT%C2JI+P%C7C+EKONOMISK%C2S+AK%20TIVIT%C2TES+STATISTISKAJOS+RE%CCIONOS&path=../DATABASE/Iedzsoc/Ikgad%E7jie%20statistikas%20dati/Nodarbin%E2t%Eeba/&lang=16> Access: 7 March 2013
5. *Number of unemployed individuals: data of the SEA.* Available: <http://www.nva.lv/index.php?cid=6&mid=330> Access: 8 February 2013
6. *Proportion of job seekers by statistical region in the period 2002-2011: data of the CSB* Available: <http://data.csb.gov.lv/Dialog/varval.asp?ma=NB0040&ti=NBG04%2E+EKONOMISK%C2S+AKTIVIT%C2TES%2C+NODARBIN%C2T%CEBAS+L%CEMENIS%2C+DARBA+MEKL%C7T%C2JU+%CEPATSVARS++STATISTISKAJOS+RE%CCIONOS+%28%25%29&path=../DATABASE/Iedzsoc/Ikgad%E7jie%20statistikas%20dati/Nodarbin%E2t%Eeba/&lang=16>

## Kopsavilkums

Pētījuma mērķis ir izpētīt noteiktas iedzīvotāju riska grupas nodarbinātības problēmas Latgales reģionā un sniegt priekšlikumus problēmu risināšanai. Pētījuma objekts ir iedzīvotāju riska grupa - personas pēc bērna kopšanas atvaļinājuma, jo šai iedzīvotāju grupai pastāv augsta bezdarba iespējamība pēc bērna/u kopšanas atvaļinājuma beigām.

Darba meklētāju īpatsvars Latgales reģionā atšķiras no pārējiem statistiskajiem reģioniem. Latgales reģionā visaugstākais īpatsvars personām pēc bērna kopšanas atvaļinājuma bija 2007.g. (28.1 %). 2011.g. šis īpatsvars salīdzinot ar 2006.g. ir samazinājies par 3.8 procentpunktiem, tomēr tā ir apmēram ¼ daļa no bezdarbnieku kopskaita Latgales reģionā.

Raksta autori veica aptauju ar mērķi apzināt personu pēc bērna kopšanas atvaļinājuma nodarbinātības problēmas Latgales reģionā, kas traucē tām veiksmīgi atgriezties darba tirgū.

Gandrīz visi aptaujātie respondenti strādā.

Lielākajai aptaujāto daļai darba stāžs ir no 11 līdz 20 gadiem, kā arī lielai daļai aptaujāto darba pieredze ir mazāka par 10 gadiem, savukārt, 5% aptaujāto darba stāžs ir 21 un vairāk gadi.

Pēc aptaujas datiem redzams, ka lielākā daļa respondentu uzskata, ka darbu atrast ir iespējams, bet daudzi uzskata, ka darbu tomēr ir atrast grūti Latgales reģionā.

Pētījums atklāj, ka 10% respondentu uzskata, ka atrast darbu ir iespējams, ja neatklāj, ka ir bērns/i. Visvairāk šādu atbildi sniedza cilvēki ar darbu stāžu līdz 10 gadiem.

Pētījuma rezultāti parāda, ka personām pēc bērna kopšanas atvaļinājuma pastāv dažādas nodarbinātības problēmas Latgales reģionā un pētījuma hipotēze apstiprinās.

Kā pašas būtiskākās problēmas, ar ko respondenti ir saskārušies, ir laika trūkums, lai varētu iejusties darba tirgū pēc bērna kopšanas atvaļinājuma, kā arī profesionālas zināšanas, valodu zināšanas, pieredzes, vieta, kur atstāt bērnu/-us, iespēja atsākt strādāt pakāpeniski (sākumā ar nepilnu slodzi) pēc bērna kopšanas atvaļinājuma u.c., bet 10% respondentiem bija visi priekšnoteikumi veiksmīgai konkurētspējai darba tirgū.

Darba tirgus pieejamība un diskriminācijas mazināšana Latgales reģionā ir jārisina valstiskā līmenī, nosakot konkrētus atvieglojumus, lai šādas iedzīvotāju grupas tiek respektētas darba tirgū. Latgales reģiona iedzīvotājiem ir nepieciešami dažādi valsts atbalsta pasākumi, lai varētu integrēties darba tirgū pēc bērna kopšanas atvaļinājuma.

Lai uzlabotu situāciju darba tirgū Latgales reģionā un risinātu problēmas, valdībai vajadzētu paaugstināt minimālo algu, nodrošināt garāku bērna kopšanas atvaļinājumu (vismaz līdz laikam, kad tiek garantēta vieta pašvaldības bērnudārzā), mainīt nodokļu politiku attiecībā pret apgādājamiem, kā arī Nodarbinātības valsts aģentūrai būtu dziļāk jāpēta darba tirgus situācija Latgales reģionā un jānodrošina cilvēkiem (arī nodarbinātajiem) apmācība.

Pašvaldībām būtu jānodrošina vieta bērnudārzos, jākontrolē bērnudārzu darba laiks, pieskatīšanas dienestus, kā arī jānodrošina valsts un pašvaldību iestāžu pieejamību vismaz dažas dienas nedēļā pēc noteiktā darba laika (nodrošinot ilgāku darba laiku).



- © **Rēzeknes Augstskola**
- © **Rēzeknes Augstskolas Reģionālistikas zinātniskais institūts**

Atbrīvošanas alejā 90, Rēzeknē, LV 4601

**RA Izdevniecība, 2013**

Atbrīvošanas alejā 115, Rēzeknē, LV 4601

Tālr./fakss: +371 64625840