



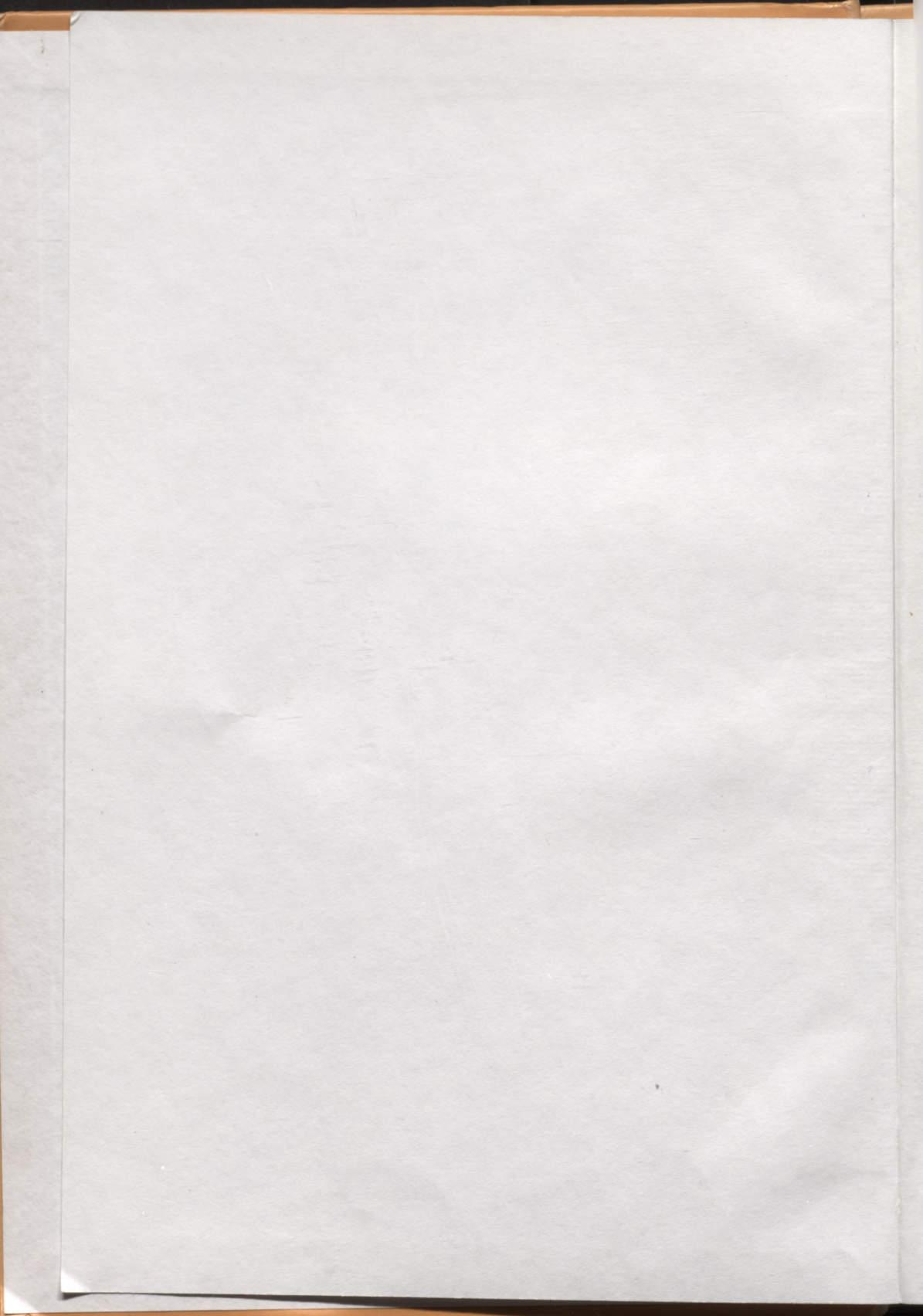
Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola

Grigorijs Oļevskis

Starptautiskā tirdzniecība



2003



UDK 658.1
OI 280

Latvijas Nacionālā
bibliotēka

0303061502

Grigorijs Oļevskis. Starptautiskā tirdzniecība. Rīga: Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2003. 204.lpp. Teksts latviešu valodā.

Mūsdienās valsts ekonomiskā attīstība ir saistīta ar tās spējām iekļauties pasaules tirdzniecības sistēmā, kas, savukārt, ir saistīts ar valsts preču un pakalpojumu konkurētspēju pasaules tirgū.

Lai izprastu notiekošos procesus šajā sfērā, ir jāzina gan starptautiskās tirdzniecības teorija, gan ārējās tirdzniecības politika. Grāmata kopumā atbilst šim mērķim, kur analizētie ekonomiskie likumi ir pamatoti ar piemēriem no starptautiskās tirdzniecības prakses.

Grāmatu ir lietderīgi izmantot gan studentiem un pasniedzējiem, gan komersantiem un valsts ierēdņiem, gan arī visiem, kuri interesējas par ekonomikas problēmām.

Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola (RSEBAA) – Riga International School of Economics and Business Administration – sagatavo augsti kvalificētus speciālistus praktiskai darbībai atbilstoši mūsdienu Eiropas un Latvijas prasībām.

Augstskolas programmas, izmantojot Eiropas mācību iestāžu pieredzi, paredz apgūt biznesa priekšmetus, kas palīdz studentiem izprast biznesa pasauli ar zinātniskās pētniecības un prakses palīdzību.

2000.gadā augstskolai ar Augstākās izglītības padomes lēmumu piešķirta beztermiņa akreditācija. 2001.gadā RSEBAA Centrālajā un Austrumeiropas menedžmenta attīstības asociācijā (CEEMAN) saņēmusi starptautisko akreditāciju.

<http://www.rsebaa.lv>

Recenzents – Rīgas Tehniskās universitātes profesors, Dr. oec. Juris Saulītis

Redaktore – Inga Zariņa

Mākslinieks – Armīns Ozoliņš

Maketētājs – Armands Paegle

ISBN 9984-705-05-6

© Grigorijs Oļevskis, 2003

© Armīns Ozoliņš, 2003

SATURS

Priekšvārds	5. lpp.
1. Pasaules preču tirgus	
1.1. Pasaules preču tirgus veidošanās un attīstība.....	7. lpp.
1.2. Preču starptautiskā tirdzniecība.....	14. lpp.
1.3. Tehnoloģiju starptautiskā tirdzniecība.....	20. lpp.
<i>Jēdzieni un to skaidrojums</i>	27. lpp.
2. Starptautiskās tirdzniecības koncepcija	
2.1. Starpvalstu tirdzniecība mašinizētās ražošanas veidošanās periodā.....	29. lpp.
2.2. Relatīvais pieprasījums un relatīvais piedāvājums.....	37. lpp.
2.3. Pieprasījuma un piedāvājuma līdzsvars (statiskais) pasaules tirgū.....	44. lpp.
<i>Jēdzieni un to skaidrojums</i>	53. lpp.
3. Ražošanas faktori kā starptautiskās tirdzniecības instruments	
3.1. E.Hekšera – B.Olina koncepcija.....	55. lpp.
3.2. Ražošanas faktoru izmantošanas optimizācija kā starpvalstu tirdzniecības rezultāts.....	59. lpp.
3.3. E.Hekšera – B.Olina koncepcijas testēšana.....	68. lpp.
<i>Jēdzieni un to skaidrojums</i>	72. lpp.
4. P. Samuelsona ieguldījums E.Hekšera – B.Olina koncepcijas attīstībā	
4.1. P.Samuelsona – V.Stolpera teorēma.....	74. lpp.
4.2. E.Hekšera – B.Olina – P.Samuelsona teorēma.....	84. lpp.
4.3. P. Samuelsona – R.Džonsa teorēma.....	91. lpp.
<i>Jēdzieni un to skaidrojums</i>	97. lpp.
5. Starptautiskās tirdzniecības procesu dinamika	
5.1. Ekonomikas izaugsme.....	99. lpp.
5.2. T.Ribčinska teorēma.....	107. lpp.
5.3. Produkta dzīves cikls starptautiskajā tirdzniecībā.....	116. lpp.
<i>Jēdzieni un to skaidrojums</i>	123. lpp.

6. Starptautiskās tirdzniecības regulēšana

6.1. Daudzpusīgas tirdzniecības vienošanās.....	125. lpp.
6.2. Preferenču tirdzniecības vienošanās.....	135. lpp.
6.2.1. Eiropas Savienība (ES): izveide un attīstība	135. lpp.
6.2.2. Muitas apvienības efektivitāte.....	139. lpp.
<i>Jēdzieni un to skaidrojums.....</i>	<i>148. lpp.</i>

7. M.Portera koncepcija

7.1. Korporācijas starptautiskajā tirdzniecībā	151. lpp.
7.2. M.Portera centrālā ringa modelis	157. lpp.
7.2.1. Nozares konkurence	159. lpp.
7.2.2. Aizstājpreces.....	161. lpp.
7.2.3. Konkurences potenciālie dalībnieki	162. lpp.
7.2.4. Piegādātāji.....	163. lpp.
7.2.5. Pircēji.....	164. lpp.
7.3. M.Portera nacionālā romba modelis.....	166. lpp.
<i>Jēdzieni un to skaidrojums.....</i>	<i>174. lpp.</i>

8. Maksājumi starptautiskajā tirdzniecībā

8.1. Starptautisko norēķinu veidi.....	176. lpp.
8.2. Preču eksporta darījumu finansēšana	184. lpp.
8.2.1. Eksporta darījumu īstermiņa finansēšana.....	184. lpp.
8.2.2. Vidēja un ilgtermiņa finansēšana	190. lpp.
8.3. Preču eksporta un importa darījumu apdrošināšana.....	193. lpp.
8.3.1. Transporta riska apdrošināšana	194. lpp.
8.3.2. Nokavētu maksājumu riska apdrošināšana	196. lpp.
8.3.3. Valūtu riska apdrošināšana.....	198. lpp.
<i>Jēdzieni un to skaidrojums.....</i>	<i>202. lpp.</i>

Izmantotā literatūra.....	204. lpp.
---------------------------	-----------

PRIEKŠVĀRDS

Jau daudzus gadsimtus pasaules saimniecības neatņemama sastāvdaļa ir preču tirgus. Taču tikai pēdējos gadu desmitos preču pirkšanas un pārdošanas procesu saturā ir notikušas kardinālas izmaiņas. Tradicionālo priekšstatu par eksporta un importa operācijām kā preču un naudas kustību ir papildinājuši virtuālie tirgus kontakti. Pircēju un pārdevēju mijattiecības ir tikušas būtiski modificētas, bet ārējās tirdzniecības darījuma būtība ir saglabājusies. Preces un nauda joprojām atrodas tirgus saimniecisko subjektu ekonomisko interešu fokusā.

Saimniecisko subjektu galvenais mērķis ir cilvēku praktiski neierobežoto vajadzību apmierināšana, izmantojot cilvēces rīcībā esošos ierobežotos resursus. Mūsdienu apstākļos saimnieciskie subjekti, kas darbojas konkrētu preču (piemēram, automobiļu) tirgū, ir spiesti pieņemt lēmumus, vadoties pēc diviem reizēm pilnīgi pretējiem kritērijiem: pirmkārt, balstoties uz iekšzemes tirgus situācijas analīzes rezultātiem, un, otrkārt, atceroties to, ka kādas valsts iekšzemes tirgus ir tikai daļa no pasaules preču tirgus.

Pasaules preču tirgus tradicionāli tiek identificēts ar starptautisko tirdzniecību, kas ir kādas valsts eksports un imports. Tirgus konkurences mehānisms šajā gadījumā nosaka vienas vai otras preces ražošanas efektivitāti, kas attiecināma nevis uz vienu uzņēmēju vai firmu, bet gan valsti kopumā. Nacionālo ražotāju radošās darbības produktivitātes robežas no vienas puses un valsts iedzīvotāju pirkspēja no otras puses, kļūst par noteicošajiem faktoriem starptautu tirdzniecisko attiecību veidošanā.

Pasaules preču tirgus funkcionēšana ir pakļauta zināmiem ekonomikas likumiem un notiek saskaņā ar nosacījumiem, kas ir izstrādāti starptautisko vienošanos ietvaros. Saimnieciskos subjektus, kas veic preču eksportu un importu, ļoti nosacīti var salīdzināt ar automobiļu vadītājiem. Kā vieni, tā otri veic savu darbu, balstoties uz noteikumiem, kurus dažādās valstīs traktē vienādi. Ceļu

satiksmes drošības noteikumu (preču eksporta un importa nosacījumu) neievērošana draud ar ceļu transporta negadījumu (bankrotu).

[Mācību līdzeklis *Starptautiskā tirdzniecība* ir domāts tiem, kas ne tikai pasīvi pilda rīcības noteikumus pasaules preču tirgū (ir “jātnieki”), bet vēlas izprast to nozīmi. (Par “jātniekiem” mēdz dēvēt autovadītājus, kas zina tikai ceļu satiksmes noteikumus un galvenās automobiļu vadības sviras.) Citiem vārdiem – grāmata ir domāta pasniedzējiem un studentiem, uzņēmējiem un ierēdņiem, proti, visiem, kas vēlas dziļāk izprast starptautiskās tirdzniecības procesu būtību.

Latvijas Universitātes profesors, *Dr. hab. oec.* G. Oļevskis

1. PASAULES PREČU TIRGUS

1.1. Pasaules preču tirgus veidošanās un attīstība

Gudri cilvēki mēdz teikt: *laulības tiek slēgtas debesīs*. Šīs sentences būtību ir gribējuši noskaidrot daudzi, bet diemžēl tam ir bijušas negatīvas sekas ģimenes saišu stiprināšanā. Saskaņā ar šo patiesību mēs pieņemsim, ka darījumi tiek veikti tirgū (reālā un virtuālā). Tiem, kas vēlas atspēkot šo vārdu patiesumu, ir jāatceras, ka ekonomikā darbojas *naktssargs*, proti – valsts. Darījumu *caurspīdīgums* sniedz iespēju pilnībā un savlaicīgi savākt nodokļus. Tieši šis apstāklis iepriecina valsts ierēdņus, kuru darbs tiek atalgots no valsts budžeta līdzekļiem, kas veidojas galvenokārt no nodokļu maksājumiem.

Tādējādi ar dievišķo tirgus misiju viss kļūst skaidrs. Kāda tad ir tirgus daba? **Tirgus** (*market*) ir vieta (ar reālām robežām vai virtuālā pasaulē eksistējoša), kurā pērk un pārdod. Turklāt pārdevēja un pircēja kontakta rezultāts atklājas šādi:

- notiek preces vai pakalpojuma apmaiņa par cenu, kas panākta vienošanās rezultātā;
- notiek labprātīga sava īpašuma atsavināšana un sveša īpašuma piesavināšanās. Citiem vārdiem – notiek īpašuma tiesību savstarpēja nodošana;
- sabiedriskās vajadzības tiek noskaidrotas ar cenu starpniecību, kas var veidoties pārdevēju un pircēju personiskā, gan arī bezpersoniskā kontakta ietekmē.

Cenas sniedz informāciju, kas var kļūt par ekonomisko ražošanas metožu un ierobežoto ražošanas resursu efektīvas izmantošanas stimulu. Tas liecina, ka tirgus ir savdabīgs to ienākumu regulētājs, kas tiek pārdalīti par labu saimnieciskajiem subjektiem, kuri ražošanā izmanto tehnikas un tehnoloģiju sasniegumus.

Tirgus veidošanās ir ilgstošs vēsturisks process. Preču maiņas agrīnajās stadijās tirgus sakariem bija gadījuma raksturs, darījumi – epizodiski. Pastāvīga ražošana tālākai pārdošanai veicināja vietējo tirgu rašanos. Taču šādu tirgu attīstību ierobežoja valdošā naturālā saimniecība. Vergturu iekārtas un feodālisma pamatā bija rutīna tehnikā, kā arī darba un ražošanas specializācijas zems līmenis. Vairums tirgu šajā periodā bija patēriņam vajadzīgo preču pirkšanas un pārdošanas vieta. Tie, kas ir lasījuši grāmatas par Spartaku vai Aivenho, sapratīs, kādas preces pārdošanai piedāvāja tā laika amatnieki un lauksaimniecības produkcijas ražotāji.

Pilsētu attīstība, amatnieku ražošanas apjoma pieaugums un it īpaši tirdzniecības paplašināšanās pakāpeniski noveda pie kvalitatīvām izmaiņām tirgus attiecībās. Vienlaikus ar ģeogrāfiskiem atklājumiem un Amerikas jūras ceļa izmantošanu, vadošo vietu pasaules tirgū iekaroja Nīderlande, Spānija, Portugāle un Anglija. Eiropā ieplūda lielas zelta masas. Pasakainas bagātības atvēra ceļu rūpniecībai un izveidoja pievilcīgu starptautisko tirdzniecību tirgotājiem un banķieriem. Tika pilnveidotas aušanas stelles, parādījās domnas metāla liešanai, atklāta grāmatu iespiešana u.tml. Tas viss veicināja pietiekami lielu uzņēmumu – cehu veidošanos, kas vienā telpā nodarbināja lielu strādātāju skaitu. Taču īsts apvērsums materiālajā ražošanā notika 18. gadsimtā, proti – laikā, kad izgudroja mehāniskās aušanas stelles un tvaika dzinēju.

Pārejas posmā no roku darba uz mašīnizētu darbu, izmantojot tvaika dzinēju siltuma enerģijas pārvēršanai mehāniskā kustībā, radās jauna pārdevēju uzņēmēju šķira, kas spēja piedāvāt pārdošanai tam laikam lielu daudzumu dažādu izstrādājumu. 18. gadsimta beigās un 19. gadsimta sākumā sāka veidoties **reālas preces tirgus**, kas principiālās pozīcijās ir saglabāties līdz pat šodienai. Praktiski vienlaicīgi ar to veidojās arī darba un zemes tirgus, kapitāla un citu tradicionālo ražošanas faktoru tirgus. Turklāt ražošanas faktoru tirgus īpatnība bija tā slēgtais raksturs, kas izpaudās nacionālo ražotāju vajadzību

apkalpošanā. Tieši tāpēc starptautiskās tirdzniecības klasiskās teorijas neatzina ražošanas faktoru starpvalstu pārvietošanos.

D. Rikardo, kura ieguldījums starptautiskās tirdzniecības teorijas izveidē ir liels, atklāja salīdzināmo priekšrocību likumu, pieņemot, ka **pastāv pilnīga darba mobilitāte iekšzemē un pilnīga nemobilitāte starpvalstu attiecībās**. Citiem vārdiem – iekšējais tirgus D. Rikardo modelī ir konkurents visos parametros, turpretī pasaules tirgū konkurenta ir tikai preču tirdzniecība. Raksturīgi ir tas, ka tieši D. Rikardo konkurenta tirgus izpratni piedēvēja visai pasaules tirdzniecībai.

Tirgus konkurence ir mehānisms, kas pārveido pārdevēju un pircēju haotisko mijiedarbību sakārtotā procesā. Konkurencei ir ļoti nepieciešama saimniecisko subjektu neatkarība, kas izpaužas:

- spējā pieņemt lēmumu par preces vai pakalpojuma ražošanu vai pirkšanu;
- patērētāju un ražotāju meklējumu brīvībā;
- optimāla lēmuma izvēlē no daudziem alternatīviem variantiem, turklāt tāda lēmuma, kuru saimnieciskais subjekts uzskata par labāko.

Konkurence nosaka, kāda radošās darbības *produktivitāte* kļūst par *galējo*, t.i., ja tā ir zemāka, produkcijas ražošana ir *jāpārtrauc*.

Pasaules saimnieciskās attīstības vēsturē ir daudz faktu par uzņēmēju nežēlīgo sacensību cīņā par pircēju naudas makiem. Šāda sāncensība ir pārvērtusi vienus par ļoti bagātiem cilvēkiem, turpretī citus...

Taču nerunāsim par skumjām lietām. Arī jaunākajā vēsturē bez grūtībām varam atrast tirgus cīņu piemērus, kas ir mazāk nežēlīgas pēc formas, bet ar visai nepatīkamām sekām zaudējušiem uzņēmējiem. Jāatgādina, ka mūsdienu uzņēmējs cenšas riskēt tikai ar sava īpašuma daļu, kas ir ieguldīta uzņēmējdarbībā. Savukārt mazajam uzņēmējam šī daļa var būt gandrīz visa viņa bagātība. Bet tā jau ir uzņēmējdarbības organizācijas problēma.

Konkurencei tirgū, tai starpā arī pasaules tirgū, vienlaicīgi piemīt kā pozitīvās, tā arī negatīvās īpašības.

Konkurences pozitīvās īpašības ir:

- ◆ konkurence veicina ražošanas tehnikas un tehnoloģijas pilnveidošanu, liekot preču ražotājiem pastāvīgi meklēt pielietojamo resursu racionālu izmantošanu. Vēl no A. Smita laikiem tiek uzskatīts, ka konkurencei ekonomikā ir tāda pati loma kā dabiskajai atlasei dzīvajā dabā;
- ◆ konkurences ietekmē samazinās produkcijas ražošanas un pārdošanas izmaksas, tātad pazeminās arī cenas. Tas, protams, ir izdevīgi visiem un galvenokārt algotā darba pārstāvjiem;
- ◆ konkurence izlīdzina peļņas normu un darba samaksas līmeni visās rūpnieciski attīstīto pasaules valstu tautsaimniecības nozarēs.

Konkurences negatīvās īpašības ir:

- ◆ augsts uzņēmējdarbības līmenis, kura ietekmē iespējams ne tikai paša uzņēmēja bankrots, bet arī inflācijas pieaugums ekonomikā;
- ◆ konkurences ietekmē palielinās ienākumu diferenciacija un to netaisnīga sadale. Ne vienmēr pie varas nākušo populistisko partiju mēģinājumi dažādās valstīs panākt taisnīgu ienākumu sadali ir bijuši veiksmīgi. Tomēr taisnības labad ir jāatzīmē Norvēģijas, Zviedrijas, Dānijas un Šveices valdību ievērojamie sasniegumi ienākumu taisnīgas sadales problēmu risinājumā, cenšoties samazināt konkurences graužošo ietekmi.

Konkurenci pasaules tirgū ilustrēsim ar piemēru no ASV korporāciju darbības. Tā 20. gadsimta 70. gadu vidū amerikāņu korporācija *Xerox* – pavairojamās tehnikas un kopēšanas iekārtu vadošā korporācija tajā laikā – izjuta ļoti spēcīgu japāņu konkurentu spiedienu, kura ietekmē *Xerox* daļa tikai ASV tirgū samazinājās no 88% 70.gados līdz 40% 80.gadu vidū. Kā tad amerikāņi “nogulēja” japāņu konkurentu ielaušanos ASV pavairojamās tehnikas un kopēšanas iekārtu iekšzemes tirgū? 20. gadsimta nogalē tā bija ļoti simptomātiska parādība.

Analizējot tirgus situāciju, Japānas uzņēmēji noskaidroja, ka vairums šajā laikā izgatavotās *Xerox* produkcijas ir pietiekami jaudīgas un dārgas kopējamās mašīnas. Savukārt mazās uzņēmējdarbības *bums*, kas sākās 80. gados rūpnieciski attīstītās valstīs, veicināja kompakto un lētāku kopējamo iekārtu pieprasījuma pieaugumu. Tā kā vairumam ASV jaundibināto firmu nebija milzīga kapitāla, tad jaudīgā, bet dārgā *Xerox* produkcija tām bija nepieejama. Tādējādi japāņi (konkrēti *Canon*) sāka pārdot pasaules tirgū (tajā skaitā arī ASV) kompakts un lētākus kopējamās aparātus, pārspējot atzītu tirgus līderi *Xerox*. *Xerox* un *Canon* konkurences rezultāti izrādījās labvēlīgi pircējiem.

Konkurences ietekmē veidojas tāds tirgus stāvoklis, kurā neviena firma nespēj ietekmēt preces vai pakalpojuma tirgus cenu. Šim noteikumam visvairāk atbilst konkurence, kas izveidoja tirdzniecisko attiecību vēsturisko posmu un ko dēvēja par "brīvās uzņēmējdarbības laikmetu". Konkurences tips, kas vislabāk atbilst uzņēmējdarbības nosacījumiem, tiek raksturots kā **pilnīgā konkurence** (*perfect competition*). Tādējādi **pilnīgās konkurences tirgus** ir tāds tirgus, kurā daudz firmu pārdod standartizētu produktu un nevienai no tām nepieder pietiekami liela tirgus daļa, lai ietekmētu preces cenu.

Brīvās uzņēmējdarbības laikmetā nebūtu iespējama pilnīgās konkurences nosacījumu ievērošana, t.i., standartizēta produkcija, nav spilgti izteikta līdera u.tml. Vēl grūtāk šie nosacījumi ir izpildāmi šodien – datoru un reklāmas kundzības laikmetā. Priekšstatam par to, ka tirgus ir saimniecisko subjektu pilnīgi brīvas rīcības telpa, piemīt **modeļa raksturs**. Savukārt brīvās uzņēmējdarbības teorija ir tāda pati ekonomikas zinātnes klasika kā Vispasaules gravitācijas likums fizikā. Taču jāatceras, ka, tikai izprotot ķermeņu statiku un dinamiku vakuumā, varam atklāt reālas dabaszinātņu likumsakarības. Līdzīgi ir ar brīvās uzņēmējdarbības teoriju ekonomikā. Turpretī mūsdienu tirgus attiecībām ir raksturīga **nepilnīgā konkurence** (*imperfect competition*), proti – divi vai vairāki pārdevēji, no kuriem katrs zināmā mērā kontrolē cenu, savā starpā konkurē par pārdošanas iespējām tirgū.

Tirgus situācija, kurā kāda firma ražo un pārdod vienu vai vairākas preces, ko citas firmas neražo un nepārdod, proti – preces, kurām nav aizstājēju, tiek saukta par **dabīgo monopolu** (*natural monopoly*). Dabīgā monopola tirgū pārdodamās preces cenu nosaka monopolfirma, un tā nav atkarīga no tirgus konjunktūras. 20. gadsimta sākumā tika īpaši izjusta monopola esamība pasaules saimniecībā, ko noteica ražošanas un kapitāla koncentrācija. Pašlaik monopoli eksistē dažās pakalpojumu sfēras darbības jomās (elektroenerģijas ražošana, dzelzceļa transports u.tml.), kā arī bruņojuma ražošanā.

Arī nepilnīgās konkurences tirgū darbojas mehānisms, kas ir dabīgā monopola spoguļattēls. Tā ir situācija, kurā tirgū ir tikai viens **pircējs**, – proti, ir izveidojies **monopsons** (*monopsony*). Monopsonu var pārstāvēt, piemēram, valsts, kas iegādājas zināmas preces vai pakalpojumus, vai firma, kas izejvielu tirgū iepērk konkrētus materiālus (visbiežāk šādas mijattiecības veidojas parfimērijas un kosmētikas tirgū).

Vai vienā tirgū ir iespējama konkurējošo monopola un monopsona līdzāspastāvēšana? Jā, ir iespējama, jo šajā gadījumā notiek viena pārdevēja un viena pircēja mijiedarbība, ko sauc par **divpusēju monopolu** (*bilateral monopoly*). Militārās ražošanas komplekss ir šādas tirgus struktūras piemērs. Te viena firma ir ražotājs, bet otra – militārais resors – ir pircējs. Saimnieciskajiem subjektiem ir izdevīgs divpusējs monopols, jo šajā situācijā sabiedrība praktiski nevar kontrolēt cenas un kvalitāti – to nosaka puses vienojoties.

Pilnīgā konkurence un dabīgais monopols (monopsons) ir tirgus struktūru galējie varianti, tāpēc ļoti reti sastopami. Mūsdienu tirgus attiecībās galvenie konkurences veidi ir: **monopolistiskā konkurence** (*monopolistic competition*) un **oligopols** (*oligopoly*). Monopolistiskā konkurence ir tirgus struktūras tips, kas tuvojas pilnīgai konkurencei, proti – “daudz konkurences un maz monopola”. Pilnīgi pretēja situācija ir **oligopols**, kurā neliels skaits firmu (parasti lielu) ražo noteikta veida produkcijas lielāko daļu. Dažu korporāciju ražoto preču kundzība pasaules tirgū paredz šo korporāciju konkurenci savā starpā.

Mūsdienu pasaules tirgos mēdz būt šāda konkurence:

- *Parasta cenu konkurence.* Savus pretiniekus korporācijas cenšas “nožņaupt” ar zemām cenām. Šādas formas ir efektīvas tikai cīņā ar vājiem sāncensīem. Turklāt cenu karš ir bīstams arī pašai korporācijai, jo tas draud ar lieliem finansu zaudējumiem. Tāpēc atklāts cenu karš ir sastopams samērā reti. Daudz populārākas ir cenrāža (noteikto) cenu atlaides konkrētiem klientiem. *Preces kvalitātes paaugstināšana, saglabājot vai arī nedaudz paaugstinot cenu.* Šāds veids būtībā līdzinās cenu pazemināšanai (uz vienu lietderīgā efekta vienību), tomēr ļauj saglabāt kopējo cenu stabilitāti.
- *Dažāda veida preču ražošana* ar specifiskām lietderīgām īpašībām, kas padara tās pievilcīgas pircējiem, neskatoties uz cenu.
- *Reklāma.* Konkrētas korporācijas produkta sistēmiska popularizēšana masu saziņas līdzekļos, sportistu sponsorēšana (piemēram, kā to dara plaši pazīstamās sporta preču ražotājfirmas *Adidas, Puma, Reebok*). Reklāmas izdevumi tiek iekļauti preces cenā.
- *Neekonomiskas metodes.* Tiesiskā vajāšana, politiskais spiediens u.tml. Konkurences atbalsts pasaules tirgos ir atklātais vai slēptais protekcionisms.

Oligopola tirgū korporācijas var atklāti vai slepus savstarpēji vienoties tādējādi izbēgt no asas sāncensības. Oligopolu centieni koordinēt rīcību veicina karteļu veidošanos. **Kartelis (cartel)** – ir firmu apvienība, kas saskaņo savus lēmumus produkcijas cenu un ražošanas apjoma jautājumos. Karteļa dalībnieki:

- izstrādā kopēju stratēģiju produkcijas cenu un ražošanas apjoma jautājumos;
- nosaka produkcijas ražošanas un realizācijas kvotas;
- veido pieņemto lēmumu izpildes kontroles mehānismu.

20. gadsimta pēdējos 30 gados pazīstamākais kartelis bija OPEK – naftas eksportētājvalstu organizācija (**OPEC – Oil Producing and Exporting Countries**), kas regulēja karteļa dalībvalstīs iegūtās jēlnaftas cenas un noteica naftas ieguves kvotas.

Vairumā gadījumu karteļa vienošanās netiek juridiski noformētas, un tām piemīt korporācijas atklātu vai slēptu norunu raksturs. Slepeno vienošanos šķērslis ir **antimonopolā likumdošana**, kas praktiski darbojas visās rūpnieciski attīstītās valstīs un tiek ievērota Pasaules Tirdzniecības Organizācijā – **WTO**. Tāpēc šodien visbiežāk ir sastopama klusa vienošanās, nevis juridiski noformētas vienošanās (karteļa veids). Šādā situācijā cenu kustība tirgū ir secīga, vairākos paņēmienos. Turklāt tirgus līderis (pati lielākā vai tehnoloģiski vislabāk nodrošinātā firma) savlaicīgi informē pārējos ražotājus (specializētos izdevumos vai *Internetā*) par tuvojošos cenu paaugstinājumu. Pieņemot šādu lēmumu, līderfirma cenšas noteikt visiem pieņemamu cenu.

1.2. Preču starptautiskā tirdzniecība

Tradicionāli tiek pieņemts, ka pasaules tirgū veiktie darījumi ir preču pirkšana un pārdošana. Par starptautiskās tirdzniecības objektu tiek uzskatīta prece, kas kā reāls labums apmierina noteiktas vajadzības un tiek ražota apmaiņai. Starptautiskās tirdzniecības statistikā lieto ANO **lielāko ekonomisko grupējumu preču klasifikatoru** (*Classification by Broad Economic Categories – BEC*). Klasifikatorā ir sniegti šādi galvenie skaidrojumi:

Izejvielas (*primary*) – lauksaimniecības, mežsaimniecības, zvejniecības un medniecības preces vai citi derīgie izrakteņi, kuru vērtība ir tikai nedaudz atkarīga no apstrādes.

Pusfabrikāti (*processed*) ir produkti, kuriem nepieciešama tālāka apstrāde vai kuri ir iekļauti citu preču sastāvā, iekams tie kļuvuši par ražošanas līdzekļiem vai patēriņa priekšmetiem.

Gatavās preces (*goods*) – visi rūpnieciskie izstrādājumi, kas domāti patērēšanai un lietošanai mājāsaimniecībā, kā arī rūpniecības, lauksaimniecības un transporta kapitāliekārtas, rūpniecības preces, ko izmanto rūpniecībā kā materiālus un degvielu.

Gatavās rūpniecības preces (*industrial goods*) tiek iedalītas:

- īslaicīgas lietošanas precēs, kas domātas rūpniecībai (ar patērēšanas termiņu līdz vienam gadam un mazāk);
- ilgstošas lietošanas precēs, kas domātas rūpniecībai, kā arī valsts un privātzņēmumiem (ar patērēšanas termiņu vairāk par vienu gadu).

Patēriņa preces (*consumer goods*):

- īslaicīgas lietošanas preces (ar patērēšanas termiņu vienu gadu un mazāk), ieskaitot preces, ko lieto valsts un privātzņēmumi;
- vidēja termiņa lietošanas preces (ar patērēšanas termiņu no viena līdz trim gadiem, bet dārgas);
- ilgstošas lietošanas preces (ar patērēšanas termiņu vairāk par trim gadiem, kā arī no viena līdz trim gadiem, bet dārgas).

Ļoti izplatīts preču, īpaši izejvielu, tirdzniecības veids ir preču biržas.



Ekonomikā funkcionē institūcijas, kas cēlušās tālā senatnē. Tieši tāds tirgus saimniecības nozīmīgs instruments ir birža. Vairumā Eiropas valstu vārdam *birža* ir vienāds vai tuvs skanējums. Tā, piemēram, vācieši saka *die Börse*, franči – *bourse*, holandieši – *bours*, itāļi – *borsa*. Pirmās biržas bija reālu preču tirgus. Preču biržas šodien ir vietas, kur visbiežāk pārdod nevis pašu preci, bet gan preču piegādes līgumus nākotnē.

Birža, kas ir viens no preču tirgus infrastruktūras pamatelementiem, jau sākotnēji nodrošināja saikni starp pārdevēju un pircēju. Kopš tā brīža, kad ražošanā sāka lietot mašīnas un tika izveidotas pirmās fabrikas, izejvielu un materiālu pirkumu un pārdevumu apjoms krasi palielinājās. Mašīnu tehnoloģijai bija vajadzīgas izejvielas, turklāt lielā daudzumā un regulāri. 19. gadsimtā biržas kļuva par starptautiska mēroga tirdzniecības darījumu centru.

Savas darbības uzplaukuma laikā reālu preču biržas tika raksturotas šādi:

- darījumus veica bez preces līdzdalības, izmantojot tikai preces kvalitatīvo īpašību aprakstus;

- pircēju un pārdevēju piedāvājums bija abpusējs;
- izsolē piedāvāja masveida, viendabīgas un kvalitatīvi salīdzināmas preces.

19. gadsimta otrajā pusē parādījās jauns preču biržas veids – termiņa (*futures*) biržas, kurām bija raksturīga pušu pilnīga brīvība tikai attiecībā uz cenu un ierobežota brīvība preču piegādes termiņa izvēlē. Pirmie termiņlīgumi tika noslēgti Japānā. Tur muižnieki atņēma zemniekiem daļu rīsa ražas kā maksu par zemi. Taču laika un citu faktoru ietekmē šie maksājumi kļuva neprognozējami. Lai pastāvīgi gūtu naudu, muižnieki lielās pilsētās uzkrāja rīsus noliktavās un pārdeva *rīsa biļetes*, kas deva iespēju saņemt zināmu rīsa daudzumu līgumā paredzētajā termiņā. *Rīsa biļetes* nodrošināja japāņu muižniekiem stabilus ienākumus, bet tirgotājiem – garantēta noieta iespējas. Mūsdienās termiņa biržas ir visvairāk izplatītas Anglijā, ASV un Francijā.

Biržas darījumos tradicionāli piedalās šādas preces:

- augkopības produkti (graudi, cukurs, kafija, tēja, kokvilna, kaučuks u.tml.);
- lopkopības produkti (dzīvī lopī, svaiga un saldēta gaļa, broileri, olas, vilna u.tml.);
- enerģētikas materiāli un smērvielas, kā arī pārējās ķīmiskās preces (nafta, benzīns, kokss, spirts u.tml.);
- metāli, kā arī metāla izstrādājumi un pusfabrikāti.

Lielākās pasaules preču biržas ir:

- **Čikāgas preču birža** (*Chicago Mercantile Exchange – CME*). Čikāgas preču biržā galvenie ir lopkopības produkti, kā arī zelts, valūta, vērtspapīri un zāģmateriāli;
- **Čikāgas tirdzniecības palāta** (*Chicago Board of Trade – CBT*). Tā ir viena no lielākajām preču biržām pasaulē. Šeit galvenās ir graudkopības preces (kukurūza, kvieši, auzas), kā arī sojas eļļa, sudrabs, zelts un naftas produkti;

- Londonas preču birža (*London Commodity Exchange*). Šeit notiek lauksaimniecības produktu tirdzniecība (kafija, cukurs, kartupeļi, augu eļļa u.tml.);
- Londonas metāla birža (*London Metal Exchange – LME*). Lielākais krāsaino metālu tirdzniecības centrs pasaulē (varš, alumīnijs, niķelis, svins utt.);
- Tokijas rūpniecības preču birža (*Tokyo Commodity Exchange for Industry*). Šeit tirgo zeltu, sudrabu, platīnu, kaučuku, kokvilnas un vilnas dziju.

Biržas preces atšķiras no citām izejvielām ar noteiktām pazīmēm:

- 1) biržas precei ir jābūt viendabīgai (aizstājamai), proti – katru šīs preces partiju var aizstāt ar citu kvalitatīvi un kvantitatīvi analogisku precī bez zaudējumiem patērētājam;
- 2) biržas precei ir jābūt standartizējamai, proti – lai izveidotu klasificētu standartu, uz kuru balstoties varētu veikt darījumu bez preces klātbūtnes;
- 3) biržas prece nevar bojāties;
- 4) biržas preces pieprasījumam un piedāvājumam ir jābūt masveidīgā;
- 5) biržas preces piedāvājumam ir jāpārsniedz pieprasījums pietiekami ilgā laika posmā;
- 6) biržas preces cena veidojas pieprasījuma un piedāvājuma savstarpējo attiecību rezultātā un nepakļaujas administratīvai ietekmei;
- 7) biržas precī pārdošanai piedāvā vairāki ražotāji, proti – tirgus nav monopolizēts.

Biržas precēm tiek noteiktas **kotēšanas cenas**:

- pārdevēja cena, proti – cena, par kādu preces īpašnieks grib to pārdot;
- pircēja cena, proti – cena, par kādu pircējs grib šo precī iegādāties;
- cena, par kādu faktiski tika noslēgts darījums.

Darījumi ar reālām precēm tiek slēgti, lai pārdevējs nodotu preces īpašumtiesības pircējam par zināmu naudas summu, kas ir izteikta preces cenā. Biržas darījumi tiek uzskatīti par veiktiem, ja prece faktiski tiek piegādāta, un ir atkarīgi no darījumu samaksas laika noformēšanas veida. *Tūlītējs darījums (spot deal)* paredz tūlītēju preces nodošanu pēc darījuma noslēgšanas. Maksājums parasti

0303061502¹⁷

tiek veikts darījuma noslēgšanas vai nākamajā dienā. Dažās biržās tūlītējo darījumu samaksas termiņu pagarina līdz divām nedēļām.



Valūtas tūlītējās piegādes tirgus ietver ievērojamu valūtu tirgus daļu. Šajā tirgū rīkojums par valūtas maiņu tiek pieņemts bankas čeka (*bank drafts*) veidā, kurus laiž apgrozībā bankas. Valūtas piegāde pēc bankas čeka parasti notiek vienas līdz divu dienu laikā.

Darījumi, kas paredz preces piegādi ilgākā laika posmā nekā tekošo darījumu gaitā, tiek saukti par **termiņdarījumiem**. Šo darījumu realizācijas termiņš ir 14 – 17 mēneši. Termiņdarījumu cenas parasti atšķiras no tūlītējo darījumu cenām, jo ir iespējama realizācijas cenu novirze no reālās cenas darījuma slēgšanas dienā sakarā ar tirgus konjunktūras svārstībām, laika un klimatiskajiem apstākļiem (tirgojot lauksaimniecības produkciju), politisko nestabilitāti u.tml. Tiek uzskatīts, ka termiņdarījumu cenas pārsniedz tūlītējās piegādes tirgus cenas par glabāšanas, apdrošināšanas un bankas procentu izmaksu lielumu, ja nav citu cenu destabilizējošu faktoru. Tas, ka tūlītējo darījumu cenas pārsniedz termiņdarījumu cenas, liecina par nepietiekamu preču daudzumu ar tūlītēju piegādi.

Visai izplatīts starptautiskās tirdzniecības veids ir **izsole** (no latīņu *auctio* – publiska pārdošana, kurā pārdodamo lietu iegūst tā persona, kas ir piedāvājusi vislielāko cenu). Izsoles specializējas reālu preču pārdošanā, kurām piemīt stingri izteiktas individuālas īpašības. Izsole vienmēr sākas tādā situācijā, kurai raksturīga asimetriska informācija. Katrs saimnieciskais subjekts zina savu starta cenu un potenciālās iespējas. Savukārt pārdevējiem un pircējiem ir aptuvenus priekšstats par konkurentu starta cenām un potenciālajām iespējām. Pusēm nav vajadzīgās informācijas, turklāt tās cenšas slēpt savu informāciju cita no citas.

Ir divi galvenie izsoles veidi – Anglijas un Nīderlandes izsole. **Anglijas izsolē** likmes pieaug no zemākās līdz augstākai līdz tam, kamēr prece netiek

pārdota par *maksimālo* no piedāvātajām cenām. Šis ir pazīstamākais izsoles veids, kurā pārdod mākslas darbus, greznuma priekšmetus, raritātes un mājlopus.

Nīderlandes izsolē likmes pazeminās no augstākās līdz zemākai līdz tam, kamēr prece netiek pārdota par *minimāli* pieļaujamu cenu. Šeit svarīgākais faktors ir laiks, jo tiek pārdotas ātrbojīgas preces: ziedi (visā pasaulē ir plaši pazīstamas Holandes ziedu izsoles), agrie dārzeņi un augļi u.tml. Minimāli pieļaujamā cena parasti ir 20% no sākumcenas. Ja precī neizdodas pārdot arī par tādu cenu, tad to no izsoles izņem.

Īpašs izsoles veids ir **slēgtā izsole** jeb "aklā" izsole, kurā izsoles dalībnieki likmes piesaka vienlaicīgi un neatkarīgi cits no cita. *Preci iegūst tas, kurš piedāvā vislielāko cenu.*

Mašīnu un iekārtu starptautiskā tirdzniecība visbiežāk notiek, noslēdzot pirkšanas un pārdošanas līgumus. Pircējs izsludina konkursu pārdevējiem par precī ar iepriekš noteiktu tehnisko un ekonomisko raksturojumu. Pēc saņemto priekšlikumu salīdzināšanas pircējs noslēdz līgumu ar to pārdevēju, kas ir piedāvājis izdevīgākus nosacījumus. Šādas tirdzniecības rezultātā tiek iepirkti kravas automobiļi, jūras un upju kuģi, dažādas iekārtas, ierīces utt. Ir vairāki šādas tirdzniecības veidi, kas atšķiras ar dalībnieku piesaistes paņēmieniem un rezultātu atklātumu.

Atklātajā izsolē var piedalīties visas ieinteresētās firmas. Parasti tajās piedalās vairāki desmiti firmu. Paziņojumi par atklātajām izsolēm tiek publicēti avīzēs vai speciālos žurnālos. Tāpēc šādas izsoles mēdz dēvēt par *publiskām*. Izsoles slēgšanas dienā visu dalībnieku klātbūtnē tenderu komiteju vadītāji atver piedāvājumu paketes un nosauc firmas, kas iesniegušas šos piedāvājumus, kā arī viņu ierosinātās cenas. Tenderu komiteju lēmumi par pasūtījumu nodošanu uzvarētājiem, kā arī informācija par cenām, ko piedāvājuši citi izsoles dalībnieki, var būt paziņoti masu saziņas līdzekļos.

Slēgtās izsoles rīkotāji nosūta uzaicinājumus par dalību tajā plaši pazīstamiem piegādātājiem, kas ir ieguvuši autoritāti pasaules tirgū. Slēgtās izsolēs

parasti tiek piedāvātas dārgu augsti tehnoloģisku iekārtu piegādes. Tenderu komitejas publiski nenosauc nedz izsoles dalībniekus, nedz viņu piedāvātos nosacījumus. Arī lēmumi par pasūtījumu nodošanu netiek publicēti, bet gan konfidenciāli paziņoti uzvarētājiem. Šādas izsoles ir slepenas un tiek dēvētas par **tenderiem (tender)**.

1.3. Tehnoloģiju starptautiskā tirdzniecība

Par "pasaules tirgu" dēvēto tirgus attiecību tradicionālo jomu tiek uzskatīti darījumi ar reālajām precēm. Turpretī preces ražošana jeb ražošanas **tehnoloģija** (no grieķu *technē* – meistarība + *logos* – mācība) izrādījās ekonomikas zinātnieku interešu perifērijā. Tā, piemēram, absolūto un salīdzināmo priekšrocību koncepcijas skaidroja, ka starp valstīm – tirdzniecības partnerēm – eksistē atšķirības ražošanas tehnoloģijās. Tieši augstražīga tehnoloģija kļuva par pasaules tirgū konkurētspējīgas preces ražošanas materiālo pamatu. Turklāt tika uzskatīts, ka valstis netirgo meistarības noslēpumus. Savukārt pēc zinātnieku domām tehnoloģiskajai spiegošanai ir gadsimtu ilga vēsture.

Jo aktīvāk mašīnas iekaroja "dzīves telpu", jo vairāk nostiprinājās tehnoloģiju pirkšanas un pārdošanas priekšnosacījumi. Zinātnes un tehnikas integrācija, kas izraisīja zinātniski tehnisko progresu, noslēdza tehnoloģiju pasaules tirgus izveidi. Japānā, kas kļuva par 20. gadsimta rūpnieciski attīstītāko valsti, 70. gados vispilnīgāk izmantoja tehnoloģiju tirdzniecības labumus. Izmantojot pirmrindas tehnoloģiju priekšrocības, japāņi vēsturiski īsā laikā spēja pārvērst savu tautsaimniecību ražošanā, kas ir orientēta uz augsti tehnoloģiskas produkcijas eksportu. Turpmāk japāņu firmas kļuva par zinātnietilpīgu tehnoloģiju vadošajiem eksportētājiem. Mūsdienīgā izpratnē tehnoloģija ir:

- **tehnoloģija** pati par sevi (*disembodied / dissembled technology*), kas jāsaprot kā konstruktīvu lēmumu, metožu, procesu kopums;
- **materializēta tehnoloģija** (*embodied technology*), kas ir mašīnās un mehānismos iemiesota tehnoloģija.

Tehnoloģiju *pārdošanas* ekonomisko mērķtiecību nosaka šādi galvenie faktori:

- peļņas gūšana no jaunu tehnoloģiju izstrādes;
- papildu peļņas gūšana no pārdotās tehnoloģijas, kas ir izstrādāta un tiek izmantota konkurētspējīgas produkcijas ražošanā;
- jaunu tirgu iekarošana. Te tehnoloģiju pārdošana ir salīdzinoši drošs līdzeklis, lai pārbaudītu iespēju iekļūt ārzemju tirgū;
- pēc dotās tehnoloģijas ražotās produkcijas eksporta problēmu (muitas, transporta, noieta) risināšana;
- iespēju radīšana papildu investīcijām dotās tehnoloģijas tālākai pilnveidošanai (tehnoloģijas pilnveidei kopīgi ar pircēju).

Tehnoloģiju *pirkšanas* ekonomisko mērķtiecību nosaka šādi galvenie faktori:

- zinātniski pētnieciskā un eksperimentālās konstruēšanas darba izmaksu ekonomija, izstrādājot vajadzīgo tehnoloģiju;
- neveiksmes riska samazināšana, patstāvīgi izstrādājot vajadzīgo tehnoloģiju;
- pēc dotās tehnoloģijas ražotās preces importa izmaksu samazināšana;
- pēc iepirktais tehnoloģijas ražotās preces zīmes, reklāmas un citu mārketinga priekšrocību izmantošana;
- pēc iepirktais tehnoloģijas izgatavotās produkcijas eksporta palielināšana.

Tehnoloģiju pārdošana nozīmē monopoltiesību zaudēšanu šīs preces izmantošanā. Turklāt tehnoloģiju pircējs ar ievērojamu zinātniski tehnisko potenciālu vēlāk var kļūt par nopietnu konkurentu. Pārdodot tehnoloģijas, pārdevēji cenšas:

- iegūt daļu no firmas pircēja akciju kapitāla;
- apvienot tehnoloģiju pārdošanu ar savu iekārtu piegādēm;
- kompensēt tehnoloģiju monopola zaudējumu ar maksimāliem ienākumiem no pārdošanas.

Visbiežāk tiek pārdotas to nozaru tehnoloģijas, kurās ir samērā zems zinātniski pētnieciskā un eksperimentālās konstruēšanas darba izmaksu īpatsvars (piemēram, šūšanas un tekstilrūpniecība). Tehniskās pilnveides monopols šajās nozarēs nespēj pietiekami ilgi noturēties, jo visi jauninājumi ir viegli atkārtojami. Jaunās tehnoloģijas īpašnieks cenšas to pārdot, negaidot, kamēr ārvalstu konkurenti šos jauninājumus nokopēs.

Tehnoloģiju starptautiskā tirdzniecība ir saistīta ar *tehnoloģijas dzīves ciklu*, kura koncepciju izstrādāja amerikāņu zinātnieki **D. Fords (D.Ford)** un **K. Raians (C.Ryan)**. Tehnoloģijas dzīves ciklu viņi iedalīja piecos posmos:

1. **Pētījumi un izstrāde.** Pirmajā posmā tehnoloģijas tirdzniecība nenotiek, jo šajā laikā tiek izvērtēta tehnoloģijas potenciālā vērtība, bet nav skaidras tās pielietošanas jomas un izstrādes izmaksas.
2. **Utilizācija.** Otrajā posmā rodas jauna prece, kuru ražo valstī, kas to ir izstrādājusi. Tehnoloģija ir monopola īpašums, konkurences nav. Tehnoloģijas tirdzniecība tiek veikta kā preču eksports. Kā klasisku piemēru var minēt fotoaparāta *Polaroid* izveidi un pārdošanu.
3. **Tehnoloģiskā izaugsme.** Trešajā posmā sāk pārdot vēl pilnībā neapgūto tehnoloģiju citām valstīm.
4. **Tehnoloģiskā gatavība.** Šajā posmā jaunā tehnoloģija tiek secīgi pilnveidota un standartizēta. Tā gūst vispārēju izplatību. Jaunās tehnoloģijas vērtība sāk mazināties. Rūpnieciski attīstītās valstīs ir iespējama preču ražošanas pārtraukšana pēc šīs tehnoloģijas, jo sāk pieaugt jaunattīstības valstu konkurence. Preces eksportētājvalsts var kļūt pat par tās importētāju.
5. **Tehnoloģiskā lejupslīde.** Noslēguma posmā tehnoloģiskās izstrādes netiek investētas.

Tehnoloģiju tirgus veidošanās un darbības svarīgākais priekšnosacījums ir intelektuālā īpašuma tiesiskā aizsardzība. Visizplatītākie tehnoloģiju tirgus tiesiskā mehānisma elementi ir:

- **Patents** (no latīņu *patens* – atklāts, neslēpts) ir valsts orgāna izsniegts dokuments izgudrotājam, kas apstiprina viņa tiesības un prioritāti. Patents piešķir autoram monopoltiesības uz sava atklājuma (izgudrojuma) izmantošanu noteiktā laika posmā. Patenta noformēšana un tā uzturēšana paredz augstu patenta nodevas maksu. Tāpēc pats izgudrotājs un sīkie uzņēmēji ir spiesti pārdot patentus firmām, kas ir komerciāli spējīgas apgūt izgudrojumu. **Ja patentu pārdod, tad atklājuma (izgudrojuma) īpašumtiesības tiek nodotas pircējam.**
- **Licence** (no latīņu – *licentia* – atļauja, tiesības) ir tehnoloģiju īpašnieka izsniegta atļauja licences pircējam par zināmu atlīdzību. Turklāt licencētas vienošanās tiesības pieder tehnoloģijas īpašniekam, **bet pircējs saņem lietošanas tiesības ar konkrētiem nosacījumiem uz zināmu laiku.**

ASV, izvēloties licences pircēju, vispirms analizē tā reputāciju lietišķajā pasaulē, finansu stāvokli, firmas komercdarbību un noieta iespējas, tiesisko statusu, ražošanas un tehnoloģisko aprīkojumu u.tml.

- **Autortiesības (*copyright*)** vai atveides tiesības, kas aizsargā rakstu un ziņojumu, grāmatu un fotogrāfiju, kino un videofilmu kopēšanu utt. Vienlaikus autortiesības it attiecināmas arī uz ražošanā izmantotajām zināšanām, piemēram, skicēm, rasējumiem, maketiem u.tml. Autortiesības nozīmē to, ka bez autora vai viņa tiesību pārņēmēja piekrišanas nevienam nav tiesību atveidot vai kā citādi izmantot radītos darbus.
- **Preču zīme (*trademark*)** vai **firmas zīme** ir abreviatūra, firmas īpašnieka (dibinātāja) iniciāļi vai to grafisks attēls u.tml. Preču zīme tiek reģistrēta valstī, kurā atrodas firma, vai ārzemēs – ja prece tiek eksportēta. Turklāt īpaši tiek izdalīta preču zīmes nodošana komercpilnvarojuma jeb franšīzes (*franchising*) līguma ietvaros. Pārdevējs ne tikai nodod pircējam preču zīmes lietošanas tiesības, bet arī nepieciešamos līdzekļus uzņēmējdarbības veikšanai, piegādā izejvielas, apmāca personālu utt.

Tad, ja atklājums (izgudrojums) nav patentēts, tā pārdošana notiek *know-how* veidā. Šis termins pirmo reizi tika pieminēts ASV. Tā tiešais tulkojums (no angļu – *know-how* – 'zināt kā') ir izteiciena – *zināt, kā to dara* – saīsināts variants. Šis izteiciens parasti tiek piemērots, runājot par tehnoloģisko kompetenci un ražošanas noslēpumiem, kā arī par informāciju, kurai ir komercvērtība. *Know-how* varētu pārstāvēt arī **programmatūra** (*software*), rasējumi, algoritmi, formulas utt.

Starptautiskās tehnoloģiju tirdzniecības nozīmīgs virziens ir **inženierzinība** (*engineering*), kas ietver dažādus administratīva, tehniska un finansu rakstura pakalpojumus, kuri nepieciešami pircējam mašīnu un iekārtu iegādē, montāžā un apgūvē. Inženierzinības procesā tiek izstrādāti plāni un sagatavoti rasējumi, tiek veikta būvdarbu vadība un uzraudzība. Pēc būves nodošanas ekspluatācijā, inženierzinība izpaužas ražošanas procesa organizācijā un pat ražotās produkcijas menedžmentā un mārketingā.

Tehnoloģiju tirgū pieprasījums un piedāvājums ir atkarīgs no cenu līmeņa. Parasti tehnoloģiju cena tiek noteikta pārdevēja un pircēja sarunu gaitā. Vairumā gadījumu, kad tiek pārdotas tehnoloģijas, valsts cenšas iegūt kontroli pār cenu veidošanos. Par šo apstākļu ietekmēm var runāt kā par valsts ietekmi uz tehnoloģiju tirgu kopumā. Turklāt tehnoloģiju tirgus regulēšanu valsts veic gan tieši – izstrādājot normatīvi tiesisko bāzi, gan netieši – izstrādājot nodokļu mehānismu. Speciālisti cenšas attaisnot valsts iejaukšanos tehnoloģiju pirkšanas un pārdošanas procesā un min šādus iemeslus:

- a) centieni noturēt tehnoloģiju līdera pozīcijas;
- b) nacionālās drošības intereses;
- c) starptautisko vienošanos nosacījumi.

Vislabāk ir izstrādāts cenu veidošanas mehānisms, veicot licencētos darījumus. Tiek praktizēti vairāki licencēto maksājumu pamatveidi:

- **Honorāri** (*royalty*) ir periodiski atskaitījumi (ceturkšņa vai gada iemaksa), kas tiek noteikti procentos no peļņas vai pārdevumu apjoma licences

komerciālās izmantošanas gadījumā. *Royalty* likmes var svārstīties atkarībā no tā, kas tiek pieņemts par cenas aprēķina bāzi. Atsevišķos gadījumos tiek izmantotas elastīgas likmes, kas ir atkarīgas no licences vienošanās termiņa, ražošanas apjoma un citiem faktoriem.

- **Kopmaksājums (paušālmaksājums)** ir vienreizēja atlīdzība, kuras summa ir fiksēta līgumā. Tas nav saistīts ar termiņu licences faktiskās izmantošanas laikā, bet gan tiek noteikts iepriekš, balstoties uz ekspertu vērtējumiem. Šāda tehnoloģija cenu veidošanā tiek izmantota:
 - iekārtu komplektu piegādēs;
 - gadījumā, ja pircējs cenšas izbēgt no pārdevēja kontroles tālākā tehnoloģiju izmantošanā;
 - ja iegādātā tehnoloģija ir saistīta ar konkrētu mašīnu un iekārtu komplektu.
- **Dalība peļņā** nozīmē, ka tehnoloģiju pārdevējam tiek atskaitīts zināms procents no peļņas gadījumā, ja iegādātā tehnoloģija tiek izlietota komerciāli.
- **Dalība īpašuma pārvaldīšanā** nozīmē, ka pircējs nopērk licenci no pārdevēja, izmantojot daļu sava uzņēmuma akciju kā maksājuma līdzekli.

Vadošo vietu tehnoloģiju tirgū ilgstoši ieņēma lielās korporācijas, kurām pieder milzīgi finansu resursi un kas ir ieinteresētas zinātnes un tehnikas sasniegumu izmantošanā ražošanā. Taču lielo korporāciju organizatoriskās struktūras un menedžments nav pielāgojušās jauninājumu meklējumiem. Turklāt lielo korporāciju lēmumu pieņemšanas procesa pietiekami augstā birokrātijas pakāpe kavē atklājumu un izgudrojumu ieviešanas procesu ražošanā.

Šajā ziņā mazo uzņēmumu loma tehnoloģiju attīstībā strauji pieaug, īpaši idejas rašanās un noformēšanas procesā. Tieši tehnoloģijas dzīves cikla sākuma stadijā mazie uzņēmumi itin bieži nosaka mūsdienu tehnoloģiju tirgus piedāvājumu. Visizplatītākais veids, kā neatkarīgais izgudrotājs vai mazais uzņēmējs realizē savu produktu, ir izgudrojuma pārdošana lielai korporācijai, kas ir ieinteresēta jauninājumu apgūšanā.



Bieži izgudrotāji paši veido uzņēmumus, lai realizētu savas idejas. Tā, piemēram, kondicionētāju, rāvējslēdzēju, eskalatoru, automobiļa automātisko ātrumu kārbu un daudz ko citu izgudroja mazie uzņēmēji.

Tehnoloģiju tirgum to dzīves cikla sākuma stadijā raksturīgs liels pārdevēju skaits – mazie uzņēmumi un individuālie izgudrotāji, kas ģenerē idejas. Kā jau minējam iepriekš, atklājumu un izgudrojumu pircēji ir lieli uzņēmumi, kas ir gatavi pirkt perspektīvākos jauninājumus. Pircēji un pārdevēji tirgū kontaktējas ar starpniekfirmu palīdzību. Tieši starpniekfirmas veido esošo un izstrādājamo tehnoloģiju datu bāzi un pēc tam piedāvā potenciālajiem pircējiem ziņas par zinātniskās pētniecības un eksperimentālās konstruēšanas jomā izveidojušos situāciju.

Tehnoloģiju tirgū ievērojamu aktivitāti izrāda **riska** (*venture*) uzņēmumi. Investīcijas riska uzņēmējdarbībā satur risku, kas ir saistīts ar:

- produkta radīšanas augsto tehniskās nenoteiktības pakāpi;
- neiespējamu radītā produkta pieprasījuma precīzas prognozēšanas iespēju;
- firmas menedžeru pieredzes un kvalifikācijas trūkumu jaunas tehnoloģijas izstrādē.

Riska uzņēmējdarbības sākuma posmā, kad izgudrojuma ideja ir tikai radusies, jaunās tehnoloģijas apgūšanas neveiksmes risks ir ļoti liels, bet investoru skaits – neliels. Savukārt potenciālā peļņa no ieguldījuma idejas turpmākās attīstības sākuma posmā daudzkārt pārsniedz normālo. Vēlāk tehnoloģijas izstrādes gaitā rodas arvien vairāk informācijas par galaproduktu. Ieguldījumu risks būtiski samazinās, palielinās interesentu skaits ieguldīt naudu projektā. Tehnoloģijas izstrāde un aprobācija tirgū sniedz iespēju lielai korporācijai, kas idejas īstenošanā ir ieguldījusi naudu, uzsākt jaunās produkcijas masveida ražošanu.

JĒDZIENI UN TO SKAIDROJUMS

Atrodiet konkrēto jēdzienu skaidrojumus!

- A D. Rikardo salīdzināmo priekšrocību koncepcijas ierobežojumi
- B Radošas darbības galējā produktivitāte
- C Divpusējs monopols
- D Biržas preces pazīme
- E Tūlītēji darījumi (*spot deal*)
- F Anglijas izsole
- G Nīderlandes izsole
- H Inženierzinība
- I Honorārs (*royalty*)
- J Kopmaksājumi (paušālmaksājumi)

Minētiem jēdzieniem atbilst šādi skaidrojumi:

1. Biržas precei ir jābūt viendabīgai (aizstājamai), proti – dotās preces katru partiju var aizstāt ar jebkuru citu kvalitatīvi un kvantitatīvi analogu preču partiju bez zaudējumiem patērētājam.
2. Periodiski atskaitījumi, izteikti procentos no peļņas vai pārdevumu apjoma, kas tiek saņemti, ja iegādātā licence tiek izmantota komerciāli.
3. Tūlītēja preču nodošana pēc darījuma veikšanas.
4. Atļauja, ko tehnoloģijas īpašnieks nodod licences pircējam pret zināmu atlīdzību.
5. Izsole, kurā likmes samazinās ar lejupejošu soli.
6. Darbs, kas ir mobils iekšzemē, bet nepārvietojas starp valstīm.
7. Darījumi ar reālām precēm, kas tiek noslēgti, lai nodotu pārdevēja preces īpašumtiesības pircējam par zināmu naudas summu, kas ir izteikta preces cenā.
8. Produktivitāte, ar kuru ir jāpārtrauc ražošana.

9. Vienreizēja atlīdzība, kuras summa tiek fiksēta līgumā.
10. Izsole, kurā visi tās dalībnieki, neatkarīgi viens no otra, vienlaicīgi pasludina likmes.
11. Tirgus, kurā notiek viena pārdevēja un viena pircēja mijiedarbība.
12. Administratīvi, tehniski un finansu pakalpojumi, kas ir nepieciešami pircējam mašīnu un iekārtu iegādē, montāžā, apgūšanā un ekspluatācijā.
13. Preces cena veidojas tikai pieprasījuma un piedāvājuma attiecībās un netiek reglamentēta ar administratīvu iedarbību.
14. Mehānisms, kas pārveido pārdevēju un pircēju haotisko mijiedarbību sakārtotā procesā.
15. Izsole, kurā likmes pieaug ar augšupejošu soli.

2. STARPTAUTISKĀS TIRDZNIECĪBAS KONCEPCIJAS

2.1. Starpvalstu tirdzniecība mašīnizētās ražošanas veidošanās periodā

Valsts kļūst bagāta tad, ja ražo vairāk, nekā patērē iekšzemē. Tā ir trešās tūkstošgades cilvēka sakrālā doma. Turpretī 18. gadsimtā dzīvojošie to uztvēra kā sabiedriskās esamības filozofiju. Ekonomikas zinātne šo tēzi uz visiem laikiem saistīja ar Ādama Smita vārdu, kas uzskatīja, ka *bagātības avots ir darbs*. Pēc A. Smita domām, cilvēki savā starpā apmaina darba rezultātu, lai apmierinātu personiskās intereses. Materiālo bagātību uzkrāšana valstī notiek, attīstoties apmaiņai, darba dalīšanai un uzkrājoties kapitālam.

Darba dalīšana ražošanas procesā un tā rezultātu apmaiņa starp ražošanas procesa dalībniekiem ir saistīta. Darba dalīšana dod iespēju cilvēkiem sadarboties, ražojot produkciju. Darba rezultātu apmaiņa veicina ražošanas specializāciju. A. Smits uzskatīja, ka, pateicoties darba dalīšanai un ražošanas specializācijai, ekonomikā notiek:

- strādnieku veiklības pilnveidošana;
- laika ietaupījums, kas tiek izlietots pārejas periodā no viena darbības veida uz citu;
- mašīnu izgudrošana, kas atvieglo darbu un samazina tā izlietojumu produkcijas ražošanas procesā.

Arī tirgus darījumi preču pirkšanā un pārdošanā balstās uz ražošanas specializāciju un darba dalīšanu. Lūk, kāpēc klasiskā A. Smita *absolūto priekšrocību teorija* satur darba izlietojuma salīdzinājumu vienveidīgas produkcijas ražošanā dažādās valstīs. Tirdzniecība pasaules tirgū ir izdevīga visiem. A. Smits paredzēja, ka Anglijas un Francijas tirdzniecības ietekmē Francijā veidosies pozitīva tirdzniecības bilance. Tas nebūt nenozīmē, ka Anglijai nav izdevīgi tirgoties ar Franciju. Ja franču vīni ir labāki un lētāki par portugāļu vīniem, vai arī franču audumi ir lētāki par vācu audumiem, tad Anglijai ir izdevīgāk pirkt vīnu un audumus Francijā nevis Portugālē vai Vācijā.

A. Smits uzskatīja, ka pasaules tirgus darījumi, kas balstītos uz preču ražošanai nepieciešamā darba izlietojuma salīdzinājuma, var notikt tikai tad, ja ir nodrošināta **tirdzniecības brīvība**. A. Smits – brīvās uzņēmējdarbības "krusttēvs" kritizēja merkantilistus par to, ka viņi ierosināja ierobežot lētu ārzemju preču ievešanu valstī un maksāt prēmijas iekšzemes eksportētājiem. Mākslīgs eksporta pārākums pār importu veicina naudas piedāvājuma apjoma palielināšanos valstī. Lietojot mūsdienu terminoloģiju, varētu sacīt, ka palielināsies pieprasījums iekšzemes tirgū. Bet pēc tam sāks pieaugt cenas. Augstas cenas iekšzemes tirgū piesaistīs importētājus. Tā ietekmē imports pārsniegs eksportu. Pēc A. Smita domām patērētājs zaudēs divas reizes, proti:

- 1) prēmijas eksportētājiem tiks piešķirtas uz valsts rēķina, t.i., no nodokļu maksātāju līdzekļiem;
- 2) produkcijas padārdzināšanās iekšzemes tirgū nozīmētu iedzīvotāju dzīves līmeņa pazemināšanos.

A. Smits uzskatīja, ka brīva starptautiskā tirdzniecība saasina ražotāju konkurenci, tādējādi veicinot darba izlietojuma samazināšanos vienas preces vienības ražošanai.

D. Rikardo, kas attīstīja un padziļināja A. Smita idejas, izmantoja darba dalīšanas un specializācijas, pirkšanas un pārdošanas realizācijas mehānisma kopsakarības un savstarpējo atkarību, lai pamatotu starptautiskās tirdzniecības būtību. Pēc D. Rikardo domām, **preču cenas pilnīgās konkurences tirgū ir vienlīdzīgas darba izlietojumam preču ražošanā**. Šim pieļāvumam ir principiāls raksturs, jo tas liecina par tehnikas un tehnoloģijas stāvokli mašinizētās ražošanas veidošanās periodā. Darba ražīgumam, ko noteica strādnieku profesionālās iemaņas un prasmes, mašinizētās ražošanas agrīnajās stadijās. Tādējādi preces konkurētspēja pasaules tirgū bija atkarīga vispirms no strādnieku prasmju līmeņa un viņu darba intensitātes.

D. Rikardo pierādīja, ka gadījumos, kad nenotiek tirdzniecība, bet valstu starpā saglabājas atšķirības dažādu preču ražošanas izmaksu samērā, katrai valstij – tirdzniecības partnerei ir **salīdzināmās priekšrocības**: *tai vienmēr ir kāda prece, kuras ražošana būs efektīvāka, nekā citu preču ražošana, pastāvot esošajam izmaksu samēram*. Citiem vārdiem, *visefektīvākās preces ražošanas izmaksu attiecība pret pārējo preču ražošanas izmaksām šinī valstī būs zemāka, nekā analogiska attiecība citās valstīs*. *Šai valstij ir jāspecializējas tieši šīs preces ražošanā un jāeksportē tā apmaiņā pret citām precēm*.

D. Rikardo pieļāva, ka starpvalstu tirdzniecība notiks **bartera veidā bez transporta izmaksu uzskaites**.

Savas idejas D. Rikardo pamatoja *nepiesātināta tirgus* periodā: uzņēmējiem, kuru produkcijas vienības ražošanas izmaksu līmenis bija vidējs, šīs produkcijas noiets grūtības nesagādāja. Tomēr visai drīz tirgus (īpaši Eiropā un Lielbritānijā) sāka izjust preču pārprodukciju. 19. gadsimtā ekonomisti preču pārprodukcijas problēmu risināja, balstoties uz tirgus potenciālo pārdevēju un pircēju subjektīvās uztveres. Pieprasījuma un piedāvājuma analīze kļuva par ekonomikas teorijas neatņemamu instrumentu.

Salīdzināmo priekšrocību teoriju par tirgus mehānismiem mūsdienīgu priekšstatu kontekstā var ilustrēt ar **ražošanas iespēju līkni (robežu)** [*production possibilities curve (frontier)*]. Tā ir līkne, kas atspoguļo divu labumu dažādas kombinācijas, kurus var ražot valstī, pilnīgi izmantojot esošo resursu apjomu un esošo tehnoloģiju.



Ražošanas iespēju līkne (robeža) ir vienkāršākais divsektoru ekonomikas modeļa piemērs, kas atspoguļo šādas sakarības: ar konkrētām ražošanas resursu rezervēm un to pārstrādes dotā tehnoloģijas attīstības līmeņa vienas preces ražošanu var palielināt uz citas preces ražošanas samazināšanas rēķina. Preces Y minimālo daudzumu, kas ir jāziedo, lai palielinātu vienas preces X ražošanu, nosaka rādītājs, ko dēvē par **transformācijas galējo normu** (*marginal rate of transformation* – MRT_{xy}). Ražošanas iespēju līknes (robežas) būtības un īpašību detalizēts izklāsts sniegts grāmatā: *Oļevskis G.* Mikroekonomika. – Rīga, 2000.

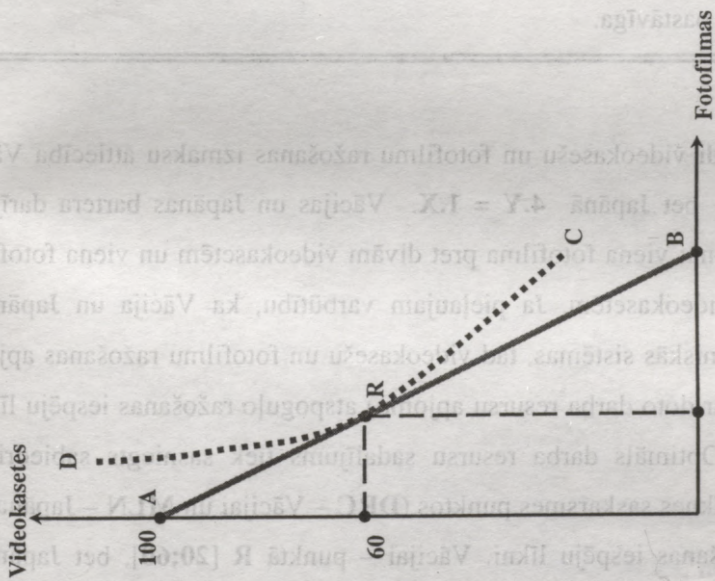
Piemēram izvēlēsimies divas valstis – Japānu un Vāciju – un izskatīsim videokasešu un fotofilmu ražošanas apjoma iespējamās attiecības fiksēta darba resursu daudzuma ietvaros (sk. 1. tabulu).

1. tabula

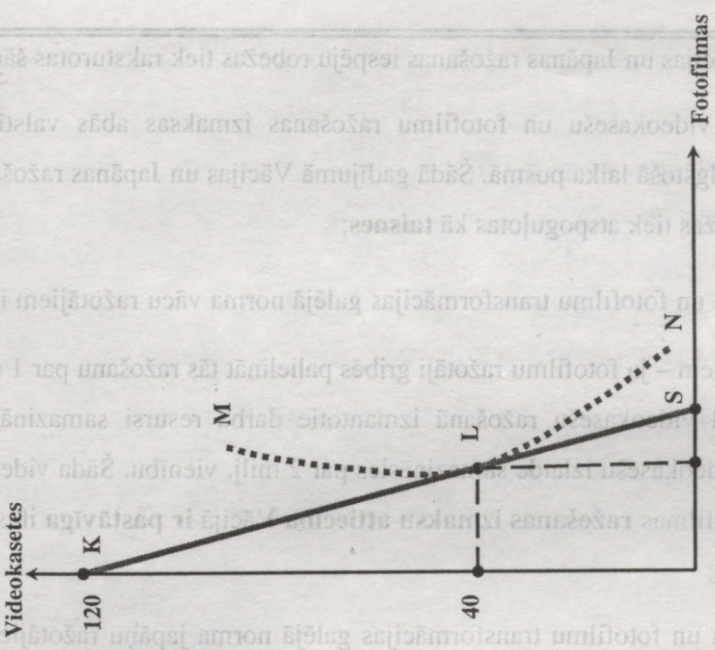
Japānas un Vācijas videokasešu un fotofilmu ražošanas iespējas
(milj. vien.)

VIDEOKASEŠU UN FOTOFILMU RAŽOŠANAS KOMBINĒJUMI	VĀCIJA		JAPĀNA	
	$Y = -2X + 100$		$Y = -4X + 120$	
	Videokasetes	Fotofilmas	Videokasetes	Fotofilmas
	Y	X	Y	Y
A/K	0	50	0	30
R/L	60	20	80	10
B/S	100	0	120	0

Japāna gada laikā var ražot 120 miljonu videokasešu vai 30 miljonu fotofilmu vai arī jebkuru šo preču kombinējumu ražošanas iespēju robežās. Vācija gada laikā var ražot 100 miljonu videokasešu vai 50 miljonu fotofilmu vai arī jebkuru šo preču kombinējumu ražošanas iespēju robežās (sk. 1. un 2. zīm.).



1.zīm. Vācijas ražošanas iespēju līkne



2.zīm. Japānas ražošanas iespēju līkne



Vācijas un Japānas ražošanas iespēju robežas tiek raksturotas šādi:

- videokasešu un fotofilmu ražošanas izmaksas abās valstīs ir *pastāvīgas* ilgstošā laika posmā. Šādā gadījumā Vācijas un Japānas ražošanas iespēju robežas tiek atspoguļotas kā **taisnes**;
- videokasešu un fotofilmu transformācijas galējā norma vācu ražotājiem ir $\frac{2}{1}$. Citiem vārdiem – ja fotofilmu ražotāji gribēs palielināt tās ražošanu par 1 milj. vienību, tad videokasešu ražošanā izmantotie darba resursi samazināsies. Tātad arī videokasešu izlaide samazināsies par 2 milj. vienību. Šāda videokasešu un fotofilmas **ražošanas izmaksu attiecība Vācijā ir pastāvīga** ilgstošā laika posmā;
- videokasešu un fotofilmu transformācijas galējā norma japāņu ražotājiem ir $4/1$ un tāpat pastāvīga.

Tādējādi videokasešu un fotofilmu ražošanas izmaksu attiecība Vācijā ir $2.Y = 1.X$, bet Japānā $4.Y = 1.X$. Vācijas un Japānas bartera darījumi notiks diapazonā: viena fotofilma pret divām videokasetēm un viena fotofilma pret četrām videokasetēm. Ja pieļaujam varbūtību, ka Vācija un Japāna ir slēgtas ekonomiskās sistēmas, tad videokasešu un fotofilmu ražošanas apjomu šajās valstīs (ar doto darba resursu apjomu) atspoguļo ražošanas iespēju līknes **AB** un **KS**. Optimāls darba resursu sadalījums tiek sasniegts sabiedriskās vienaldzības līknes saskarsmes punktos (**DRC** – Vācijai un **MLN** – Japānai) ar attiecīgo ražošanas iespēju līkni. Vācijai – punktā **R [20;60]**, bet Japānai – punktā **L [10;80]**.



Sabiedriskās vienaldzības līkne (*community indifference curve* – CIC)

ir agregēta vienaldzības līkne, kas izsaka konkrētā valstī dzīvojošo indivīdu gaumi un vēlmes. Tās izmantošanas pamatotība balstās uz pieņēmumu, ka visiem patērētājiem kādā valstī ir vienāda gaume, vēlmes un vieni un tie paši ražošanas faktori. Sabiedrisko vienaldzības līkņu problēmas ir detalizēti izklāstītas grāmatā *Oļevskis G. Starptautiskā ekonomika*. – Rīga, 2000.

Abu valstu galējo transformācijas izmaksu apmēra salīdzināšana parāda, ka Vācijā fotofilmu var iegādāties apmaiņā pret divām videokasetēm, bet Japānā – pret četrām videokasetēm. Tātad Vācijā ir izdevīgi ražot fotofilmas un mainīt tās pret videokasetēm Japānā. Tas nozīmē, ka videokasešu un fotofilmu bartera tirdzniecības rezultātā notiks:

- vācu fotofilmu eksports uz Japānu;
- japāņu videokasešu eksports uz Vāciju.

Maiņas proporcija, saskaņā ar kuru Vācija un Japāna veiks bartera darījumus ar videokasetēm un fotofilmām, izveidosies galējo transformācijas normu diapazonā, kas raksturo fotofilmu un videokasešu ražošanas kombinācijas Vācijā un Japānā, ievērojot līdz apmaiņas sākumam noteikto darba resursu apjomu:

$2 \text{ videokasetes} < 1 \text{ fotofilma} < 4 \text{ videokasetes}$

$0,25 \text{ fotofilmas} < 1 \text{ videokasete} < 0,5 \text{ fotofilmas}$

Bartera apmaiņas proporciju galīgā izveidošanās būs atkarīga no fotofilmu un videokasešu pieprasījuma un piedāvājuma. Citiem vārdiem – ja palielināsies fotofilmu pieprasījums, tās cena pieaugs līdz četrām videokasetēm par vienu fotofilmu. Un otrādi – ja fotofilmu pieprasījums samazināsies, tās cena pazemināsies līdz divām videokasetēm par vienu fotofilmu.

Saskaņā ar D. Rikardo koncepciju, valstīm ir jāspecializējas no starptautiskās tirdzniecības viedokļa savstarpēji izdevīgas produkcijas ražošanā. Tas nozīmē, ka Vācijas uzņēmēji ražos fotofilmas (100 miljonus), bet Japānas

uzņēmēji – videokasetes (240 miljonus). Specializācijas ietekmē videokasešu un fotofilmu pasaules kopražojums ievērojami pieaugs:

- fotofilmu – no 70 (50 + 20) līdz 100 miljoniem;
- videokasešu – no 220 (100 + 120) līdz 240 miljoniem.

Divu valstu divu preču bartera apmaiņa ražošanas specializācijas ietekmē saskaņā ar D. Rikardo koncepciju dod iespēju:

- valstīm – tirdzniecības partnerēm palielināt videokasešu un fotofilmu ražošanas iespējas;
- palielināt pasaules saimniecības ražošanas potenciālu kopumā.

Turklāt speciālisti uzskata, ka naudas ieviešana divu valstu tirdzniecības mehānisma analīzē galarezultātu neietekmēs.

D. Rikardo korekti pierādīja tirdzniecības salīdzināmo priekšrocību un izdevīguma eksistenci nacionālo naudas vienību izmantošanas apstākļos. Šādu secinājumu izdarīja zinātnieki, kas veica šīs koncepcijas empīrisko pārbaudi. Pirmo empīrisko pārbaudi 1951.–1952. gadā veica **G.D.A. Mak Dougals** (*G.D.A. Mac Dougall*), izmantojot datus par darba ražīgumu un eksportu ASV un Lielbritānijas 25 nozarēs 1937. gadā. Šīs pārbaudes rezultāti liecināja par to, ka amerikāņu eksports trešo valstu tirgos pārsniedza angļu eksportu tajās ASV tautsaimniecības nozarēs, kurās darba ražīgums bija relatīvi augstāks nekā Lielbritānijā. Vēlāk šos secinājumus apstiprināja **B. Ballasa** (*B. Ballassa*), kurš izmantoja 1950. gada datus.

D. Rikardo koncepcija izrādījās universāla, kaut arī saturēja būtiskus ierobežojumus. Tieši šie koncepcijas stingrie ierobežojumi izraisīja zinātnieku vēlmi izpētīt arī citu faktoru ietekmi uz starptautiskās tirdzniecības saturu un formām. 20. gadsimtā vairumā koncepciju, kas skaidroja starpvalstu tirdzniecisko attiecību būtību, galvenā uzmanība tika pievērsta cēloņu izpētei, kāpēc konkrēta valsts eksportē vai importē to vai citu preci vai pakalpojumu.

2.2. Relatīvais pieprasījums un relatīvais piedāvājums

Mašīnu attīstība un to tehnoloģiju pilnveidošana piedēvēja 19. gadsimta ražošanai masveida raksturu. Ievērojami paplašinājās to preču sortiments, kas sākumā tika piedāvātas pārdošanai Eiropas valstu un ASV iekšzemes tirgos, bet pēc tam arī pasaules tirgos. Rezultātā D. Rikardo koncepcijas bartera maiņas ideja vairs neatspoguļoja pircēju un pārdevēju apmaiņas procesa būtību. Zinātnē sāka dominēt pieprasījuma un piedāvājuma teorija, kas savienoja piedāvājamās (pērkamās) preces cenu un daudzumu.

Ekonomisti daudz diskutēja par cenas veidošanos, bet vienotas atbildes uz jautājumu, kas ir šis saimnieciskās dzīves fenomens, nav vēl šodien. Savukārt cenas loma darījuma mehānismā, tāpat kā cenas veidošanās tehnoloģija ir pietiekami skaidra. Tāpēc pilnīgi pieņemams ir amerikāņu ekonomista **D.Haimana (D. Hyman)** cenas formulējums:

cena atspoguļo to, kas ir **jāupurē**, lai iegūtu vēlamās preces vai pakalpojuma vienību.

Pievērsīsimies pašreizējās izpētes aspektam, kuram ir svarīga funkcija saimniecisko subjektu rīcības analīzē.

Cilvēks, kurš **gatavojas iegādāties preci vai pakalpojumu**, paredz ziedot šim nolūkam zināmu naudas summu. Preces vai pakalpojuma pārdevējs jau ir ziedojis naudu, ieguldot to ražošanā. Lai gan ir skaidrs, ka pircējiem gribētos iegādāties vairāk preču par zemāku cenu, tomēr ir skaidrs arī kas cits. Pārdevēji ir norūpējušies par to, lai pārdotu pēc iespējas vairāk preču par lielāku cenu. Tirgus nodrošina pircēju un pārdevēju interešu apmierināšanu kā savstarpēji izdevīga darījuma rezultātu. Kā tas notiek? Abi saimnieciskie subjekti ir **racionāli** savā tirgus izvēlē. Pircējs, ja viņš ir **prātīgi domājošs** cilvēks, neiegādāsies nevajadzīgu preci. Pārdevējs neieguldīs naudu produkta ražošanā, kas nenodrošina **peļņu**, proti – kopējais ienākums (ieņēmumi) no realizācijas pārsniedz ražošanas kopējās izmaksas.

Atsevišķas preces (piemēram, kartupeļu) tirgū cena veidojas kā pieprasījuma un piedāvājuma mijiedarbības rezultāts. Turklāt *pieprasījumu jāsaprot kā cilvēku vēlme un iespējas nopirkt šīs preces zināmu daudzumu*. Skaidra un saprotama ir saistība starp tirgū nopirktās **konkrētās preces** daudzumu un tās pārdošanas cenu: *jo zemāka šīs preces cena, jo lielāks tās pieprasījums*, pārējiem nosacījumiem paliekot nemainīgiem.

Pārējie nemainīgie nosacījumi (latīņu – *ceteris paribus*) bieži mēdz būt ļoti daudzveidīgi (tirgus funkcionēšanas posms, tā konkurences mehānisms utt.), tāpēc pircēja tikšanās ar pārdevēju kļūst par formālu aktu.

Preču un pakalpojumu kopums, kas tiek piedāvāts tirgū dotā laika katrā brīdī, tiek saukts par *piedāvājumu*. Iespēja gūt peļņu liek uzņēmējam paplašināt rentablas produkcijas izlaidi un tādējādi ieludzināt resursus no citām ražotnēm. Jaunajā ražošanā algotus strādniekus piesaista lielāks atalgojums, materiālo un enerģētikas resursu īpašniekus – augstāka cena, kuru ir gatavs samaksāt uzņēmējs, bankierus – lielāks procents no aizdotās naudas. Produkcijas ražošanas izmaksu pieaugums tiek kompensēts ar ieņēmumu apsteidzošo pieaugumu no tās realizācijas. Preces cenas pazemināšanās piespiedīs uzņēmēju sašaurināt neren- tablās produkcijas ražošanu, atlaist strādniekus, atteikties no materiālo un enerģētikas resursu papildu iegādes.

Gandrīz visiem ražošanas resursiem ir vairāki iespējamie izmantošanas paņēmieni. Tāpēc uzņēmējs ir spiests meklēt labāko no pārējiem sliktākajiem resursu izmantošanas veidiem. Zinātnē to definē kā **izvēles alternatīvās izmaksas** (*opportunity cost of a choice*). Izmantojamos resursus uzņēmējs var iegādāties tirgū, bet tie var arī piederēt uzņēmējam (darba spējas, patents, zeme, ražošanā izmantojamās telpas u.tml.). Tas nozīmē, ka uzņēmējam allaž ir uzņēmējdarbības alternatīva: algots darbs, ražošanas telpu iznomāšana, zemes gabala pārdošana ar tālāku naudas ieguldīšanu bankā procentu saņemšanai utt.

Citiem vārdiem, uzņēmējs – ražošanas resursu īpašnieks *upurē* naudas ieņēmumus, ieguldot tos privātā preču ražošanā, nevis pārdod citiem uzņēmējiem.

Preces pirkšana un pārdošana nostāda visu savās vietās. Veiktā darījuma rezultātā pircējs zaudē naudu, bet pārdevējs – upurēšanās oreolu. Darījuma rezultātā iestājas pieprasījuma un piedāvājuma **statiskais līdzsvars konkrētas preces tirgū**, kas ir pārdota (nopirkta) par **līdzsvara cenu** (*equilibrium price*). Tirgus darījuma algoritms ir vienkāršs un saprotams. Diemžēl tik vienkāršu pieeju nevar izmantot līdzsvarotas cenas un līdzsvarota pārdošanas apjoma noteikšanai divu preču tirdzniecībā starp divām valstīm. Tā ietekmē preču tirgus galveno darbojošos personu – pārdevēju un pircēju – subjektīvās izjūtas piekāpjas objektīvam priekšstatam par valsti – starptautiskās tirdzniecības dalībnieci.

Zinātnieki ir atraduši izeju no izveidojušās situācijas. Darījuma veikšanas **varbūtība** starp **divām valstīm**, kas pārdod (pērk) **divas preces**, tiek analīzēta, izmantojot pieprasījuma, piedāvājuma un cenas *relatīvos* lielumus. Pieņemsim, ka Latvija un Igaunija ražo divas preces – **kokvilnas** (*cotton* – C) un **vilnas** (*woollen* – W) audumus šādā apjomā:

Q_L^C – kokvilnas audumu ražošanas apjoms Latvijā (m^2);

Q_E^C – kokvilnas audumu ražošanas apjoms Igaunijā (m^2);

Q_L^W – vilnas audumu ražošanas apjoms Latvijā (m^2);

Q_E^W – vilnas audumu ražošanas apjoms Igaunijā (m^2).

Kokvilnas audumu apmaiņa pret vilnas audumiem notiek **bartera** veidā. Tas nozīmē, ka, analizējot tirgus tendences, kokvilnas un vilnas audumu apmaiņas proporcija tiks noteikta, ievērojot **relatīvo cenu**:

$\frac{P^C}{P^W}$ – kokvilnas auduma relatīvā cena;

P^C – kokvilnas auduma cena pasaules tirgū;

P^W – vilnas auduma cena pasaules tirgū.

Kokvilnas un vilnas apmaiņas proporcija atbilst kokvilnas un vilnas audumu ražošanas proporcijai, proti – **ražotās preces relatīvā daudzuma** rādītājs ir:

$\frac{Q^W}{Q^C}$ – vilnas auduma ražošanas relatīvais apjoms;

Q^W – valstī (pasaulē) ražotā vilnas auduma apjoms;

Q^C – valstī (pasaulē) ražotā kokvilnas auduma apjoms.

Vienas preces relatīvās cenas un citas preces relatīvā ražošanas apjoma atgriezenisko atkarību atspoguļo **relatīvā pieprasījuma** (*relative demand* – RD) un **relatīvā piedāvājuma** (*relative supply* – RS) funkcijas. Kokvilnas auduma relatīvā pieprasījuma funkcija ir šāda:

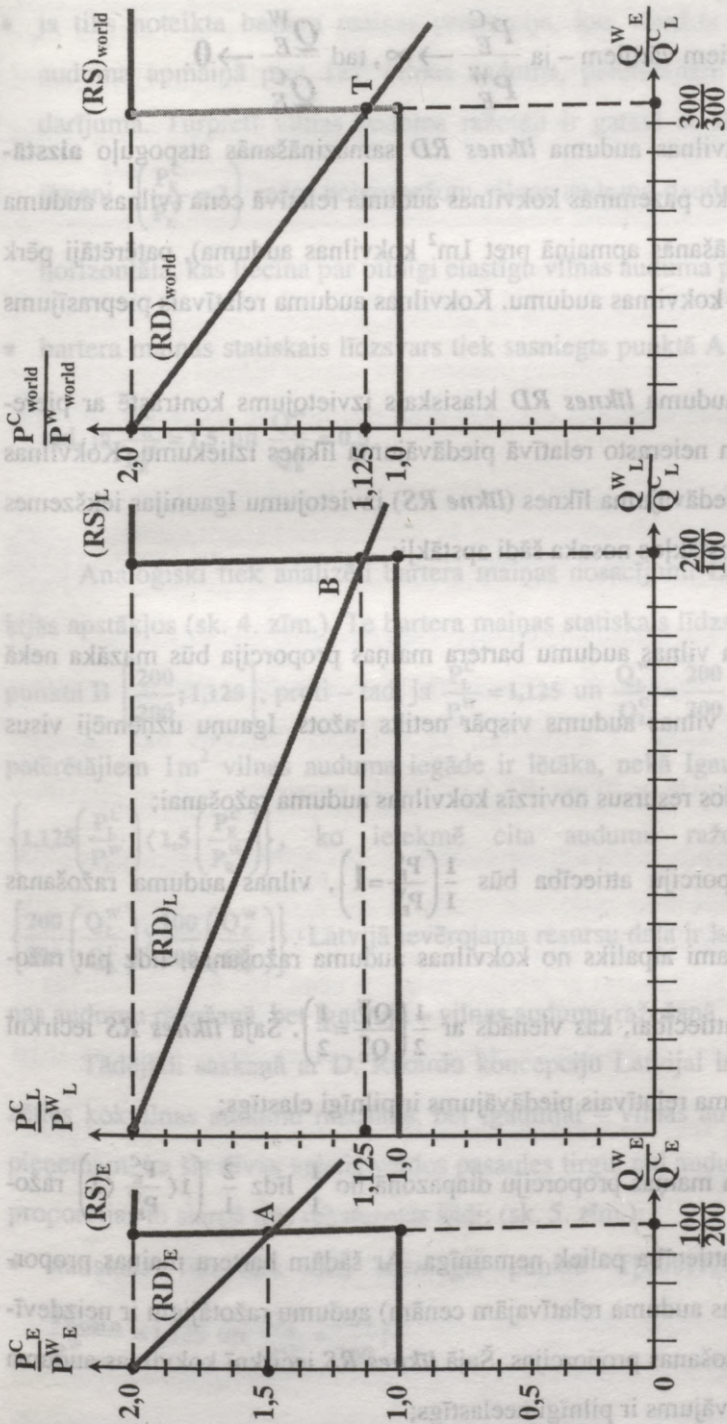
$$\left[\frac{Q^W}{Q^C} \right]_{RD} = f \left[\frac{P^C}{P^W} \right]$$

Kokvilnas auduma relatīvā piedāvājuma funkcija ir šāda:

$$\left[\frac{Q^W}{Q^C} \right]_{RS} = f \left[\frac{P^C}{P^W} \right]$$

Tālāk grafiski ilustrēsim relatīvās cenas statiskā līdzsvara sasniegšanu kokvilnas un vilnas audumu apmaiņu bartera rezultātā (sk. 3., 4. un 5. zīm.).

Sāksim ar bartera darījuma parametru analīzi Igaunijas tirgū autarķijas apstākļos (3. zīm.). **Abscisu** ass atspoguļo vilnas auduma ražošanas relatīvo apjomu salīdzinājumā ar kokvilnas auduma ražošanas apjomu. Uz **ordinātu** ass – kokvilnas auduma relatīvā cena. Kokvilnas auduma relatīvā pieprasījuma līkne (*līkne RD*) Igaunijas autarķiskā tirgū ir **negatīvi slīpa**. Tas nozīmē, ka, līdzko **palielināsies kokvilnas auduma laukums**, kuru var iegūt apmaiņā pret $1m^2$ vilnas auduma, **samazināsies vilnas auduma pieprasījums**.



3.zīm. Audumu relatīvais pieprasījums un relatīvais piedāvājums Igaunijas iekšzemes tirgū autarkijas apstākļos

4.zīm. Audumu relatīvais pieprasījums un relatīvais piedāvājums Latvijas iekšzemes tirgū autarkijas apstākļos

5.zīm. Relatīvais pieprasījums un relatīvais piedāvājums pasaules tirgū

Citiem vārdiem – ja $\frac{P_E^C}{P_E^W} \rightarrow \infty$, tad $\frac{Q_E^W}{Q_E^C} \rightarrow 0$.

Turklāt kokvilnas auduma *līknes RD* samazināšanās atspoguļo **aizstāšanas efektu**: līdzko pazeminās kokvilnas auduma relatīvā cena (vilnas auduma daudzuma palielināšanās apmaiņā pret 1m^2 kokvilnas auduma), patērētāji pērk vairāk vilnas nekā kokvilnas audumu. Kokvilnas auduma relatīvais pieprasījums samazinās.

Kokvilnas auduma *līknes RD* klasiskais izvietojums kontrastē ar pieredzējušam lasītājam neierasto relatīvā piedāvājuma līknes izliekumu. Kokvilnas auduma relatīvā piedāvājuma līknes (*līkne RS*) izvietojumu Igaunijas iekšzemes tirgū **autarkijas** apstākļos nosaka šādi apstākļi:

- ja kokvilnas un vilnas audumu bartera maiņas proporcija būs mazāka nekā $\frac{1}{1} \left(\frac{P_E^C}{P_E^W} < 1 \right)$, tad vilnas audums vispār netiks ražots. Igaunū uzņēmēji visus viņu rīcībā esošos resursus novirzīs kokvilnas auduma ražošanai;
- ja maiņas proporciju attiecība būs $\frac{1}{1} \left(\frac{P_E^C}{P_E^W} = 1 \right)$, vilnas auduma ražošanas apjoms ievērojami atpaliks no kokvilnas auduma ražošanas, līdz pat ražošanas apjoma attiecībai, kas vienāds ar $\frac{1}{2} \left(\frac{Q_E^W}{Q_E^C} = \frac{1}{2} \right)$. Šajā *līknes RS* iecirknī kokvilnas auduma relatīvais piedāvājums ir pilnīgi elastīgs;
- audumu bartera maiņas proporciju diapazonā no $\frac{1}{1}$ līdz $\frac{2}{1} \left(1 < \frac{P_E^C}{P_E^W} < 2 \right)$ ražošanas apjoma attiecība paliek nemainīga. Ar šādām bartera maiņas proporcijām (kokvilnas auduma relatīvajām cenām) audumu ražotājiem ir neizdevīgi mainīt to ražošanas proporcijas. Šajā *līknes RS* iecirknī kokvilnas auduma relatīvais piedāvājums ir pilnīgi neelastīgs;

- ja tiks noteikta bartera maiņas proporcija, kas vienāda ar 2m^2 kokvilnas auduma apmaiņā pret 1m^2 vilnas auduma, patērētājiem būs jāatsakās no darījuma. Turpretī vilnas auduma ražotāji ir gatavi ar šādu relatīvu cenas līmeni $\left(\frac{P_E^C}{P_E^W} = 2\right)$ ražot neierobežotu vilnas auduma daudzumu. *Līkne RS* ir

horizontāla, kas liecina par pilnīgi elastīgu vilnas auduma piedāvājumu;

- bartera maiņas statistiskais līdzsvars tiek sasniegts punktā $A \left[\frac{100}{200}; 1,5\right]$, proti –

tad, ja $\frac{P_E^C}{P_E^W} = 1,5$ un $\frac{Q_E^W}{Q_E^C} = 0,5$.

Analoģiski tiek analizēti bartera maiņas nosacījumi Latvijas tirgū autarkijas apstākļos (sk. 4. zīm.). Te bartera maiņas statistiskais līdzsvars tiek sasniegts

punktā $B \left[\frac{200}{200}; 1,125\right]$, proti – tad, ja $\frac{P_L^C}{P_L^W} = 1,125$ un $\frac{Q_L^W}{Q_L^C} = \frac{200}{200}$. Tādējādi Latvijas

patērētājiem 1m^2 vilnas auduma iegāde ir lētāka, nekā Igaunijas patērētājiem

$\left\{1,125 \left(\frac{P_L^L}{P_L^W}\right) < 1,5 \left(\frac{P_E^C}{P_E^W}\right)\right\}$, ko ietekmē cita audumu ražošanas proporcija

$\left\{\frac{200}{200} \left(\frac{Q_L^W}{Q_L^C}\right) > \frac{100}{200} \left(\frac{Q_E^W}{Q_E^C}\right)\right\}$. Latvijā ievērojama resursu daļa ir koncentrēta kokvil-

nas audumu ražošanā, bet Igaunijā – vilnas audumu ražošanā.

Tādējādi saskaņā ar D. Rikardo koncepciju Latvijai ir izdevīgi specializēties kokvilnas audumu ražošanā, bet Igaunijai – vilnas audumu ražošanā. Ja pieņemam, ka šīs divas valstis veidos pasaules tirgu, tad audumu bartera maiņas proporcijas to starpā tiks raksturotas šādi: (sk. 5. zīm.):

- statistiskais līdzsvars tiks sasniegts punktā $T[300; 1,125]$, proti – ja

$$\frac{P_{\text{WORLD}}^C}{P_{\text{WORLD}}^W} = 1,125 \text{ un } \frac{Q_E^W}{Q_L^C} = \frac{300}{300};$$



Kokvilnas auduma relatīvo cenu vienlīdzību pasaules un Latvijas tirgū autarķijas apstākļos nosaka konkurences neesamība. Pilnīgās konkurences tirgus modelī, nerunājot jau par reāli darbojošos tirgus mehānismu, preces cena pasaules tirgū parasti ir **zemāka** par cenu iekšzemes tirgū.

- kokvilnas audums tiks ražots tikai Latvijā (300), bet vilnas audums – tikai Igaunijā (arī 300);
- ja kokvilnas auduma relatīvā pasaules cena būs mazāka par $1 \left(\frac{P_{\text{WORLD}}^C}{P_{\text{WORLD}}^W} < 1 \right)$, tad Igaunijas ražotāji būs spiesti atteikties no vilnas auduma ražošanas;
- ja kokvilnas auduma relatīvā pasaules cena būs lielāka par $1 \left(\frac{P_{\text{WORLD}}^C}{P_{\text{WORLD}}^W} > 1 \right)$, tad Latvijas ražotāji būs spiesti atteikties no kokvilnas auduma ražošanas.

Secinājums, izejot no tā, ka *līkne RD* krustojas ar *līkni RS* tās vertikālajā nogrieznī, nav vienkāršs. Ir iespējams, ka statistiskais līdzsvars tiks sasniegts *līknes RD* krustpunktā ar *līknes RS* horizontālo nogriezni. Tad, ja kokvilnas auduma relatīvā pasaules cena būs vienlīdzīga ar $1 \left(\frac{P_{\text{WORLD}}^C}{P_{\text{WORLD}}^W} = 1 \right)$, Igaunijas uzņēmēji sāks nopietni domāt par to, vai ir lietderīga pilnīga specializēšanās vilnas auduma ražošanā. Saskaroties ar relatīvo pasaules cenu, kas būs vienlīdzīga ar $2 \left(\frac{P_{\text{WORLD}}^C}{P_{\text{WORLD}}^W} = 2 \right)$, tādā pat situācijā izrādīsies Latvijas uzņēmējiem kļūst neizdevīga.

2.3. Pieprasījuma un piedāvājuma līdzsvars (statiskais) pasaules tirgū

Pilnīga valsts specializācija preces eksportā, kuras ražošanā tai ir salīdzināmās priekšrocības, tika ilustrēta ar ražošanas iespēju līknes palīdzību, pastāvot pastāvīgām aizstāšanas izmaksām. Grafikā šāda ražošanas iespēju līkne kļūst par

taisnu līniju (sk. 1. un 2. zīm.). Tas nozīmē, ka, virzoties gar ražošanas iespēju līniju (robežu), katra konkrēta izstrādājuma papildu vienības ražošana liek atteikties no tāda paša daudzuma cita izstrādājuma izlaides.

Patiesībā reālajā dzīvē aizstāšanas izmaksas parasti pieaug. Citiem vārdiem – ražotājs, kas ir pieņēmis lēmumu par kāda izstrādājuma ražošanas apjoma palielināšanu, būs spiests atteikties no liela daudzuma cita izstrādājuma izgatavošanas, kura ražošanas tehnoloģija balstās uz analogu ražošanas faktoru izmantošanas. Ražošanas iespēju robeža, kas raksturo pieaugošo izmaksu atlīdzību, grafiski izvietota kā ieliekta līkne attiecībā pret sākuma koordinātām (sk. 6. un 7. zīm.).

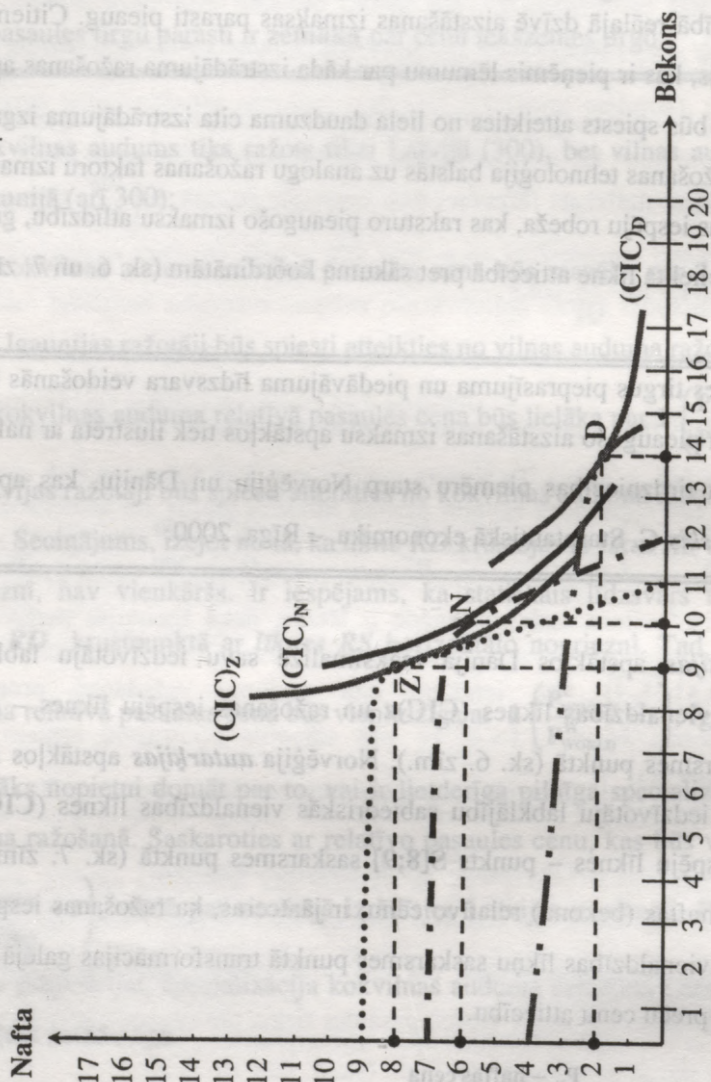


Pasaules tirgus pieprasījuma un piedāvājuma līdzsvara veidošanās būtība aizvien pieaugošo aizstāšanas izmaksu apstākļos tiek ilustrēta ar naftas un bekona tirdzniecības piemēru starp Norvēģiju un Dāniju, kas aplūkota grāmatā *Oļevskis G. Starptautiskā ekonomika. – Rīga, 2000.*

Autarķijas apstākļos Dānija maksimizē savu iedzīvotāju labklājību sabiedriskās vienaldzības līknes (CIC)_z un ražošanas iespēju līknes – punkts **Z[9;8]** saskarsmes punktā (sk. 6. zīm.). Norvēģija *autarķijas* apstākļos maksimizē savu iedzīvotāju labklājību sabiedriskās vienaldzības līknes (CIC)_s un ražošanas iespēju līknes – punkts **S[8;9]** saskarsmes punktā (sk. 7. zīm.). Lai noskaidrotu naftas (bekona) relatīvo cenu, ir jāatceras, ka ražošanas iespēju un sabiedriskās vienaldzības līkņu saskarsmes punktā transformācijas galējā norma ir vienāda ar preču cenu attiecību.

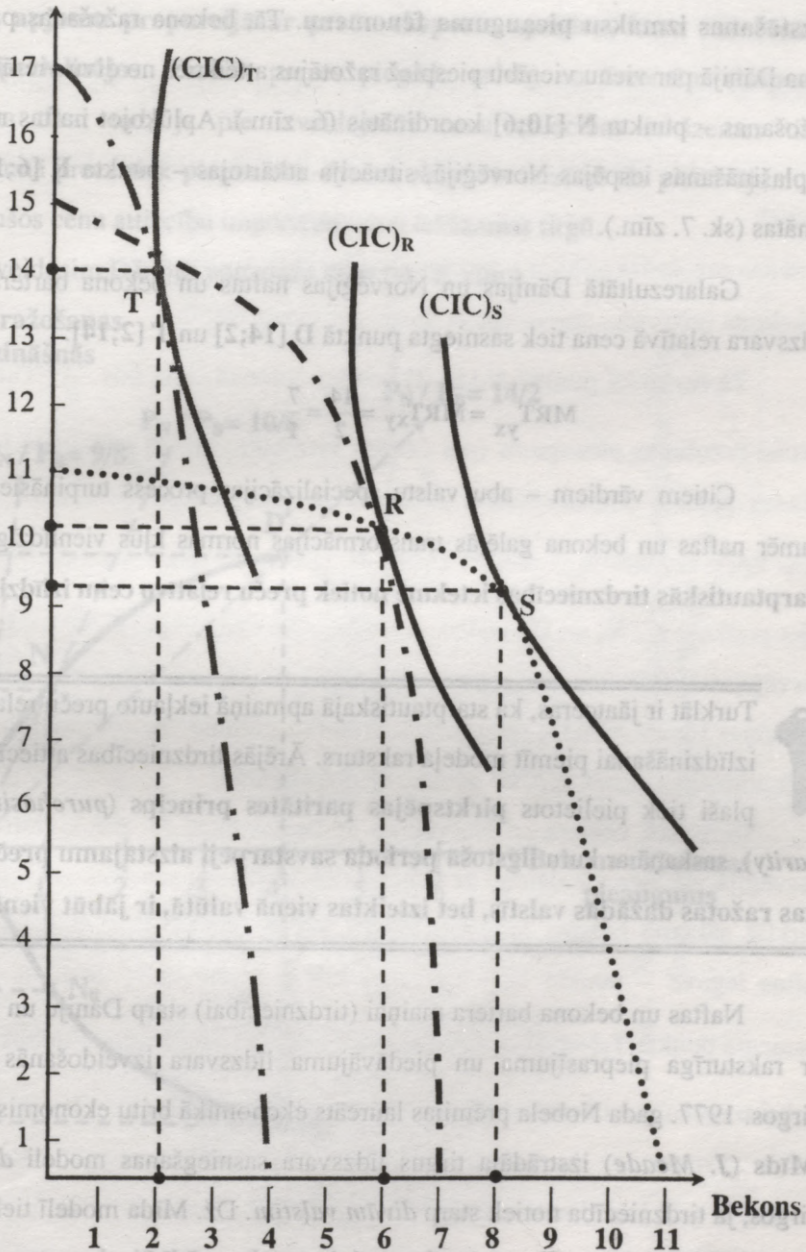
$$MRT_{yx} = \frac{P_N - \text{naftas cena}}{P_B - \text{bekona cena}}$$

Tātad *autarķijas* apstākļos Dānijā bekonu var mainīt pret naftu proporcijā 8:9, bet Norvēģijā – 9:8. Tas nozīmē, ka Dānijai ir izdevīgāk specializēties bekona ražošanā un eksportā, bet Norvēģijai – naftas ražošanā un eksportā.



6.zīm. Līdzvara stāvoklis Dānijā, ja tā tirgojas ar Norvēģiju

Nafta



7.zīm. Līdzsvara stāvoklis Norvēģijā, ja tā tirgojas ar Dāniju

Nodibinot savstarpējas tirdznieciskas attiecības, abas valstis saskaras ar **aizstāšanas izmaksu pieauguma fenomenu**. Tā, bekona ražošanas paplašināšana Dānijā par vienu vienību piespiež ražotājus atteikties no divu vienību naftas ražošanas – punkta **N [10;6]** koordinātas (6. zīm.). Aplūkojot naftas ražošanas paplašināšanas iespējas Norvēģijā, situācija atkārtojas – punkta **R [6;10]** koordinātas (sk. 7. zīm.).

Galarezultātā Dānijas un Norvēģijas naftas un bekona bartera maiņas līdzsvara relatīvā cena tiek sasniegta punktā **D [14;2]** un **T [2;14]**:

$$MRT_{yx} = MRT_{xy} = \frac{14}{2} = \frac{7}{1}$$

Citiem vārdiem – abu valstu specializācijas process turpināsies tik ilgi, kamēr naftas un bekona galējās transformācijas normas kļūs vienlīdzīgas. Tāad **starptautiskās tirdzniecības ietekmē notiek preču relatīvo cenu izlīdzināšanās**.



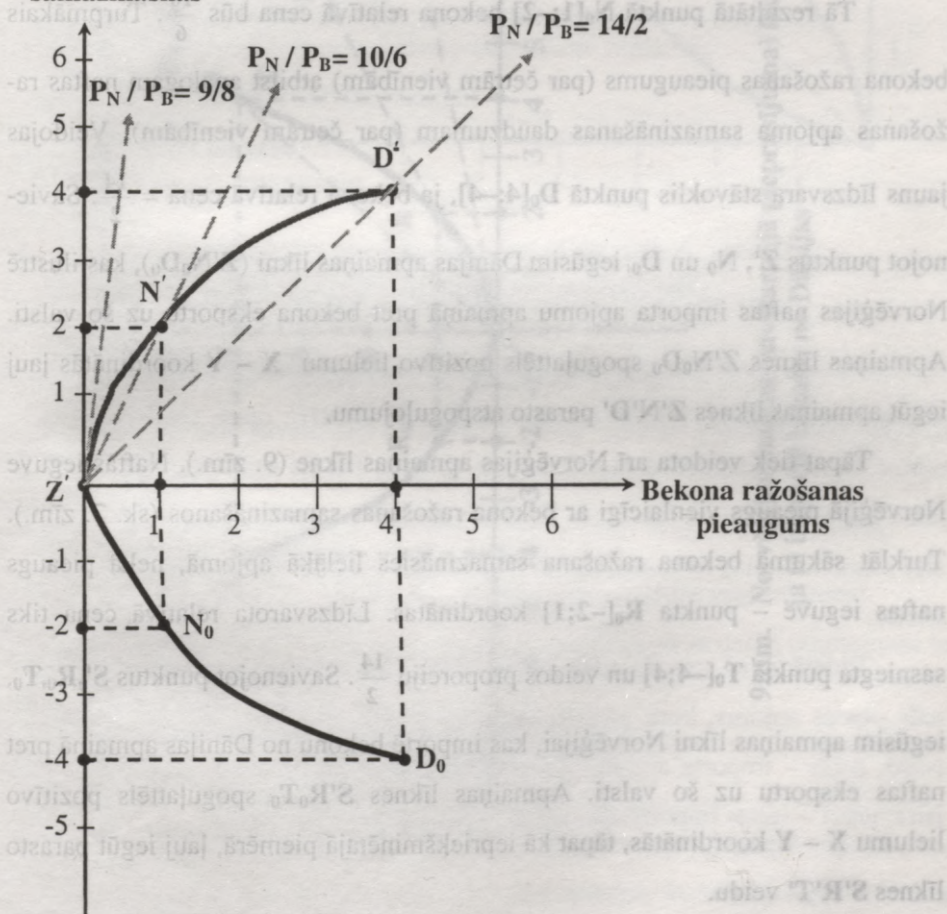
Turklāt ir jāatceras, ka starptautiskajā apmaiņā iekļauto preču relatīvo cenu izlīdzināšanai piemīt modeļa raksturs. Ārējās tirdzniecības attiecību praksē plaši tiek pielietots **pirkspējas paritātes princips** (*purchasing power parity*), saskaņā ar kuru **ilgstošā periodā savstarpēji aizstājamo preču cenām, kas ražotas dažādās valstīs, bet izteiktas vienā valūtā, ir jābūt vienādām**.

Naftas un bekona bartera maiņai (tirdzniecībai) starp Dāniju un Norvēģiju ir raksturīga pieprasījuma un piedāvājuma līdzsvara izveidošanās šo preču tirgos. 1977. gada Nobela prēmijas laureāts ekonomikā britu ekonomists **Džeims Mīds (J. Meade)** izstrādāja tirgus līdzsvara sasniegšanas modeli *divu preču tirgos*, ja tirdzniecība notiek starp *divām valstīm*. Dž. Mīda modelī tiek analizēts **savstarpējais pieprasījums** (*reciprocal demand*) – *rādītājs, kas atspoguļo valsts eksporta apjomu, kurš saistīts ar tās importa apmēru*. Savstarpējo pieprasījumu var ilustrēt grafiski, veidojot maiņas līknes vai **savstarpējā pieprasījuma līknes** (*reciprocal demand curves*).

Valsts apmaiņas līkne raksturo tās iedzīvotājiem nepieciešamā preces importa apjomu proporcijā ar preču eksporta apmēru, kura ražošanā šī valsts specializējas. Turklāt preces piegāde valstij no ārzemēm (imports) iespējama tikai tad, ja pie izveidojušās cenu attiecības iekšzemes tirgū importējamā prece tiek pieprasīta. Preces eksports nozīmē tās piedāvājumu ar izveidojušos cenu attiecību importētājvalsts iekšzemes tirgū.

Izveidosim Dānijas apmaiņas līkni (sk. 8. zīm.).

Naftas ražošanas
samazināšanās



8.zīm. Dānijas maiņas (savstarpējā piedāvājuma) līkne, ja tā importē naftu no Norvēģijas

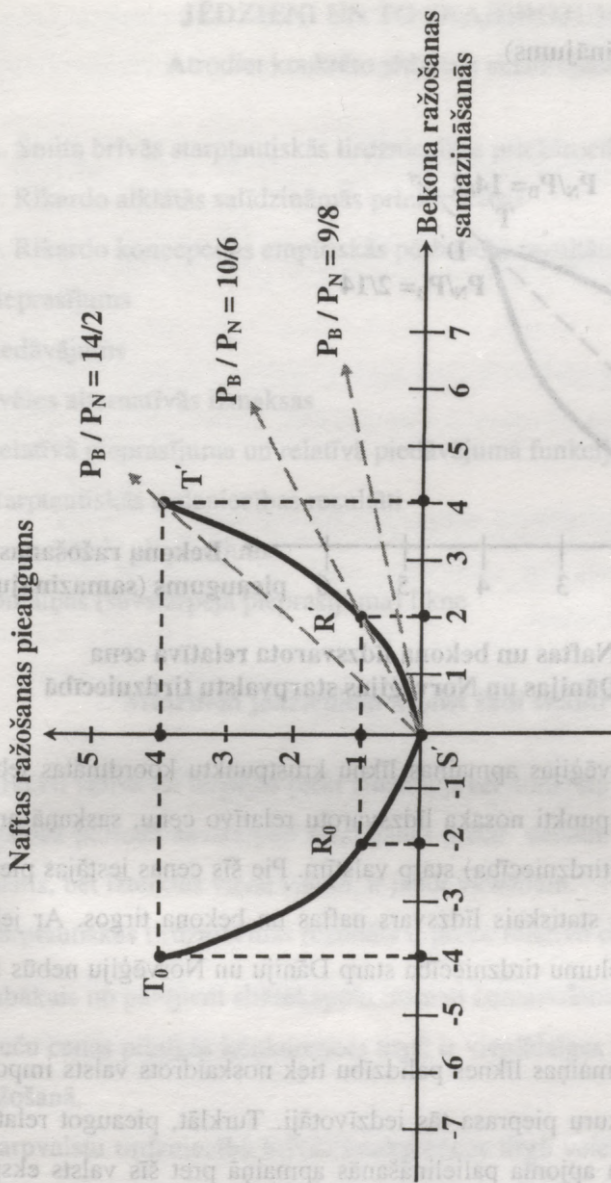
Uz abscisu ass tiek atzīmēts bekona ražošanas apjoma pieaugums, uz ordinātu ass – naftas ražošanas apjoma samazināšanās. Koordinātu sākuma punkts Z' (bekona relatīvā cena $\frac{P_N}{P_B} = \frac{9}{8}$) atbilst līdzsvara stāvoklim Dānijā. Līdzsvara pārvietošanās uz punktu N (sk. 6. zīm.) Dānijas tautsaimniecībai nozīmē:

- naftas ražošanas apjoma samazināšanos par divām vienībām;
- bekona ražošanas apjoma pieaugumu par vienu vienību.

Tā rezultātā punktā $N_0[1;-2]$ bekona relatīvā cena būs $\frac{10}{6}$. Turpmākais bekona ražošanas pieaugums (par četrām vienībām) atbilst analogam naftas ražošanas apjoma samazināšanas daudzumam (par četrām vienībām). Veidojas jauns līdzsvara stāvoklis punktā $D_0[4;-4]$, ja bekona relatīvā cena = $\frac{14}{2}$. Savienojot punktus Z' , N_0 un D_0 , iegūsim Dānijas apmaiņas līkni ($Z'N_0D_0$), kas ilustrē Norvēģijas naftas importa apjomu apmaiņā pret bekona eksportu uz šo valsti. Apmaiņas līknes $Z'N_0D_0$ spoguļattēls pozitīvo lielumu $X - Y$ koordinātās ļauj iegūt apmaiņas līknes $Z'N'D'$ parasto atspoguļojumu.

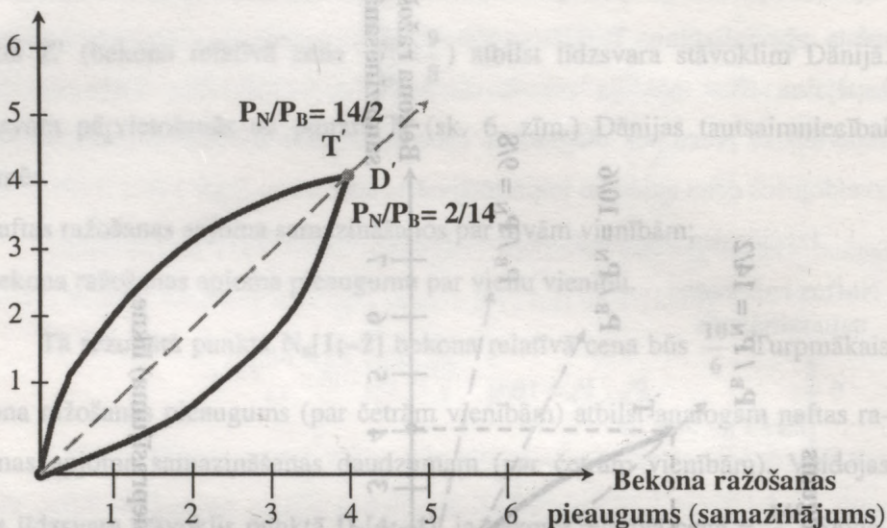
Tāpat tiek veidota arī Norvēģijas apmaiņas līkne (9. zīm.). Naftas ieguve Norvēģijā pieaugs vienlaicīgi ar bekona ražošanas samazināšanos (sk. 7. zīm.). Turklāt sākumā bekona ražošana samazināsies lielākā apjomā, nekā pieaugs naftas ieguve – punkta $R_0[-2;1]$ koordinātas. Līdzsvarota relatīvā cena tiks sasniegta punktā $T_0[-4;4]$ un veidos proporciju $\frac{14}{2}$. Savienojot punktus S' , R_0 , T_0 , iegūsim apmaiņas līkni Norvēģijai, kas importē bekonu no Dānijas apmaiņā pret naftas eksportu uz šo valsti. Apmaiņas līknes $S'R_0T_0$ spoguļattēls pozitīvo lielumu $X - Y$ koordinātās, tāpat kā iepriekšminētajā piemērā, ļauj iegūt parasto līknes $S'R'T'$ veidu.

Apvienojot vienā zīmējumā Dānijas un Norvēģijas apmaiņas līknes, iegūsim naftas un bekona līdzsvara relatīvo cenu pasaules tirgū (10. zīm.).



9.zīm. Norvēģijas maiņas (savstarpējā pieprasījuma) līkne, ja tā importē bekonu no Dānijas

**Naftas ražošanas
pieaugums (samazinājums)**



**10.zīm. Naftas un bekona līdzsvarota relatīva cena
Dānijas un Norvēģijas starpvalstu tirdzniecībā**

Dānijas un Norvēģijas apmaiņas līkņu krustpunktu koordinātas jeb savstarpējā pieprasījuma punkti nosaka līdzsvarotu relatīvo cenu, saskaņā ar kuru notiek bartera maiņa (tirdzniecība) starp valstīm. Pie šīs cenas iestājas pieprasījuma un piedāvājuma statistiskais līdzsvars naftas un bekona tirgos. Ar jebkuru citu relatīvās cenas lielumu tirdzniecība starp Dāniju un Norvēģiju nebūs sabalansēta.

Tādējādi ar apmaiņas līknes palīdzību tiek noskaidrots valsts importējāmās preces apjoms, kuru pieprasa tās iedzīvotāji. Turklāt, pieaugot relatīvajai cenai, proti – importa apjoma palielināšanās apmaiņā pret šīs valsts eksportējamo precī – valsts importētājās iedzīvotāju pieprasījums pieaug.

JĒDZIENI UN TO SKAIDROJUMS

Atrodiet konkrēto jēdzienu skaidrojumus!

- A A. Smita brīvās starptautiskās tirdzniecības priekšrocības
- B D. Rikardo atklātās salīdzināmās priekšrocības
- C D. Rikardo koncepcijas empīriskās pārbaudes rezultāti
- D Pieprasījums
- E Piedāvājums
- F Izvēles alternatīvās izmaksas
- G Relatīvā pieprasījuma un relatīvā piedāvājuma funkcijas
- H Starptautiskās tirdzniecības rezultāti
- I Savstarpējais pieprasījums
- J Apmaiņas (savstarpējā pieprasījuma) līkne

Minētiem jēdzieniem atbilst šādi skaidrojumi:

1. Cilvēku vēlme un iespējas pirkt zināmu preci konkrētā apjomā.
2. Ilgstošā periodā savstarpēji aizstājamo preču cenām, kuras ražotas dažādās valstīs, bet izteiktas vienā valūtā, ir jābūt vienādām.
3. Starptautiskās tirdzniecības rezultāts ir preču relatīvo cenu izlīdzināšana.
4. Labākais no pārējiem sliktākajiem resursu izmantošanas paņēmieniem.
5. Preču cenas pilnīgās konkurences tirgū ir vienlīdzīgas ar darba izlietojumu to ražošanā.
6. Starpvalstu tirdzniecība brīvās konkurences tirgū veicina preces vienības ražošanas izmaksu samazināšanos.
7. Valsts apmaiņas līkne raksturo tās iedzīvotājiem nepieciešamo importa preces apjomu proporcijā ar preces eksporta apmēru, kuras ražošanā šī valsts specializējas.
8. Cena atspoguļo to, kas ir jāupurē, lai iegūtu vēlamās preces vai pakalpojuma vienību.

9. Amerikāņu eksports trešo valstu tirgos pārsniedza britu eksportu tajās ASV tautsaimniecības nozarēs, kurās darba ražīgums bija ievērojami augstāks nekā Lielbritānijā.
10. Preču un pakalpojumu kopums, kas tiek piedāvāts tirgū dotā laikā katrā brīdī.
11. Rādītājs, kas atspoguļo valsts eksporta apjomu, kurš saistīts ar tās importa apmēru.
12. Darījuma veikšanas varbūtība starp divām valstīm, kas pārdod (pērk) divas preces, tiek analizēta, izmantojot pieprasījuma, piedāvājuma un cenas relatīvos lielumus.
13. Valstij, kas ir iesaistījusies starptautiskajā tirdzniecībā, vienmēr ir kāda prece, kuras ražošana būs efektīvāka, nekā citu preču ražošana, pastāvot esošajai izmaksu attiecībai.
14. Konkurence izlīdzina peļņas normu un darba samaksas līmeni visās rūpnieciski attīstīto valstu tautsaimniecības nozarēs.
15. Vienas preces relatīvās cenas atkarība no citas preces relatīvā ražošanas apjoma.

3. RAŽOŠANAS FAKTORI KĀ STRAPTAUTISKĀS TIRDZNICĪBAS INSTRUMENTS

3.1. E. Hekšera – B. Olina koncepcija

Ražošana ir cilvēka dzīves dabiski apstākļi un citu darbības veidu materiāls pamats. Ekonomikas zinātnē ražošanu saprot kā parastu darbību ražošanas resursu (ražošanas faktoru) izmantošanā, lai sasniegtu maksimālu efektu. Turklāt šādas darbības maksimālo efektu var sasniegt dažādi:

- ar stingri noteiktu ieguldījumu daudzumu ražošanas resursos uzņēmējs cenšas saražot pēc iespējas **vairāk produkcijas, lai maksimalizētu peļņu no tās realizācijas;**
- ar iēplānota ražošanas apjomu saskaņā ar tirgus pasūtījumu uzņēmējs izvērza uzdevumu – **minimalizēt ražošanas izmaksas, lai iegūtu lielāku peļņu ar pircēju saskaņotas pārdošanas cenas ietvaros;**

D. Rikardo koncepcija, kas tika izstrādāta mašīnizētās ražošanas veidošanas periodā, balstījās uz šādiem priekšnosacījumiem:



- ražošanā tiek izmantots tikai viens faktors – darbs;
- dažādās valstīs ražotu viendabīgu preču ražošanas izmaksas ir atšķirīgas;
- eksporta un importa preču aizstāšanas izmaksas ir pastāvīgas valstīs, kas ir tirdzniecības partneres.

Šādas koncepcijas ietvaros pilnīgi saprotami bija darījumi starp valstīm ar **dažādiem dabas un klimatiskajiem apstākļiem, kas ražoja viendabīgu produkciju.** Taču 19. gadsimta beigās un 20. gadsimta sākumā konkurences saasināšanās rūpnieciskās produkcijas pasaules tirgos, kas sagādājās vienlaikus ar subjektīvās ekonomikas teorijas triumfu, piespieda zinātniekus paplašināt priekšstatu par ražošanas faktoru lomu starpvalstu ārējās tirdzniecības darījumu veikšanā.

9. **Zviedru zinātnieki E. Hekšers (E.F.Heckscher)** un 1977. gada Nobela prēmijas laureāts ekonomikā **B. Olins (B. Ohlin)** atklāja teoriju, kas izskaidroja eksporta un importa virzību rūpniecisko preču starpvalstu tirdzniecībā ar šo preču ražošanā izmantojamo faktoru attiecību.



Pasaulē pazīstams E. Hekšers kļuva pēc 1919. gadā zviedru valodā publicētā raksta, ko tā laika zinātniskā sabiedrība nepieņēma. Tikai 30 gadu vēlāk, kad šis raksts tika atkārtoti publicēts angļu valodā, pasaule uzzināja par jauno starptautiskās tirdzniecības koncepciju.

E. Hekšers un B. Olins uzskatīja, ka **eksporta un importa preču ražošanas izmaksu atšķirības** ir izskaidrojamas ar valstu – tirdzniecības partneru – atšķirīgu nodrošinājumu ar **ražošanas faktoriem**. E. Hekšera – B. Olina teorija balstījās uz šādiem priekšnosacījumiem:



- darījumā piedalās **divas** valstis, kas pārdod **divas** preces, kuru ražošanā tiek izmantoti tikai divi ražošanas faktori – darbs un kapitāls;
- eksporta un importa preces tiek ražotas pēc vienādas tehnoloģijas, kurai raksturīga **mēroga pastāvīgā atdeve**;
- pasaules preču tirgus, tāpat kā preču ražošanai izmantoto faktoru tirgus, ir **pilnīgās konkurences tirgi**;
- **iekšzemē** ir **pilnīga** ražošanas faktoru **mobilitāte** un nenotiek ražošanas faktoru (pat naudas kapitāla) pārvietošanās starp valstīm;
- transporta izmaksas netiek ievērotas;
- starpvalstu tirdzniecība notiek bez ierobežojumiem;
- abu valstu patērētāju gaume un vēlmes ir vienādas, proti – analizējamo valstu iedzīvotāju patēriņa struktūra un patēriņa groza naudas izmaksu lielums ir vienāds.

Ievērojot minētos ierobežojumus, E. Hekšera – B. Olina koncepcijas principiālie nosacījumi ir šādi:

- preču eksportu un importu var aizstāt ar **ražošanas faktoru pirkšanu un pārdošanu**;
- valstis cenšas **eksportēt** tās preces, kuru izgatavošanai tiek izmantoti **relatīvā pārpilnībā esošie ražošanas faktori**. Savukārt **importē** parasti tās preces, kuru ražošanai nepieciešami **relatīvi reti ražošanas faktori**.

E. Hekšera – B. Olina koncepcija saīsinātā veidā literatūrā tiek dēvēta par "**E. Hekšera un B. Olina teorēmu**".

E. Hekšera – B. Olina teorēmas būtība ir šāda: katra valsts eksportē tās preces, kuru ražošanā tai ir relatīva ražošanas faktoru pārpilnība, un importē tās preces, kuru ražošanā tā izjūt ražošanas faktoru relatīvu deficītu.

Tādējādi starpvalstu tirdzniecība tiek izskaidrota ar šo valstu uzņēmēju nodrošinātību ar ražošanas faktoriem.

Ilustrēsim grafiski E. Hekšera – B. Olina koncepciju. Izmantosim tam *ražošanas funkciju*, kas *izsaka ražošanas faktoru noteiktas kombinācijas un dotās tehnoloģijas maksimāli iespējamā produkcijas ražošanas apjoma attiecību*:

$$Q = f(F_1, F_2, \dots, F_n), \text{ kur}$$

Q – ar doto tehnoloģiju ražotās produkcijas maksimālais apjoms;

F_1, F_2, F_n – faktori, kas tiek izmantoti ražošanā ar doto tehnoloģiju.

Ja produkcijas **ražošanas apjoms** sasniedz **dažādi kombinējot** ražošanas faktorus, tā ir **ražošanas funkcija ar mainīgiem koeficientiem**. Citiem vārdiem, mainīsies ražošanas faktoru daudzums, kurus izmanto noteikta produkcijas apjoma izgatavošanai. Savukārt, lai iegūtu noteiktu produkcijas apjomu, ir jāizlieto zināms ražošanas faktoru daudzums – tad tā ir **ražošanas funkcija ar**

pastāvīgiem koeficientiem. Dažādiem piemēroto tehnoloģiju veidiem arī ražošanas funkcijas ir dažādas. Taču tām piemīt arī kopējas īpašības:

1. Eksistē ražošanas apjoma pieauguma robeža, kuru var sasniegt, palielinot viena faktora izlietojumu, pārējiem nosacījumiem paliekot nemainīgiem.
2. Ražošanas faktori ir savstarpēji papildināmi (komplementārie faktori) un savstarpēji aizstājami (faktori substitūti).
3. Ilgstošā periodā izmaiņas ražošanas faktoru lietošanā ir elastīgākas nekā īslaicīgā periodā.

E. Hekšera – B. Olina koncepcija paredz, ka valstī tiek ražotas tikai divas preces, no kurām katrai ir nepieciešams divu ražošanas faktoru izlietojums. Iedomāsimies tādu valsti, kurā ražo divas preces – **gurķus un liellopu gaļu**. Gurķu un liellopu gaļas ražošanai ir vajadzīgs **darbs un kapitāls**. *Abu preču ražošanas tehnoloģijas atspoguļo pastāvīgie koeficienti, proti – gan gurķiem, gan liellopu gaļai ir tikai viens ražošanas veids.* Viena kilograma gurķu vai viena kilograma liellopu gaļas ražošanai ir nepieciešams stingri noteikts darba un kapitāla izlietojuma apjoms. Gurķi vai liellopu gaļa netiks ražota, ja faktoru kombinācija mainīsies. Tādā gadījumā ražošanas funkcijas izskatīsies šādi:

$$Q^C = f(C^C; L^C) - \text{gurķu ražošanas apjoms};$$

$$Q^B = f(C^B; L^B) - \text{liellopu gaļas ražošanas apjoms, kur}$$

C^C – naudas kapitāls (*capital*), kas ir vajadzīgs 1 kg gurķu (*cucumber*) izaudzēšanai;

L^C – darba (*labor*) cilvēkstundu skaits, kas tiek izlietots 1 kg gurķu izaudzēšanai;

C^B – kapitāls, kas ir vajadzīgs 1 kg liellopu gaļas (*beef*);

L^B – darba (*labor*) cilvēkstundu skaits, kas tiek izlietots 1 kg liellopu gaļas ražošanā.



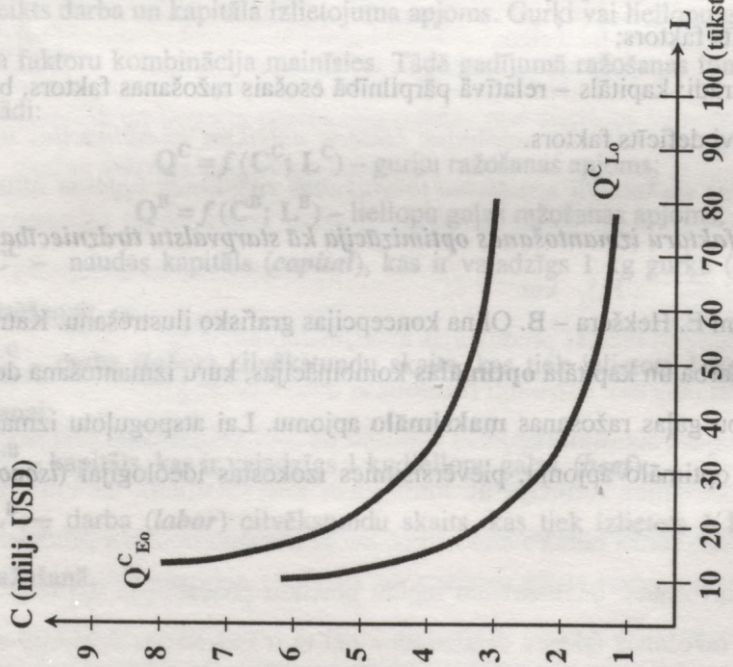
Izokvanta (*isoquant*) ir līkne, kas atspoguļo visu iespējamo ražošanas resursu savienojumu, kuru izmantošana nodrošina vienādu produkcijas ražošanas apjomu (vienlīdzīga ražošanas apjoma līkne). Izokvanta ir raksturota grāmatā *Oļevskis G. Mikroekonomika. – Rīga, 2000.*

Pieņemsim, ka gurķus un liellopu gaļu ražo Latvija un Igaunija – valstis, kas zināmā mērā atbilst E. Hekšera – B. Olina koncepcijas priekšnosacījumiem. Izokvantas, kas atspoguļo Latvijā un Igaunijā ražoto gurķu un liellopu gaļas **maksimālo** ražošanas apjomu, attēlotas 11. un 12. zīmējumā. Igaņu zemnieki audzē vairāk gurķu nekā latviešu zemnieki [$(Q^C)_{Eo} > (Q^C)_{Lo}$]. Turpretī liellopu gaļu Latvijas zemnieki ražo lielākā apjomā. [$(Q^B)_{Lo} > (Q^B)_{Eo}$]. Zīmējumos šis fakts atspoguļojas tādējādi, ka līkne, kas izsaka **lielāku ražošanas apjomu**, ir izvietota vairāk **labajā pusē** un **augstāk** (jeb **zemāk**). Šo situāciju izskaidro darba un kapitāla sadalījums abās valstīs:

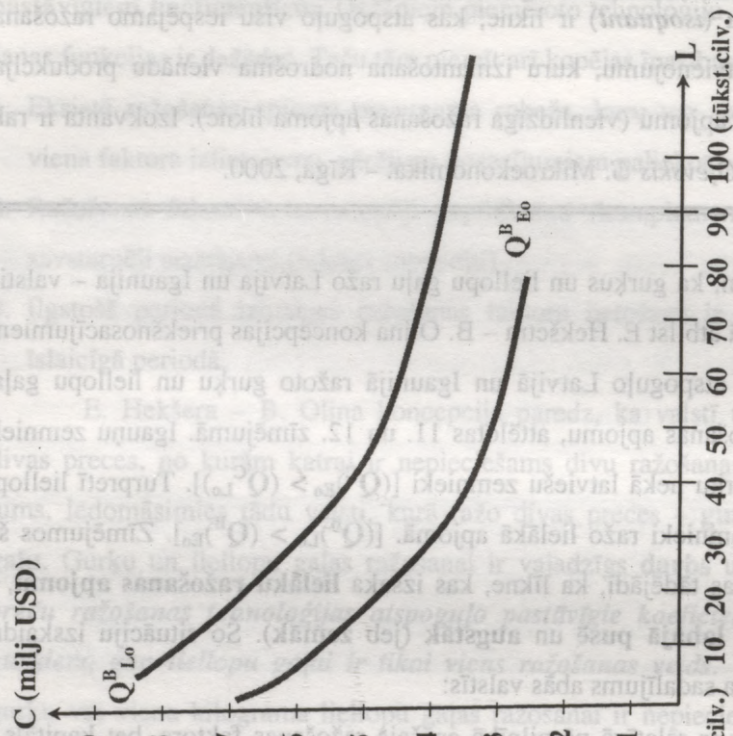
- Latvijā darbs ir relatīvā pārpilnībā esošais ražošanas faktors, bet kapitāls – relatīvi deficīts faktors;
- Igaunijā ir otrādi: kapitāls – relatīvā pārpilnībā esošais ražošanas faktors, bet darbs – relatīvi deficīts faktors.

3.2. Ražošanas faktoru izmantošanas optimizācija kā starpvalstu tirdzniecības rezultāts

Turpināsim E. Hekšera – B. Olina koncepcijas grafisko ilustrēšanu. Katrai valstij ir savas darba un kapitāla **optimālās** kombinācijas, kuru izmantošana dod gurķu un liellopu gaļas ražošanas **maksimālo** apjomu. Lai atspoguļotu izmantojamo resursu optimālo apjomu, pievērsīsimies izokostas ideoloģijai (*isocost line*).



11.zīm. Gurķu ražošanas izokvantas Latvijā ($Q^C_{L_0}$) un Igaunijā ($Q^C_{E_0}$) autarkijas apstākļos



12.zīm. Liellopu gaļas ražošanas izokvantas Latvijā ($Q^B_{L_0}$) un Igaunijā ($Q^B_{E_0}$) autarkijas apstākļos



Izokosta ir taisne, kas apvieno visas iespējamās ražošanas resursu kombinācijas, kurām ir vienāda summārā vērtība (vienādo izmaksu taisne).

Izokostas, ražotāja līdzsvara un firmas attīstības trajektorijas raksturojums sniegts grāmatā *Oļevskis G. Mikroekonomika – Rīga, 2000.*

Tādā gadījumā gurķu un liellopu gaļas maksimāla apjoma ražošanas kopējās izmaksas Latvijā un Igaunijā var izteikt šādi:

$$(TC)^C = [(WR)^C \times L^C + r^c \times C^C] \times Q^C$$

$$(TC)^B = [(WR)^B \times L^B + r^b \times C^B] \times Q^B$$

$(TC)^C$ – valsts kopējās izmaksas par darbu un kapitālu, kas vajadzīgs **gurķu** ražošanai;

$(TC)^B$ – valsts kopējās izmaksas par darbu un kapitālu, kas vajadzīgs **liellopu** gaļas ražošanai;

WR – darba algas likme (*wage rate* – **WR**), saskaņā ar kuru tiek samaksāts par strādnieku darbu, kas audzē gurķus $(WR)^C$ vai ražo liellopu gaļu $(WR)^B$;

r – kredīta procenta likme (*rate of interest* – **r**), par kuru pārvēršas kapitāls, kas ir ieguldīts gurķu audzēšanā r_c vai liellopu gaļas ražošanā r_b .

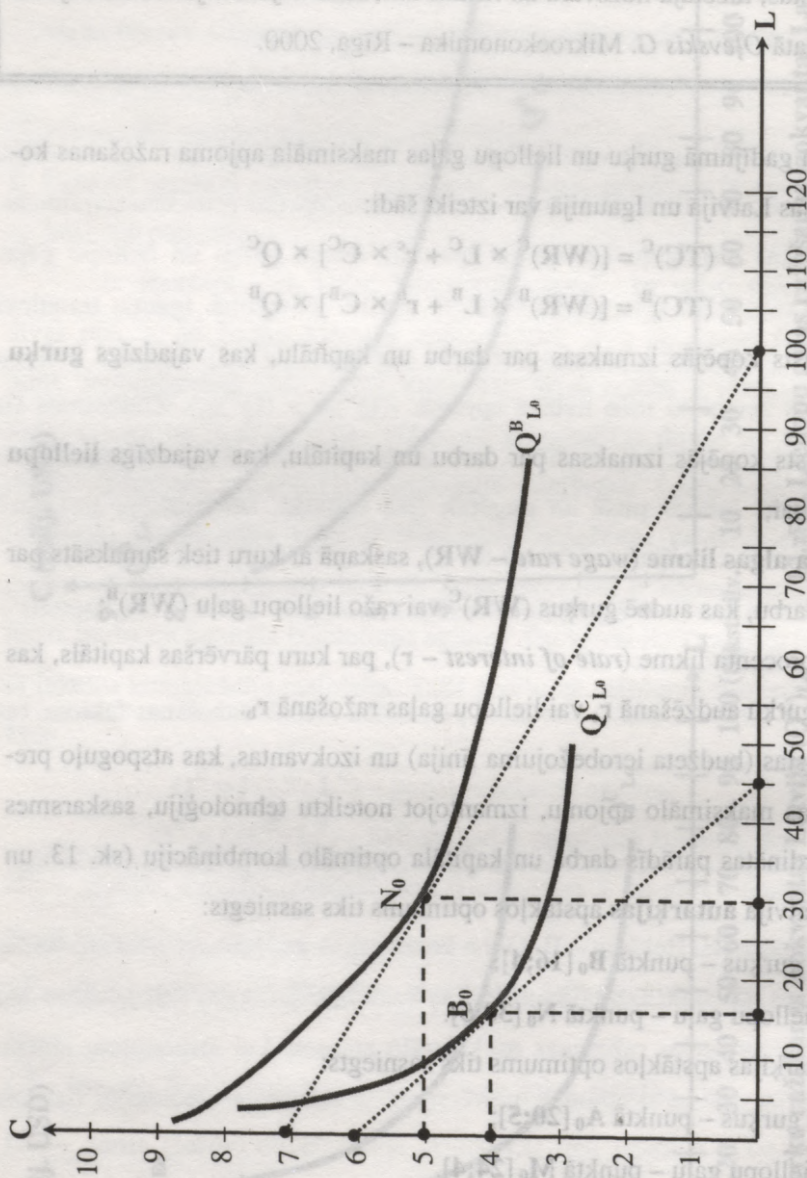
Izokostas (budžeta ierobežojuma līnija) un izokvantas, kas atspoguļo preces ražošanas maksimālo apjomu, izmantojot noteiktu tehnoloģiju, saskarsmes punkta koordinātas parādīs darba un kapitāla optimālo kombināciju (sk. 13. un 14. zīm.). Latvijā **autarķijas** apstākļos optimums tiks sasniegts:

- ♦ audzējot gurķus – punktā **B₀** [16;4];
- ražojot liellopu gaļu – punktā **N₀** [30;5].

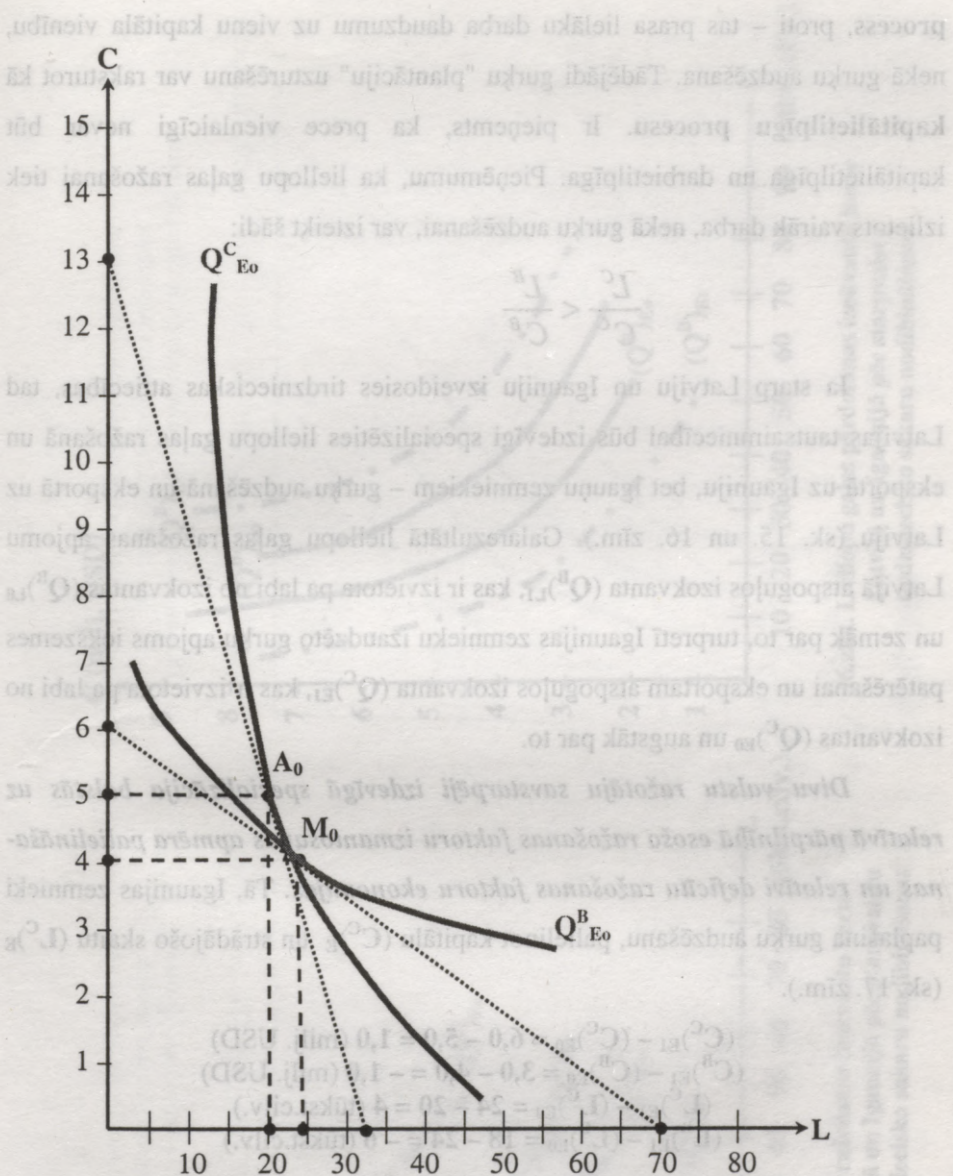
Igaunijā autarķijas apstākļos optimums tiks sasniegts:

- ♦ audzējot gurķus – punktā **A₀** [20;5];
- ražojot liellopu gaļu – punktā **M₀** [24;4].

Gurķu audzēšanai un liellopu gaļas ražošanai ir dažādas darba un kapitāla relatīvās izmaksas. Pieņemsim, ka **liellopu gaļas** ražošana ir **darbietilpīgs**



13.zīm. Gurķu ($Q^C_{L_0}$) un liellopu gaļas ($Q^B_{L_0}$) optimālais ražošanas apjoms Latvijā autarkijas apstākļos



14.zīm. Gurķu ($Q^C_{E_0}$) un liellopu gaļas ($Q^B_{E_0}$) ražošanas optimālais apjoms Igaunijā autarķijas apstākļos

process, proti – tas prasa lielāku darba daudzumu uz vienu kapitāla vienību, nekā gurķu audzēšana. Tādējādi gurķu "plantāciju" uzturēšanu var raksturot kā **kapitālietilpīgu procesu**. Ir pieņemts, ka prece vienlaicīgi nevar būt kapitālietilpīga un darbietilpīga. Pieņēmumu, ka liellopu gaļas ražošanai tiek izlietots vairāk darba, nekā gurķu audzēšanai, var izteikt šādi:

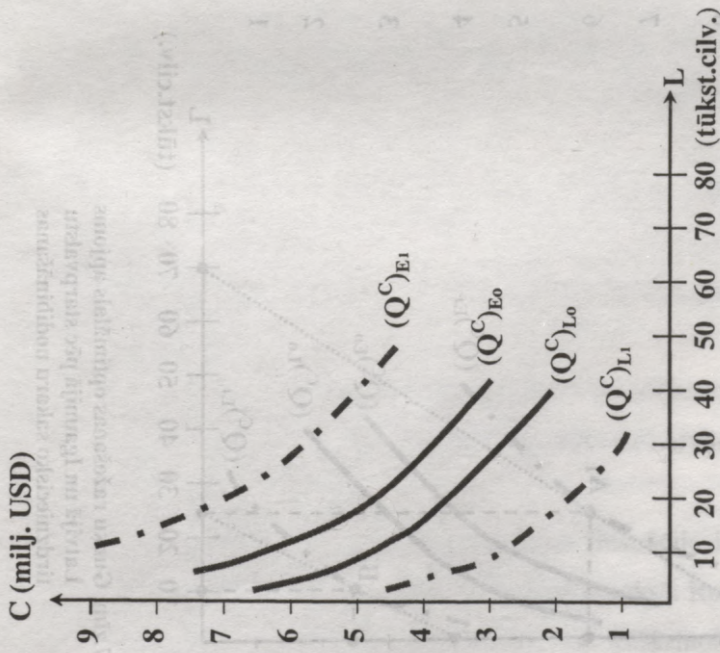
$$\frac{L^C}{C^C} < \frac{L^B}{C^B}$$

Ja starp Latviju un Igauniju izveidosies tirdznieciskas attiecības, tad Latvijas tautsaimniecībai būs izdevīgi specializēties liellopu gaļas ražošanā un eksportā uz Igauniju, bet igauņu zemniekiem – gurķu audzēšanā un eksportā uz Latviju (sk. 15. un 16. zīm.). Galarezultātā liellopu gaļas ražošanas apjomu Latvijā atspoguļos izokvanta $(Q^B)_{L1}$, kas ir izvietota pa labi no izokvantas $(Q^B)_{L0}$ un zemāk par to, turpretī Igaunijas zemnieku izaudzēto gurķu apjoms iekšzemes patērešanai un eksportam atspoguļos izokvanta $(Q^C)_{E1}$, kas ir izvietota pa labi no izokvantas $(Q^C)_{E0}$ un augstāk par to.

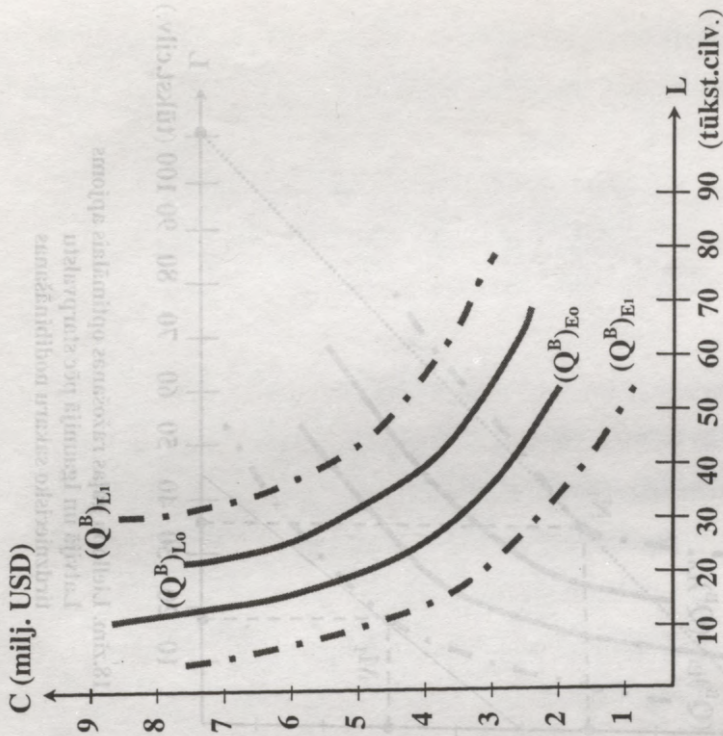
Divu valstu ražotāju savstarpēji izdevīgā specializācija balstās uz relatīvā pārpilnībā esošo ražošanas faktoru izmantošanas apmēra palielināšanos un relatīvi deficītu ražošanas faktoru ekonomijas. Tā, Igaunijas zemnieki paplašina gurķu audzēšanu, palielinot kapitālu $(C^C)_E$ un strādājošo skaitu $(L^C)_E$ (sk. 17. zīm.).

$$\begin{aligned} (C^C)_{E1} - (C^C)_{E0} &= 6,0 - 5,0 = 1,0 \text{ (milj. USD)} \\ (C^B)_{E1} - (C^B)_{E0} &= 3,0 - 4,0 = -1,0 \text{ (milj. USD)} \\ (L^C)_{E1} - (L^C)_{E0} &= 24 - 20 = 4 \text{ (tūkst.cilv.)} \\ (L^B)_{E1} - (L^B)_{E0} &= 18 - 24 = -6 \text{ (tūkst.cilv.)} \end{aligned}$$

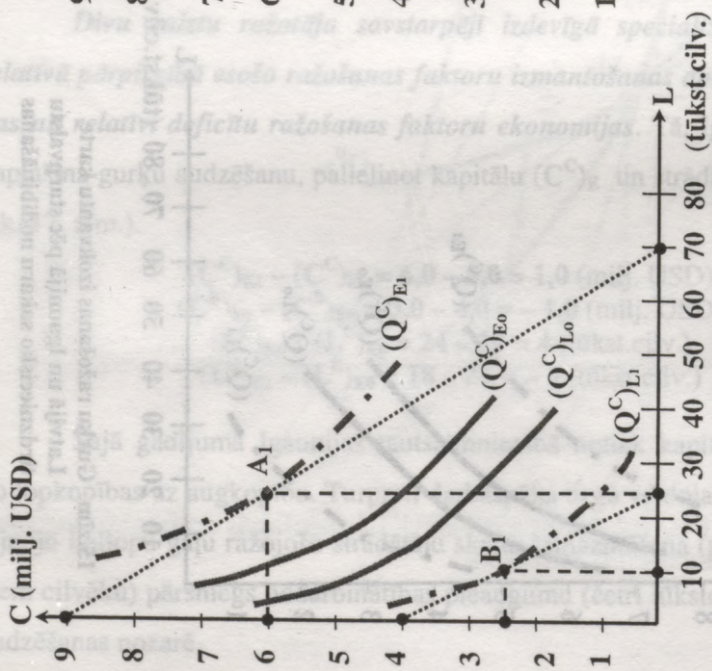
Šajā gadījumā Igaunijas tautsaimniecībā notiek kapitāla pārvietošanās no lopkopības uz augkopību. Turpretī darbaspēka tirgū veidojas saspringta situācija, jo liellopu gaļu ražojošo strādātāju skaita samazināšana (par sešiem tūkstošiem cilvēku) pārsniegs nodarbinātības pieaugumu (četri tūkstoši cilvēku) gurķu audzēšanas nozarē.



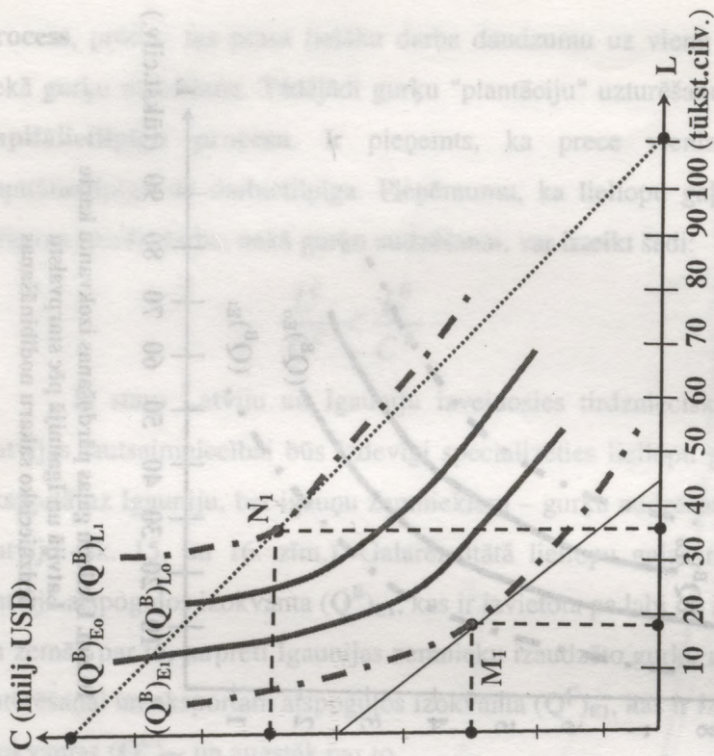
15.zīm. Gurķu ražošanas izokvantu karte
Latvijā un Igaunijā pēc starpvalstu
tirdzniecisko sakaru nodibināšanas



16.zīm. Liellopu gaļas pārdošanas izokvantu karte
Latvijā un Igaunijā pēc starpvalstu
tirdzniecisko sakaru nodibināšanas



17.zīm. Gurķu ražošanas optimālais apjoms Latvijā un Igaunijā pēc starpvalstu tirdzniecisko sakaru nodibināšanas



18.zīm. Liellopu gaļas ražošanas optimālais apjoms Latvijā un Igaunijā pēc starpvalstu tirdzniecisko sakaru nodibināšanas

Liellopu gaļas ražošanas apjoma palielināšana Latvijā tiek panākta, palielinot strādājošo skaitu $(L^B)_L$ un lopkopībā izmantotā kapitāla apmēru $(C^B)_L$ (sk. 18. zīm.).

$$(L^B)_{L1} - (L^B)_{L0} = 36 - 30 = 6 \text{ (tūkst.cilv.)}$$

$$(L^C)_{L1} - (L^C)_{L0} = 10 - 16 = -6 \text{ (tūkst.cilv.)}$$

$$(C^B)_{L1} - (C^B)_{L0} = 6,0 - 5,0 = 1,0 \text{ (milj. USD)}$$

$$(C^C)_{L1} - (C^C)_{L0} = 2,5 - 4,0 = -1,5 \text{ (milj. USD)}$$

Lopkopībā strādājošo skaita palielināšana tiks sasniegta tādējādi, ka speciālisti, kas agrāk audzēja gurķus, pārnāks uz lopkopību. Turklāt šādas darbaspēka migrācijas iespēju nosaka E. Hekšera – B. Olina koncepcijas ierobežojumi:

- preču un ražošanas faktoru tirgi ir pilnīgās konkurences tirgi;
- ražošanas faktoru vienveidība (homogēnais raksturs);
- ražošanas faktoru pilnīga mobilitāte valsts tautsaimniecībā.

Kādas sekas Latvijas tautsaimniecībā izraisīs specializācija liellopu gaļas ražošanā?

Pirmkārt, liellopu gaļas piedāvājuma palielināšanās veicinās tās ražošanas izmaksu samazināšanos (mēroga efekts), tātad – arī liellopu gaļas cenas pazemināšanos.

Otrkārt, pieaugs liellopu gaļas ražošanas ienesīgums (peļņa, aprēķinā uz izmaksas vienību).

Treškārt, pazemināsies no Igaunijas importējamo gurķu cena.

Analoģiski var raksturot situāciju, kas veidosies Igaunijas tautsaimniecībā pēc tās orientēšanās uz gurķu audzēšanu un to eksportu uz Latviju, vienlaicīgi samazinot liellopu ražošanas apjomu.

Piedāvātā E. Hekšera – B. Olina koncepcijas ilustrācija ir, no vienas puses, pietiekami reāla, bet, no otras – grūti realizējama praksē. Reāla tāpēc, ka gurķu audzēšana igauņu zemniekiem ir izdevīga, jo, salīdzinot ar Latviju, elektroenerģija ir relatīvi lētāka. Latvijas un Igaunijas savstarpējās tirdzniecības

zemo intensitāti zināmā mērā nosaka līdzīgā tautsaimniecības struktūra. Savukārt E. Hekšera – B. Olina koncepcija lielā mērā atbilst tirdzniecībai starp valstīm, kuru tautsaimniecības struktūras ir atšķirīgas. Tā E. Hekšera – B. Olina koncepcija Lielbritānijas uzplaukuma periodā visai pārliecinoši pamatoja metropoles un tās koloniju ekonomisko sakaru raksturu.

3.3. E. Hekšera – B. Olina koncepcijas testēšana

Otrā pasaules kara beigas izraisīja zinātniskās sabiedrības interesi par savstarpēji izdevīgas starpvalstu tirdzniecības problēmām. Protams, ka zinātnieku uzmanību piesaistīja tajā laikā modernā E. Hekšera – B. Olina koncepcija. Ar statistikas datu palīdzību tā tika vairākkārt pārbaudīta attiecībā uz vairāku valstu ražošanas resursu dažādu kombinējumu. Vai tiešām valsts eksportēs preces, kuru ražošanā tiek izmantots relatīvā pārpilnībā esošais ražošanas faktors? Un otrādi – importēs preces, kas tiek ražotas, izmantojot relatīvi deficītus ražošanas faktoros?

E. Hekšera – B. Olina koncepciju testēja daudzi, bet ekonomikas zinātnes vēsture ir saglabājusi tikai vienu no tiem – amerikāņu zinātnieku **V. Ļeontjevu** (*W. Leontief*), 1973. gada Nobela prēmijas laureāts. Rezultāti, ko V. Ļeontjevs ieguva, testējot E. Hekšera – B. Olina koncepciju, tika nosaukti par **Ļeontjeva paradoksu** (*Leontief paradox*). Kāpēc tieši amerikāņu zinātnieks testēšanas rezultātā izdarīja secinājumu par šīs koncepcijas paradoksu (grieķu val. *paradox* – negaidīts, dīvains)?

1953. gadā V. Ļeontjevs publicēja pētījumu rezultātus par ASV tautsaimniecības stāvokli 1947. gadā, izmantojot tam starpnozaru bilanci **izmaksas – izlaide** (*input – output*). Zinātnieks centās aprēķināt divu ražošanas faktoru – darba un kapitāla kopējās izmaksas, ko veikuši amerikāņu eksportētāji, no vienas puses, un ASV importētās produkcijas ražotāji, no otras puses. Pēc Otrā pasaules kara ASV bija pati bagātākā valsts pasaulē, tātad varēja uzstāties kā potenciāls banķieris. V. Ļeontjevs pamatoti pieļāva, ka saskaņā ar E. Hekšera –

B. Olina koncepciju amerikāņu eksportam 1947. gadā bija jābūt orientētam uz kapitālietilpīgu, bet importam – uz darbietilpīgu produkciju.

Visu ASV rūpniecību V. Ļeontjevs iedalīja 50 sektoros, 37 no kuriem ar savām precēm iekļuva ārvalstu tirgū. Viņš pieļāva, ka amerikāņu rūpniecisko preču ražošanā piedalījās divi ražošanas faktori – darbs un kapitāls. Izmantojot "izmaksu – izlaides" metodi, zinātnieks aprēķināja tipisku eksporta un importa preču komplektu divu "grozu", par 1 miljonu ASV dolāru katru, ražošanas darba un kapitāla izmaksas.



V. Ļeontjeva lietotais aprēķina algoritms bija šāds: ja, piemēram, dzelzceļa vagonu pārdošanas apjoms bija 10% no ASV 1947. gada eksporta apjoma, tad arī "grozā", kas ir vienlīdzīgs ar 1 miljonu USD, vagonu būvniecībai tika atvēlēts 100 tūkst. USD. Tāpat tika aprēķināts arī importa preču "grozs".

V. Ļeontjeva aprēķinu rezultātā tika salīdzināts kapitāla un darba izmaksu apmērs, kas nepieciešams eksporta un importa preču ražošanai par vienu miljonu ASV dolāru (sk. 2. tabulu).


2. tabula

ASV eksporta un importa faktoru izdevumi 1947. gadā

Izdevumi	Eksports	Imports
Kapitāls (C) 1947. g. cenās, USD	2550000	3091000
Darbs (L) cilvēkgados	182	170
C/L	14011	18182

Lai ražotu eksporta preces viena miliona ASV dolāru vērtībā, amerikāņu ražotājiem bija nepieciešami 2,55 miljoni dolāru, bet analogiskām konkurējošām importa precēm – 3,091 miljoni dolāru. Ja runājam par darba izmaksām, tad eksporta preču ražošanai 1947. gadā amerikāņiem bija vajadzīgi 182 cilvēkgadi,

bet ASV produkcijas importētājiem – tikai 170 cilvēkgadi. Tas liecina par to, ka imports bija kapitālietilpīgs, bet eksports – darbietilpīgs. V. Ļeontjeva iegūtais rezultāts neapstiprināja E. Hekšera – B. Olina secinājumus.

 *Ļeontjeva paradoksa* būtība ir šāda: praksē valstis, kurās ir darba resursu pārpilnība, eksportē kapitālietilpīgu produkciju, bet valstis, kurās ir kapitāla pārpilnība, – ražošanā darbietilpīgus izstrādājumus.

Kāpēc netika apstiprinātas E. Hekšera – B. Olina koncepcijas pamatnostādnes? Zinātne uz šo jautājumu nav devusi skaidru atbildi. V. Ļeontjevs, cenšoties pierādīt iegūto rezultātu patiesīgumu, 1956. gadā veica atkārtotus aprēķinus, izmantojot 1951. gada statistikas datus, jo šis gads tika uzskatīts par ASV ekonomikas pēckara atjaunošanas noslēguma gadu. Izrādījās, kas arī 1951. gadā amerikāņu eksporta darbietilpības līmenis bija nedaudz augstāks par ASV importējamo preču darbietilpības līmeni. Paradoksa mērogs samazinājās, bet neizzuda.

Argumenti, kas liecināja par labu V. Ļeontjeva iegūtajiem rezultātiem, bija šādi:

- 20. gadsimta 50. gadu vidū starptautiskā tirdzniecība bija orientēta uz protekcionismu. Arī ASV plaši izmantoja importa tarifus, lai ierobežotu tādu preču ievešanu, kas ir analogas valstī ražotajām. Tas deva iespēju pazemināt konkurences līmeni iekšzemes tirgū un veicināja to preču ražošanas paplašināšanos, kas aizstāja importa preces. Zinātnieku veiktā muitas tarifu struktūras izpēte liecināja par to, ka visvairāk aizsargātas ir darbietilpīgas preces;
- ASV uzņēmēju centieni ievest valstī lētas dabīgās izejvielas, kas vajadzīgas zināmu produkcijas veidu ražošanai (problēmas „Ziemeļi – Dienvidi” atskāņas, kas līdz pat šodienai raksturo rūpnieciski attīstīto un jaunattīstības valstu savstarpējās attiecības). Minerālo izejvielu ieguve valstīm importētājām parasti bija visai kapitālietilpīga ražošana.

Leontjeva paradokss spēcīgi iedragāja E. Hekšera – B. Olina koncepcijas atbalstītāju argumentus, demonstrējot tās neatbilstību starptautiskās tirdzniecības praksei. Taču, kā tas mēdz būt – dzīve korigēja zinātnieku diskusiju. E. Hekšera – B. Olina koncepcija, kas tika attiecināta uz mašinizētu ražošanu, izrādījās visai iedarbīga tehnikas un tehnoloģijas revolucionāro pārmaiņu periodā. Zinātnietilpīgu preču īpatsvara ievērojams pieaugums rūpnieciski attīstīto valstu ārējās tirdzniecības apgrozījumā piespieda zinātniekus pārskatīt darba kā ražošanas faktora lomu.

Darbspēka kvalitātei šodien ir daudz lielāka nozīme nacionālās ekonomikas eksporta un importa virzības noteikšanā, nekā tas bija pirmajos pēckara gados. **Ja E. Hekšera – B. Olina koncepcijas tēzi par darba kvalitātes uzskaites nepieciešamību attiecinām uz ASV, tas nozīmē, ka darbspēka augstā kvalifikācija amerikāņu firmām dod priekšrocības menedžmenta un mārketinga pakalpojumu, patentu un licenču eksportā.**

Kadru potenciāls ASV darbspēka tirgū balstās uz trim "vajiem":

- 1) ievērojamas investīcijas izglītībā, zinātnē un kvalifikācijas paaugstināšanā;
- 2) kvalificēta darba atalgojuma augsts līmenis;
- 3) talantīgu zinātnieku un inženieru imigrācija ASV galvenokārt no jaunattīstības valstīm.

Spēcīgs zinātniski tehnoloģiskais kadru potenciāls dod iespēju ASV eksportēt zinātnietilpīgu produkciju, bet centieni saglabāt dabas resursus – importēt naftu un minerālās izejvielas. Otrs pasaules zinātniski tehniskais līderis – Japāna – arī maksā par minerālo izejvielu un enerģētikas resursu importu, eksportējot zinātnesietilpīgu, tehnoloģiski ietilpīgu un darbietilpīgu produkciju.

Turpretī valstis – naftas eksportētājas – importē standarta rūpniecības preces un augstas tehnoloģijas. Minētie piemēri zināmā mērā apstiprina E. Hekšera – B. Olina koncepcijas patiesumu, lai gan jautājums par tās praktisko izmantošanu paliek atklāts.

JĒDZIENI UN TO SKAIDROJUMS

Atrodiet konkrēto jēdzienu skaidrojumus!

- A E. Hekšera – B. Olina teorēma
- B Ražošanas funkcija
- C Ražošanas funkcijas īpašība
- D Izokvanta
- E Izokosta
- F Darba un kapitāla optimālā kombinācija
- G Divu valstu ražotāju savstarpēji izdevīgas eksporta specializācijas faktori
- H V. Ļeontjeva aprēķinu metode
- I V. Ļeontjeva paradokss
- J Faktors, kas ļauj ASV korporācijām gūt priekšrocības pasaules pakalpojumu un tehnoloģiju tirgos

Minētiem jēdzieniem atbilst šādi skaidrojumi:

1. Līkne, kas atspoguļo visu ražošanas resursu savienojumus, kuru izmantošana nodrošina vienādu produkcijas ražošanas apjomu.
2. Zinātņietilpīgu preču īpatsvara ievērojams pieaugums rūpnieciski attīstīto valstu ārējās tirdzniecības apgrozījumā.
3. "Izmaksu – izlaides" metode.
4. Katra valsts eksportē preces, kuru ražošanā tai ir relatīvā pārpilnībā esošie faktori, bet importē preces, kuru ražošanā tai ir relatīvi deficīti ražošanas faktori.
5. Izokostas un izokvantas saskarsmes punkti, kas atspoguļo produkcijas ražošanas maksimālo apjomu.
6. Preču eksportu un importu var aizstāt ar ražošanas faktoru pirkšanu un pārdošanu.

7. Izmaiņas ražošanas faktoru lietošanā ir elastīgākas ilgstošā laika periodā, nekā īslaicīgā periodā.
8. Eksistē ražošanas apjoma pieauguma robeža, kuru var sasniegt, palielinot viena faktora izmaksas, pārējiem nosacījumiem paliekot nemainīgiem.
9. Darbaspēka augsta kvalifikācija.
10. Taisne, kas apvieno visus ražošanas resursu iespējamus savienojumus, kuriem ir vienāda summārā vērtība.
11. Valstis, kurās ir darba resursu pārpilnība, eksportē kapitālietilpīgu produkciju, bet valstis, kurās ir kapitāla pārpilnība, – ražošanā darbietilpīgus izstrādājumus.
12. Funkcija, kas izsaka ražošanas faktoru noteiktas kombinācijas un ar dotās tehnoloģijas maksimāli iespējamā produkcijas ražošanas apjoma attiecību.
13. Eksporta preces piedāvājuma palielināšana veicina tās ražošanas izmaksu un tātad arī cenas samazināšanos.
14. Katrai valstij – starptautiskās tirdzniecības dalībniecei – ir optimālas ražošanas faktoru kombinācijas, kuru izmantošana dod eksporta preču ražošanas maksimālu apjomu.
15. Relatīvā pārpilnībā esošo ražošanas faktoru izmantošanas apmēra palielināšana un relatīvi deficītu ražošanas faktoru ekonomija.

4. P. SAMUELSONA IEGULDĪJUMS E. HEKŠERA – B. OLINA KONCEPCIJAS ATTĪSTĪBĀ

4.1. P. Samuelsona – V. Stolpera teorēma

Starptautiskās tirdzniecības koncepcija, kas tika izstrādāta mašinizētās ražošanas veidošanās periodā, nesniedza atbildes uz jautājumiem par iespējamo procesu savstarpējo nosacītību preču un ražošanas faktoru tirgos. Ārpus zinātnieku redzesloka palika eksporta un importa operāciju dalībnieku ienākumu sadales problēma. E. Hekšers un B. Olins bija šo problēmu risinājuma pionieri. Zviedru zinātnieku koncepcija tika papildināta ar virkni ideju, ko zinātnes apritē sāka dēvēt par teorēmām.

Divu amerikāņu ekonomistu – **P. Samuelsona (P. Samuelson)** un **V. Stolpera (W. Stolper)** 1941. gadā publicētajā rakstā pirmo reizi tika pamatota eksporta un importa preču cenu izmaiņu ietekme uz ienākumiem no ražošanas faktoriem.



P. Samuelsons, 1970. gada Nobela prēmijas laureāts ekonomikā, tajā laikā spēra pirmos soļus zinātnē. P. Samuelsons, absolvējis Čikāgas un Harvardas universitātes, nevis ienāca, bet gan “ielauzās” ekonomikas zinātnes vēsturē pirms bija sasniedzis 30 gadu vecumu. Turklāt P. Samuelsonam nepietika ar zinātnes atklājumiem vien: 20. gadsimta otrajā pusē miljoniem cilvēku visā pasaulē sāka apgūt ekonomikas zinību pamatus pēc P. Samuelsona mācību grāmatas *Economics*.

Amerikāņu ekonomistu zinātnisko pētījumu rezultāti tika atspoguļoti apkopojumā, kas zinātniskajā literatūrā ir pazīstams kā “P. Samuelsona – V. Stolpera teorēma”.



P.Samuelsona – V.Stolpera teorēma:

- ja preces cena pasaules tirgū pieaug, tas izraisa tā faktora cenas pieaugumu, kas ir relatīvi intensīvāk izmantots dotās preces ražošanā;
- ja preces cena pasaules tirgū samazinās, tas veicina tā faktora cenas pazemināšanos, kas ir relatīvi intensīvāk izmantots dotās preces ražošanā.

Pamatojot teorēmu, par izejas punktu zinātnieki izvēlējās ierobežojumus, kas raksturīgi E.Hekšera – B.Olina koncepcijai, kā arī to, ka:



- eksporta preču piedāvājums ir pilnīgi elastīgs (uzņēmēji ir spējīgi īsā laika posmā palielināt eksporta preču ražošanu par jebkuru lielumu);
- preču cenas pasaules tirgū ir vienādas ar ražošanas cenām (uzņēmējus apmierina normāla peļņa);
- valsts ārējās tirdzniecības specializācija noved pie tā, ka eksportējamās preces pasaules cena pieaug, bet importējamās preces cena iekšzemes tirgū pazeminās.

Tagad ilustrēsim P. Samuelsona – V. Stolpera teorēmu, kā piemēru izmantojot Latvijas un Igaunijas gurķu un liellopu gaļas ārējās tirdzniecības starptautisku apmaiņu (sk. 3. nodaļas 1. sadaļu). Pieņemsim, ka Igaunijā ir izveidojusies labvēlīga ekonomiskā situācija un iedzīvotāju ienākumi ir palielinājušies. Turklāt patēriņa struktūra nav mainījies, tāpēc papildu ienākumus Igaunijas iedzīvotāji izlieto liellopu gaļas patēriņa palielināšanai.

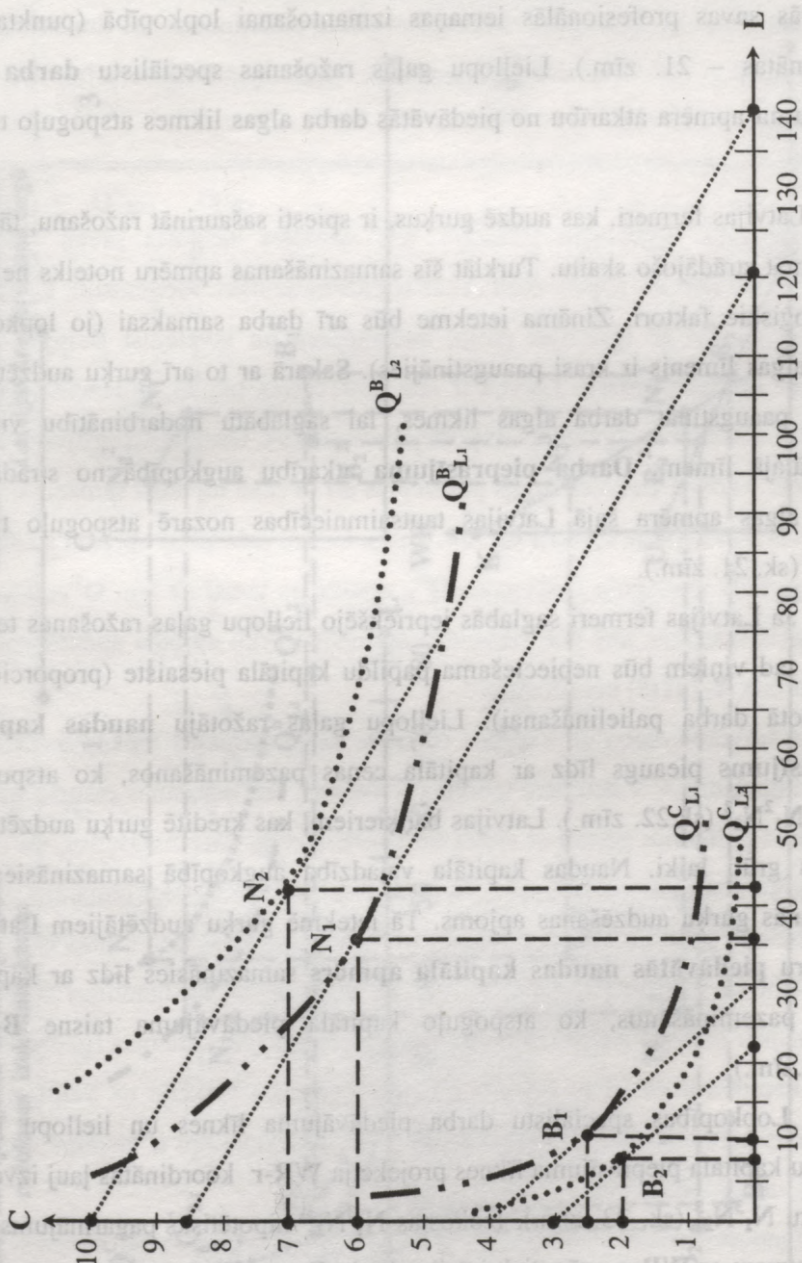
Igaunijā importējamās liellopu gaļas pieprasījuma pieaugums veicinās tās cenas pieaugumu. Pēc P.Samuelsona – V.Stolpera teorēmas nosacījumiem Latvijas ražotāji var apmierināt pieaugušo liellopu gaļas pieprasījumu bez ierobežojumiem. Kā šis apstāklis – uz eksportu orientētās liellopu gaļas ražošanas apjoma palielināšanās – ietekmēs darba un kapitāla, proti – to faktoru cenas, ar kuru starpniecību gaļa tiek ražota?

19. zīmējumā parādīto gurķu un liellopu gaļas ražošanas optimālo apjomu Latvijā pēc tirdzniecisko attiecību nodibināšanas ar Igauniju raksturo izokvantas Q_{L1}^C un Q_{L1}^B . Latvijas tautsaimniecības ārējās tirdzniecības specializāciju liellopu gaļas ražošanā un eksportā uz Igauniju atspoguļo punkta N_1 [36;6] koordinātas. Citiem vārdiem – **uz eksportu orientētās liellopu gaļas ražošanā** būs nodarbināti 36 tūkstoši cilvēku un ieguldīts kapitāls sešu miljonu ASV dolāru apmērā. **Orientēšanās uz gurķu importu no Igaunijas** novedīs pie tā, ka šajā Latvijas tautsaimniecības nozarē strādās 10 tūkstoši cilvēku un tiks ieguldīts kapitāls 2,5 miljonu ASV dolāru apmērā – punkta B_1 [10;2,5] koordinātas.

Latvijas zemnieku ražotās liellopu gaļas apjoma pieauguma ietekmē izokvanta Q_{L1}^B pārvietosies pa labi uz augšu Q_{L2}^B stāvoklī. Lai ražotu liellopu gaļu optimālā apjomā, tiek izmantoti resursi, kurus atspoguļo punkta N_2 [43;7] koordinātas. Liellopu gaļas ražošanas apjoma palielināšanai būs nepieciešama darba un naudas kapitāla papildu resursu iesaistīšana ražošanā, kas pārvietosies no lopkopības un augkopību. Tātad, pārējiem nosacījumiem paliekot nemainīgiem, gurķu ražošana samazināsies. Gurķu ražošanas apjoma samazināšanos grafiski atspoguļos izokvantas Q_{L1}^C nobīde pa kreisi uz leju Q_{L2}^C stāvoklī. Lai ražotu gurķus optimālā apjomā, ir vajadzīgi resursi, kurus atspoguļo punkta B_2 [8;2] koordinātas.

Saskaņā ar ekonomikas zinātnes nostādnēm tirgus konjunktūras svārstības preču tirgos, kuru ražošanai tiek izmantots attiecīgais resurss, padara šī resursa pieprasījumu par atvasinātu. Citiem vārdiem sakot, **atvasināts pieprasījums** (*derived demand*) ir **ražošanas faktoru pieprasījums, kas atvasināts no tās produkcijas pieprasījuma, kuras izgatavošanai tiek izmantoti šie faktori**. Situācijas izmaiņas Latvijas darba un kapitāla tirgū kā atbildes reakcija uz liellopu gaļas ražošanas palielināšanu un gurķu audzēšanas samazināšanu ir atspoguļotas 20., 21., 22. un 23. zīmējumā.

Latvijas fermeriem, kas ir nolēmuši palielināt liellopu gaļas ražošanu, būs jāpieņem darbā papildu strādnieki. Šo problēmu var pietiekami ātri atrisināt,



19-zīm. Gurķu un liellopu gaļas ražošanas apjoms Latvijā kā liellopu gaļas cenas pieauguma rezultāts

palielinot darba algas likmes. Tā ietekmē palielināsies to cilvēku skaits, kas piedāvās savas profesionālās iemaņas izmantošanai lopkopībā (punkta N_2^1 koordinātās – 21. zīm.). Liellopu gaļas ražošanas speciālistu **darba piedāvājuma** apmēra atkarību no piedāvātās darba algas likmes atspoguļo taisne $N_1^1 N_2^1$.

Latvijas fermeri, kas audzē gurķus, ir spiesti sašaurināt ražošanu, tātad – samazināt strādājošo skaitu. Turklāt šīs samazināšanas apmēru noteiks ne tikai tehnoloģiskie faktori. Zināma ietekme būs arī darba samaksai (jo lopkopībā darba algas līmenis ir krasi paaugstinājies). Sakarā ar to arī gurķu audzētāji ir spiesti paaugstināt darba algas likmes, lai saglabātu nodarbinātību vismaz minimālajā līmenī. **Darba pieprasījuma** atkarību augkopībā no strādājošo darba algas apmēra šajā Latvijas tautsaimniecības nozarē atspoguļo taisne $B_1^1 B_2^1$ (sk. 21. zīm.).

Ja Latvijas fermeri saglabās iepriekšējo liellopu gaļas ražošanas tehnoloģiju, tad viņiem būs nepieciešama papildu kapitāla piesaiste (proporcionāli izmantotā darba palielināšanai). Liellopu gaļas ražotāju **naudas kapitāla pieprasījums** pieaugs līdz ar kapitāla cenas pazemināšanos, ko atspoguļo taisne $N_1^2 N_2^2$ (sk. 22. zīm.). Latvijas baņķieriem, kas kreditē gurķu audzētājus, sāksies grūti laiki. Naudas kapitāla vajadzība augkopībā samazināsies, jo samazinās gurķu audzēšanas apjoms. Tā ietekmē gurķu audzētājiem Latvijas baņķieru **piedāvātās naudas kapitāla apmērs** samazināsies līdz ar kapitāla cenas pazemināšanos, ko atspoguļo kapitāla piedāvājuma taisne $B_1^2 B_2^2$ (sk. 22. zīm.).

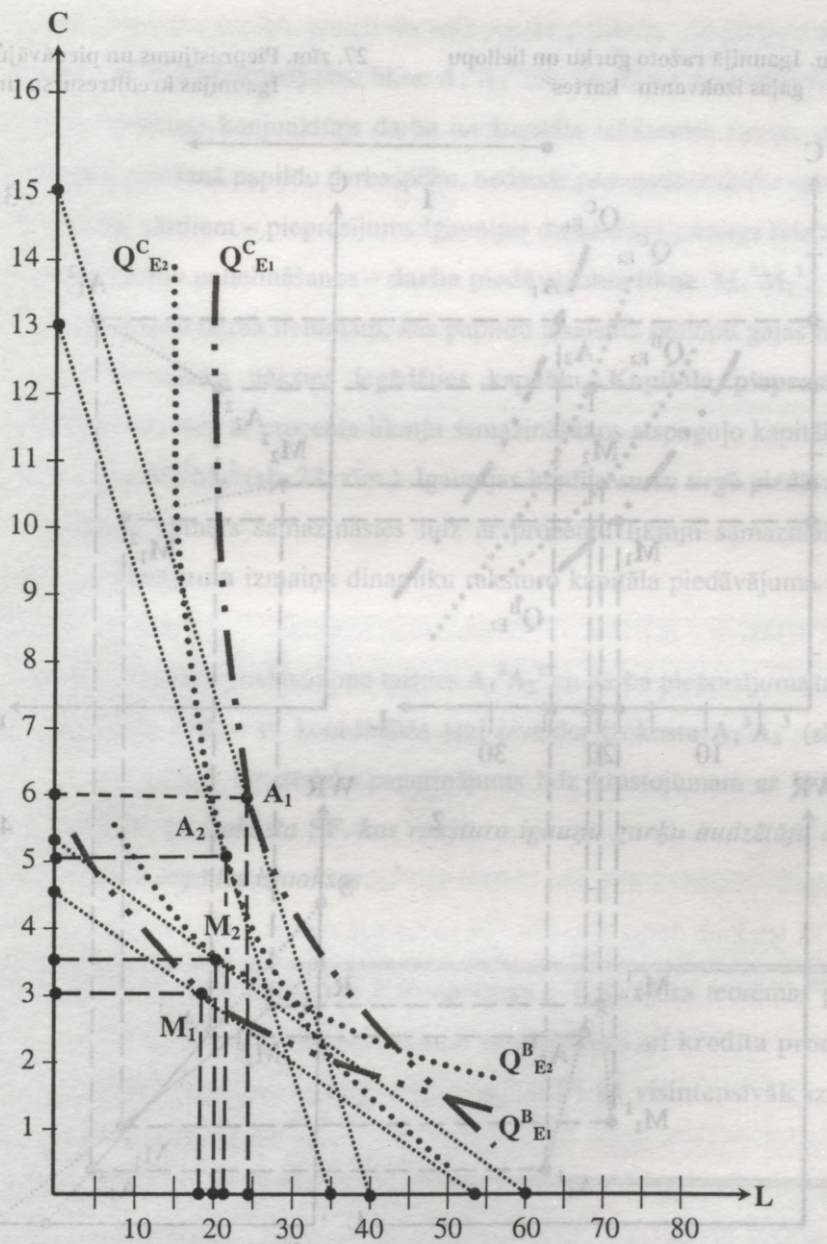
Lopkopības speciālistu darba piedāvājuma līknes un liellopu gaļas ražotāju kapitāla pieprasījuma līknes projekcija **WR-r** koordinātās ļauj izveidot izokostu $N_1^3 N_2^3$ (sk. 23. zīm.). Izokostas $N_1^3 N_2^3$ hipotētisks pagarinājums līdz krustojumam ar **WR-r** asīm tiek izteikts kā **izokosta KT, kas raksturo Latvijas liellopu gaļas ražotāju darba un kredītresursu iegādes izmaksas**.

Taisnes **KT** izvietojums apstiprina P.Samuelsona – B.Stolpera teorēmas patiesumu: sakarā ar liellopu gaļas cenas pieaugumu palielināsies arī **darba samaksas likme** ($K > N_2^3 > N_1^3$) kā **visintensīvāk** izmantojamā **faktora** liellopu gaļas ražošanā.

Turpmāk aplūkosim situāciju, kas veidojas eksporta preču ražošanā izmantojamo faktoru tirgos, kuru cenas ir pazeminājušās. Pieņemsim, ka daba ir ļauni pajokojusi ar Igaunijas gurķu audzētājiem un atvēlējusi Baltijas iedzīvotājiem saulainu vasaru. Latvijā ir labi padevušies tomāti, potenciālo pircēju struktūrā aizstājot no Igaunijas importējamus gurķus. Gurķu pieprasījuma samazināšanās ietekmē Latvijas tirgos pazeminās arī to cena un tātad samazinās arī to ražošanas un eksporta apjoms (sk. 24. zīm.). Gurķu ražošanas apjoma samazināšanos grafiski atspoguļo izokvantas Q_E^C nobīde pa kreisi uz leju Q_{E2}^C stāvoklī. Ražošanas faktoros, kas tiek izmantoti optimāla gurķu apjoma audzēšanai, nosaka punkta A_2 [21;5] koordinātas.

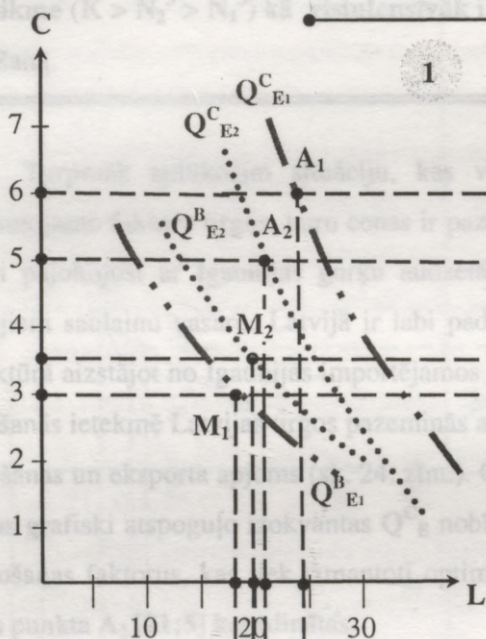
Atbrīvotos darba un kapitāla resursus daļēji pārņems lopkopība. Kāpēc? Ja P.Samuelsona – V.Stolpera teorēma ir patiesa, tad ražošanas resursu apmērs lopkopībā palielinās sakarā ar darba un kapitāla cenu pazemināšanos, ko izsaukusi gurķu cenu pazemināšanās. Igaunijas zemnieki to noteikti izmantos, paplašinot liellopu gaļas ražošanu. Grafiski šo faktu atspoguļos izokvantas Q_E^B nobīde pa labi uz augšu Q_{E2}^B stāvoklī, kas liecinās par to, ka Igaunijas fermeri ir palielinājuši liellopu gaļas ražošanas apjomu. Situācijas izmaiņas Igaunijas darba un kapitāla tirgū kā šo faktoru īpašnieku atbildes reakcija uz liellopu gaļas ražošanas palielināšanu un gurķu audzēšanas samazināšanu ir atspoguļotas 25., 26., 27. un 28. zīmējumā.

Igauņu gurķu audzētāji, nevēloties ciest zaudējumus no eksportējamās produkcijas cenas pazemināšanās, ir spiesti atlaist strādniekus, tādējādi samazinot darba izmaksas un piesaistītā naudas kapitāla apmēru. Līdzko samazinās

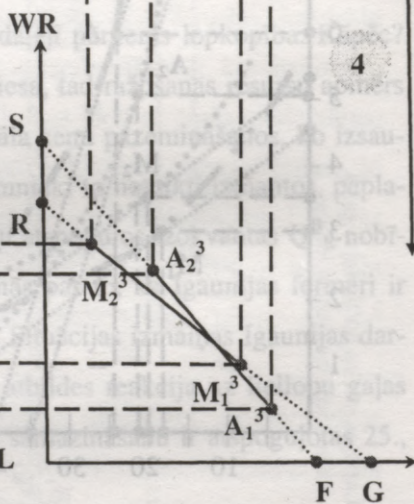
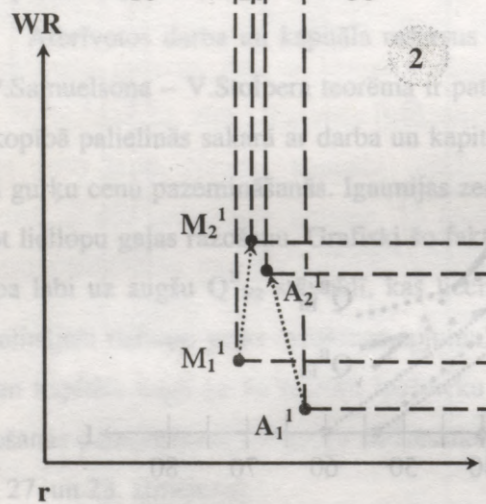
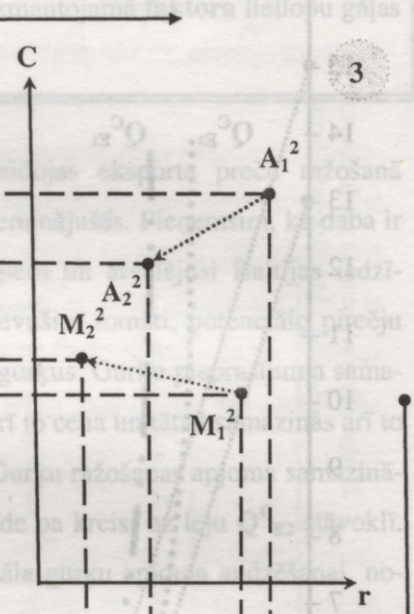


24.zīm. Gurķu un liellopu gaļas optimālais ražošanas apjoms Igaunijā kā gurķu cenas pazemināšanās rezultāts

25. zīm. Igaunijā ražoto gurķu un liellopu gaļas izokvantu kartes



27. zīm. Pieprasījums un piedāvājums Igaunijas kredītresursu tirgū



26. zīm. Pieprasījums un piedāvājums ražotāju Igaunijas darba tirgū

28. zīm. Gurķu un liellopu gaļas izokostas Igaunijā

darbinieku skaits augkopībā, palielinās šajā nozarē palikušo strādātāju darba algas likmes – **darba pieprasījuma likne** $A_1^1 A_1^2$ (sk. 26. zīm.). Igaunijas fermeri, izmantojot labvēlīgo konjunktūru darba un kapitāla iekšzemes tirgos, iesaista liellopu gaļas ražošanā papildu darbaspēku, nedaudz paaugstinot darba samaksas likmes. Citiem vārdiem – pieprasījums Igaunijas darba tirgū pieaugs līdz ar darba samaksas likmju palielināšanos – **darba piedāvājuma likne** $M_1^1 M_2^1$.

Proporcionāli darba lielumam, kas papildu iesaistīts liellopu gaļas ražošanā, igauņu fermeriem nāksies iegādāties kapitālu. **Kapitāla pieprasījuma** izmaiņu dinamiku līdz ar procenta likmju samazināšanos atspoguļo kapitāla pieprasījuma likne $M_1^2 M_2^2$ (sk. 27. zīm.). Igaunijas kredītresursu tirgū piedāvājamā naudas kapitāla apmērs samazināsies līdz ar procentu likmju samazināšanos. **Kapitāla piedāvājuma** izmaiņu dinamiku raksturo kapitāla piedāvājuma taisnes $A_1^2 A_2^2$ (sk. 27. zīm.).

Naudas kapitāla piedāvājuma taisnes $A_1^2 A_2^2$ un darba pieprasījuma taisnes $A_1^1 A_2^1$ projekcija $WR - r$ koordinātās ļauj izveidot izokostu $A_1^3 A_2^3$ (sk. 28. zīm.). Taisnes $A_1^3 A_2^3$ hipotētisks pagarinājums līdz krustojumam ar $WR - r$ asīm tiek izteikts kā *izokosta SF, kas raksturo igauņu gurķu audzētāju darba un kredītresursu iegādes izmaksas.*

Taisnes **SF** izvietojums apstiprina P.Samuelsona – B.Stolpera teorēmas patiesumu: sakarā ar gurķu cenas pazemināšanos samazināsies arī **kredīta procentu likmes** Igaunijas kredītresursu tirgū ($A_2^3 < A_1^3 < F$) kā **visintensīvāk** izmantojamā **faktora** gurķu audzēšanā.

Par atsevišķu P.Samuelsona – V.Stolpera teorēmas gadījumu var uzskatīt secinājumu par uzņēmēju – produkcijas ražotāju – reakciju attiecīgas valsts iekšzemes tirgū. Piemērā ar liellopu gaļas cenas pieaugumu runa ir par Latvijas zemniekiem – gurķu audzētājiem iekšzemes tirgum. Latvijas zemnieku eksportējamās

liellopu gaļas cenu pieauguma sekas atspoguļojas gurķu piegādātāju Latvijas iekšzemes tirgum uzņēmējdarbībā ar izokostas $B_1^3 B_2^2$ starpniecību, kas hipotētiski tiek pagarināta līdz taisnei UZ (sk. 23. zīm.). *Izokostas UZ izvietojums liecina par to, ka Latvijas kredītresursu tirgū kredīta procentu likmes – faktora, kas intensīvi tiek izmantots gurķu ražošanā – samazinās ($B_2^3 < B_1^3 < Z$).*


Piemērs ar Igaunijas uzņēmēju eksportēto gurķu cenas samazināšanos ļauj formulēt P.Samuelsona – V.Stolpera teorēmas atsevišķu gadījumu, balstoties uz izokostas $M_1^3 M_2^3$ izvietojumu, kas hipotētiski tiek pagarināta līdz taisnei RG (sk. 28. zīm.). *Izokostas RG izvietojums liecina par to, ka Igaunijas darba tirgū darba algas likmes – faktora, kas tiek intensīvi izmantots liellopu gaļas ražošanā, – pieaug ($R > M_2^3 > M_1^3$).*

4.2. E. Hekšera – B.Olina – P. Samuelsona teorēma

Darbietilpīgas preces ražošanas apjoma pieaugums valstī, kurai ir darba resursu pārpalikums, izraisīs darba pieprasījuma palielināšanos iekšzemes tirgū. Pilnīgās konkurences tirgū darba pieprasījuma palielināšanās veicinās darba algas likmju palielināšanos. Savukārt neierobežota darbaspēka starpvalstu pārvietošanās piesaistīs ārzemju strādniekus tai nozarei, kas izjūt darbaspēka deficītu. Tā ietekmē darba algas likmju palielināšanās process turpināsies līdz tam, iekams dažādu valstu radniecīgās tautsaimniecības nozarēs nodarbināto algoto strādnieku ienākumi izlīdzināsies.

Ja pieņemsim, ka turpmāk ražošanā tiks izmantoti tikai divi ražošanas faktori (piemēram, darbs un kapitāls), tad otra faktoram tirgus dinamikai būs pretēja virzība: *kapitāla piesaistes apmēra samazināšanās, ko izraisījusi kapitālietilpīgas produkcijas ražošanas ievērojama sašaurināšanās, noteiks kapitāla tirgus piedāvājuma palielināšanos un tā ietekmē – cenas (procenta likmes) pazemināšanos.* Kapitāla aizplūde no valsts turpināsies līdz tam, iekams procentu likme iekšzemes tirgū kļūs vienāda ar pasaules tirgus procentu likmi ($r_d = r_f$). Arī aizdevu kapitāla īpašnieku ienākumi ar laiku izlīdzināsies.

Teiktais nozīmē, ka valsts ārējās tirdzniecības specializācijas virzība vis-tiešākajā veidā ietekmēs gan dotās valsts eksportējamo un importējamo preču ražošanā izmantoto faktoru cenu izmaiņas, gan šo faktoru īpašnieku ienākumus. Teorēmu, kas pamatoja šo pieņēmumu, pirmais pierādīja P.Samuelsons 1948. gadā. Amerikāņu zinātnieks balstījās uz pieņēmuma par E.Hekšera – B.Olina koncepcijas patiesīgumu, un tāpēc viņa pierādītā teorēma tika nosaukta par *E. Hekšera – B.Olina – P. Samuelsona teorēmu*.

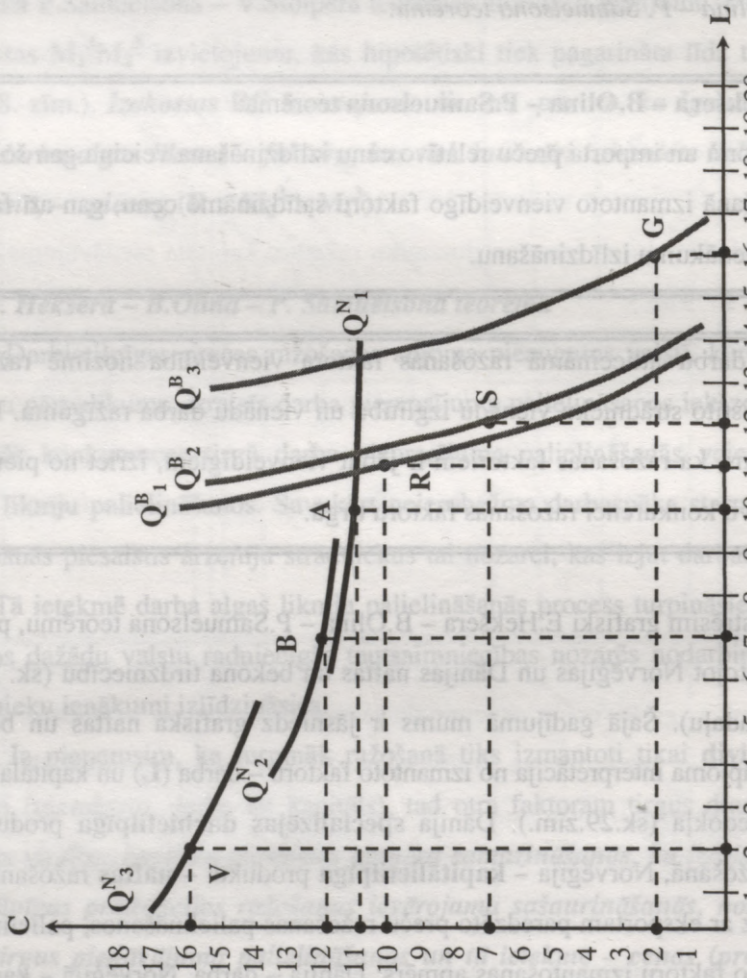
 **E.Hekšera – B.Olina – P.Samuelsona teorēma:**

eksporta un importa preču relatīvo cenu izlīdzināšana veicina gan šo preču ražošanā izmantoto vienveidīgo faktoru salīdzināmo cenu, gan arī faktoru īpašnieku ienākumu izlīdzināšanu.



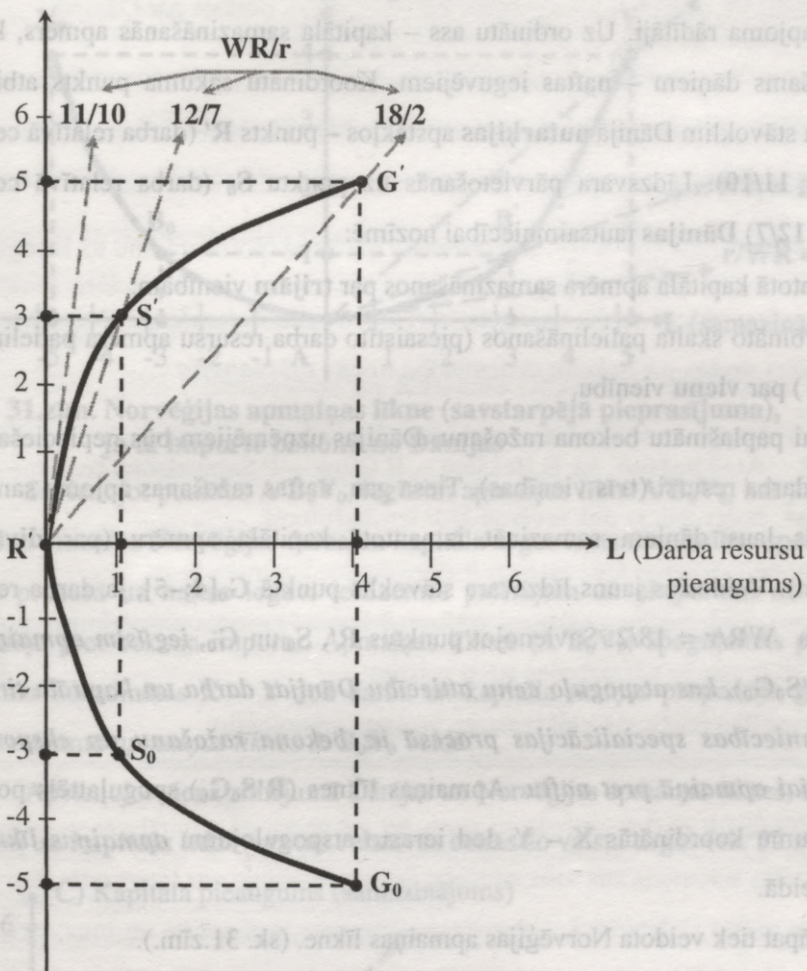
Uz darbu attiecināmā ražošanas faktora vienveidība nozīmē ražošanā iesaistīto strādnieku vienādu izglītību un vienādu darba ražīgumu. Pieņēmums, ka ražošanas faktoriem ir jābūt vienveidīgiem, izriet no pieņēmuma par brīvu konkurenci ražošanas faktoru tirgū.

Ilustrēsim grafiski E.Hekšera – B.Olina – P.Samuelsona teorēmu, piemēram izmantojot Norvēģijas un Dānijas naftas un bekona tirdzniecību (sk. 2. nodaļas 3. sadaļu). Šajā gadījumā mums ir jāsniedz grafiska naftas un bekona ražošanas apjoma interpretācija no izmantoto faktoru – darba (L) un kapitāla (C) – apmēra viedokļa (sk.29.zīm.). Dānija **specializējas darbietilpīga produkta – bekona** ražošanā, Norvēģija – **kapitālietilpīga produkta – naftas** ražošanā. Tādējādi, līdz ar eksportam paredzēto preču ražošanas palielināšanos, palielināsies arī attiecīgo faktoru izmantošanas apmērs: Dānijā – darba, Norvēģijā – kapitāla. Dānijas izokvantu karti atspoguļo izokvantas $Q^B_1 < Q^B_2 < Q^B_3$; Norvēģijas – $Q^N_1 < Q^N_2 < Q^N_3$. Izokvanta, kas atrodas labajā pusē augstāk, raksturo attiecīgās preces vislielāko ražošanas apjomu.



29. zīm. Dānijas bekona ražošanas (Q^B) un Norvēģijas naftas ieguves (Q^N) izokvantu karte

C (Kapitāla samazināšanās)



30.zīm. Dānijas apmaiņas (savstarpējā pieprasījuma) līkne, ja tā eksportē naftu no Norvēģijas

Lai parādītu grafikā divu savā starpā tirgojošu valstu darba un kapitāla cenu izlīdzināšanas procesu, izmantosim apmaiņas līknes (savstarpējā pieprasījuma līknes). Apmaiņas līkņu uzbūves tehnoloģija ir analoga tai, kura tika izmantota, ilustrējot grafiski Dž.Mīda modeli (sk. 2. nodaļas 3. sadaļu).

Dānijas apmaiņas līkne, kas raksturo naftas importu no Norvēģijas, atspoguļota 30. zīmējumā.

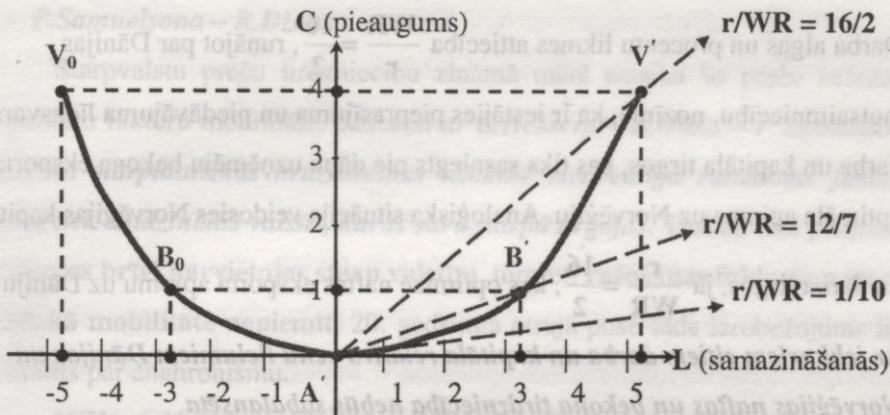
Uz abscisu ass tiek atzīmēti Dānijas bekona ražotāju izmantotie darba resursu apjoma rādītāji. Uz ordinātu ass – kapitāla samazināšanās apmērs, kas nepieciešams dāņiem – naftas ieguvējiem. Koordinātu sākuma punkts atbilst līdzsvara stāvoklim Dānijā **autarķijas** apstākļos – punkts **R'** (darba relatīvā cena $WR/r = 11/10$). Līdzsvara pārvietošanās uz punktu **S₀** (darba relatīvā cena $WR/r = 12/7$) **Dānijas** tautsaimniecībai nozīmē:

- izmantotā kapitāla apmēra samazināšanos par **trijām** vienībām;
- nodarbināto skaita palielināšanos (piesaistīto darba resursu apmēra palielināšanās) par **vienu** vienību.

Lai paplašinātu bekona ražošanu, Dānijas uzņēmējiem būs nepieciešami papildu darba resursi (**trīs** vienības). Tiesa gan, naftas ražošanas apjoma samazināšanās ļaus dāņiem samazināt izmantotā kapitāla apmēru (par **divām** vienībām). Veidosies jauns līdzsvara stāvoklis punktā **G₀[4;-5]**, ja darba relatīvā cena $WR/r = 18/2$. Savienojot punktus **R'**, **S₀** un **G₀**, *iegūsim apmaiņas līkni (R'S₀G₀), kas atspoguļo cenu attiecību Dānijas darba un kapitāla tirgū tautsaimniecības specializācijas procesā uz bekona ražošanu un eksportu Norvēģijai apmaiņā pret naftu*. Apmaiņas līknes (**R'S₀G₀**) spoguļattēls pozitīvo lielumu koordinātās **X – Y** dod ierasto atspoguļojumu *apmaiņas līknes R'SG* veidā.

Tāpat tiek veidota Norvēģijas apmaiņas līkne. (sk. 31.zīm.).

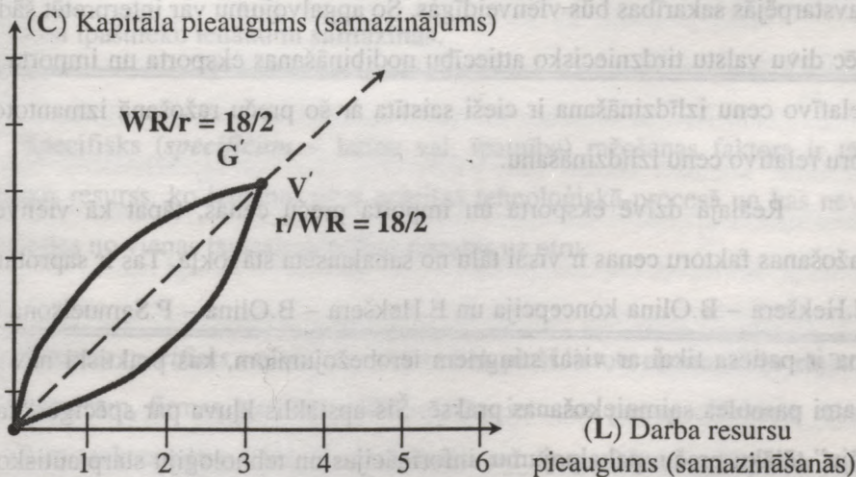
Kapitāla un darba cenu attiecība (punkta **A** koordinātas) Norvēģijas tirgos **autarķijas** apstākļos būs $r/WR = 11/10$. Līdz ar naftas ieguves palielināšanos pieaugs arī tajā ieguldītā kapitāla apjoms, bet nodarbināto skaits (darba izmaksu apjoms) Norvēģijas tautsaimniecībā samazināsies. Turklāt sākumā strādājošo skaits samazināsies lielākā apjomā (par **trijām** vienībām), nekā pieaugs izmantotajam kapitāla apjoms (par **vienu** vienību) – punkta **B₀[-3;1]** koordinātās. Darba un kapitāla cenu attiecība šajā gadījumā būs $r/WR = 12/7$. Līdzsvarota relatīvā cena veidosies punktā **V₀[-5;4]** un būs $r/WR = 16/2$.



31.zīm. Norvēģijas apmaiņas līkne (savstarpējā pieprasījuma), ja tā importē bekonu no Dānijas

Savienojot punktus $A'B_0V_0$, iegūsim apmaiņas līkni $A'B_0V_0$, kas atspoguļo cenu attiecību Norvēģijas darba un kapitāla tirgos tautsaimniecības specializācijas procesā uz naftas ieguvu iekšzemes patēriņam un eksportam uz Dāniju apmaiņā pret bekona importu. Apmaiņas līknes ($A'B_0V_0$) spoguļattēls pozitīvo lielumu koordinātās $X - Y$ dod darba un kapitāla maiņas proporciju grafisku raksturojumu *apmaiņas līknes $A'B_0V_0$ veidā*.

Apvienojot vienā zīmējumā Dānijas un Norvēģijas apmaiņas līknes, iegūsim darba un kapitāla līdzsvarotas relatīvās cenas šo valstu tirgos (sk. 32.zīm.).



32.zīm. Darba un kapitāla līdzsvarotas salīdzināmās cenas Dānijas un Norvēģijas tirgos, eksportējot un importējot naftu un bekonu

Darba algas un procentu likmes attiecība $\frac{WR}{r} = \frac{16}{2}$, runājot par Dānijas

tautsaimniecību, nozīmē, ka ir iestājies pieprasījuma un piedāvājuma līdzsvars darba un kapitāla tirgos, kas tiks sasniegts pie dāņu uzņēmēju bekona eksporta optimāla apjoma uz Norvēģiju. Analogiska situācija veidosies Norvēģijas kapitāla un darba tirgos, ja $\frac{r}{WR} = \frac{16}{2}$, kas optimizē naftas eksporta apjomu uz Dāniju.

Ar jebkuriem citiem darba un kapitāla relatīvo cenu lielumiem Dānijas un Norvēģijas naftas un bekona tirdzniecība nebūs sabalansēta.



Atgādināsim, ka E.Hekšera – B.Olina – P.Samuelsona teorēma darbojas tad, ja tiek ievēroti šādi ierobežojumi:

- preču un ražošanas faktoru tirgi ir pilnīgās konkurences tirgi;
- valstu – tirdzniecības partneru iekšzemē ir pilnīga ražošanas faktoru mobilitāte un tie nevar pārvietoties starp valstīm;
- vienveidīgu preču ražotāji izmanto vienādu tehnoloģiju.

Tādējādi naftas un bekona cenu, kā arī darba un kapitāla cenu attiecību savstarpējās sakarības būs vienveidīgas. Šo apgalvojumu var interpretēt šādi: pēc divu valstu tirdzniecisko attiecību nodibināšanas eksporta un importa preču relatīvo cenu izlīdzināšana ir cieši saistīta ar šo preču ražošanā izmantoto faktoru relatīvo cenu izlīdzināšanu.

Reālajā dzīvē eksporta un importa preču cenas, tāpat kā vienveidīgu ražošanas faktoru cenas ir visai tālu no sabalansēta stāvokļa. Tas ir saprotams, jo E.Hekšera – B.Olina koncepcija un E.Hekšera – B.Olina – P.Samuelsona teorēma ir patiesa tikai ar visai stingriem ierobežojumiem, kas praktiski nav sastopami pasaules saimniekošanas praksē. Šis apstāklis kļuva par spēcīgu “kairinātāju” tālāku preču, pakalpojumu, informācijas un tehnoloģiju starptautisko tirgu funkcionēšanas likumsakarību meklējumos.

4.3. P.Samuelsona – R.Džonsa teorēma

Starpvalstu preču tirdzniecību zināmā mērā nosaka šo preču ražošanā izmantoto faktoru mobilitāte. *Saskaņā ar E.Hekšera – B.Olina – P.Samuelsona teorēmu starptautiskās tirdzniecības ietekmē vienveidīgu ražošanas faktoru cenas tiek izlīdzinātas valstīs, kuras savā starpā tirgojas.* Turklāt tika pieņemts, ka **preces brīvi pārvietojas starp valstīm, turpretī ražošanas faktoriem starptautiskā mobilitāte nepiemīt.** 20. gadsimta otrajā pusē šāds ierobežojums tika uzskatīts par anahronismu.

1971. gadā P.Samuelsons un **R.Džonss (R.Johnes)** atbildēja uz jautājumu, kā attīstās starpvalstu tirdzniecība, ja viena ražošanas faktoru daļa ir mobila, bet otra – nē. Zinātnieku secinājumi ekonomikas zinātnē tika nosaukti par “P.Samuelsona – R.Džonsa teorēmu”.

P.Samuelsona – R.Džonsa teorēma.

Nodibinot starpvalstu tirdznieciskās attiecības:

- uz eksportu orientētu uzņēmumu specifisku ražošanas faktoru īpašnieku ienākumi **pieaug**;
- iekšzemes tirgū ar importu konkurējošu uzņēmumu specifisku ražošanas faktoru īpašnieku ienākumi **samazinās**.

Specifisks (*specificum* – latīņu val. īpatnība) ražošanas faktors ir tāds ražošanas resurss, ko izmanto tikai noteiktā tehnoloģiskā procesā un kas nevar pārvietoties no vienas tautsaimniecības nozares uz otru.



Jēdziens *specifisks ražošanas faktors* tiek plaši lietots ekonomikas zinātnē.

Piemēram, firmas institucionālās teorijas ietvaros par specifiskiem resursiem uzskata pašus vērtīgākos uzņēmēja ražošanas faktoros. Tāpēc ir jānoskaidro šī jēdziena saturs analizējamo problēmu kontekstā.

Sākumā grafiski ilustrēsim to P.Samuelsona – R.Džonsa teorēmas daļu, kurā tiek apgalvots, ka to *ražošanas faktoru*, kuri ir **specifiski nozarēm un konkurē ar importu, īpašnieku ienākumi samazinās**.

Pieņemsim, ka kartupeļu audzēšanā Latvijas zemnieki izmanto divus faktorus – darbu **L** tūkstots cilvēku apmērā un zemi **G** tūkstots hektāru platībā. Turklāt kartupeļu audzēšanā **darbs** ir **mobils faktors**, bet **zeme** – **specifisks faktors**. Izejas izokvanta Q_1 , kas raksturo kartupeļu ražošanas apjomu Latvijā labvēlīgos dabas un klimatiskajos apstākļos, ir atspoguļota punkta **F** koordinātās (sk. 33.zīm.). Citiem vārdiem – darba un zemes optimāls kombinējums, kas dod iespēju latviešu zemniekiem ražot Q_1 tūkstoš tonnu kartupeļu, nosaka punkta **F** koordinātas.

Sakarā ar sliktiem laika apstākļiem (lietaina vasara) Latvijā divus gadus pēc kārtas bija sliktā kartupeļu raža. Ja paliek spēkā nosacījums, ka kartupeļu audzēšanas tehnoloģija tiek saglabāta, šis apstāklis nozīmēs kartupeļu ražošanas izokvantu nobīdi pa kreisi uz leju – Q_2 un Q_3 stāvoklī. Turklāt darba un kapitāla optimālais kombinējums tiks sasniegts punktu **N** un **T** koordinātās. Kartupeļu ražošanas apjoma samazināšanās ietekmē, protams, samazināsies izmantoto ražošanas resursu lielums.

Varam pieņemt, ka kartupeļu patērētāji Latvijā saglabās noturīgu šī produkta pieprasījumu. Latvijas fermeri, esot par to pārliecināti, varētu palielināt izmantojamo resursu – zemes un darba apjomu, tādējādi paplašinot kartupeļu ražošanu. Diemžēl šodien šāds pieņēmums nav pat hipotētisks, jo **atklātas ekonomikas** apstākļos kartupeļu deficītu Latvijas tirgū acumirkli likvidēs importētāji. Kartupeļu imports, piemēram, no Spānijas ir pilnīgi reāls. Pēc leģendas taču Kristofors Kolumbs pirmais ievada Eiropā, precīzāk sakot, Spānijā, kartupeļus no Rietumindijas.

Tādējādi pieprasījums pēc zemes (specifisks ražošanas resurss), lai uz tās audzētu kartupeļus, samazināsies. **Zemes īpašnieku** reakciju uz situāciju, kas

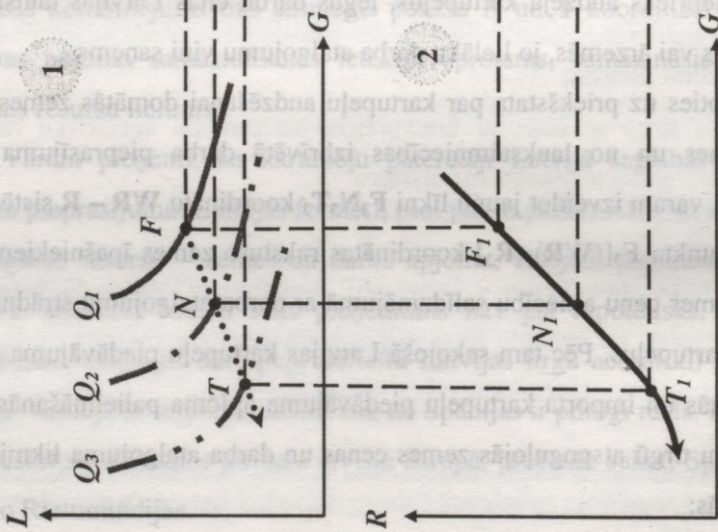
veidojas lauksaimniecībā izmantojamās zemes Latvijas tirgū, raksturo zemes piedāvājuma līknes $F_1N_1T_1$ izvietojums koordinātās: zemes cena ($R - rent$) – zemes platība (G) – 34. zīmējums. Līdzko samazinās zemes cena, samazinās arī zemes platības apmērs, ko piedāvā tās īpašnieki nomā **kartupeļu audzētājiem**.

Mobilais ražošanas faktors – strādnieki, kas izbrīvējas no kartupeļu audzētāju saimniecībām, sāks meklēt savu spēku un spēju pielietojumu citās Latvijas tautsaimniecības nozarēs vai ārzemēs. Latvijas un ārzemju uzņēmēji būs gatavi palielināt strādājošo skaitu tikai tad, ja ražošanā papildu iesaistītiem strādniekiem atalgojums tiks samazināts. Citiem vārdiem – *darba pieprasījums pieaug, pazeminoties darba cenai*. Darba pieprasījuma līkne, kas raksturo darba cenas ($WR -$ darba algas likme) un darba resursu (L) pieprasījuma apmēra atkarību, atspoguļota 35. zīmējumā. *Darba pieprasījuma līknes $F_2N_2T_2$* izvietojums raksturo **Latvijas un ārzemju uzņēmēju** reakciju, kas cenšas pieņemt darbā papildu strādniekus ar **nosacījumu, ka viņu darba algas likme tiks samazināta**. Šīs līknes negatīvais slīpums liecina par to, ka, jo mazāks strādnieku skaits, kas iepriekš audzēja kartupeļus, iegūs darbu citās Latvijas tautsaimniecības nozarēs vai ārzemēs, jo lielāku darba atalgojumu viņi saņems.

Balstoties uz priekšstata par kartupeļu audzēšanai domātās zemes piedāvājuma līknes un no lauksaimniecības izbrīvētā darba pieprasījuma līknes izvietojumu, varam izveidot jaunu līkni $F_3N_3T_3$ koordinātu $WR - R$ sistēmā (sk. 36. zīm.). Punkta $F_3[(WR)_1; R_3]$ koordinātas raksturo zemes īpašniekiem visizdevīgāko zemes cenu attiecību salīdzinājumā ar darba atalgojumu strādniekiem, kas audzē kartupeļus. Pēc tam sekojošā Latvijas kartupeļu piedāvājuma apjoma samazināšanās un importa kartupeļu piedāvājuma apjoma palielināšanās Latvijas patērētāju tirgū atspoguļojās zemes cenas un darba atalgojuma likmju attiecību izmaiņās:

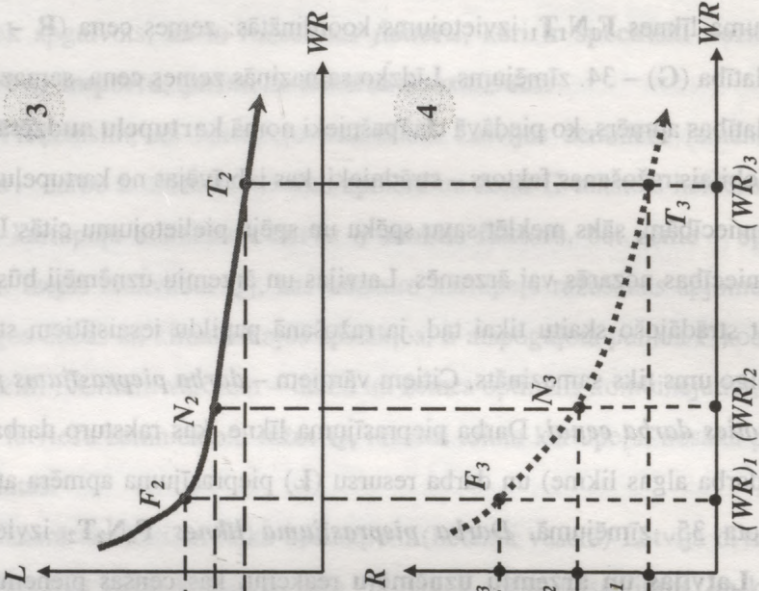
$$\frac{R_3}{(WR)_1} > \frac{R_2}{(WR)_2} > \frac{R_1}{(WR)_3}$$

33.zīm. Latvijas kartupeļu ražošanas izokvantu karte



34.zīm. Zemes piedāvājuma līkne

35.zīm. Darba pieprasījuma līkne



36.zīm. Darba un zemes cenu attiecību līkne

Doto nevienlīdzību var interpretēt šādi: atklātās ekonomiskās sistēmās ražošanai, kura ir spiesta konkurēt iekšzemes tirgū ar importu, specifiska faktora īpašnieku ienākumi samazinās. Šī apgalvojuma patiesība kļūst acīmredzama uz mobilo ražošanas faktoru īpašnieku ienākumu palielināšanās fona. Tomēr ir jāatceras, ka ne visi kartupeļu ražošanas mobilo faktoru īpašnieki spēj palielināt savus ienākumus, bet gan tikai konkurētspējīgākā un efektīvākā to daļa.

Daudz optimistiskāka liekas tā P.Samuelsona – R.Džonsa teorēmas daļa, kurā tiek apgalvots, ka starpvalstu tirdzniecisko sakaru nodibināšanas ietekmē eksporta nozarēm specifisko ražošanas faktoru īpašnieku ienākumi palielinās. Šo secinājumu ilustrēsim grafiski. Pieņemsim, ka Latvija ražo programmatūru (*software*), izmantojot tam:

C – kapitālu (miljonos latu) kā *mobilo faktoru*;

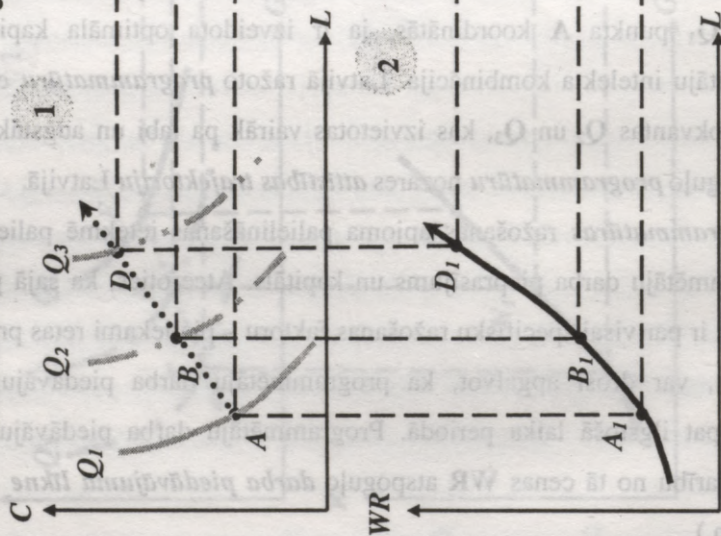
L – programmētāju darbu (darba izmaksu apmēru cilvēkstundās) kā *specifisko faktoru*.

Latvijas programmētāju ražoto **programmatūru** izokvantu karte ir dota 37. zīmējumā. **Programmatūru** ražošanas apjomu autarķijas apstākļos atspoguļo izokvanta Q_1 punkta A koordinātās, ja ir izveidota optimāla kapitāla un programmētāju intelekta kombinācija. Latvijā ražoto **programmatūru** eksportu raksturo izokvantas Q_2 un Q_3 , kas izvietotas vairāk pa labi un augstāk. Līkne ABD atspoguļo **programmatūru** nozares *attīstības trajektoriju* Latvijā.

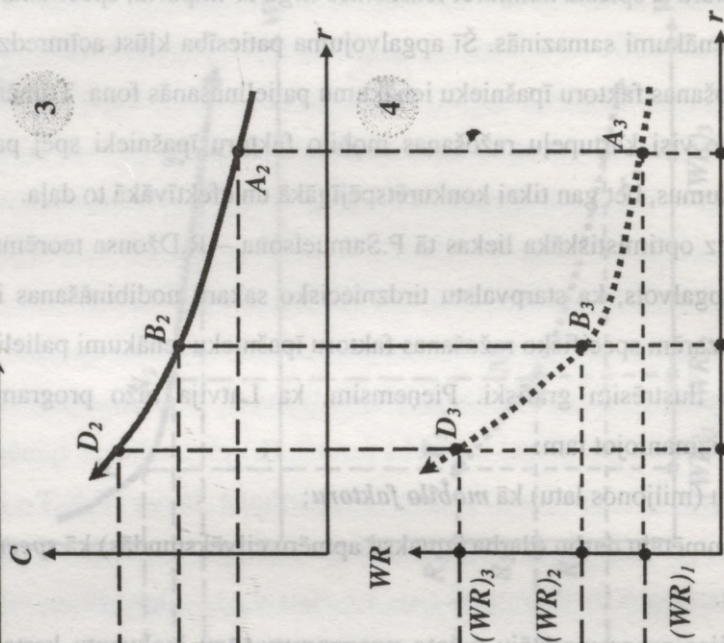
Programmatūras ražošanas apjoma palielināšanas ietekmē palielināsies arī programmētāju darba pieprasījums un kapitāls. Atceroties, ka šajā piemērā runa tiešām ir par visai specifisku ražošanas faktoru – pietiekami retas profesijas pārstāvjiem, var droši apgalvot, ka programmētāju darba piedāvājums būs neelastīgs pat ilgstošā laika periodā. Programmētāju darba piedāvājuma (L) apjoma atkarību no tā cenas WR atspoguļo *darba piedāvājuma līkne* $A_1B_1D_1$ (sk. 38. zīm.).

Citādi veidojas situācija kapitāla tirgū pēc **programmatūras** nozares plašināšanās Latvijā. Atklātais kapitāla tirgus piesaistīs Latvijai investorus, kuriem

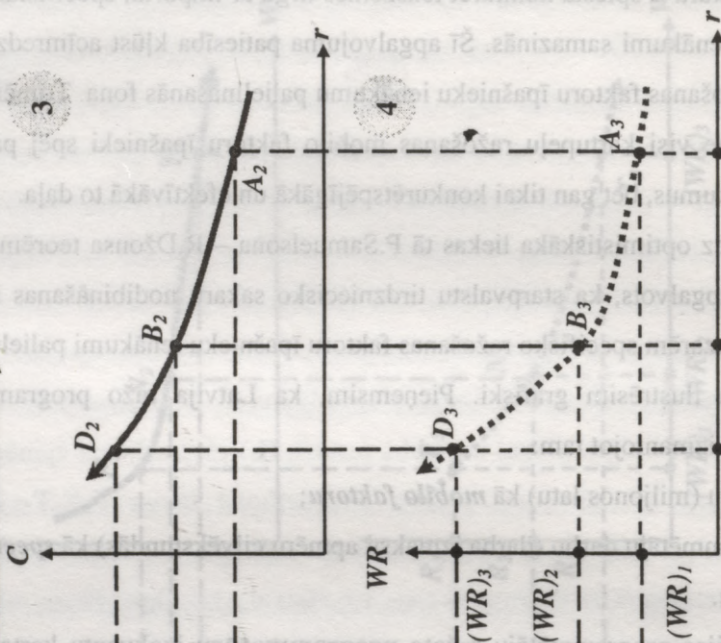
37.zīm. Latvijas programmatūru ražošanas izokvantu karte



39.zīm. Kapitāla pieprasījuma līkne

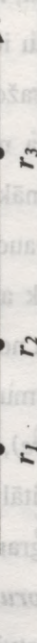


38.zīm. Darba piedāvājuma līkne



38.zīm. Darba piedāvājuma līkne

40.zīm. Darba un kapitāla cenu attiecību līkne



uz laiku ir atbrīvojušies naudas līdzekļi. Uzņēmējiem – *programmatūras* ražotājiem rodas iespēja pirkt naudu pēc principa “zemāka cena – lielāks kapitāla pieprasījums”. Kapitāla C pieprasījuma apjoma atkarību no kapitāla cenas r atspoguļo *kapitāla pieprasījuma līkne* $A_2B_2D_2$ (sk. 39. zīm.).

Balstoties uz priekšstatu par *programmatūras* speciālistu darba piedāvājuma līknes un kapitāla pieprasījuma līknes izvietojumu, varam izveidot jaunu līkni $A_3B_3D_3$ koordinātu $WR - r$ sistēmā (sk. 40. zīm.). Punkta $D_3[(WR)_3; r_1]$ koordinātas raksturo programmētājiem visizdevīgāko darba atalgojuma attiecību salīdzinājumā ar procentu likmēm. Tādējādi specifiskā *programmatūras* ražošanas faktora – programmētāju darba īpašnieku – ienākumi ir palielinājušies ātrāk, nekā naudas kapitāla īpašnieku ienākumi.

$$\frac{r_1}{(WR)_3} < \frac{r_2}{(WR)_2} < \frac{r_3}{(WR)_1}$$

Doto nevienlīdzību var interpretēt kā P.Samuelsona un R.Džonsa teorēmas atsevišķu gadījumu: specifiskā ražošanas faktora, kas orientēts uz produkta eksportu, īpašnieku ienākumi pieaug, palielinoties eksporta apjomam.

JĒDZIENI UN TO SKAIDROJUMS

Atrodiet konkrēto jēdzienu skaidrojumu!

- A P.Samuelsona – V.Stolpera teorēma
- B P.Samuelsona – V.Stolpera teorēmas ierobežojumi
- C Atvasinātais pieprasījums
- D E.Hekšera – B. Olina – P.Samuelsona teorēma
- E E.Hekšera – B. Olina – P.Samuelsona teorēmas ierobežojumi
- F P.Samuelsona – R.Džonsa teorēma
- G Specifiskais ražošanas faktors

Minētiem jēdzieniem atbilst šādi skaidrojumi:

1. Vienveidīgu preču ražotāji izmanto vienādu tehnoloģiju.
2. Atklātās ekonomiskās sistēmās ražošanai, kura ir spiesta konkurēt iekšzemes tirgū ar importu, specifiska faktora īpašnieku ienākumi samazinās.
3. Ražošanai specifisks faktors ir tāds ražošanas resurss, kas tiek izmantots tikai noteiktā tehnoloģiskā procesā un nevar pārvietoties starp tautsaimniecības nozarēm.
4. Ja preces cena pasaules tirgū pieaug, tas izraisa tā faktora cenas pieaugumu, kas ir relatīvi intensīvāk izmantots dotās preces ražošanā.
5. Pieņēmums par to, ka ražošanas faktoriem ir jābūt vienveidīgiem, izriet no pieņēmuma par brīvu konkurenci ražošanas faktoru tirgū.
6. Atklātās ekonomiskās sistēmās specifiskā ražošanas faktora, kas orientēts uz produkta eksportu, īpašnieku ienākumi pieaug, palielinoties eksporta apjomam.
7. Ja preces cena pasaules tirgū pazeminās, tas veicina tā faktora cenas pazemināšanos, kas ir relatīvi intensīvāk izmantots dotās preces ražošanā.
8. Ražošanas faktoru pieprasījums, kas atvasināts no produkcijas pieprasījuma, kuras izgatavošanai tiek izmantoti šie faktori.
9. Eksporta un importa preču relatīvo cenu izlīdzināšana veicina gan šo preču ražošanā izmantoto vienveidīgo faktoru relatīvo cenu, gan arī faktoru īpašnieku ienākumu izlīdzināšanu.
10. Uzņēmēji ir spējīgi īslaicīgā periodā palielināt eksporta preču ražošanu par jebkuru lielumu.

5. STARPTAUTISKĀS TIRDZniecĪBAS PROCESU DINAMIKA

5.1. Ekonomikas izaugsme

Starptautiskās tirdzniecības likumsakarību meklējumi un pamatojumi, kuru autoru koncepcijas aplūkojām iepriekšējās nodaļās, tika risināti no pieprasījuma un piedāvājuma statistiskā līdzsvara sasniegšanas pozīcijām īslaicīgā periodā. Šo apstākli noteica Dž.M.Keinsa (*J.M.Keynes*) mācības noturīgās pozīcijas. Dž.M.Keinsa ideja bija šāda: stimulējot iedzīvotāju pirktpēju (kopējo pieprasījumu), ietekmēt preču un pakalpojumu ražošanu (piedāvājumu) valsts tautsaimniecībā. Turklāt tika pieņemts, ka valdība īsteno aktīvu ekonomisko politiku visās valsts saimnieciskās dzīves jomās, arī ārējā tirdzniecībā.

Dž.M.Keinsa teorija tika kritizēta jau tūlīt pēc tās parādīšanās par koncepcijas modeļu **statisko raksturu**. Dž.M.Keins bija ievērojams sava laika speciālists matemātikas metožu pielietošanā ekonomiskajos pētījumos. Savukārt ekonomikas dinamikas analīzei viņš neveltīja vajadzīgo uzmanību. Pēc Otrā pasaules kara, kad zinātnieki sāka intensīvi konkretizēt un noskaidrot Dž.M. Keinsa idejas, pieauga interese par ekonomikas procesu dinamikas izpēti un konkrēti – par **ekonomikas izaugsmes** (*economic growth*) modeļu izstrādi.

Ar *ekonomikas izaugsmi* saprot:

- reālā nacionālā (iekšzemes) kopprodukta – GNP (GDP) apjoma palielināšanos;
- reālā GNP (GDP) apjoma palielināšanos uz vienu iedzīvotāju.

Dž.M.Keinsa teorijā nozīmīga bija krājumu un investīciju attiecība. Noturīgs līdzsvara stāvoklis ekonomiskajā sistēmā tiek sasniegts īslaicīgā periodā, ja krājumi un investīcijas ir vienlīdzīgi. Turpretī, ja krājumi pārsniedz investīcijas, noliktavās veidojas krājumu pārpalikumi, pilnībā netiek izmantotas iekārtas, pieaug bezdarbnieku skaits. Ja investīciju pieprasījums apsteidz krājumu apmēru, pieaug inflācija, iedzīvotāju dzīves līmenis pazeminās.

Ilgstošā periodā krājumiem, kas atlieki šodien (investīciju piedāvājums), ir jāatbilst investīciju pieprasījumam, kas tiek plānots nākotnē. Kārtējā un plānotā

pieprasījuma sakritība, šodienas krājumu un nākotnes investīciju saskaņošana izrādās visai problemātiska.

Ja netiek ievērota preču un pakalpojumu cenu dinamika, tehnikas un tehnoloģijas kvalitatīvās izmaiņas u.tml., tad, analizējot ekonomikas izaugsmes tendences ilgstošā periodā, ir jāievēro:

- reālie krājumi un gaidāmās investīcijas;
- apstākļi, kuru ietekmē veidojas investīcijas;
- rādītāji, kas atspoguļo investīciju izmaiņu dinamiku.

Ekonomikas izaugsmes tempu, apjomu un kvalitāti nosaka tās faktori.

Mūsdienu apstākļos tiek izšķirtas divas faktoru grupas, kas veido ekonomikas izaugsmes dinamiku, tās svarīgākās tendences:

Pirmkārt, tā ir prioritāšu maiņa ekonomikas izaugsmes nolūkā;

Otrkārt, ekonomikas izaugsmes faktoru kvalitatīva pārkārtošana atbilstoši zinātniski tehniskā progresa realizācijai.

Rūpnieciskās attīstības laikmetu nosacīti var iedalīt **trijos** posmos. **Pirmais** posms sākās ar 17. gadsimta revolūciju rūpniecībā, kad amatnieku darbu nomainīja mašīnizētā ražošana, un turpinājās līdz pat Otrajam pasaules karam. Šim posmam bija raksturīgi centieni samazināt ražošanas izmaksas. No tā izrietēja preču cenu pazemināšanās kopēja tendence.

Otrais posms bija saistīts ar pēckara zinātniski tehnisko revolūciju, kas radīja iespēju ātri uzlabot radīto materiālo vērtību kvalitāti un īstenot grandiozus tehniskus projektus. Tika veikta pāreja uz jauniem enerģijas avotiem (atomelektrostacijās), cilvēks devās Kosmosā, sākās pasaules okeāna resursu rūpnieciskā apguve. Vienlaikus pieauga sabiedriskās ražošanas izmaksas. Tā ietekmē cenu pazemināšanās tendence pārvērtās par pretēju, proti – strauju cenu pieaugumu.

Trešajā, mūsdienu posmā, rūpniecisko attīstību raksturo:

- pasaules savstarpējās atkarības procesu pastiprināšanās un pasaules saimniecisko sakaru šaurība;

- pieaug zināšanu uzkrāšanas faktora nozīme;
- stingrāki kļūst dabas izmantošanas nosacījumi.

Pasaules līmenī notiekošajiem procesiem piemīt tik liels īpatsvars, ka nacionālās ekonomikas politika zaudē savu iedarbīgumu. Ekonomiskās autonomijas doktrīnu, saskaņā ar kuru tika veidota Dž.M.Keinsa teorija, nomaina priekšstats par nacionālo saimniecību kā globālās un integrētās sistēmas turpinājumu, kurai piemīt sava attīstības loģika. 20. gadsimta nogalē krasi mainījās ekonomikas izaugsmes faktoru attiecība – pirmajā vietā izvirzījās zināšanu uzkrāšana.

- Jautājums par ekonomikas izaugsmes avotiem modernajā zinātnē parasti tiek noskaidrots, analizējot divus priekšnosacījumus:
 - ražošanas faktoru piedāvājuma palielināšana;
 - faktoru ražīguma pieaugums, kas izpaužas ražošanas tehnoloģijas izmaiņās.

Visizplatītākā bija ekonomikas izaugsmes koncepcija, kas balstījās uz Č.Koba – P.Duglasa (*Ch.Cobb & P.Douglas*) funkcijas modeļa un saistīja tautsaimniecībā ražotās produkcijas apjomu ar ražošanas faktoru izmaksām un tehnoloģiju līmeni:

$$Y = f(C;L) = A \times C^\alpha \times L^{1-\alpha}$$

A – pozitīvs proporcionalitātes rādītājs vai koeficients, kas izsaka mērījumiem nepakļautu ražošanas faktoru ietekmi (tehnikas un tehnoloģiju progress, ražošanas organizācija utt.);

α – koeficients, kas raksturo ražošanas apjoma pieaugumu uz 1% kapitāla pieauguma;

$(1 - \alpha)$ – koeficients, kas raksturo ražošanas apjoma pieaugumu uz 1% darba izmaksu pieauguma.



Č.Koba – P.Duglasi funkcija ir *ražošanas funkcijas* atsevišķs gadījums. Amerikāņu zinātnieki – ekonomists P.Duglass un matemātiķis Č. Kobs – analizēja trīs laika posmus, kas raksturoja ASV pārstrādājošās rūpniecības attīstības dinamiku laikā no 1899. līdz 1922. gadam (pamatkapitāla palielināšanās, nostrādāto stundu skaits un ražošanas apjoms). Pētījumi liecināja, ka analizējamā periodā pamatkapitāls pieauga 4 reizes, nostrādāto stundu skaits – par 61%, bet ražošanas apjoms – 2,4 reizes. Vadoties pēc pieņēmuma, ka ražošanas funkcijai ir jābūt lineārai un homogēnai (vienveidīgai), Č.Kobs un P.Duglass piedāvāja empīrisku formulu:

$$Y = 1,01 \times L^{3/4} \times C^{1/4}$$

Č.Koba – P.Duglasi funkcijai piemīt *mēroga pastāvīgās atdeves* raksturs, proti – ja izmantojamā kapitāla un darba apmēru palielināt vienādā proporcijā, tad arī ražošanas apjoms pieaugs tādā pašā proporcijā. 1957. gadā Nobela prēmijas laureāts **R.Solous** (*R.M.Solow*) izstrādāja pirmo ekonomikas izaugsmes modeli, kas balstījās uz Č.Koba – P.Duglasi funkcijas. Ražošanas apjoma pieauguma tempu amerikāņu zinātnieks interpretēja šādi:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \alpha \times \frac{\Delta C}{C} + (1 - \alpha) \times \frac{\Delta L}{L} + \frac{\Delta T}{T}$$

$\frac{\Delta Y}{Y}$ – ražošanas apjoma pieauguma temps valstī;

$\frac{\Delta C}{C}$ – kapitāla ieguldījums ražošanas apjoma pieaugumā;

$\frac{\Delta L}{L}$ – darba ieguldījums ražošanas apjoma pieaugumā;

$\frac{\Delta T}{T}$ – tehnikas un tehnoloģijas ieguldījums ražošanas apjoma pieaugumā.

Zinātnē tas ir atpazīstams kā *R.Soloua atlikums*.

Priekšstats par *R.Soloua atlikumu* kā tehnikas un tehnoloģijas ieguldījumu ražošanas apjoma pieaugumā ir visai nosacīts. Lietojot šo modeli ASV ekonomikas

izaugsmes faktoru analīzē laikā no 1909. līdz 1949. gadam, R.Solous noskaidroja, ka daļa valsts iekšzemes kopprodukta ir ievērojami pieaugusi jaunākās tehnikas un tehnoloģijas izmantošanas ietekmē. *Mūsdienu pētījumos "R.Soloua atlikums" izsaka to ekonomiskās izaugsmes faktoru ieguldījumu ražošanas apjoma pieaugumā, kurus nevar formalizēt.*

Ražošanas funkcijas jēdziens ir attiecināms uz mūsdienu ekonomikas zinātnes visefektīvākajiem metodoloģijas instrumentiem. Ražošanas funkcija tiek izmantota statistiskajā režīmā, kad visi mainīgie lielumi (resursu izlietojums, ražošanas darbības rezultāts, ražošanas faktoru izmaksu elastīgums) jau ir zināmi, statistikā noskaidroti. Šajā gadījumā ražošanas funkcija ļauj noskaidrot viena vai otra faktora ieguldījumu ražošanas pieaugumā, tehnikas un tehnoloģijas progresa virzību u.tml. Mēdz būt arī ražošanas funkciju dinamiskie varianti, kas domāti ekonomikas izaugsmes prognozēšanai. Lietojot šādas ražošanas funkcijas, varam uzzināt, piemēram, kāds būs nacionālais kopprodukts ražošanas tehnikas un tehnoloģijas gaidāmo izmaiņu ietekmē.

Tehnikas un tehnoloģijas attīstība sekmē ražošanas efektivitātes pieaugumu un tātad arī valsts uzņēmumu konkurētspēju pasaules tirgos. Turklāt nedrīkst aizmirst par tehnikas un tehnoloģiju progresa izpausmes formu daudzveidību preču un pakalpojumu ražošanā. Ekonomikas zinātnē eksistē dažādas pieejas tehnikas un tehnoloģiju progresa tipizācijai. Principiāli svarīga šeit ir tehnikas un tehnoloģiju progresa "**neitralizācijas**" izpratne. Tehnikas un tehnoloģiju progress tiek uzskatīts par **neitrālu** (*neutral technical progress*), ja ražošanas funkcijas parametru attiecība nemainās.

Ja mainās parametru attiecība, tehnikas un tehnoloģiju progress ir:

- "**darbietaupīgs**" (*labor-saving technical progress*), proti – palielina kapitāla atdevi lielākā mērā, nekā pieaug darba ražīgums, ja darba un kapitāla cena ir nemainīga;

- “**kapitāлтаupīgs**” (*capitl-saving technical progress*), proti – veicina darba ražīguma pieaugumu lielākā mērā, nekā palielinās atdeve no ražošanā ieguldītā kapitāla, ja darba un kapitāla cenas ir nemainīgas.

Izšķir trīs **neitrālā** tehnikas un tehnoloģiju progresa veidus atkarībā no tā, kādu konkrētu parametru attiecības ir nemainīgas:

- ja darba ražīgums ir nemainīgs – R.Soloua koncepcija;
- ja kapitāla atdeve ir pastāvīga – britu zinātnieka **R.Harroda** (*R.Harrod*) koncepcija;
- noteikta apjoma produkcijas ražošana, ja darba un kapitāla proporcija ir nemainīga – Nobela prēmijas laureāta **Dž.Hiksa** (*J.Hicks*) koncepcija.

Tehnikas un tehnoloģiju sasniegumu izmantošanā ražošanā dod iespēju valstij palielināt preču un pakalpojumu piedāvājuma apjomu iekšzemes tirgū. Tās valsts patērētājiem, kuras tautsaimniecība ir autarķiska, šādas tehnikas un tehnoloģiju progresa sekas var izrādīties visai labvēlīgas. Darba efektivitātes un kapitāla pieaugums veicinās ne tikai ražošanas apjoma palielināšanos, bet izmaksu, tātad arī tirgus cenu pazemināšanos. Patiesībā uz šīs valsts intensīvās ārējās tirdzniecības fona ar citām valstīm tehnikas un tehnoloģiju jaunāko sasniegumu ieviešana ražošanā ne vienmēr ir pozitīva.

No starptautiskās tirdzniecības ietekmēšanas pozīcijām ekonomikas izaugsme, kas balstās uz tehnikas un tehnoloģiju jaunāko sasniegumu izmantošanas, var būt *neitrāla, importu aizstājoša un eksportu paplašinoša*.

Neitrālā izaugsme (*neutral growth*) ir preču un pakalpojumu pirkumu un pārdevumu apjoma palielināšana pasaules tirgos, nemainot starpvalstu tirdzniecības nosacījumus.

Importu aizstājošā izaugsme (*import biased growth*) ir tās preces ražošanas apjoma pieaugums, kuru valsts importē. Tā ietekmē valsts tirdzniecības nosacījumi pasaules tirgos uzlabojas.

Eksportu paplašinošā izaugsme (*export biased growth*) ir tās preces ražošanas apjoma palielināšana, kuru valsts eksportē. Tā noved pie valsts tirdzniecības nosacījumu pasliktināšanās pasaules tirgos.

Atgādināsim, ka tirdzniecības nosacījumi atspoguļo relatīvo pieprasījumu un relatīvo piedāvājumu pasaules tirgos. Tirdzniecības nosacījumi tiek noteikti, balstoties uz katras valsts eksporta un importa cenu indeksa attiecības. Proti – lai raksturotu tirdzniecības nosacījumus, var izmantot šādus rādītājus:

preču vai tīrā bartera (*commodity, or net barter*) **tirdzniecības nosacījumi** (*terms of trade – ToT*) ir valsts eksporta cenu indeksa (P_{Ex}) un tās importa cenu

indeksa (P_{Im}) attiecība: $ToT = \frac{P_{Ex}}{P_{Im}}$;

tirdzniecības nosacījumu **ienesīgums** (*income*) ir valsts spēja importēt preces uz ieņēmumu rēķina no eksporta (Q_{Ex} – eksporta apjoma indekss):

$$ToT = \frac{P_{Ex}}{P_{Im}} \times Q_{Ex}$$

Valsts iedzīvotāju labklājības līmeņa paaugstināšanās tirdzniecības nosacījumu uzlabošanās ietekmē nozīmē, ka dotās valsts eksportējamo preču cenu pieaugums apsteidz importējamo preču cenu pieaugumu. Un otrādi – ja valsts importējamo preču cenu pieaugums apsteidz eksporta preču cenas, tad tirdzniecības nosacījumu indeksa pazemināšanās liecina par valsts iedzīvotāju labklājības līmeņa krišanos. Tādējādi, izstrādājot valsts sociāli ekonomiskās attīstības stratēģiju, valdībai ir jārisina dilemma – valsts tautsaimniecības orientēšanās uz eksportu vai to nozaru nostiprināšana, kas konkurē ar importu iekšzemes tirgū.

20. gadsimta 50.–70. gados vairums jaunattīstības valstu izvēlējās importa aizstāšanas politiku. Daudzi zinātnieki šādas izvēles iemeslus saskatīja tajā apstākļī, ka jaunattīstības valstu valdošās elites saistīja šo valstu tautsaimniecības orientāciju uz izejvielu un enerģētiskas resursu eksportu ar tirdzniecības nosacījumu pasliktināšanos. Pēc šo politiķu un zinātnieku domām tehnikas un tehnoloģiju progress dos iespēju rūpnieciski attīstītām valstīm samazināt dabas resursu

importu no jaunattīstības valstīm uz sintētisko materiālu un energoresursu izmantošanas rēķina. Tā ietekmē importa izejvielu un energoresursu pieprasījums no jaunattīstības valstīm samazināsies, bet rūpnieciski attīstīto valstu firmu ražoto eksporta preču konkurētspēja pieaugs. Šādu pretēji virzītu tendenču rezultāts atspoguļosies pasaules tirgos kā gatavās produkcijas un dabas resursu “cenu šķēres”.

Jaunattīstības valstu ekonomikas izaugsme var kļūt postoša, ja tā tiks orientēta uz eksportu. 1958. gadā amerikāņu ekonomists **D.Bhagwati** (*J.Bhagwati*) modelēja valsts **postošās izaugsmes** iespēju, ja tā eksportē pārsvarā kādu vienu preci. Runājot par jaunattīstības valstīm, tā parasti bija lauksaimniecības produkcija.



Kā piemēru parasti min **Brazīliju**, kas pati izjuta postošo izaugsmi. Šī valsts, kas pazīstama kā lielākā kafijas ražotāja pasaulē, krasi palielināja tās eksportu. Šajā periodā izveidojušies tirdzniecības nosacījumi bija izdevīgi Brazīlijai eksporta palielināšanā. Taču sakarā ar to, ka pieprasījums pasaules tirgū izrādījās neelastīgs, piedāvājuma palielināšanās uz Brazīlijas eksporta pieauguma rēķina izraisīja kafijas cenas pazemināšanos. Tā ietekmē Brazīlijas ekonomiskais stāvoklis pasliktinājās, un kafijas patēriņš tās iekšzemes tirgū pat samazinājās.

Lai ilustrētu postošās izaugsmes ietekmi, apskatīsim valsti, kuras eksportam nav noteicošas nozīmes attiecīgās preces pasaules tirgū. Piemēram, valsts, kas piegādā pasaules tirgum banānus, arī var nokļūt postošās izaugsmes situācijā. Ja *valsts tautsaimniecība specializējas monokultūras ārējā tirdzniecībā*, ļoti daudz ir atkarīgs no pieprasījuma un piedāvājuma elastīguma banānu pasaules tirgū.

Valsts orientēšanās uz banānu ražošanas apjoma palielināšanu eksportam atspoguļosies eksporta ieņēmumu apmēra pieaugumā. Tomēr ir jāievēro, ka ba-

nānu pasaules tirgum piemīt biržas raksturs, kas padara pieprasījumu un piedāvājumu neelastīgu. Tāpēc banānu piedāvājuma apjoma ievērojama palielināšana (preces *zālvēs veida iesviešana* biržas izsolē) var izraisīt to cenas strauju pazemināšanos. Tā ietekmē eksporta ieņēmumi no banānu papildu apjoma pārdošanas izrādīsies mazāki par summu, kuru ražotāji jau ieguldījuši ražošanas paplašināšanā. Valstij – banānu ražotājai un eksportētājai – šī būs postoša izaugsme pēc D.Bhagvati.

Šis postošās izaugsmes piemērs atspoguļo drīzāk valsts ārējās tirdzniecības attīstības ekstrēmu variantu, lai gan atbilst salīdzināmo priekšrocību koncepcijas kanoniem. Mūsdienų apstākļos izejvielu un energoresursu – jaunattīstības valstu eksporta galvenās preču pozīcijas – cenu izmaiņām piemīt dinamisks raksturs. Tāpēc konkrētai valstij var izrādīties izdevīgs importu aizstājošais ekonomikas izaugsmes tips. Savukārt citu valstu preču eksporta paplašināšanās tikai uzlabos konkrētās valsts tirdzniecības nosacījumus.

5.2. T.Ribčinska teorēma

Ekonomikas izaugsme, ko izsaka valsts nacionālā (iekšzemes) kopprodukta reālā apjoma palielināšanās, vistiešākajā veidā ir saistīta ar tās saimniecisko subjektu veikto ražošanas faktoru izmantošanas dinamiku. Jo tieši ražošanas faktoru piedāvājuma palielināšana, kā minējam iepriekš, kļūst par vienu no galvenajiem ekonomikas izaugsmes avotiem. Šī apgalvojuma patiesība tika apliecināta laika posmā, kad rūpnieciski attīstīto valstu tautsaimniecībā tika ieviesti tehnoloģijas un tehnikas jaunākie sasniegumi.

T.Ribčinskis (*T.Rybczynski*) viens no pirmajiem teorēmas veidā pamatoja ražošanas faktoru un ekonomikas izaugsmes kvantitatīvo un kvalitatīvo izmaiņu mijsakarību. 1955. gadā, būdams vēl students, viņš pievērsa uzmanību tam, ka vienu tautsaimniecības nozaru strauja attīstība bieži nomācoši ietekmē citas nozares. T.Ribčinskis pierādīja, ka eksistē sakarība starp ražošanas faktoru

izaugsmi kādā no tautsaimniecības nozarēm un depresiju vai pat ražošanas kritumu citās nozarēs, balstoties uz šādiem priekšnosacījumiem:



- **valsts iekšienē** ir **pilnīga** ražošanas faktoru **mobilitāte** un nav iespējama ražošanas faktoru (pat naudas kapitāla) pārvietošanās starp valstīm;
- ražošanas faktoru un preču cenas iekšzemes un ārējā tirgū ir **nemainīgas** pietiekami ilgstošā laika periodā;
- ražošanas faktoru **piedāvājumu ierobežo** valsts tautsaimniecībā esošais to apjoms.

Ja tiek ievēroti iepriekš minētie priekšnosacījumi, kas būtībā sakrīt ar spēkā esošajiem ierobežojumiem, pierādot P.Samuelsona – V.Stolpera teorēmu, paties ir apgalvojums, kas ekonomikas zinātnē pazīstams kā T.Ribčinska teorēma.



T.Ribčinska teorēma. Viena no ražošanas faktoriem piedāvājuma palielināšanās izraisa:

- ražošanas un ienākumu **palielināšanos** tajā tautsaimniecības nozarē, kurā šis faktors tiek izmantots samērā intensīvi;
- ražošanas un ienākumu **samazināšanos** tajā tautsaimniecības nozarē, kurā šis faktors tiek izmantots mazāk intensīvi.

Ilustrēsim T.Ribčinska teorēmu grafiski (sk. 41., 42., 43. un 44. zīm.). Pieņemsim, ka Anglijas uzņēmēji ir uzsākuši intensīvu naftas atradņu izmantošanu Ziemeļjūrā. Darbu un kapitālu, kas nepieciešams naftiniekiem, var izmantot arī akmeņogļu ieguvei. Ražošanas iespēju līkne **NH**, kas raksturo **naftas** (*oil* – **O**) un **akmeņogļu** (*coal* – **C**) ieguves apjomu **pirms** Ziemeļjūras naftas atradņu intensīvas izmantošanas, atspoguļota 41. zīmējumā. Naftas (Q^O_A) un akmeņogļu (Q^C_A) ieguves optimālu apjomu, kas maksimalizē Anglijas iedzīvotāju labklājību, izsaka punkta $A[Q^O_A; Q^C_A]$ koordinātas, kurā ražošanas iespēju līkne **NH** saskaras ar sabiedriskās vienaldzības līkni **CIC₀**.

Naftas ieguvei sākuma stāvoklī izmantotais darbs (L) un kapitāls (C) atbilst uz izokvantas Q^O_A izvietotā punkta $D [L^O_D; C^O_D]$ koordinātām (sk. 42. zīm.).

Naftas ieguves apjoma palielināšana atspoguļojas izokvantas nobīdē pa labi uz augšu stāvoklī Q^O_Z , kas atbilst punkta $U [L^O_U; C^O_U]$ koordinātām. Turklāt pieaug arī darba un kapitāla resursu apmēri: $L^O_U > L^O_D$, bet $C^O_U > C^O_D$. T.Ribčinska teorēma ir spēkā, ja pastāv ražošanas faktoru pilna mobilitāte iekšzemē un nav iespējama to pārvietošanās starp valstīm. Tādējādi resursu apmēra palielināšanās naftas ieguvē tiek panākta, samazinot resursu daudzumu, kas tiek izmantoti ogļrūpniecībā. Saglabājot iepriekšējo tehnoloģiju, akmeņogļu ieguves apjoms samazināsies. Ilustrēsim šo tēzi ar F.Edžvorta diagrammas palīdzību (sk. 43. zīm.).

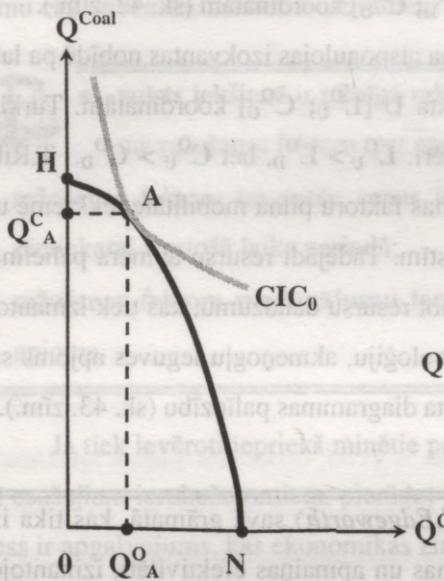


Angļu ekonomists **F.Edžvorts** (*F.Edgeworth*) savā grāmatā, kas tika izdota 1881. gadā, analizēja ražošanas un apmaiņas efektivitāti, izmantojot diagrammu, t.i., taisnstūri. Tā malas attēlo uzņēmēja rīcībā esošo ražošanas faktoru apjomu, kuri nepieciešami divu preču ražošanai. F.Edžvorta diagrammas [jeb F.Edžvorta **kastes** (**box**), kā reizēm mēdz dēvēt šo fenomenu ekonomiskajā literatūrā] būtību var izprast, iepazīstoties ar pilnīgās konkurences tirgus efektivitātes problēmas izklāstu *Oļevskis G.* Mikroekonomika. – Rīga, 2000.

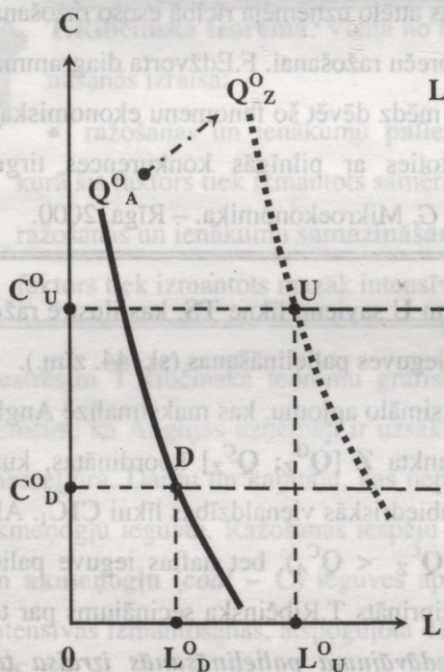
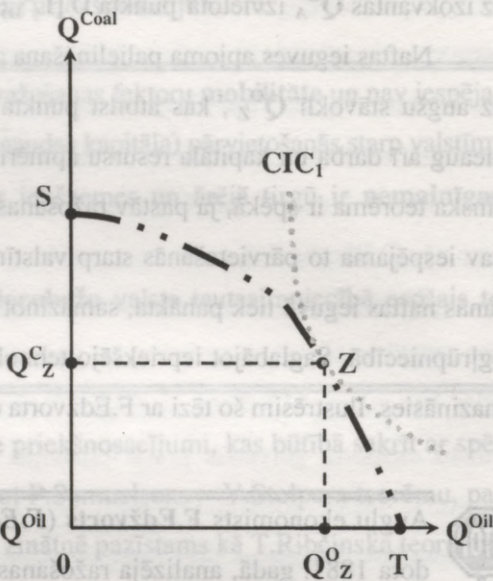
Izokvantu saskarsmes punktus D un U savieno līkne TS , kas ilustrē ražošanas iespēju robežas Anglijā pēc naftas ieguves palielināšanas (sk. 44. zīm.).

Naftas un akmeņogļu ieguves maksimālo apjomu, kas maksimalizē Anglijas iedzīvotāju labklājību, atspoguļo punkta $Z [Q^O_Z; Q^C_Z]$ koordinātas, kurā ražošanas iespēju līkne TS saskaras ar sabiedriskās vienaldzības līkni CIC_1 . Akmeņogļu ieguves apjoms samazinājās ($Q^C_Z < Q^C_A$), bet naftas ieguve palielinājās ($Q^O_Z > Q^O_A$). Tādējādi tiek apstiprināts T.Ribčinska secinājums par to, ka *viena no ražošanas faktoriem piedāvājuma palielināšanās izraisa tās produkcijas apjoma pieaugumu, kuras ražošanā intensīvi tiek izmantots dotais faktors, un citas produkcijas ražošanas apjoma samazināšanos.*

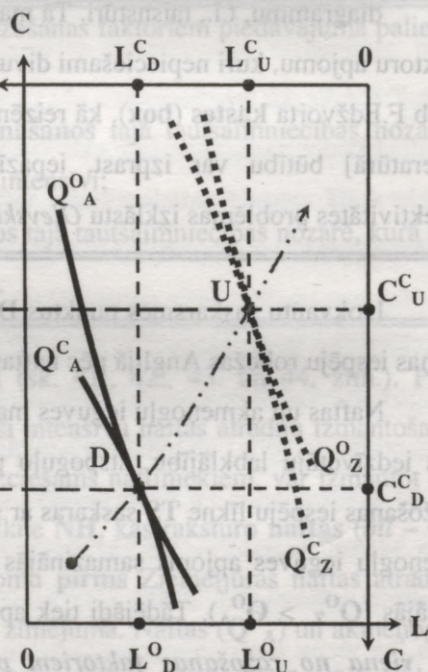
41.zīm. Ražošanas iespēju liknes (sākuma variants)



44.zīm. Ražošanas iespēju liknes (naftas ieguves pieaugums)



42.zīm. Naftas ieguves izokvantu karte (Q^{Oil})



43.zīm. F.Edžvorta diagramma, kas atspoguļo naftas un akmeņogļu iegūvi

T.Ribčinska teorēmas patiesumu apliecināja to valstu saimniekošanas prakse, kas savas attīstības noteiktā vēsturiskā posmā centās intensīvi izmantot dabas resursus kā ražošanas faktoros. Šāda situācija bija vērojama arī Latvijā. Par to uzskatāmi liecina Latvijas mežsaimniecības attīstība.

Kokmateriālu ražotāji Latvijas tautsaimniecības plaša mēroga privatizāciju sāka izjust tikai 1996. gadā, kad privātā īpašuma mežu cirtes apjoma īpatsvars sasniedza 21,8% no kopējā cirtes apjoma (sk. 3. tabulu).

Turpmākajos gados privātpersonu veiktās mežu cirtes apmēri pieauga ļoti strauji un 1998. gadā sastādīja 339.1% pret 1996. gadu. Turklāt meža ciršu kopējais apjoms Latvijā 1998. gadā salīdzinājumā ar 1996. gadu pieauga tikai par 48.3%. Protams, šādas grandiozas mežu izciršanas rezultāti atspoguļojās kokmateriālu ražošanas dinamikā.

3. tabula

Ciršu krājas sadalījumā pa īpašuma formām (krāja; tūkst. m³)

[1; 207]

	1995 tūkst. m ³	1996 tūkst. m ³	1997 tūkst. m ³	1998		1998.g. pret 1996.g. (%)
				tūkst. m ³	īpat- svars (%)	
Cirtes pavisam <i>tai skaitā:</i>	6885.7	6763.6	8923.3	10029.2	100.0	148.3
➤ valsts meži	5297.7	4482.5	4869.8	4509.1	45.0	100.5
➤ lauksaimniecības uzņēmumu meži	1332.5	604.4	479.3	352.4	3.5	58.4
➤ privātā īpašuma meži	...	1471.4	3360.9	4990.3	49.8	339.1
➤ pārējie meži	255.5	205.3	213.3	177.4	1.7	86.4

1998. gadā masīvu koka plātņu ražošana sasniedza 21345 m³, kas par 41.4% pārsniedza 1996. gada līmeni (sk. 4. tabulu).

Masīva koka plātņu un zāgmateriālu ražošanas Latvijā

[1; 207]

	1996 tūkst. m ³	1997 tūkst. m ³	1998 tūkst. m ³	1998.g pret 1996.g. (%)
Masīva koka plātnes	15.097	17.728	21.345	141.3
Zāgmateriāli	1213.6	1777.8	1960.1	161.5
<i>tai skaitā:</i>				
skuju koku	1129.6	1665.3	1771.5	156.8
lapu koku	86.0	112.5	188.6	219.3
Nodarbināti mežmateriālu sagatavošanā un pārstrādē pavisam	35.2	42.8	41.1	116.8
<i>tai skaitā:</i>				
• koksnes, koka un korķa izstrādājumu ražošana	21.2	27.8	27.1	127.8
• mežsaimniecība un kokmateriālu sagatavošana	14.0	15.0	14.0	100.0

Zāgmateriālu ražošanas apjoms palielinājās vēl straujāk – 161.5% pret 1996. gada līmeni (to starpā lapu koku zāgmateriāli – 219.3%). Kokmateriālu ražošanas paplašināšanās piespieda uzņēmējus ne vien palielināt meža cirtes apmērus, bet arī piesaistīt papildu strādniekus. 1998. gadā strādājošo skaits kokapstrādes uzņēmumos palielinājās par 27,8 % salīdzinājumā ar 1996. gadu.

Latvijas tautsaimniecība nepieprasīja tik lielu kokmateriālu apjomu, jo valsts rūpniecības un būvniecības uzņēmumiem nebija atbilstošu ražošanas jaudu. Latvijas uzņēmējiem – kokmateriālu ražotājiem pasaules tirgū izveidojās labvēlīga konjunktūra. 1998. gadā koksnes un tās izstrādājumu īpatsvars Latvijas eksporta struktūrā sastādīja 33.5% (1997. gadā – 29.7%). [1; 207] Turklāt tikai zāgmateriālu pārdošana ārzemēs deva iespēju Latvijas tautsaimniecībai 1998. gadā iegūt 17.8% no eksporta ieņēmumiem (sk. 5. tabulu).

Koksne un tās izstrādājumi Latvijas eksportā

[1; 207]

	1997		1998	
	daudzums	procentos no eksporta kopvērtības	daudzums	procentos no eksporta kopvērtības
Kurināmā koksne, tūkst. t	1031	1.9	1505	2.8
Apalkoki, tūkst. m ³	2124	3.9	2755	5.0
Zāģmateriāli, tūkst. m ³	2146	17.2	2474	17.8

Pietiekami augsti rādītāji raksturo apalkoku un kurināmās koksnes eksporta dinamiku un struktūru.

Tādējādi varam izdarīt secinājumu, ka uzņēmēju ieguldījums Latvijas tautsaimniecības ekonomiskajā izaugsmē 1996. – 1998. gadā izpaudās:

- krasā meža ciršu tempu pieaugumā (galvenokārt privātā īpašuma mežos);
- kokmateriālu ražošanas apjoma palielināšanās;
- pasaules tirgu labvēlīgās konjunktūras izmantošanā kokmateriālu eksporta palielināšanai.

Ekonomikas izaugsmes nodrošināšana uz eksporta paplašināšanas rēķina izraisīja darba un kapitāla papildu resursu piesaisti kokmateriālu ražošanai. Latvijas bankas labprāt piešķir kokmateriālu ražotājiem īslaicīgus kredītus pret viņu īpašumā esošo mežu ieķīlājumu. Banku noteiktais vislielākās labvēlības režīms uzņēmējiem – kokmateriālu ražotājiem nozīmēja, ka kredīta resursu ierobežotības apstākļos citu Latvijas tautsaimniecības nozaru uzņēmējiem tika samazinātas kredītu saņemšanas iespējas.

Sakarā ar zemu darba mobilitāti – viena no svarīgākajiem kokmateriālu ražošanas faktoriem – strādājošo skaita palielināšanās kokapstrādes rūpniecībā izraisīja nodarbinātības samazināšanos citās Latvijas tautsaimniecības nozarēs. Savukārt kokapstrādes uzņēmumu izvietojuma specifika (galvenokārt lauku apvidos) pārvērta lauksaimniecības uzņēmumus par galveno papildu darbaspēka piegādātāju

kokapstrādes rūpniecībai. Šī situācija kļuva par vienu no galvenajiem iemesliem, kāpēc Latvijas zemnieki samazināja lauksaimnieciskās produkcijas ražošanas apjomu.

Lai pārlicinātos par teiktā patiesīgumu, pievērsīsimies gaļas ražošanas statistikai Latvijā 1996. – 1998. gadā (sk. 6. tabulu).

6. tabula

Latvijā gaļas ražošana pa veidiem (kautmasā; tūkst.tonnu)

[1; 207]

	1996 tūkst.t	1997 tūkst.t	1998		1998.g pret 1996.g. (%)
			tūkst. tonnu	īpat- svars (%)	
Gaļa pavisam <i>tai skaitā:</i>	75.7	70.9	70.8	100.0	93.5
• valsts saimniecībās, kopsaimniecībās un statūtsabiedrībās	31.4	29.6	28.8	40.7	91.7
• zemnieku saimniecībās, piemājas saimniecībās un palīgsaimniecībās	44.3	41.3	42.0	59.3	94.8
Liellopu un teļu gaļa	26.5	25.5	25.8	100.0	97.4
Cūkgaļa	39.5	37.1	36.5	100.0	92.4

Salīdzinot ar 1996. gadu, gaļas ražošana Latvijā 1998. gadā samazinājās par 6.5%, tai skaitā cūkgaļas – par 7.6%.

Ražošanas apjoma samazināšanās lopkopībā ietekmēja lauku iedzīvotāju nodarbinātību. Tā 1998. gadā nodarbināto skaits lauksaimniecībā, medniecībā un ar to saistītiem pakalpojumiem salīdzinājumā ar 1996. gadu samazinājās par 1.8% (salīdzinot ar 1990. gadu – par 24.8%). [1; 207] Gaļas piedāvājuma samazināšanos Latvijas iekšzemes tirgū izmantoja importētāji. 1998. gadā valstī bija ieviesta svaiga, atdzēsēta vai saldēta cūkgaļa par 67.8% vairāk nekā 1997. gadā. [1; 207] Patiesības labad ir jāatzīmē, ka kokmateriālu ražošanas pieauguma un Latvijas uzņēmēju piedāvātās gaļas apjoma samazināšanās cēloņsakarības

nav tik vienkāršas. Šo procesu dinamiku nosacīja arī citi – politiska, ekonomiska un sociāla rakstura faktori, kas 1996.–1998. gadā noteica Latvijas tautsaimniecības attīstības ievirzi.

Iepriekš minētais piemērs par Latvijas meža resursu intensīvu izmantošanu kokmateriālu eksporta paplašināšanai nav unikāls fakts. Gadījumi, kad valsts palielina dabas resursu eksportu, kas noved pie citu tautsaimniecības nozaru uzņēmēju stāvokļa pasliktināšanās, ekonomiskajā literatūrā tiek dēvēti par “holandiešu slimību” (*the Dutch Disease*). “Holandiešu slimības” fenomens radās 1960. gados, kad “tulpu valsts” uzņēmēji uzsāka intensīvu dabas gāzes atradņu izmantošanu Ziemeļjūrā.

Energoresursu pasaules tirgos šajā periodā bija izveidojusies visai labvēlīga konjunktūra, kas deva iespēju Nīderlandes uzņēmējiem, kuri ieguva dabas gāzi, saņemt virspeļņu. Augstā peļņas norma izraisīja uzņēmēju – gāzes ražotāju – vēlmi ieguldīt papildu līdzekļus gāzes ieguvē. Viņi sāka palielināt darba un kapitāla apmēru, proti – galveno ražošanas resursu daudzumu, kuri tiek izmantoti gāzes ieguvē. Uzņēmēju – gāzes ražotāju ražošanas faktoru pieprasījums tika apmierināts kapitāla pārvietošanas un darbaspēka migrācijas ceļā no citām Nīderlandes tautsaimniecības nozarēm. Nīderlandes tradicionālās rūpniecības ražotnes sāka izjust ražošanas resursu deficītu un tā ietekmē – samazināt ražošanas apjomu un eksportu.

“Holandiešu slimība” turpmāk piemeklēja Kolumbijas, Norvēģijas, Venecuēlas, Austrālijas un citu valstu tautsaimniecības, kas savas attīstības dažādos posmos intensificēja dabas resursu izmantošanu. Veidojās savdabīgs “deindustrializācijas” efekts, jo dabas resursu izmantošana balstījās uz ražošanas faktoriem, kas agrāk tika izmantoti rūpnieciskajā ražošanā. Ar laiku tika atrasti “holandiešu slimības” ārstēšanas līdzekļi. Visefektīvākā metode cīņā ar deindustrializāciju ir atrodama valsts nodokļu politikas jomā. Papildu nodokļa ieviešana uzņēmējiem, kas nodarbojas ar dabas resursu izstrādi, un atvieglotas nodokļu aplikšanas piemērošanu, piemēram, zinātņietilpīgās rūpniecības nozarēs dod iespēju valdībai nodrošināt valsts tautsaimniecības sociāli ekonomiskās attīstības augstus tempus.

5.3. Produkta dzīves cikls starptautiskajā tirdzniecībā

Mūsdienīgu tirgus vidi raksturo nepārtraukta tehnoloģiju attīstība, kas veido jaunas vajadzības un izmaina preču un pakalpojumu eksporta un importa izveidojušos ievirzi starptautiskajā tirdzniecībā. Ar **tehnoloģiju** šī vārda plašā nozīmē mēs saprotam **zināšanas un pieredzi zinātniski tehniskās, ražošanas, pārvaldes un komerczinību jomā**. 20.gadsimta 50. – 60. gados naftas pārstrādes jauno tehnoloģiju rūpnieciskā apguve izraisīja plastmasas un sintētisko šķiedru parādīšanos. 1970. – 1980. gados notika revolucionāra datortehnoloģiju pasaules tirgu iekarošana. Ekonomikas attīstības mūsdienu posmu zinātnieki saista ar veselu virkni tehnoloģisku atklājumu informātikas, komunikāciju jomā un materiālu izveidē ar iepriekš noteiktām īpašībām.

Starptautiskās tirdzniecības tradicionālās teorijas aplūkoja izmaiņas ražošanas tehnoloģijās kā ilgstošu procesu. Zinātnes un tehnikas attīstība pēc Otrā pasaules kara izraisīja pilnīgi jaunas pieejas ekonomikas zinātnei. Tā, piemēram, tika veikts mēģinājums pamatot tehnoloģiski ietilpīgu preču eksportu un importu ar dažādu valstu tehnoloģiskajā atšķirībām.



1961. gadā amerikāņu zinātnieks **M.Pozners (M.Posner)** izstrādāja **tehnoloģiskā pārtraukuma (technological gap)** koncepciju, saskaņā ar kuru:

- firma – jaunas tehnoloģiski ietilpīgas preces ražotājs var šo precis eksportēt tik ilgi, kamēr citu valstu ražotāji, kas pārņēmuši šo tehnoloģiju, sāk izspiest to no tirgus;
- valsts, kuras uzņēmumi ir spējuši savlaicīgi apgūt tehnoloģiskā procesa sasniegumus, kļūst par to preču eksportētāju, kuru ražošanā tai nav pārējo ražošanas faktoru salīdzināmo priekšrocību, salīdzinot ar citām valstīm.

M.Pozners uzskatīja, ka tirdzniecība rūpnieciski attīstīto valstu starpā paredz vispirms jaunāko preču un tehnoloģiju eksportu un importu. **Firmas, kas**

eksportē mūsdienīgas tehnoloģijas un uz to pamata ražotu produkciju, ir spējīgas īslaicīgā periodā izveidot monopolu pasaules tirgū. Savas pretenzijas uz monopolstāvokli tirgū šīs firmas pamato ar patentiem un licencēm.

Tehnoloģiskā pārtraukuma modeļa galveno nosacījumu attīstība un padziļināšanās, piemērojot ASV ekonomiskās izaugsmes problēmām, izpaudās jaunas koncepcijas – produkta dzīves cikls pasaules tirgū – atklāšanā.



Produkta dzīves cikla (*product life cycle*) koncepcijas autors amerikāņu zinātnieks **R.Vernons (*R.Vernon*)** 1966. gadā publicētajā rakstā izteica pieņēmumu, ka:

- tehnoloģiski ietilpīgas produkcijas ražošanu spēj apgūt tikai rūpnieciski attīstītas valstis (vispirms ASV), kuru rīcībā ir nepieciešamais kapitāls un augsti kvalificēts darbaspēks;
- rūpnieciski attīstīto valstu korporāciju pāreja uz tehnoloģiski ietilpīgas produkcijas masveida ražošanu nozīmēs darbaspēka kvalifikācijas prasību pazemināšanos un ražošanas tehnoloģijas palētināšanos;
- tehnoloģiski nepietiekami attīstītu valstu firmas apgūst produkcijas izlaidi, kas vēl nesen tika uzskatīta par tehnoloģiski ietilpīgu, un, pateicoties darba samaksas zemajiem izdevumiem, sāk to sekmīgi tirgot pasaules tirgū.

Par veiksmīgu R.Vernona secinājumu apliecinājumu tiek uzskatīta audio un videotehnikas izstrāde, ieviešana ražošanā un masveida pārdošana. Pēc Otrā pasaules kara amerikāņu korporācijas dominēja audiotehnikas tirgū, kuras konstruēšanā tika izmantotas vakuuma lampas. Turklāt dotās tehnoloģijas ātra apguve bija kara rūpniecības konversijas rezultāts. Pēc zināma laika relatīvi darbietilpīga “lampu tehnoloģija” pārvietojās uz Japānu, kuras uzņēmēji audiotehnikas pasaules tirgū sāka sekmīgi konkurēt ar amerikāņiem, pateicoties zemajām darbaspēka izmaksām.

Tranzistoru atklāšana deva iespēju amerikāņu audio un videotehnikas ražotājiem atgūt līderu pozīcijas pasaules tirgos. Savukārt japāņu uzņēmēji tolaik jau bija ieguvuši pieredzi jaunāko tehnoloģiju apguvē īsā laika posmā un spēja ļoti ātri noorganizēt tranzistoru aparatūras masveida ražošanu. Turpmāk ASV un Japānas korporāciju cīņa par līdera pozīcijām audio un videotehnikas pasaules tirgos kļuva aizvien nežēlīgāka. Integrālo shēmu, robotizēto montāžas līniju izgudrošana, ražotās produkcijas kvalitātes drošu kontroles sistēmu izveide un ātra ieviešana ražošanā pārvērtā Japānu par rūpnieciski attīstītu valsti. Zināmā vēsturiskā posmā cīņā par tehnoloģiskā līdera pozīcijām iesaistījās arī Dienvidkoreja, Singapūra, Taizeme un Honkonga.

R.Vernons un produkta dzīves cikla koncepcijas atbalstītāji vadījās pēc ASV iedzīvotāju dzīves līmeņa un vajadzību struktūras. Pēc viņu domām, ASV iedzīvotāju vidū ir ļoti daudz turīgu un augsti izglītotu cilvēku, proti – modernu un prestižu produktu un pakalpojumu potenciālo patērētāju. Tieši jauno preču un pakalpojumu liels pieprasījums ir galvenais tehnoloģiski ietilpīgas ražošanas attīstības virzošais elements. Citu valstu iedzīvotāji seko amerikāņiem, importējot no ASV modernas un prestižas preces. *Amerikāņu eksporta sākuma fāze.*

Amerikāņu preču parādīšanās citu valstu iekšzemes tirgos piespiež vietējos ražotājus ieguldīt naudu tehnoloģiski ietilpīgā ražošanā. Vietējo ražotāju jaunās produkcijas ražošanas apguve atklāj *ASV korporāciju eksporta otro posmu*. Citu valstu ražotāju vidējās kopējās izmaksas ir zemākas nekā Amerikā (zemāks darba atalgojuma līmenis, nelieli transporta, noliktavu u.c. izdevumi). Tas noved pie ASV korporāciju nesēn vēl tehnoloģiski ietilpīgas produkcijas eksporta samazināšanās. Nav izslēgts, ka ar laiku amerikāņu korporācijas tādā mērā samazinās dotās produkcijas ražošanas apjomu, ka ASV iekšzemes tirgū tās pieprasījums tiks apmierināts uz importa rēķina no citām valstīm. Tādējādi *trešajā fināla posmā ASV eksportu nomainīs imports*. Pēdējos gados ASV tirgū atrodama lētā audio un videotehnika, kas ražota Ķīnā un Korejā, liecina par *starptautiskās tirdzniecības ciklisko raksturu*.



Kā atzīmē speciālisti, ārējai tirdzniecībai ASV ir nedaudz mazāka nozīme, nekā citās rūpnieciski attīstītās valstīs. To izskaidro šīs valsts iekšzemes tirgus gigantiskie apmēri. Savukārt pēc ārējās tirdzniecības absolūtajiem apmēriem ASV pārspēj visas rūpnieciski attīstītās valstis. Lai gan ASV ir lauksaimnieciskās produkcijas lielākais eksportētājs, tomēr tā eksportē arī dažādas minerālizejvielas un ieņem vadošās pozīcijas augsti tehnoloģisku preču pasaules preču apgrozījumā. Aviācijas un aerokosmiskās produkcijas pasaules tirgos ASV korporācijas ieņem monopolstāvokli.

Ekonomikas literatūrā R.Vernona koncepcija parasti tiek ilustrēta ar klasiskas pieejas preču dzīves cikla modeļiem. Tāpēc izmantosim preces dzīves cikla līknes grafisku atspoguļojumu, ko ir devis pasaulē pazīstamais speciālists mārketinga jomā **F.Kotlers** (*Ph.Kotler*) (sk. 45. zīm.). Uz abscisu ass tiek norādīts **laiks** (t). Preces dzīves cikls parasti tiek mērīts gados. Uz ordinātu ass – **preču pārdošanas apjoms valsts iekšzemes tirgū un ārzemēs** (Q).

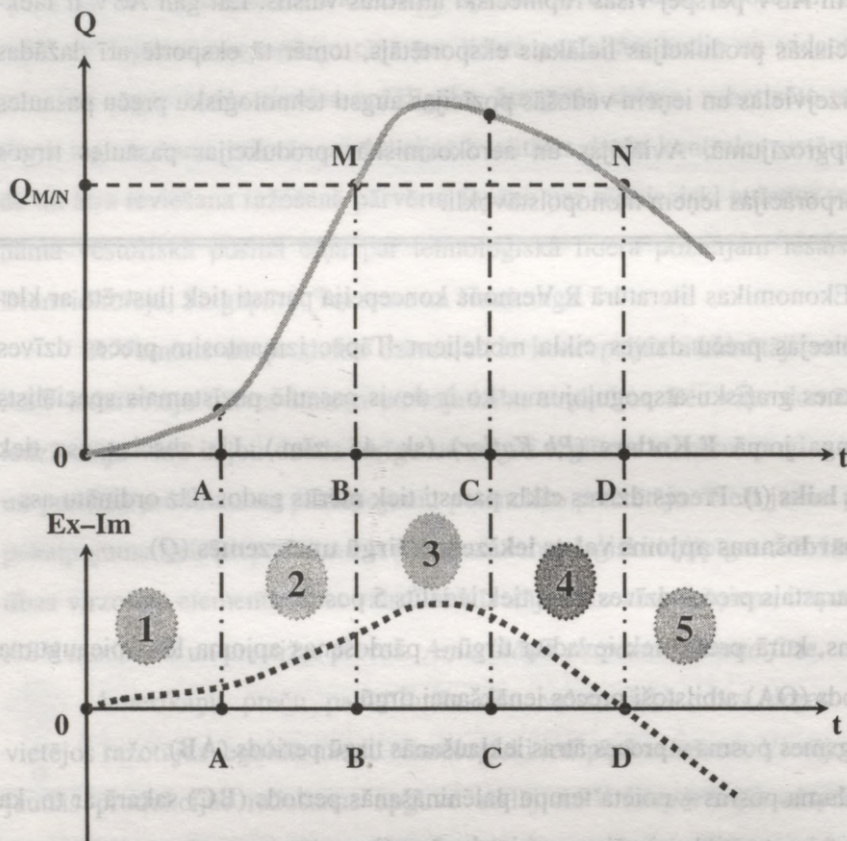
Parastais preces dzīves cikls tiek iedalīts 5 posmos:

1. Posms, kurā prece tiek ievadīta tirgū – pārdošanas apjoma lēna pieauguma periods (**OA**) atbilstoši preces ienākšanai tirgū.
2. Izaugsmes posms – preces ātras iekļaušanās tirgū periods (**AB**).
3. Brieduma posms – noieta tempu palēnināšanās periods (**BC**) sakarā ar to, ka vairums potenciālo pircēju precī ir pieņēmuši.
4. Krituma posms – periods (**CD**), kuru raksturo pārdevumu apjoma krass kritums iekšzemes tirgū.
5. Posms, kurā prece aiziet no tirgus – vietējo firmu ražošanas apjoma samazināšanās līdz līmenim, kas nespēj apmierināt dotās preces iedzīvotāju pieprasījumu $Q_{M/N}$ apjomā.

Brieduma posmā pārdošanas apjoms sasniedz maksimālo līmeni. Turklāt par šī posma sākumu var uzskatīt ievērojamu preces pārdošanas apjoma palielināšanos ārzemēs. Iekšzemes tirgus pieprasījums $Q_{M/N}$ apjomā ir apmierināts un

eksporta apmēri kļūst saskaņoti ar pārdevumu apjomu iekšzemes tirgū. Preces dzīves ciklam starptautiskajā tirdzniecībā piemīt sava specifika (sk. 46. zīm.).

45.zīm. Preces dzīves cikla līkne



46.zīm. Preces dzīves cikla līkne starptautiskajā tirdzniecībā

1 Jauna produkta ražošana pārdošanai galvenokārt iekšzemes tirgū notiek nelielās partijās. Ārzemēs nokļūst tikai atsevišķi eksemplāri. Eksportam piemīt ekskluzīvs raksturs – ($Ex - Im$) līkne OA laika posmā ir praktiski horizontāla.

2 Iekšzemes tirgū preces pārdevumu apjoms pieaug lēcieneidīgi. Dotā posma noslēgums liecina par preces ražošanu $Q_{M/N}$ apjomā. Valsts iedzīvotāju pieprasījums pēc šīs preces ir pilnībā apmierināts. Posmā AB preces

eksports kļūst pietiekami manāms. Tās valsts firmas, kas ir izveidojušas un organizējušas preces pārdošanu, iegūst šīs preces pārdošanas īslaicīgu monopolu pasaules tirgū.

3 Preces ražošana, ko veic nacionālie ražotāji, sasniedz maksimālo līmeni.

Preces izgatavošanas tehnoloģija, to starpā arī kvalitātes kontrole, ir izkopta. Kļūst izdevīga dotās preces ražošanas izvietošana citās valstīs, kuru rīcībā ir lēti ražošanas resursi. Laika periodā **BC** notiek licenču pārdošana preces ražošanai ārzemēs.

4 Turpinās preces ražošanas apjoma samazināšanās valstī, kas pirmā ir piedāvājusi to patērētājiem. Perioda **CD** noslēgumā dotās preces eksports tiek pārtraukts. Firmas, kas ir nopirkušas licenci dotās preces ražošanai (ražotāji imitatori), dominē savu valstu iekšzemes tirgos. Pasaules tirgū izvēršas asa konkurence.

5 Preces ražotāji – imitatori – sāk iekļūt tās valsts iekšzemes tirgū, kas pirmā piedāvāja šo precī patērētājiem. Strauji pieaug dotās preces importa apjoms, jo asā cenu konkurence piespiež vietējos ražotājus sašaurināt tās ražošanu. Galarezultātā vietējie ražotāji pārtrauks šīs preces ražošanu, ja nespēs veikt ražošanas tehnoloģijas kvalitatīvu pārveidošanu vai arī principiāli uzlabot preces lietošanas īpašības.

Pagarināt patērētāju pieņemtā produkta dzīvi jaunā ciklā vai izveidot pilnīgi jaunu produktu ir svarīgākais uzdevums, kas tiek pastāvīgi risināts visos uzņēmējdarbības līmeņos. Šī uzdevuma optimāls risinājums šodien ir **jaunievedumi jeb inovācijas (innovation)**.

Viens no pirmajiem šo problēmu sāka analizēt **J.Šumpeters (J.Schumpeter)**, kas uzskatīja, ka **inovācijas** ir:

- **jauna**, patērētājiem vēl nezināma produkta izgatavošana vai kāda produkta jaunas kvalitātes izveidošana;
- **jaunas**, dotajā tautsaimniecības nozarē praktiski vēl nezināmas tehnoloģijas ieviešana, kuras pamatā ne vienmēr ir zinātnisks atklājums. Tā, piemēram, var minēt dotā produkta jaunu komercizmantošanas veidu;

- **jauna** noieta tirgus apgūšana, proti – tāda tirgus, kurā valsts dotā tautsaimniecības nozare nav bijusi pārstāvēta neatkarīgi no tā, vai šis tirgus iepriekš darbojās;
- **jauna** izejvielu vai pusfabrikātu avota ieguve neatkarīgi no tā, vai šis avots iepriekš eksistēja, vai tam netika pievērsta uzmanība, vai tas skaitījās nepieejams, vai arī tas vēl ir jāizveido.

Inovācijas tiek uzskatītas par tehnikas un tehnoloģiju ražošanas progressa kodolu. Tomēr jāatzīst, ka inovāciju procesam piemīt varbūtības raksturs. Ne jau katru pētniecisko vai izstrādes programmu sagaida panākumi. Jaunajam produktam, kas tikko izstrādāts zinātniskajā institūtā vai laboratorijā, nav garantēti panākumi izstrādātājas valsts iekšzemes tirgū, nemaz nerunājot par tā eksporta perspektīvu uz citām valstīm. Pēc amerikāņu un angļu speciālistu vērtējuma 10 – 13% ideju var kļūt par patentētu izgudrojumu, bet tikai 0,5 – 3,5% spēj zināmā mērā sevi atmaksāt.

Viens no raksturīgākajiem tehnikas un tehnoloģiju progressa paštrinājuma rādītājiem ir laika izlietojuma faktors. Cikla “pētījumu sākums – jaunā produkta ieviešana ražošanā” ilguma samazināšanu ilustrēsim piemērā (sk. 7. tabulu).

7. tabula

Cikla “pētījumu sākums – jaunā produkta ieviešana ražošanā” parametri

Produkts	Laika periods starp pētījuma uzsākšanu un ieviešanu ražošanā	Perioda ilgums
Fotogrāfija	1727 – 1829	102 gadi
Telefons	1820 – 1876	56 gadi
Radio	1867 – 1902	35 gadi
Televīzija	1922 – 1936	14 gadi
Radars	1926 – 1940	14 gadi
Tranzistors	1948 – 1953	5 gadi

Vienas paaudzes produktu dzīves termiņa samazināšanās, ātra preču sortimenta paplašināšanās, konkurences cīņas saasināšanās pasaules tirgos, pētniecības un izstrāžu padārdzināšanās, militāro atklājumu noteicošā ietekme uz rūp-

niecisko ražošanu, kā arī citi faktori ir inovāciju procesu mūsdienīgas ietekmes simptomi uz produkta dzīves cikla struktūru un dinamiku starptautiskajā tirdzniecībā.

JĒDZIENI UN TO SKAIDROJUMS

Atrodiet konkrēto jēdzienu skaidrojumus!

- A Ekonomikas izaugsme
- B Č.Koba – P.Duglasa funkcijas īpašība
- C Importu aizstājošā ekonomikas izaugsme
- D Eksportu paplašinošā ekonomikas izaugsme
- E T.Ribčinska teorēma
- F T.Ribčinska teorēmas ierobežojumi
- G Tehnoloģiskā pārtraukuma koncepcija
- H Produkta dzīves cikla koncepcija
- I Preces dzīves cikla brieduma posms starptautiskajā tirdzniecībā
- J Inovācijas (pēc J.Šumpetera)

Minētiem jēdzieniem atbilst šādi skaidrojumi:

1. Dotajā tautsaimniecības nozarē praktiski nezināmas tehnoloģijas ieviešana, kurai nav obligāti jābalstās uz zinātnes atklājuma.
2. Pārdevumu apjoma lēcienveida pieaugums iekšzemes tirgū. Valsts iedzīvotāju pieprasījums pēc preces ir pilnīgi apmierināts. Preces eksports kļūst jūtams.
3. Valsts importējamās preces ražošanas apjoma palielināšanās. Tā ietekmē valsts tirdzniecības nosacījumi pasaules tirgos uzlabojas.
4. Rūpnieciski attīstīto valstu korporāciju pāreja uz tehnoloģiski ietilpīgas produkcijas masveida ražošanu liecinās par prasību samazināšanos darbaspēka kvalifikācijai un ražošanas tehnoloģijas palētināšanos.

5. To ekonomikas izaugsmes faktoru ieguldījums ražošanas apjoma pieaugumā, kurus nevar formalizēt.
6. Reālā iekšzemes (nacionālā) kopprodukta apjoma palielināšanās uz vienu iedzīvotāju.
7. Ražošanas faktoru piedāvājumu ierobežo valsts tautsaimniecības rīcībā esošais apjoms.
8. Kapitāla atdeve paaugstinās lielākā mērā, nekā pieaug darba ražīgums, ja darba un kapitāla cenas ir nemainīgas.
9. Firma, kas ražo tehnoloģiski ietilpīgu preci, var to eksportēt tik ilgi, kamēr citu valstu ražotāji, kas pārņēmuši šo tehnoloģiju, sāk izspiest to no tirgus.
10. Viena ražošanas faktora palielināšanās izraisa ražošanas paplašināšanos un ieņēmumu palielināšanos tajā tautsaimniecības nozarē, kurā šis faktors tiek izmantots intensīvāk.
11. Pastāvīgā mēroga atdeve.
12. Taisnstūris, kura malas atspoguļo uzņēmēja rīcībā esošo ražošanas faktoru apjomu, lai ražotu divas preces.
13. Nacionālo ražotāju preces ražošana sasniedz maksimālo līmeni. Tiek uzsākta licenču pārdošana preces ražošanai ārzemēs.
14. Darba ražīgums pieaug lielākā mērā, nekā palielinās ražošanā ieguldītā kapitāla atdeve, ja darba un kapitāla cenas ir nemainīgas.
15. Valsts eksportējamās preces ražošanas apjoma palielināšanās, kas izraisa valsts tirdzniecības nosacījumu pasliktināšanos pasaules tirgos.

6. STARPTAUTISKĀS TIRDZniecības REGULĒŠANA

6.1. Daudzpusīgas tirdzniecības vienošanās

Mūsdienu ekonomikas zinātnē dominē starptautiskās tirdzniecības liberalizācijas ideja. Jebkādu ierobežojumu neesamība, noslēdzot preču un pakalpojumu eksporta un importa darījumus, dod iespēju valstīm tirdzniecības partnerēm:

- maksimizēt konkurētspējīgas produkcijas ražošanas apjomu;
- optimizēt resursu daudzumu, kas tiek izmantoti produkcijas un pakalpojumu ražošanā iekšzemes patēriņam un eksportam;
- rēķināties ar peļņas gūšanu no eksporta un importa operācijām.

Tomēr realizēt praksē ekonomistiem teorētiķiem tik acīmredzamas brīvās tirdzniecības priekšrocības pasaules tirgos ir visai sarežģīts uzdevums. *Visu valstu* valdības, cenšoties aizstāvēt nacionālo ražotāju intereses, ir spiestas tā vai citādi ierobežot preču un pakalpojumu eksportu un importu. Turklāt ārējās tirdzniecības protekcionisms satur milzīgu populisma lādiņu, tādēļ to izmanto politiķi, kas visiem spēkiem raujas pie varas.

Kā apgalvo vēsturnieki, tikai pēc Otrā pasaules kara starptautiskā sabiedrība sāka apzināties, ka ir jācīnās ar protekcionismu. Turklāt starptautiskās tirdzniecības regulēšanas mehānisms ir kļuvis par vienu no starpvalstu ekonomiskās politikas saskaņošanas sistēmas posmiem, kas darbojas Apvienoto Nāciju Organizācijas paspārnē. Kopš 1948. gada 1. janvāra starptautisko ekonomisko attiecību regulējošās funkcijas vienlaikus ar Starptautisko Valūtas Fondu un Pasaules Banku veic arī **Vispārējā vienošanās par tirdzniecību un tarifiem** (*General Agreement on Trade and Tariffs – GATT*). No 1983. līdz 1994. gadam notika Urugvajes sarunu raunds, kura rezultātā *GATT* tika pārveidota par Pasaules Tirdzniecības Organizāciju (*World Trade Organization – WTO*).



1947. gadā sarunu gaitā tika panākta starpvalstu vienošanās par starptautiskās tirdzniecības organizācijas izveidošanu. Uz savstarpējas vienošanās pamata valstis izveidoja *GATT* sekretariātu, kuram bija jāveic starptautiskās tirdzniecības regulēšana. Tā darbība tika organizēta konferencēs (sesijās), kuras sākās ar augsta ranga ierēdņu tikšanos un turpinājās sarunu ceļā, kuras vēlāk nodēvēja par raundi. Turklāt atsevišķi raundi turpinājās gadiem ilgi. Tā Urugvajes sarunu raunds, kurā *GATT* tika pārveidota par *WTO*, ilga no 1986. līdz 1994. gadam.

GATT dalībvalstu vārda “*raunds*” izvēle sarunu darbības apzīmēšanai ir visai simptomātiska. Runa ir par to, ka angļu cilmes vārds *round* ikdienas leksikā tiek lietots, runājot par boksa cīņām. Savukārt bokss ir bezkompromisa skarbs, bet galvenais – izrādei līdzīgs sporta veids. Un vairums skatītāju allaž cer, ka viens no divkaujas dalībniekiem izrādīsies nokautā. Patiešām, bokss nav šaha spēle. Un tieši to *GATT* dalībvalstu pārstāvji saprata pašā sarunu procesa sākumā, kad ASV uzstāja par apstiprinošas balsošanas idejas īstenošanu (balsu skaits tiek noteikts proporcionāli valsts daļai pasaules tirdzniecībā) pretstatā Eiropas valstu pieejai – “viena valsts = viena bals”.

GATT izveidošanu ierosināja ASV, jo tā pēc Otrā pasaules kara bija lielākā gatavās produkcijas un tehnoloģiju eksportētāja pasaulē. Pirms iestāšanās *GATT* amerikāņi panāca starptautiskās tirdzniecības liberalizāciju, noslēdzot galvenokārt divpusējus nolīgumus. Tomēr arī šādi neizdevās jūtami samazināt ievadmitas nodevu likmes valstīm – amerikāņu preču un tehnoloģiju importētājām. Piecu sarunu raundu gaitā *GATT* ietvaros, kas notika laikā no 1947. – 1962. gadam, muitas tarifi (eksporta un importa) bija samazināti tikai par vienu trešdaļu. Speciālisti atzīmē, ka *GATT* darbības sākumposmā ievērojamu rezultātu sasniegšana starptautiskās tirdzniecības liberalizācijā bija apgrūtināta tieši sakarā ar ASV pozīciju. Līdz 1962. gadam katrai *GATT* dalībvalstij bija sarunas vienlaikus ar vairākām valstīm – “paralēli” divpusēji nolīgumi, ievērojot principu

“prece par preci”. Tas bija saistīts ar to, ka ASV Kongress piecdesmitajos gados pieņēma protekcionistiskus labojumus *Likumā par tirdzniecības nolīgumiem* piebilda veidā:

- atrunājot importa muitas nodevu samazināšanas robežas, lai tādējādi pasargātu amerikāņu ražotājus no iespējamiem zaudējumiem;
- atrunājot atteikšanās iespēju, kas deva tiesības amerikāņu ražotājiem sūdzēties attiecīgajās valdības instancēs, ja viņi uzskatīja, ka cieš zaudējumus sakarā ar pārmērīgu importu. Sūdzības rezultātā ASV valdība varēja atteikties ieviest atvieglotu tarifu attiecīgās produkcijas importam;
- *nacionālās drošības atruna*, saskaņā ar kuru ASV Administrācijai bija dotas tiesības atcelt atvieglotas muitas nodevas, ja to piemērošana varēja nodarīt zaudējumus valsts drošībai.

Sešdesmito gadu sākumā Francija, Vācija, Itālija un citas Eiropas valstis, atjaunojušas savu tautsaimniecību pēc Otrā pasaules kara, apvienoja pūliņus konkurences cīņā pasaules tirgos. Šīs pārmaiņas sajuta amerikāņi un 1962. gadā pieņēma *Likumu par tirdzniecības paplašināšanu*, kas deva ASV Administrācijai plašas pilnvaras muitas nodevu samazināšanas jomā. Turklāt *Likums par tirdzniecības paplašināšanu* paredzēja to amerikāņu uzņēmēju interešu aizsardzību, kas nespēja konkurēt iekšzemes tirgū ar importētājiem. Šādā konkurencē zaudējušie uzņēmēji un viņu darbinieki, kas bija palikuši bez darba, saņēma naudas kompensāciju no valsts budžeta līdzekļiem.

Pēc *Likuma par tirdzniecības paplašināšanu* stāšanās spēkā amerikāņi aktivizēja savu darbību *GATT* ietvaros. 1964. – 1967. gada sarunu rezultāti iekļuva *GATT* vēsturē kā “Kenedija (*Kennedy*) raunds” un atspoguļojās rūpniecības preču muitas nodevu likmju samazināšanā vidēji par trešdaļu salīdzinājumā ar 1962. gada līmeni. Kenedija sarunu raunda gaitā panākto vienošanos darbības termiņš ilga 5 gadus. 1972. gadā, kad vienošanās noteikumi bija izpildīti, rūpniecības preču muitas nodevu vidējās likmes *GATT* dalībvalstīs

samazinājās līdz 10%. (Salīdzinājumam: 1945. – 1947. gadā rūpniecības preču muitas nodevu vidējā likme sastādīja 40-60%).

Pasaules ekonomikas attīstība sešdesmito gadu nogalē un septiņdesmito gadu sākumā iezīmējās ar japāņu preču ārējās tirdzniecības ekspansiju rūpnieciski attīstīto valstu tirgos. Japānas eksporta augsto konkurētspēju izskaidroja preču lētās cenas, kas balstījās uz algoto strādnieku zemo atalgojumu. Šo Japānas uzņēmējdarbības fenomenu zinātnieki nosauca par “sociālo dempingu”. ASV un Rietumeiropas valstis centās mazināt “sociālā dempinga” efektu, dažādi ierobežojot japāņu eksportu. Tomēr jau septiņdesmitajos gados Japānas uzņēmēju panākumi ārējos tirgos tika izskaidroti nevis kā “sociālais dempings”, bet gan ar augstu darba ražīguma līmeni un preču kvalitāti, eksporta kreditēšanas atvieglotiem nosacījumiem un efektīvu pēcpārdošanas apkalpošanu.

Spēcīgo Japānas konkurenci pirmie izjuta amerikāņi. Septiņdesmito gadu sākumā ASV Administrācija, nespējama cīnīties ar importa preču pieplūdumu iekšzemes tirgū ar muitas nodevu starpniecību, sāka plaši lietot tādu ārējās tirdzniecības ārpustarifu ierobežojumu metodi kā ārzemju preču aplikšana ar nodokli. Turklāt ar nodokli aplikamo importa preču sarakstā pirmie, protams, bija automobiļi. Pasaules vadošā automobiļu ražošanas lielvalsts sāka zaudēt savus potenciālos automašīnu pircējus iekšzemes tirgū. Patriotiski noskaņotie amerikāņi tomēr arvien biežāk sāka iegādāties precī, domājot par tās cenu, kvalitāti un pēcpārdošanas apkalpošanas nosacījumiem.

Turpmākajiem sarunu raundiem *GATT* ietvaros bija raksturīga sīva konkurences cīņa ar ārpustarifu barjerām starptautiskās tirdzniecības liberalizācijas procesā. Tokijas sarunu raunda gaitā (sarunas notika laikā no 1973. līdz 1979. gadam) bija pieņemts *GATT* dalībvalstu rīcības kodekss, lietojot ārpustarifu tirdzniecības barjeras. Tas ietvēra:

- līgumu par valsts iepirkumiem;
- vienotu pieeju kompensāciju un antidempinga nodevu izmantošanai;

- līgumu par tehniskajām barjerām tirdzniecībā;
- **preferenču (priekšrocību) ģenerālsistēmu** (no latīņu val. – *praeferre* – dot priekšroku, atzīt par labāku) jaunattīstības valstu rūpniecības precēm, pusfabrikātiem un citiem atsevišķiem eksporta posteņiem (preferenču sistēmā netika iekļautas tekstilpreces, apavi, sadzīves elektrotehnika, tērauds un virkne citu preču).

Līgumā par valsts iepirkumiem tika paredzēts, ka, izvietojot valsts pasūtījumu, valdība piemēros vienādas prasības nacionālajiem un ārzemju uzņēmējiem. Citiem vārdiem – šis nolīgums aizliedza ārvalstu uzņēmēju diskrimināciju, izvietojot valsts pasūtījumus. Pieņemot *Līgumu pat tehniskajām barjerām tirdzniecībā*, *GATT* dalībvalstis apņēmas:

- nelietot īpašus standartus attiecībā uz ārvalstu precēm;
- valstī veikto izmēģinājumu rezultātus pēc iespējas orientēt uz starptautiskajiem standartiem;
- likvidēt standartu un tehnisko barjeru diskriminējošo ietekmi tirdzniecībā, preču marķēšanā, sertificēšanā un pārbaudē;
- regulāri informēt citas valstis par nacionālo standartu izmaiņu rezultātiem un sagatavotajiem jauninājumiem šajā jomā.

Kopš 1970. gadu vidus sarunas *GATT* ietvaros sāka aptvert ne vien starptautiskās tirdzniecības tarifu un ārpusstarifu regulēšanas problēmas, bet arī nodokļu aplikšanas principu noteikšanu un antidempinga nodevu pielietošanas tiesīgumu. *GATT* dokumentos *dempings* tika definēts *kā preču pārdošana par cenām, kas ir zemākas par "normālo", proti – par tādu, kādu prece tiek pārdota iekšzemē*. Valsts importētāja, kas pārdod preces par dempinga cenām, tagad ieguva tiesības ieviest antidempinga nodevas, kuras nedrīkst pārsniegt "dempinga starpību", proti – starpību starp normālo un to cenu, par kādu prece ir ieviesta valstī, kura to importē.



Pirms tiek ieviestas antidempinga nodevas, ir jāveic speciāla izmeklēšana, lai konstatētu dempinga faktu un zaudējumus no tā. Tomēr praksē firmas, kas ražo ar importu konkurējošas preces, ir spējīgas lobēt antidempinga kampaņu (arī izmeklēšanu) pat tādā gadījumā, ja konkurenti, kuru ražošana ir efektīvāka, nosaka zemākas cenas, nekā šīs preces cena valsts importētājās iekšzemes tirgū. Tādējādi triecienu saņem ne tikai patērētāju maki (antidempinga nodevu ieviešana nodrošina nacionālajiem ražotājiem izdevīgu augstu cenu līmeni), bet arī starptautiskās tirdzniecības liberalizācijas ideja.

Tokijas sarunu raunda rezultātā jaunattīstības valstis panāca piekāpšanos tropu lauksaimniecības preču jomā, proti – par produktiem, kas nekonkurē ar rūpnieciski attīstītās valstīs ražotajiem produktiem. Turklāt jaunattīstības valstis ieguva tiesības subsidēt atsevišķas tautsaimniecības nozares. Citām valstīm darbojās aizliegums subsīdiju izmantošanai, izņemot mežsaimniecības, lauksaimniecības un zvejniecības produktu tirdzniecību.

Pēc Tokijas sarunu raunda sāka mazināties starptautiskās tirdzniecības regulēšanas efektivitāte vispirms tāpēc, ka pasaules ekonomikā nostiprinājās Japānas pozīcijas. 1980. gadu sākumā Japāna kļuva par lielāko masveida pieprasījuma preču, augsti tehnoloģiskas un zinātņietilpīgas produkcijas eksportētāju pasaulē. Savukārt japāņu patērētāju tieksme pēc importa precēm un pakalpojumiem joprojām bija visai zema kā savdabīgā dzīvesveida dēļ, tā arī valsts veiktās elastīgās ekonomiskās politikas ietekmē, nostiprinot nacionālo ražotāju pozīcijas iekšzemes tirgū.

Tieši uz šo periodu ir attiecināma tāda starptautiskās tirdzniecības fenomena parādīšanās kā **labprātīga eksporta ierobežošana** (*voluntary export restraints*) – eksporta kvantitatīva ierobežošana, kas balstās uz viena no tirdzniecības partneru saistībām ierobežot vai vismaz nepaplašināt eksporta apjomu un ir pieņemta starpvaldību vai neoficiālas vienošanās ietvaros par kvotu noteikšanu preču eksportam.

Visplašāk labprātīga eksporta ierobežošana izpaudās ASV, Japānas un Eiropas Savienības tirdznieciskajās attiecībās. Piemēram, Japāna ierobežoja automobiļu un tērauda eksportu uz ASV, televizoru – uz Lielbritāniju, Beļģiju, Nīderlandi un Luksemburgu, tērauda – uz Eiropas Savienības valstīm, Dienvidāfrikas republiku, Dienvidkoreju. Eiropas Savienības valstis ierobežoja cauruļvadu eksportu uz ASV.

Par nākamo starptautiskās tirdzniecības liberalizācijas posmu *GATT* ietvaros kļuva **Urugvajes sarunu raunds** (1986.– 1994. gads). Tā rezultāti bija:

1. **Preču starptautiskā tirdzniecība.** *GATT* dalībvalstis vienojās par muitas nodevu samazināšanu rūpniecības precēm par vienu trešdaļu, bet farmaceitiskajai produkcijai, medicīnas iekārtām, ofisa mēbelēm, lauksaimniecības un būvniecības tehnikai, rakstāmpapīram un piederumiem, tēraudam – muitas tarifi tika atcelti pavisam. Jaunattīstības valstis piekrita samazināt muitas nodevas lauksaimniecības precēm par 20 – 30%, bet tekstilprecēm – par 25%. Galarezultātā 1980. gadu nogalē muitas nodevas samazinājās līdz 3 – 5%.
2. **Ārējās tirdzniecības subsidēšana.** Tika ieviests jēdziens “likumīgās subsidijas”, proti – lietošanā pieļautās pretstatā “nelikumīgajām subsidijām”, kuru izmantošana ārējā tirdzniecībā ir aizliegta. Uz “likumīgajām” attiecināmas subsidijas, kas tiek izmantotas apkārtējās vides aizsardzībai un reģionālajai attīstībai. Valsts subsidijas zinātniski pētnieciskiem un eksperimentālās konstruēšanas darbiem sastādīja 50% no lietišķo pētījumu izmaksām. Tika ieviesti arī *minimālie* skaitliskie parametri, par kuriem zemāka subsidēšana automātiski ir uzskatāma par “likumīgu” – 3% no importa vērtības vai 1% no dotās preces visa ražošanas apjoma vērtības.
3. **Pakalpojumu starptautiskā tirdzniecība.** *GATT* Urugvajes sarunu raunda noslēguma akts bija Vispārējā vienošanās tirdzniecību ar pakalpojumiem, kurā bija trīs sadaļas:
 - 1) robežvienošanās, kas noteica tirdzniecības ar pakalpojumiem vispārīgos principus un regulēšanas noteikumus;

2) tirdzniecības ar pakalpojumiem regulēšanas noteikumi;
3) īpašas vienošanās, kas attiecināmas uz atsevišķām servisa nozarēm, un nacionālo valdību saistību saraksts par ierobežojumu atcelšanu servisa nozarēs.

4. *Investēšanas nosacījumu regulēšana.* Ārējās tirdzniecības investēšanas jautājumos *GATT* dalībvalstis vienojās par nacionālā režīma izmantošanu attiecībā uz ārvalstu firmām, proti – viņām tiek piešķirtas tādas pašas tiesības, kā nacionālajiem uzņēmējiem. Turklāt *GATT* dalībvalstis panāca vienošanos par to, ka ārvalstu investoriem nav obligāti jāiegādājas ražošanas faktori iekšzemes tirgū.

5. *Pasaules tirdzniecības organizācija.* Pasaules Tirdzniecības Organizācija, kas tika izveidota uz *GATT* bāzes, ieguva pilnvarojumu regulēt ne tikai rūpniecības preču tirdzniecību, bet arī starptautisko tirdzniecību ar pakalpojumiem. Tirdznieciskie strīdi *WTO* tiek izšķirti kvalificētā vairākuma balsos (divas trešdaļas vai trīs ceturtdaļas dalībvalstu balsu) nevis vienbalsīga lēmuma pieņemšanas veidā, kā tas bija pieņemts *GATT*.

GATT iekļuva vēsturē objektīvu iemeslu rezultātā. Par svarīgākajiem speciālisti uzskata: *pirmkārt*, dalībvalstu skaita krasu palielināšanos, *otrkārt*, regulējamo jautājumu loka paplašināšanos. Sakarā ar dalībvalstu skaita palielināšanos aizvien grūtāk ir īstenot savstarpējās piekāpšanās principus – galveno *GATT* darbības postulātu. Pēc 1973. – 1974. gada naftas krīzes jaunattīstības valstis aizvien biežāk bija neapmierinātas ar reizēm spilgti izteikto *GATT* orientāciju uz rūpnieciski attīstīto valstu ekonomisko interešu aizstāvību. Tā, piemēram, neobjektīvā *GATT* pozīcija izpaudās vienošanās gaitā par starptautiskās tirdzniecības ārpustarifū ierobežojumu likvidēšanu.

Par atzītu starptautiskās tirdzniecības regulēšanas pamatu *WTO* ietvaros kļuva vislielākās labvēlības režīms (*most favoured nation regime*) – noteikums, kas paredz, ka vienojošās valstis piešķir viena otrai visas tiesības, priekšrocības un atvieglojumus, kādus izmanto vai arī izmantos jebkura trešā

valsts. Kā tikko ārzemju prece iekļūst iekšzemes tirgū, saskaņā ar *WTO* noteikumiem tai ir jāpiešķir nacionālais režīms (*national treatment*), proti – *iekšzemes tirgū kā nacionālās, tā arī ārzemju preces tiek apliktas ar vienādu nodokli, tām tiek izvirzītas vienādas tehniskās, sanitāri higiēniskās un citas prasības.*

WTO dalībvalsts saglabā iespējas aizstāvēt iekšzemes tirgu šādi:

- uz laiku ierobežojot noteiktas preces importu gadījumā, ja tā apmērs nodara vai nodarīs jūtamu kaitējumu nacionālajiem ražotājiem;
- izmantojot antidempinga nodevas;
- izmantojot kompensācijas nodevas pret preču importu, kuru eksports tiek subsidēts atklātā vai slēptā veidā.

Ja importētājvalsts piemēro aizsargpasākumus, *WTO* procedūras noteikumi paredz publiskus paziņojumus par izmeklēšanas uzsākšanu, kaitējuma cēloņu izmeklēšanu un noteikšanu, konsultācijas ar eksportētājvalsti, publisku noklausīšanās, ieteikumus saturoša ziņojuma publicēšanu. Aizsardzības pasākumi tiek veikti pret visām valstīm, kas eksportē doto preci, un to ilgums nedrīkst pārsniegt četrus gadus.

Urugvajassarunu raundā panākto un *WTO* dokumentos apstiprināto vienošanos īstenošana liecināja par starptautiskās tirdzniecības liberalizācijas procesu kvalitatīvi jaunu pakāpi. 80. gadu vidū Dienvidkorejā sākusies ārējās ekonomikas mehānismu liberalizācija skāra daudzas Austrumāzijas un Dienvidāzijas valstis, bet Latīņamerikā – Meksiku, Brazīliju, Čīli, Venecuēlu un citas valstis. Tas izraisīja satraukumu valstīs, kur uzņēmēji vēl nebija sagatavojušies atklātā tirgus apstākļiem un asai konkurencei. Šajās valstīs sākās protesti pret starptautisko ekonomisko attiecību globalizāciju.

Vai starptautiskās tirdzniecības liberalizācija, kas veicina pasaules saimniecisko sakaru globalizāciju, attaisno sevi? Vairums zinātnieku optimistiski raugās uz globalizācijas sekām. Pēc viņu domām globalizācijas procesā samazināsies dažādu valstu ienākumu nevienmērīga sadale. Zinātnieki, kas atbalsta globalizāciju, balstās uz atziņas, ka rūpnieciski attīstītajās valstīs ir kapitāla pārpalikums,

bet jaunattīstības valstīs ir kapitāla deficīts un darbaspēka pārpalikums. Tā ietekmē jaunattīstības valstīs peļņas norma no ieguldītā kapitāla ir augstāka, nekā rūpnieciski attīstītās valstīs. Tāpēc jaunattīstības valstīs atceļ šķēršļus kapitāla starptautiskās kustības ceļā, kas migrē, dzenoties pēc augstas peļņas normas, jo tas paver viņu priekšā ekonomiskās izaugsmes perspektīvas un galarezultātā – dzīves līmeņa atpalcības samazināšanu.

Par labu globalizācijai liecina arī iepriekš aplūkotās starptautiskās tirdzniecības koncepcijas. Tā, piemēram, saskaņā ar E.Hekšera – B.Olina koncepciju tirdzniecība starp valstīm, kuras ir dažādi nodrošinātas ar darbu un kapitālu, veicina dotajā valstī relatīvā pārpilnībā esošā ražošanas faktora ienesīguma palielināšanos, bet samazina deficīta ražošanas faktora ienesīgumu. Tādējādi, jo liberālāks ir starptautiskās tirdzniecības režīms, jo ātrāk notiek darba samaksas līmeņu nivelēšana dažādās valstīs, kas ir dažādi nodrošinātas ar darbaspēku un kapitālu, jo ātrāk izzūd Ziemeļu un Dienvidu dzīves līmeņa atšķirības.

Skeptiski noskaņoti zinātnieki, kas uzskata, ka globalizācija neatrisinās pasaules sabiedrības polarizācijas problēmas, norāda uz grūtībām, ar kurām saskaras jaunattīstības valstīs – *WTO* dalībvalstīs. Runa ir par to, ka:

- pasliktinās neapstrādāto izejvielu resursu eksportētāju tirdzniecības nosacījumi;
- samazinās rūpnieciski attīstīto valstu pieprasījums pēc jaunattīstības valstu eksporta galvenajiem produktiem;
- palielinās jaunattīstības valstu ārējā parāda apmēri, kas samazina to importa potenciālu.

Teorētiskie pētījumi var papildināt jau minētos globalizācijas negatīvās ietekmes faktoros uz jaunattīstības valstu ekonomisko stāvokli ar vēl dažiem aspektiem. Savukārt pasaules saimnieciskās attīstības prakse biežāk liecina par globalizācijas pozitīvo efektu: valstis, kas uzsākušas ārējās tirdzniecības liberalizāciju, strauji kāpina ekonomikas izaugsmes tempus. Tas nozīmē, ka rūpnieciski attīstītās valstīs izrāda aizvien lielāku interesi par pasaules saimniecības perifērijas ekonomikas un sociālo attīstību. Ja vadāmies no tā, ka uzņēmējdarbības

dzinējspēks ir peļņas gūšana, tad kļūst skaidras rūpnieciski attīstīto valstu ekonomiskās intereses. Atpalikušo valstu attīstība vienlaicīgi nozīmē viņu pieprasījuma palielināšanos pēc patēriņa un investīciju precēm, noieta pasaules tirgu paplašināšanos un korporāciju peļņas palielināšanos.

6.2. Preferenču tirdzniecības vienošanās

6.2.1. Eiropas Savienība (ES): izveide un attīstība

Starptautiskās tirdzniecības regulēšanas sistēmas neatņemama sastāvdaļa ir **preferenču tirdzniecības nolīgumi** (*preferential trade arrangements*), proti – speciālas vienošanās starp noteiktām valstīm preču un pakalpojumu eksporta un importa jomā. Visizplatītākie preferenču tirdzniecības nolīgumu veidi ir:

- **kopējais tirgus** (*common market*);
- **muitas apvienība** (*custom union*);
- **brīvās tirdzniecības zona** (*free trade area*).

Kopējā tirgus būtību speciālisti parasti analizē, piemērojot Eiropas Savienības (*European Union – EU*) funkcionēšanas mehānismam. Pirmos soļus vienotas ekonomiskas telpas izveidē Eiropas valstis veica jau 1948. gadā, kad Beļģija, Nīderlande un Luksemburga parakstīja vienošanos par *Muitas ūniju*. Vēlāk, 1958. gada februārī šīs valstis noslēdza līgumu par **Ekonomiskās Savienības** izveidošanu (*Economic Union – BENILUX*), kas stājās spēkā 1960. gada novembrī. *BENILUX* ekonomiskajā telpā tika veikta pilnīga ārējo tirdzniecisko attiecību liberalizācija, likvidēti šķēršļi darba un kapitāla migrācijas ceļā, unificēta nodokļu aplikšanas sistēma.

Muitas apvienības sāka veidoties jau 19. gadsimtā. Viena no pirmajām bija Francijas un Monako muitas apvienība (1865. gadā). 1924. gadā muitas apvienību izveidoja Šveice un Lihtenšteina. 1959. gadā līgumu par muitas apvienības izveidošanu parakstīja Āfrikas valstis. Centrālamerikas valstis (Kostarika,

Salvadora, Gvatemala, Hondurasa un Nikaragva) izveidoja muitas apvienību 1961. gadā.

1951. gadā Parīzē sešas valstis – Francija, Itālija, Vācija, Beļģija, Nīderlande un Luksemburga – parakstīja līgumu par **Eiropas ogļu un tērauda kopienas** (*European Coal and Steel Community – ECSC*) izveidošanu, kas stājās spēkā 1953. gadā. *ECSC* finansiāli atbalstīja un izsniedza kredītus uzņēmējiem – ogļu un tērauda ražotājiem, prognozēja ogļu un tērauda ražošanu un patēriņu, eksportu un importu u.tml. *ECSC* dalībvalstu uzkrātā pieredze deva iespēju tām 1957. gadā noslēgt līgumu par **Eiropas atomenerģijas kopienas** (*European Atomic Energy Community – Euroatom*) izveidošanu, kuras galvenais uzdevums bija atomenerģijas rūpniecības attīstībai nepieciešamo nosacījumu izveide.

Eiropas vienotas ekonomiskās telpas veidošanas procesu stimulēja *ECSC* un *Euroatom* dalībvalstu 1957. gada 25. martā Romā noslēgtais līgums, kas stājās spēkā ar 1958. gada 1. janvāri. Tieši Romā, kur tika izveidota **Eiropas ekonomiskā kopiena** (*European Economic Community – EEC*), meklējami *Eiropas Savienības* pirmsākumi. Tās ietvaros:

- atcēla muitas nodevas un tirdzniecības kvantitatīvos ierobežojumus starp *EEC* dalībvalstīm;
- noteica vienotu muitas tarifu precēm, kuras *EEC* dalībvalstis importē no trešajām valstīm;
- īstenoja vienotu ārējās tirdzniecības politiku;
- atcēla šķēršļus darba un kapitāla migrācijas ceļā;
- nodrošināja brīvu konkurenci preču un pakalpojumu ražotājiem.

Iepriekš minēto principu īstenošana *EEC* darbībā deva iespēju tās dalībvalstīm izveidot **Kopējo tirgu**. Par Kopējā tirgus izveides katalizatoru kļuva **Muitas ūnija** – vienošanās par tirdzniecības liberalizāciju *EEC* ietvaros.

Kopš 1968. gada 1. jūlija tika atceltas muitas nodevas tirdzniecībā starp **Eiropas ekonomiskās kopienas** dalībvalstīm. Vienlaikus stājās spēkā **Vienotais muitas tarifs** tirdzniecībā ar trešajām valstīm. Kopš 1977. gada 1. jūlija muitas

nodevas atcēla sešas valstis – *Kopējā tirgus* izveides iniciatores, kā arī Grieķija, Spānija un Portugāle, kas pievienojās tām 1973. gadā. Grieķijas pārejas posms noslēdzās 1985. gadā, bet Spānijai un Portugālei noteiktais septiņu gadu pārejas posms noslēdzās 1993. gadā. Šī posma laikā pakāpeniski tika samazinātas muitas nodevas. Kopš 1993. gada 1. janvāra *Eiropas Savienības* dalībvalstu savstarpējā tirdzniecībā pilnībā tika atcelta muitas kontrole. Importējamā prece, kas ir noformēta jebkuras *Eiropas Savienības* dalībvalsts muitā, patlaban tiek pieļauta apgrozībā visā *ES* muitas teritorijā. Visās *ES* dalībvalstīs prasības muitas noformējumā ir vienādas.

Eiropas Savienībā ir šādas preferenču piešķiršanas pamatshēmas:

1. Vispārīgo preferenču sistēma, kuras tiek piešķirtas jaunattīstības valstīm.

Jaunattīstības valstīs ražotām rūpniecības precēm un pusfabrikātiem netika piemērotas muitas nodevas. Izņēmums – melnie metāli un tekstilpreces, kas ir “jūtīgas” pret konkurenci. To ievēšanai *ES* ir noteiktas kvotas. Lauksaimniecības produktu imports no jaunattīstības valstīm netiek aplūkts ar muitas nodevām. No *ES* Vispārīgo preferenču sistēmas pilnībā vai daļēji ir izslēgti dzīvnieki, gaļa, māļputni, zivis, piena produkti, dārzeņi, putraini, cukurs, vīns, dzīvnieku barība. Konservēti ananasi, kafija, tēja, kā arī nepārstrādāta tabaka tiek ievesta atbilstoši atvieglotām preferenču likmēm kvotas robežās.

2. Āfrikas, Karību baseina un Klusā okeāna 69 valstis izmanto plašākus atvieglojumus, salīdzinot ar *ES* Vispārīgo preferenču sistēmu. No šīm valstīm ieved jebkuru preci, izņemot dažas minerālvielas un lauksaimniecības produktus (rīsus, kukurūzu, liellopu gaļu, apelsīnus). Ruma, cukura un banānu ievēšanai *ES* no šīm valstīm ir noteikts īpašs režīms. (Nākamajā sadaļā būs ilustrēts muitas apvienības izveidošanas efekts, parādot banānu daudzuma ierobežojumus, ko *ES* importē no Centrālamerikas valstīm).

3. Ziemeļāfrikas un Tuvo Austrumu valstīm (Alžīrija, Maroka, Tunisija, Ēģipte, Jordānija, Libāna un Sīrija) ir nodrošināta rūpniecības un tradicionālās lauksaimniecības produkcijas brīva ievēšana *ES*.

4. Vienošanās par tirdzniecību ar ES asociētajām locekļēm, kas paredzēja rūpniecības produkcijas ievēšanu bez muitas barjerām un lauksaimniecības produktu importu noteiktās kvotas ietvaros.

5. Nolīgums ar Izraēlu par rūpnieciskās produkcijas tirdzniecību.

Trešajā tūkstošgadē *Eiropas Savienība* iegāja kā viena no vislielākajām tirgus telpām pasaulē, kas ir brīva no muitas nodevām vai kvotām preču un pakalpojumu starpvalstu tirdzniecībā, kuras to ir izveidojušas. Turklāt ir jāatceras, ka *Kopējā tirgus* izveidē bija ne tikai iekšēja intriga, bet tā noritēja uz vēl vienas Eiropā sekmīgi funkcionējošas valstu apvienības fona, kas arī piedāvāja viena otrai rūpniecības preču eksporta un importa atvieglojumus. Runa ir par **Eiropas brīvās tirdzniecības apvienību** (*European Free Trade Association – EFTA*), kuru nodibināja 1960. gadā un kuras locekles bija Lielbritānija, Austrija, Dānija, Norvēģija, Portugāle, Zviedrija un Šveice.

EFTA dalībvalstis savstarpējā tirdzniecībā:

- atteicās no muitas nodevu un kvotu piemērošanas, ievēdot un izveidot rūpniecības preces;
- nepieļāva eksporta subsidēšanu un neveica citus pasākumus, lai radītu privilēģētu stāvokli saviem uzņēmējiem.

Par *EFTA* dalībvalstu precēm tika uzskatītas tādas, kurās no trešajām valstīm importēto izejvielu un pusfabrikātu vērtība nepārsniedza 50%. 1994. gadā *Eiropas brīvās tirdzniecības apvienība* pievienojās *Eiropas Savienībai*, lai izveidotu **Eiropas Ekonomisko telpu** (*European Economic Area – EEA*) – muitas apvienību, kas nodrošinātu preču, pakalpojumu, kapitāla un darbaspēka brīvu pārvietošanos starp *EEA* dalībvalstīm. Var droši apgalvot, ka *Eiropas ekonomiskās telpas* izveidošana ļāva vairumam *Eiropas brīvās tirdzniecības apvienības* dalībvalstu 1990. gadu otrajā pusē organiski iekļauties *Eiropas Savienībā*.

Ziemeļamerikā šādu nolīgumu par tirdzniecības liberalizāciju noslēdza ASV, Kanāda un Meksika 1993. gadā. Tā bija **Ziemeļamerikas vienošanās** par

brīvās tirdzniecības telpu (*North American Free Trade Agreement – NAFTA*). Speciālisti apgalvo, ka, neskatoties uz ASV acīmredzami dominējošo lomu, *NAFTA* ir izdevīga visām tās dalībvalstīm, jo paplašina preču un pakalpojumu tirgu. Acīmredzot analogiski argumenti bija padomā arī **Vienošanās par brīvu tirdzniecību ASEAN valstīs** (*ASEAN Free Trade Agreement – AFTA*) dibinātājiem. *AFTA* tika nodibināta 1992. gadā un tās sastāvā iekļāvās Singapūra, Taizeme, Indonēzija, Bruneja, Malaizija un Filipīnas.

Lai noskaidrotu vienas vai otras preferenču tirdzniecības vienošanās atbilstību starptautiskās tirdzniecības liberalizācijas idejām, **Pasaules Bankas** (*World Bank*) zinātnieki un speciālisti formulēja šādus galvenos kritērijus:

- vienots muitas tarifs, kas tiek ieviests muitas apvienības ietvaros, nedrīkst pārsniegt pašu zemāko tarifu, kas eksistē valstī ar viszemāko tarifu attiecīgajā nozarē;
- preces izcelsmes valsts noteikšanas nosacījumiem ir jābūt “caurspīdīgiem”, tie nedrīkst kļūt par protekcionisma instrumentu muitas apvienības iekšienē;
- reģionālās tirdzniecības vienošanās attiecas uz visām bez izņēmuma tautsaimniecības nozarēm;
- pēc preferenču tirdzniecības vienošanās noslēgšanas tās dalībnieču starpā netiek piemēroti antidempinga noteikumi, bet attiecībās ar trešajām valstīm ir jānosaka stingra kārtība to pielietošanā.

6.2.2. *Muitas apvienības efektivitāte*

Pēc Otrā pasaules katra preferenču mehānismu funkcionēšanas rezultāti starptautiskajā tirdzniecībā kļuva par intensīvas zinātniskās izpētes objektu. Amerikāņu zinātnieks **Dž.Viners** (*J.Viner*) deva ievērojamu ieguldījumu šīs problēmas izpētē. 1950. gada publikācijā Dž.Viners analizēja efektus, ko izraisīja muitas apvienības izveidošana, kuras rezultātā tika atcelti tarifi tirdzniecībā starp šīs apvienības dalībvalstīm.



Saskaņā ar Dž. Vinera koncepciju **multas apvienības** efekts var būt *statistisks*, proti – tāds, kas izpaužas tūlīt pēc tam, kad ir stājusies spēkā vienošanās par preferencēm tirdzniecībā starp apvienības locekļiem, vai arī *dinamisks* vai ilgstošs.

Statiskais efekts var izpausties divējādi:

- valsts sāk importēt lētākās preces no multas apvienības partnervalstīm;
- valsts nomaina lēto preču importu no valstīm, kas nav multas apvienības locekles, pret dārgu importu no multas apvienības partnervalstīm.

Dinamiskais efekts multas apvienības locekļiem parasti mēdz izpausties šādi:

- pieaug nacionālo ražotāju konkurētspēja;
- pastiprinās stimuli tautsaimniecības investēšanai;
- paplašinās ražošanas faktoru racionālas izmantošanas iespējas.

Valsts centienus izveidot multas apvienību ar citām valstīm – potenciālām tirdzniecības partnerēm izraisa vēlme gūt labumus no preču un pakalpojumu eksporta un importa. Izšķirošais faktors, pieņemot lēmumu par iestāšanos multas apvienībā, ir tās locekļu attieksšanās no tarifu un ārpusstarifu ierobežojumu ieviešanas savstarpējā tirdzniecībā. Atteikšanās no makslīgām barjerām preču un pakalpojumu kustībā krasi saasina konkurenci valstu iekšzemes tirgos, kas izveidojušas multas apvienību. Tirgus “dabiskā atlase” nosaka visefektīvākos ražotājus un tai sekojošu valsts tautsaimniecības specializāciju konkurētspējīgas produkcijas ražošanā, kuras rezultātā ieguvēji ir patērētāji.

Ilustrēsim grafiski Dž. Vinera koncepcijas *statiskos efektus*. **Pirmā statistiskā efekta** ilustrēšanai pieņemsim, ka **Igaunijas iekšzemes tirgū** siļķes pārdod tikai *Latvijas* un *Norvēģijas* uzņēmēji.



Pirms Igaunijas iestāšanās muitas apvienībā siļķu cenas tās tirgū veidojās šādi:

$P_E = 6 \text{ USD}_{/kg}$ – siļķu līdzsvarota cena Igaunijas iekšzemes tirgū;

$P_N = 5 \text{ USD}_{/kg}$ – Norvēģijas siļķu piedāvājuma cena;

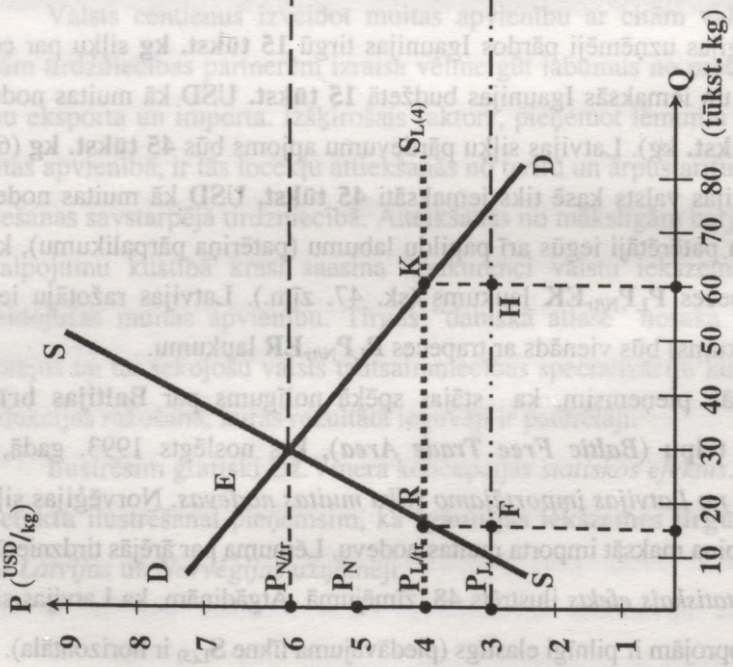
$P_L = 3 \text{ USD}_{/kg}$ – Latvijas siļķu piedāvājuma cena;

tr – muitas nodeva = $1 \text{ USD}_{/kg}$, kuru maksā siļķu importētāji.

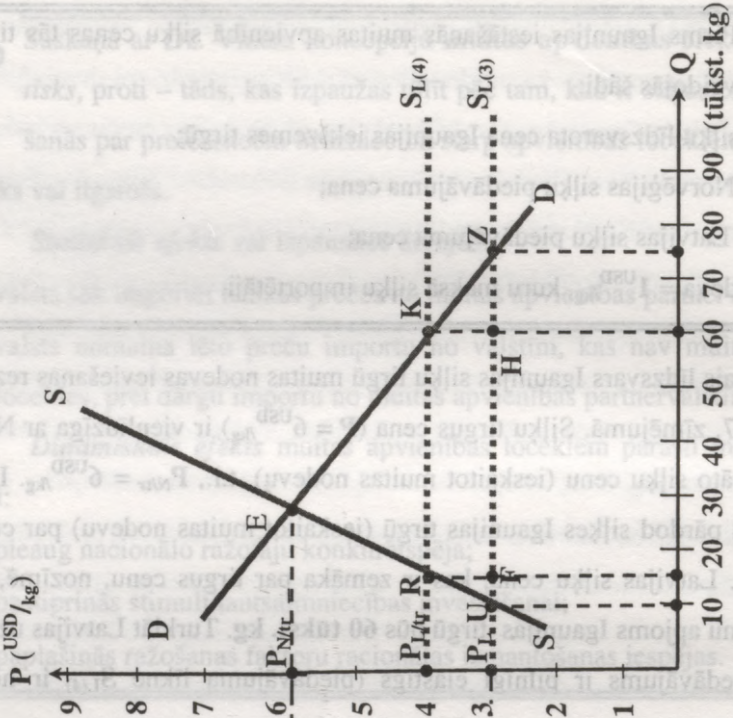
Statiskais līdzsvars Igaunijas siļķu tirgū muitas nodevas ieviešanas rezultātā parādīts 47. zīmējumā. Siļķu tirgus cena ($P = 6 \text{ USD}_{/kg}$) ir vienlīdzīga ar Norvēģijas piedāvāto siļķu cenu (ieskaitot muitas nodevu), t.i., $P_{N/tr} = 6 \text{ USD}_{/kg}$. Latvijas uzņēmēji pārdod siļķes Igaunijas tirgū (ieskaitot muitas nodevu) par cenu $P_{L/tr} = 4 \text{ USD}_{/kg}$. Latvijas siļķu cena, kas ir zemāka par tirgus cenu, nozīmē, ka siļķu pārdevumu apjoms Igaunijas tirgū būs **60 tūkst. kg**. Turklāt Latvijas uzņēmēju siļķu piedāvājums ir pilnīgi elastīgs (piedāvājuma līkne $S_{L(4)}$ ir horizontāla).

Norvēģijas uzņēmēji pārdos Igaunijas tirgū **15 tūkst. kg** siļķu par cenu $P_{N/tr} = 6 \text{ USD}_{/kg}$ un iemaksās Igaunijas budžetā **15 tūkst. USD** kā muitas nodevu ($1 \text{ USD}_{/kg} \times 15 \text{ tūkst. kg}$). Latvijas siļķu pārdevumu apjoms būs **45 tūkst. kg** (60 – 15), bet Igaunijas valsts kasē tiks iemaksāti **45 tūkst. USD** kā muitas nodeva. Turklāt igauņu patērētāji iegūs arī papildu labumu (patēriņa pārpalikumu), kuru atspoguļo trapeces $P_L P_{N/tr} \text{EK}$ laukums (sk. 47. zīm.). Latvijas ražotāju ieguvums (pārpalikums) būs vienāds ar trapeces $P_L P_{N/tr} \text{ER}$ laukumu.

Turpmāk pieņemsim, ka stājas spēkā nolīgums par **Baltijas brīvās tirdzniecības telpu (Baltic Free Trade Area)**, kas noslēgts 1993. gadā, un *Igaunija atceļ no Latvijas importējamo siļķu muitas nodevas*. Norvēģijas siļķu importētāji turpina maksāt importa muitas nodevu. Lēmuma par ārējās tirdzniecības liberalizāciju *statiskais efekts* ilustrēts 48. zīmējumā. Atgādinām, ka Latvijas siļķu piedāvājums joprojām ir pilnīgi elastīgs (piedāvājuma līkne $S_{L(3)}$ ir horizontāla).



47. zīm. Igaunijas siļķu tirgus statistiskais līdzsvars kā importa muitas nodevas ($tr = 1^{USD}/kg$) ieviešanas rezultāts



48. zīm. Igaunijas siļķu tirgus statistiskais līdzsvars kā muitas apvienības ar Latviju izveidošanas rezultāts

No Latvijas importējamo siļķu muitas nodevas atcelšanas *statiskais efekts* tiek raksturots šādi:

- siļķu pārdevumu apjoms Igaunijas iekšzemes tirgū pieaug līdz **75 tūkstošiem kg**;
- Norvēģijas siļķu pārdevumu apjoms par cenu $P_{N/tr} = 6^{USD}_{/kg}$ samazināsies līdz **10 tūkstošiem kg**;
- ja siļķes cena ir $P_L = 3^{USD}_{/kg}$, Latvijas uzņēmēji pārdos **65 tūkstošus kg** (75–10);
- Igaunijas valsts kase muitas nodevas veidā no norvēģu importētājiem saņems tikai **10 tūkst. USD**. Citiem vārdiem – Igaunijas budžets zaudēs **50 tūkstošus USD** (15 + 45 – 10);
- palielināsies igauņu siļķu patērētāju ieguvums. Patērēšanas papildu pārpalikums ir vienāds ar trapeces laukumu $P_L P_{L/tr} KZ$ (**67,5 tūkst. USD**);
- Latvijas siļķu ražotāju papildu ieguvums (pārpalikums) ir vienāds ar trapeces laukumu $P_L P_{L/tr} RU$;
- Igaunijas tīrais (neto) ieguvums sastāda trīsstūru **URF un HKZ** laukumu summu ($S_{\Delta URF} + S_{\Delta HRZ} = 10$ tūkst.USD).

Taisnības labad ir jāatzīmē, ka **Dž.Viners** ierobežoja muitas apvienības *statisko efektu* ar trīsstūra **URF** laukuma platību, kas raksturo importētājvalsts pārorientēšanos uz preces iegādi pie efektīvāka ražotāja. Iepriekš minētajā piemērā efektīvākais ražotājs ir Latvijas uzņēmēji. 1955. gadā **Dž.Mids** papildināja **Dž.Vinera** koncepciju, attiecinot uz muitas apvienības *statiskajiem efektiem* valsts importētājas patērētāju ieguvumu. 48. zīmējumā šādu ieguvumu atspoguļo trijstūra **HKZ** laukums.



Britu zinātnieka, 1977. gada Nobela prēmijas laureāta ekonomikā,

Dž.Mida vārds jau tika pieminēts 2. nodaļas 3. sadaļā sakarā ar tirgus līdzsvara modeļa izklāstu gadījumā, ja divas valstis tirgo divas preces.

Turpināsim aplūkot *statisko efektu* gadījumā, ja valsts aizvieto lētu preču importu no valsts, kas nav muitas apvienības locekle, pret dārgu importu

no muitas apvienības partnervalstīm un pievērsīsimies *ES* dalībvalstu banānu importa praksei.

ES preferenču politikas efektivitātes ilustrēšanai literatūrā parasti izmanto "banānu kara" piemēru. 1993. gadā *ES* dalībvalstīm preferenču saglabāšana attiecībā uz banānu importu kļuva apgrūtinoša. Runa ir par to, ka pasaules banānu eksporta lielāko daļu veic vairākas nelielas Centrālamerikas valstis. Tomēr virkne *ES* dalībvalstu iepirka banānus Rietumindijas valstīs – bijušajās vai vēl esošajās to kolonijās. Francija un Lielbritānija noteica kvotas banānu ieviešanai no Centrālamerikas valstīm, kuru vidējās kopējās ražošanas izmaksas ir divas reizes zemākas nekā Rietumindijas valstīs. Šajā situācijā loģiski rīkojās Vācija, kas deva priekšroku banānu importam no Centrālamerikas valstīm. Izveidojās cenu kara iespēja starp banānu importētājiem *ES* tirgum, kurā vislielākās izredzes uzvarēt bija Centrālamerikas banānu ražotājiem. Bija nepieciešamas neordināras *ES* dalībvalstu politiku un uzņēmēju pūles, lai atrisinātu šo problēmu bez kaitējuma *Kopējam tirgum*.

49. zīmējumā ir parādīts statistiskais līdzsvars *ES* banānu tirgū, kāds bija izveidojies līdz kvotu noteikšanai banānu importam no Centrālamerikas valstīm. Tas tiek sasniegts punktā *E*, kur krustojas *ES* pircēju iekšējā pieprasījuma līkne *DD* un Rietumindijas uzņēmēju banānu piedāvājuma līkne, ja to cena ir $P_{EU} = 1^{EUR}/kg$. Ja pieļaujam, ka banānu tirgus piedāvājums *ES* veidojas **tikai** uz šīs preces importa rēķina no Rietumindijas valstīm, tad pārdevumu apjoms sastādīs 30 miljoni kilogramu. Turpretī banāni no Centrālamerikas ir uz pusi lētāki ($P_C^A = 0,5^{EUR}/kg$). Eiropas patērētāji ir ar mieru pirkt banānus par šādu cenu 75 miljonu kilogramu apjomā, no kuriem tikai 10 miljoni kilogramu tiks importēti no Rietumindijas valstīm, bet pārējie 65 miljoni kilogrami – no Centrālamerikas.

Rietumindijas uzņēmēji, lobējot savas intereses *Eiropas Savienībā*, cenšas panākt kvotu noteikšanu banānu importam no Centrālamerikas 15 miljonu kilogramu apmērā (sk. 50.zīm.). Patiešām, kurš gan gribēs zaudēt 20 miljonu kilogramu potenciālā pārdevumu apjoma? (Atgādināsim, ka pie cenas $P_{EU} = 1^{EUR}/kg$

ES tirgū pārdodamo Rietumindijas banānu apjoms sasniedza 30 miljonu kilogramu, bet ar cenu $P_C^A = 0,5^{EUR}/kg$ varētu būt tikai 10 miljoni kilogramu). Tādējādi kvotu noteikšana banānu importam uz ES no Centrālamerikas valstīm tiks atspoguļota šādi:

- banānu piedāvājums pieaugs;
- banānu piedāvājuma līkne *SS* pārvietosies pa labi un leju stāvoklī *S + kvota*.

Kāds tad būs Centrālamerikas valstu banānu importam noteikto kvotu *statiskais efekts* ES dalībvalstu muitas apvienības ietvaros?

1. Banānu piedāvājuma pieauguma ietekmē par $0,2^{EUR}/kg$ pazemināsies to tirgus cena ($P_{EU} = 0,8^{EUR}/kg$). Tas ļaus ES dalībvalstu patērētājiem, pērkot banānus, ietaupīt (patēriņa pārpalikums) **septiņus** miljonus EUR (trapeces **AKEH** laukums).
2. Banānu ražotāji no Rietumindijas varēs pārdot ES tirgū papildu 15 miljonu kilogramu šīs preces (25 – 10), gūstot virspeļņu **15** miljonu EUR apmērā ($0,8^{EUR}/kg \times 25 \text{ milj. kg} - 0,5^{EUR}/kg \times 10 \text{ milj. kg}$). Šajā sakarā atzīmēsim, ka *ES* skaidri izteiktais protekcionisms (aizliegums ievest banānus no Centrālamerikas valstīm vai ļoti augstas muitas nodevas ieviešana to importam) garantētu Rietumindijas importētājiem monopolu banānu tirgū, nodrošinot kopējo ienākumu (ieņēmumus) **30** miljonu EUR apmērā.
3. *ES* banānu patērētāji atlīdzina **Rietumindijas valstu neefektīvajiem banānu ražotājiem** ($P_{EU} = 0,8^{EUR}/kg > P_C^A = 0,5^{EUR}/kg$) ražošanas izmaksas $\{(0,8 - 0,5) \times 25\} = 7,5$ miljonu EUR apmērā.
4. Centrālamerikas valstu banānu ražotāji gūs virspeļņu $\{(0,8 - 0,5) \times 15\} = 4,5$ miljonu apmērā, ko tāpat samaksā *ES* banānu patērētāji.
5. *ES* dalībvalstis savu budžetu ienākumus var papildināt, pārdodot licences banānu importētājiem no Centrālamerikas valstīm.

Tādējādi *ES*, ar kvotas starpniecību kvantitatīvi ierobežojusi lēto banānu importu no Centrālamerikas valstīm, ir spiesta pārlīkt uz savu patērētāju pleciem maksu par neefektīvajiem ražošanā un dārgajiem banāniem no Rietumindijas

valstīm, daudzu ES dalībvalstu bijušajām kolonijām. Tas tad arī ir muitas apvienības *statistiskais efekts* pēc Dž.Vinera.

Dž.Viners pierādīja, ka muitas apvienību nevar uzskatīt vienīgi kā pozitīvu parādību starptautiskajā tirdzniecībā. Tikai tirdzniecības liberalizācija pasaules tirgos spēj nodrošināt dažādu valstu uzņēmēju ražošanas resursu efektīvu izmantošanu, ražojot optimālu produkcijas apjomu.

Ekonomikas teorija apgalvo, ka no uzņēmēja redzesviedokļa efektīva resursu izmantošana (fiksēta piedāvājuma gadījumā) notiek tad, ja nevar palielināt vienas preces ražošanu, vienlaikus nesamazinot citas preces ražošanu. Efektīvu resursu izmantošanas principu pamatoja itāļu zinātnieks V.Pareto (*W.Pareto*). **Optimāla resursu izmantošana – V.Pareto optimums – nozīmē, ka nekāda ražošanas vai patērēšanas tirgus pārdale nespēj paaugstināt viena uzņēmēja labklājību, nesamazinot cita uzņēmēja labklājību.**

Dž.Mīds korigēja Dž.Vinera koncepciju, ņemot vērā *V.Pareto optimumu*. Viņš attiecināja *Pareto optima* jēdzienu uz valsti kā pasaules tirgus subjektu, interpretējot to šādi:

“Nekāda ražošanas vai patērēšanas pārdale pasaules tirgos nespēj paaugstināt vienas valsts labklājību, nesamazinot otras valsts labklājību.” Galarezultātā bija definēta **“otra labākā”** (*of the second best*) koncepcija.



Saskaņā ar “otra labākā” koncepciju – ja preferenču tirdzniecības vienošanās ietvaros nav iespējama V.Pareto optima sasniegšanai nepieciešamo nosacījumu apmierināšana, šīs vienošanās dalībvalstu labklājības paaugstināšana nav garantēta. Citiem vārdiem – neviens no preferenču tirdzniecības vienošanās veidiem nespēj paaugstināt valsti – tirdzniecības partneru – labklājību līdz tādai pakāpei, kāda tiek sasniegta starptautiskās tirdzniecības liberalizācijas ietekmē.

Starptautiskās tirdzniecības liberalizācijas acīmredzamās priekšrocības tomēr neizslēdz iespēju izmantot preferenču tirdzniecības vienošanās. Dažādu

valstu zinātnieku veiktie pētījumi liecina par to, ka preferenču vienošanās dalībvalstu labklājības izaugsme parasti ir lielāka, nekā zaudējumi no šīs vienošanās. Tiek atzīmēts, ka muitas apvienība vistīcāmāk novedīs pie labklājības līmeņa paaugstināšanās, ja būs ievēroti šādi nosacījumi:

- 1) muitas apvienības dalībvalstu tautsaimniecībām ir jābūt konkurējošām, nevis savstarpēji vienai otru papildinošām;
- 2) vēlams, lai muitas apvienības dalībvalstis būtu izvietotas ģeogrāfiski tuvu, jo tas veicinātu eksporta un importa transporta izdevumu samazināšanos;
- 3) ir ļoti svarīgi noorganizēt starpvalstu intensīvu preču apmaiņu līdz muitas apvienības izveidei.

Preferenču tirdzniecības vienošanos mūsdienu prakse ļauj uzskatīt, ka valstu priekšrocības, iestājoties muitas apvienībā, pārsniedz zaudējumus no dalības tajā. Visievērojamākos pozitīvos rezultātus sasniedza *Eiropas Savienības* dalībvalstis 20. gadsimta beigās.

JĒDZIENI UN TO SKAIDROJUMS

Atrodiet konkrēto jēdzienu skaidrojumus!

- A Dempings *GATT* interpretācijā
- B Labprātīga eksporta ierobežošana
- C Likumīgas subsīdijas *GATT* interpretācijā
- D Vislielākās labvēlības režīms
- E *WTO* dalībvalsts iekšzemes tirgus aizsargāšanas veids
- F Preferenču tirdzniecības vienošanās
- G Preferenču tirdzniecības vienošanās kritērijs
- H Muitas apvienības statistiskais efekts
- I Muitas apvienības dinamiskais efekts
- J "Otra labākā" koncepcija

Minētiem jēdzieniem atbilst šādi skaidrojumi:

1. Valsts sāk importēt lētākās preces no muitas apvienības dalībvalstīm – partnerēm.
2. Normālas un tās cenas starpība, par kādu prece nonāk importētājvalstī.
3. Eksporta kvantitatīvā ierobežošana, kas balstās uz viena no tirdzniecības partneru saistībām ierobežot vai vismaz nepaplašināt eksporta apjomu un ir pieņemta starpvalstu vai neoficiālas vienošanās ietvaros par kvotu noteikšanu preces eksportam.
4. Muitas apvienības dalībvalstu tautsaimniecības ir konkurējošas, nevis viena otru savstarpēji papildinošas.
5. Subsīdijas, kas tiek izmantotas apkārtējās vides aizsardzībai un reģionālajai attīstībai.
6. Neviens no preferenču tirdzniecības vienošanās veidiem nespēj paaugstināt valstu – tirdzniecības partneru – labklājību līdz tādai pakāpei, kāda tiek sasniegta starptautiskās tirdzniecības liberalizācijas ietekmē.
7. Noteiktas preces importa ierobežošana uz laiku, ja tā apmērs nodara vai nodarīs jūtamu kaitējumu nacionālajiem ražotājiem.
8. Pieaug nacionālo ražotāju konkurētspēja un paplašinās racionālas ražošanas faktoru izmantošanas iespējas.
9. Nosacījums, kas paredz, ka vienojošās valstis piešķir viena otrai visas tiesības, priekšrocības un atvieglojumus, kādus izmanto vai arī izmantos jebkura trešā valsts.
10. Preču lētums, kas balstās uz algotu strādnieku zemā atalgojuma.
11. Speciālas vienošanās starp noteiktām valstīm preču un pakalpojumu eksporta un importa jomā.
12. Preču pārdošana par cenām, kas ir zemākas par “normālu” proti – par tādu, ar kādu prece tiek pārdota iekšzemē.

13. Iekšzemes tirgū kā nacionālās, tā arī ārzemju preces tiek apliktas ar vienādu nodokli, tām tiek izvirzītas vienādas tehniskās, sanitāri higiēniskās un citas prasības.
14. Palielinās jaunattīstības valstu ārējā parāda apmēri, kas samazina to importa potenciālu.
15. Vienots muitas tarifs, kas tiek ieviests muitas apvienības ietvaros, nedrīkst pārsniegt pašu zemāko tarifu, kas eksistē valstī ar viszemāko tarifu attiecīgajā nozarē.

7. M.PORTERA KONCEPCIJA

7.1. Korporācijas starptautiskajā tirdzniecībā

Preču un pakalpojumu starpvalstu tirdzniecību var aizvietot ar ražošanas faktoru starptautisku pārvietošanu. Tiesa, kapitāla un darbaspēka, materiālu un enerģētikas resursu starpvalstu pārvietošanās ievirzes un apmēra valsts regulēšanu nevar nosaukt par liberālu. Daudzās valstīs, to starpā arī rūpnieciski attīstītās, ražošanas resursu kustības ceļā ir likti nopietni ekonomiski un administratīvi šķēršļi. Tomēr preču un pakalpojumu starptautiskā tirdzniecība piekāpjas ražošanas faktoru pirkšanai un pārdošanai, ja dažādu valstu nodrošinātībā ar ražošanas faktoriem ir atšķirības.

Protams, naudas kapitāla starpvalstu pārvietošanās ietekmē pasaules saimnieciskā attīstībā kļūst dinamiskāka. Turklāt liela naudas ieguldījumu daļa pasaules ekonomikā tiek veikta kā **tiešā ārvalstu investēšana** (*foreign direct investments*). Visizplatītākie tiešās ārvalstu investēšanas veidi ir:

- korporāciju pašu kapitāla izvešana uz ārvalstīm, lai izveidotu tur meitas firmas, filiāles u.tml.;
- korporāciju peļņas reinvestēšana;
- korporāciju meitas firmu un filiāļu kreditēšana.

Korporācija (*corporation, public company*) ir visizplatītākā lielrūpniecības pārvaldīšanas forma rūpnieciski attīstītās valstīs. Korporācijas īpašnieki ir daudzie akciju īpašnieki. Korporāciju likumdošana nosaka korporācijai juridiskās personas tiesības neatkarīgi no individuālo akcionāru skaita. Mūsdienīga korporācija parasti ir mātes uzņēmums ar meitas uzņēmumu tīklu, nodaļām, filiālēm un citiem saimnieciskiem veidojumiem, kuriem ir dažāds juridiskais statuss un dažādas ekonomiskās brīvības pakāpes.

Kapitāla ieguldīšanu ārzemēs korporācijas parasti veic, lai meklētu jaunas tirgus iespējas un papildu resursus darbības paplašināšanai. Tiešo kapitāla investēšanu ārvalstīs speciālisti saista ar vienu no 20.gadsimta pasaules

saimnieciskās attīstības fenomeniem – *starptautisko korporāciju* izveidošanu. Ir pietiekami minēt, ka pēc dažādiem vērtējumiem $\frac{1}{4}$ – $\frac{1}{3}$ pasaules preču apgrozījuma attiecas uz starptautiskajām korporācijām. Patiesībā tieši starptautiskās korporācijas deva impulsu tehnikas un tehnoloģiju progresam, nodrošināja produkcijas tehniskā līmeņa un kvalitātes paaugstināšanu, ražošanas efektivitātes palielināšanu.

Lielo korporāciju centieniem ieguldīt kapitālu ārvalstīs ir vairāki iemesli: **pirmkārt**, sasniegumi dator tehnoloģiju un telekomunikāciju jomā izraisīja milzīgu informācijas un ideju apmaiņas pieaugumu pāri valstu robežām. Tā, piemēram, starptautiskās tirdzniecības dalībnieki sāka intensīvi izmantot satelītu un kabeļtelevīziju, kā arī *Internetu*, kas sekmēja preču un pakalpojumu globāla pieprasījuma veidošanos;

otrkārt, rūpnieciski attīstīto valstu politiskajās aprindās aizvien pievilcīgāka kļuva ekonomiskās integrācijas ideja, kas spēj ievērojami paplašināt tirgus telpu visiem saimnieciskajiem subjektiem un vispirms – starptautiskajām korporācijām;

treškārt, Starptautiskā Valūtas Fonda un Pasaules Tirdzniecības Organizācijas dalībvalstis metodiski likvidē šķēršļus preču un naudas, darbaspēka un tehnoloģiju kustības ceļā. Tā ietekmē starptautiskajām korporācijām tiek atvieglota pieeja jauniem preču un ražošanas faktoru tirgiem un pazeminās kapitālieguldījumu riska pakāpe.



Literatūrā starptautiskās korporācijas tiek interpretētas divējādi:

- 1) transnacionāla korporācija (*transnational corporation – TNC*);
- 2) daudznacionāla korporācija (*multinational corporation – MNC*).

Transnacionālās korporācijās, kā uzskata zinātnieki, vadošā firma pieder vienas valsts uzņēmējiem, bet filiāles atrodas dažādās pasaules valstīs. Uzņēmēji bieži izmanto terminu *TNC* attiecībā uz korporāciju, kas ir izveidojusies divu, aptuveni vienāda lieluma firmu apvienošanās ceļā, bet pārstāv dažādas valstis.

MNC vadošais uzņēmums pieder divu vai vairāku valstu uzņēmējiem, bet filiāles tāpat atrodas dažādās valstīs. Definējumam *TNC* un *MNC* var atbilst arī nelielas firmas, kurām ir filiāles ārzemēs. Tomēr praksē *TNC* un *MNC* parasti attiecinā uz lielām korporācijām, piemēram, uz tādām kā Anglijas – Nīderlandes korporāciju *Royal Dutch/Shell* vai Zviedrijas – Šveices *ABB*.

Ja korporācija uzsāk darbību ārpus savas valsts robežām, tātad tā cenšas izmantot pasaules tirgus sniegtās priekšrocības. Pirmās starptautiskās korporācijas izveidojās 19. gs. beigās un 20. gs. sākumā, kad uz lielo uzņēmumu izvestā kapitāla pamata sāka veidoties ārvalstu ražošanas filiāles. Rūpnieciskās firmas sākumā bija uzņēmumi, kas ražoja specifisku produkciju vai radniecīgas produkcijas grupu. Atsevišķos gadījumos, piemēram, ķīmiskās vai metalurģiskās rūpnīcās galvenā uzmanība tika pievērsta pašam procesam, nevis produkcijai.

Starptautisko korporāciju veidošanās noritēja trīs pamatvirzienos:

1. **Vertikālā integrācija**, proti – secīga savstarpēji saistītu ražotņu apvienošanās. Tas nodrošina garantētu izejvielu un pusfabrikātu piegādi no ārzemēm uz uzņēmumu valstī, kas ir starptautiskās korporācijas mītneszeme. Vertikālā integrācija ir raksturīga naftas pārstrādes, metalurģiskajām, celulozes un papīra, ķīmiskajām korporācijām, kas patērē milzīgu daudzumu importējamo izejvielu.
2. **Horizontālā integrācija**, proti – vienas nozares uzņēmumu apvienošanās starptautiskās korporācijas ietvaros. Šis bija noteicošais virziens 20. gadsimta sākumā. Horizontālās integrācijas ietekmē izveidojās karteļi, sindikāti un tresti. **Kartelis** ir ekonomiski neatkarīgu firmu vienošanās par ražojamās produkcijas cenām un tās pārdošanas kvotām, darbaspēka pieņemšanas nosacījumiem, licenču apmaiņu u.tml. **Sindikāts** ir juridiski un ražošanā neatkarīgu firmu komercdarbības apvienošanas veids. **Trests** ir vienas vai vairāku nozaru īpašuma un uzņēmumu apvienošanās ar viņu ražošanas un komerciālas neatkarības pilnīgu likvidēšanu.

3. *Ražošanas un komercdarbības diversifikācija*, proti – starptautiskā korporācija kļūst par holdingu, t.i., organizāciju, kurai pieder vertikāli vai horizontāli holdingā integrētu uzņēmumu akciju kontrolpaketes. Šāda tipa starptautiskā korporācija ir *Nestlē*, kuras mītnes zeme ir Šveice, bet kuras uzņēmumi, kas ražo kosmētiskās un medicīnas preces, saldumus un pārtikas preces, ir izvietoti daudzās pasaules valstīs.

Holdinga korporāciju darbību regulē korporāciju un antimonopolu likumdošana. Patiesības labad ir jānorāda, ka antimonopola regulēšanas iniciatoris bija ASV, kas jau 1890. gadā pieņēma **likumu, kurš aizsargāja tirdzniecību un rūpniecību no nelikumīgiem ierobežojumiem un monopoliem**. Tas pasludināja par nelikumīgām jebkuras tirdzniecību ierobežojošas vienošanās un apvienības; monopolizācija tika atzīta par noziegumu; pret vainīgajām personām tika piemērotas krimināli tiesiskās sankcijas. Tiek uzskatīts, ka tieši ar šī likuma praktisko īstenošanu sākās straujš trestu pārveidošanas process holdingos.

Par pirmo antimonopolu likumdošanas upuri ASV kļuva koncerns *Standard Oil Company Trust*. Tika noskaidrots, ka koncerns ir praktiski monopolizējis attīrīto naftas produktu tirgu un izmantojis nelikumīgas metodes (dempingu, spiegošanu), lai izspiestu no tirgus konkurentus un vēlāk tos varmācīgi pievienotu. 1911. gadā saskaņā ar ASV Augstākās tiesas lēmumu *Standard Oil Company Trust* bija sadalīta vairākos desmitos patstāvīgu firmu. Lai glābtu uzņēmējdarbību, koncerna *Standard Oil Company Trust* vadošā uzņēmuma *Standard Oil Company of New Jersey* īpašnieki pierēģistrēja to kā holdingu *Standard Oil*, kas vēlāk pārvērtās par vienu no lielākajām starptautiskajām korporācijām *Exxon*.

Holdings parasti tiek izveidots gan kā īpaša organizatoriska struktūra ar turpmāku jau esošu firmu kontrolpakešu nodošanu tai, vai arī pašam holdingam veidojot jaunas akciju sabiedrības ar nosacījumu, ka jaunizveidoto akciju sabiedrību akciju kontrolpaketes piederēs holdingam.

Holdingi, salīdzinot ar atsevišķām firmām, ir šādas galvenās priekšrocības:

- iespēja izveidot slēgtu tehnoloģisku ķēdi no izejvielu ieguves līdz gatavās produkcijas izlaidei un tās novadīšanai līdz patērētājiem;
- ekonomija uz reklāmas, noieta, juridisko un citu pakalpojumu rēķina, kas saistīti ar preces virzīšanu uz tirgu;
- ieguvumu izmantošana no diversificētās ražošanas.

Mūsdienu starptautiskās korporācijas aizvien biežāk kļūst par holdingiem. To saista ar nosacījumu, ka korporācijā iekļauto dažādo uzņēmumu savstarpējie daudzpusīgie ražošanas un komerciālie sakari un to darbības daudznozaru raksturs ģeogrāfiski attālos tirgos visai sarežģī vadības un koordinēšanas procesus. Iepriekš minētie apstākļi liek korporācijām veidot finansu un pārvaldes centru, kas kļūst par vadošo holdinga firmu. Tai ir jāveic šādas funkcijas:

- meitas firmu stratēģiskā vadība;
- ražošanas, finansu, mārketinga un investīciju politikas izstrāde un īstenošana;
- zinātniski tehniskās un personāla vadības politikas koordinēšana;
- meitas firmu darbības finansu un administratīvā kontrole un iekšējais audits;
- cenu veidošana holdinga ietvaros.

Starptautisko korporāciju darbības rezultātā atdzima transfertcenu fenomēns. **Transfertcenas** (latīņu val. *transfero* – pārnest, pārvest) izmanto starptautiskās korporācijas preču un pakalpojumu samaksai, kurus firmas struktūrvienības pārdod viena otrai. Piemēram, ja korporācija cenšas samazināt mītnes valstī maksājamo netiešo nodokļu likmes, tad tiek noteiktas transfertcenas, kas ir zemākas par tirgus cenām. Turpretī, ja runa ir par korporācijas centieniem samazināt ar nodokli apliekamās peļņas apmēru, tad uz mītnesvalsti iekšējās kooperācijas ietvaros importējamās produkcijas transfertcenas var ievērojami pārsniegt pasaules cenas. Korporāciju iekšējās tirdzniecības apjomu ir grūti precīzi noteikt. Taču speciālisti vienprātīgi raksturo to kā iespaidīgu.

Zināmu priekšstatu par transfertcenu izmantošanas apmēru var sniegt amerikāņu korporācijas *Ford Motors* kādreiz modernā automobiļa *Fiesta* ražošanas piemērs. Automobili projektēja un montēja Eiropā no komponentiem, ko ražoja *Ford Motors* rūpnīcās: motorus – Spānijā, priekšējos stiklus – ASV, riteņus – Beļģijā, degvielas tvertnes – VFR, pārnesumkārbas – Francijā.

Starptautiskās korporācijas lieto **trijus** transfertcenu veidošanas variantus. **Pirmais** – *cenu veidošanas nacionālais pamats*. Turklāt vadošā firma cenu veidošanas procesā nepiedalās. Šī varianta priekšrocība ir tā, ka “nacionālās cenas” tiek noteiktas, ievērojot vietējo specifiku, kas padara preces konkurētspējīgas iekšzemes tirgos. Par šī varianta trūkumu tiek uzskatīta cenu konkurence korporācijas iekšienē.

Otrais variants – *cenu veidošanas pamats ir standarta formula*. Lai aprēķinātu cenas, katrā valstī pielieto vienu un to pašu formulu, kuru ir izstrādājuši vadošās firmas speciālisti. Visizplatītākās metodes pamatā ir ražošanas izmaksu vidējie kopējie lielumi, kas tiek papildināti ar preces transporta izdevumiem, nodokļiem un gaidāmo peļņu.

Japānas apstrādes rūpniecības starptautiskās korporācijas transfertcenu parasti strukturē šādi: ražošanas izmaksas – 22%; peļņa – 15%; tirgus piemaksa – 34%; tirdzniecības uzcenojums visās preces realizācijas stadijās – 19%; ārējie izdevumi – 10%.

Trešais transfertcenu veidošanas variants ir cenu veidošana uz ražošanas efektivitātes pamata. Ir pieņemts, ka ražojamās produkcijas apjoma pieaugums ir saistīts ar “**mēroga efektu**”, kas izpaužas kā vidējo kopējo ražošanas izmaksu pazemināšanās. Preces pārdošanas sākuma posmā tās tirgus cena izrādās zemāka par vidējo kopējo ražošanas izmaksu līmeni, kas tiek veidotas uz transfertcenu pamata. Turpmākais ražošanas apjoma pieaugums notiek uz vidējo kopējo ražošanas izmaksu pazemināšanās fona (“**mēroga efekts**”). Tā ietekmē pazeminās arī transfertcenas. Korporācija sāk darboties bez zaudējumiem, bet vēlāk – gūst arī peļņu. Šāda metode dod jūtamu ieguvumu, ja ražošanas apjomam piemīt mas-

veida raksturs. Ievērojams ražojamās produkcijas apjoms ļauj starptautiskajai korporācijai veikt ražošanas specializāciju daudz ātrāk, nekā nelielām nacionālām firmām.

Starptautiskajām korporācijām, salīdzinājumā ar nacionālajām firmām, ir daudz lielākas savu ekonomisko interešu lobēšanas iespējas savu filiāļu mītnes zemēs. Ir gadījumi, kad starptautiskās korporācijas pērk mītnesvalsts iekšzemes tirgū konkurētspējīgākos vietējos uzņēmumus. Tādējādi šajā valstī mazinās korporācijas filiāles konkurence un uzlabojas peļņas gūšanas perspektīvas. Tiek uzskatīts, ka starpība starp gaidāmās peļņas normu izvēlētajā nozarē valsts iekšienē un aiz tās robežām ir starptautisko korporāciju lēmumu pieņemšanas noteicošais faktors par investīcijām ārvalstīs.

7.2. M.Portera centrālā ringa modelis

Globalizācija ir būtiski mainījusi priekšstatu par tirgus konkurences saturu un veidiem. *A.Smits*, viens no brīvā tirgus teorijas izveidotājiem, uzskatīja, ka konkurence ir dabīgās tirgus atlasas mehānisms, kas palīdz izvēlēties visproduktīvāko ražotāju no liela skaita uzņēmēju vidus, kuri konkurē savā starpā par iespēju izdevīgi pārdot saražoto produkciju. Cilvēku centieni uzlabot savu materiālo stāvokli, saņemt naudu un gūt peļņu spēj spontāni regulēt tirgus attiecības neatkarīgi no kāda konkrēta cilvēka vēlmēm.

Globalizācija nedaudz deformē *A.Smita* priekšstatu par konkurences būtību, taču neatsauc to. Tomēr globalizācijas procesā kvalitatīvo izmaiņu uzkrāšana – neierobežotā tirgus telpa un starptautisko korporāciju pozīciju nostiprināšanās – kvalitatīvi pārveidoja konkurences mehānismu. Konkurence pasaules tirgos kļuva dinamiska un daudzveidīga. Tas ir tāpēc, ka pasaules tirgus darījumi tiek veikti reāla laika režīmā, bet starptautiskās korporācijas ir pārvērtušās diversificētās ražotnēs ar milzīgiem finansu resursiem.

A.Smita laikā uzņēmēja panākumus cīņā ar konkurentiem pilnībā noteica algoto strādnieku darba ražīgums. Mašinizētās ražošanas agrīnajās stadijās

uzņēmēja konkurences priekšrocības nodrošināja darba specializācija, kas tika reizināta ar dabas dāvātu ražošanas faktoru lētumu. Preču plūsmas virzību mūsdienu apstākļos nosaka ne tik daudz dabīgie faktori, cik starptautisko korporāciju mērķtiecīgi veidotas **konkurētspējīgas priekšrocības, proti, saimniekošanas subjektu spēja ražot konkurētspējīgu produkciju, izmantojot jaunākos tehnikas, tehnoloģijas un ražošanas organizācijas sasniegumus.**

Konkurētspējīgas priekšrocības, kas ļauj uzņēmumiem gūt panākumus pasaules tirgos, ir atkarīgas:

pirmkārt, no izvēlētā tirgus rīcības modeļa atbilstības konkrētā tirgus īpatnībām;

otrkārt, no konkurētspējīgo priekšrocību faktoru (determinantu) attiecībām.

Ievērojama loma pasaules tirgos funkcionējošo firmu konkurētspējīgo priekšrocību problēmas izpētē bija Harvardas biznesa skolas profesoram **M.Porteram (M.Porter)**. Viņš analizēja konkurētspējīgās priekšrocības, vadoties pēc pieņēmuma, ka *pasaules tirgū konkurē firmas, nevis valstis.*

Firmas tirgus rīcības modeļa izvēli nosaka, no vienas puses, tirgus konkurences mehānisma īpatnības, kurā firma darbojas, no otras puses – pozīcija, kādu firma ieņem šinī tirgū. Tirgus telpa, kurā izvēršas konkurence, vai pēc M.Portera – **nozare** – ir **saimniecisko subjektu kopums, kas ražo preces vai veic pakalpojumus.** Nozarē ražo produktus, kuriem ir līdzīgi konkurētspējīgo priekšrocību avoti. Atkarībā no konkurences īpatnībām M.Porters izcēla divu veidu nozares:

1. **Iekšēji (nacionāli) daudzējāda (multidomestic)** nozare ir nevienveidīgas konkurences lauks. Katrā valstī konkurencei attiecīgajā nozarē ir sava specifika, kas saglabājas arī pasaules tirgū. Tāpēc starptautiskajām korporācijām ir jāizstrādā katrai konkrētai valstij specifiska konkurences politika.
2. **Globālā nozare** ir vienots konkurences lauks visā pasaulē. Korporācijas izmanto preču un pakalpojumu pārdošanas standarta formas un metodes

3) dažādu valstu iekšzemes tirgos. Tipisks piemērs ir **Interneta** pakalpojumu pārdošanas veidi vai **Mac Donalds** publiskās ēdināšanas tīkla funkcionēšana.

Nozares konkurences mehānismu M.Porters pētīja, balstoties uz “**centrālā ringa modeļa**” jeb konkurences piecu spēku modeļa:

- 1) nozares konkurence;
- 2) aizstājošās preces;
- 3) konkurences potenciālie dalībnieki;
- 4) piegādātāji;
- 5) pircēji.

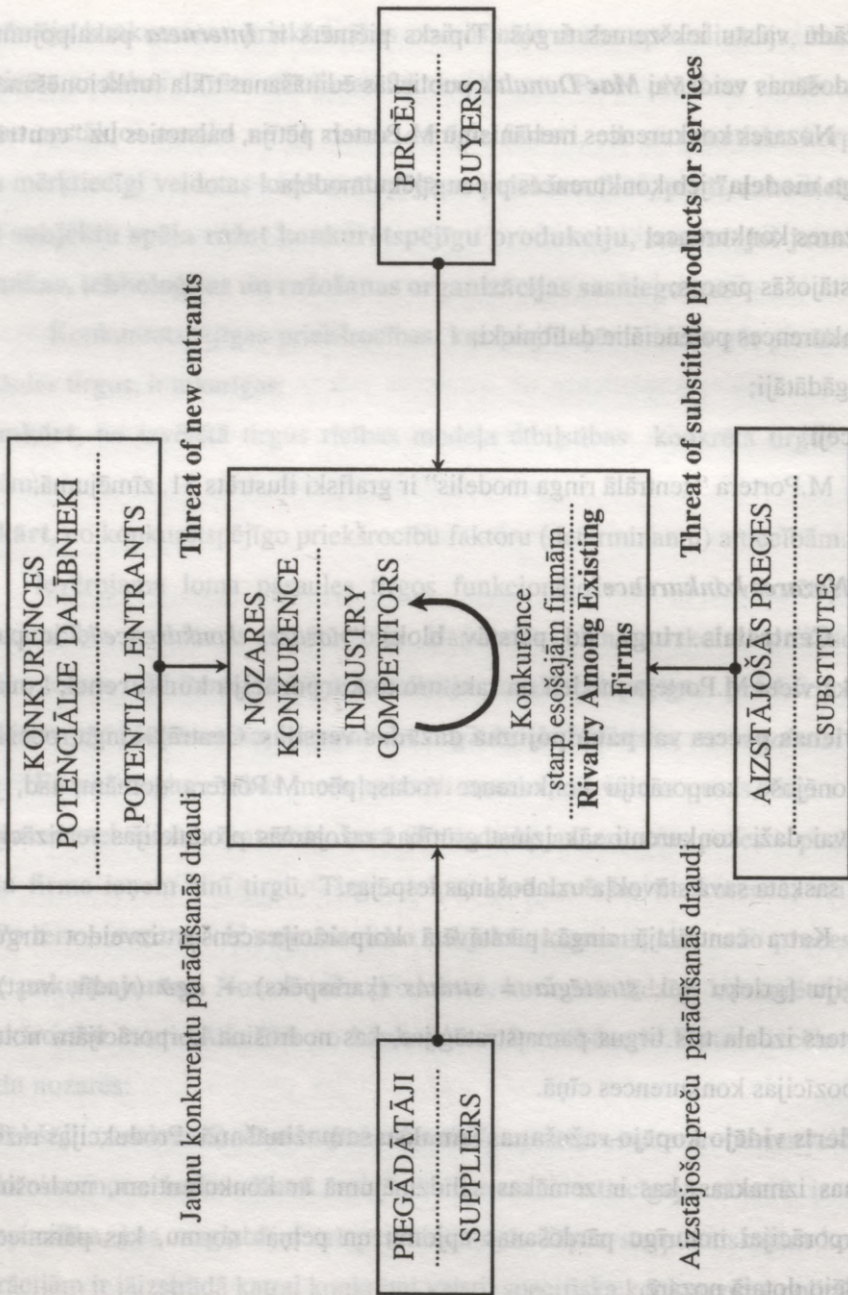
M.Portera “centrālā ringa modelis” ir grafiski ilustrēts 51. zīmējumā.

7.2.1. Nozares konkurence

Centrālais rings, ko pārstāv bloks “nozares konkurence”, ir pati aktīvākā vieta M.Portera modelī un raksturo to **korporāciju konkurenci, kuras ražo vienas preces vai pakalpojuma dažādas versijas**. Centrālā ringa robežās funkcionējošo korporāciju konkurence rodas, pēc M.Portera domām, tad, ja viens vai daži konkurenti sāk izjust grūtības ražojamās produkcijas realizācijā vai arī saskata sava stāvokļa uzlabošanas iespējas.

Katra centrālajā ringā pārstāvētā korporācija cenšas izveidot tirgus stratēģiju [grieķu val. *stratēģia* = *stratos* (karaspēks) + *agō* (vadīt, vest)]. M.Porters izdala trīs tirgus pamatstratēģijas, kas nodrošina korporācijām noturīgas pozīcijas konkurences cīņā.

- 1) **Līderis vidējo kopējo ražošanas izmaksu samazināšanā**. Produkcijas ražošanas izmaksas, kas ir zemākas salīdzinājumā ar konkurentiem, nodrošina korporācijai noturīgu pārdošanas apjomu un peļņas normu, kas pārsniedz vidējo dotajā nozarē.
- 2) **Produkcijas diferenciacija**. Korporācijas spēja ražot produkciju ar plašākām nekā konkurentiem patērēšanas īpašībām vai augstāku kvalitāti ļauj noteikt pārdošanas cenas, kas pārsniedz tirgus vidējās cenas.



51.zīm. M.Portera centrālā ringa modelis

3) **Fokusešana**, proti – tirgus segmenta izvēle un tā apkalpošana labāk un efektīvāk, nekā to dara konkurenti. Eksistē divi fokusa stratēģijas veidi: korporācijas cenšas apsteigt konkurentus, samazinot ražošanas izmaksas, vai padziļina ražojamās produkcijas diferenciācijas pakāpi.

7.2.2. Aizstājpreces

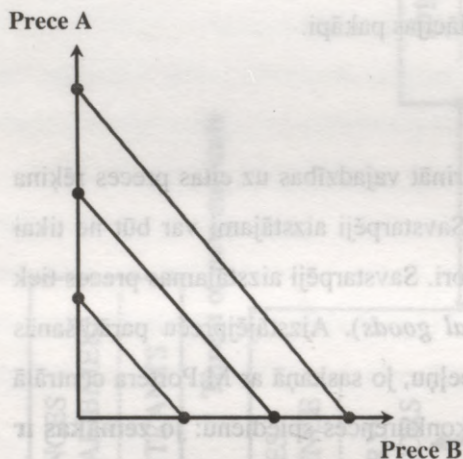
Preču un pakalpojumu spēja apmierināt vajadzības uz citas preces rēķina tiek saukta par **savstarpēju aizstāšanu**. Savstarpēji aizstājami var būt ne tikai patērēšanas labumi, bet arī ražošanas faktori. Savstarpēji aizstājamas preces tiek sauktas par **aizstājprecēm** (*substitutional goods*). Aizstājējpreču parādīšanās ierobežo korporāciju iespēju saņemt virspeļņu, jo saskaņā ar M.Portera centrālā ringa modeli rada dotajā nozarē papildu konkurences spiedienu: **jo zemākas ir aizstājpreču cenas un tās ir vieglāk iegūstamas, jo zemāks ir nozares pamatpreces piedāvājuma cenas līmenis.**

Preču **aizstāšana** var būt **absolūta**, proti – viena prece spēj pilnīgi aizstāt otru preci, un **relatīva**. Grafiski divu preču savstarpējā aizstāšana tiek atspoguļota ar paralēlām sabiedriskās vienaldzības līknēm. (52. un 53. zīmējums).

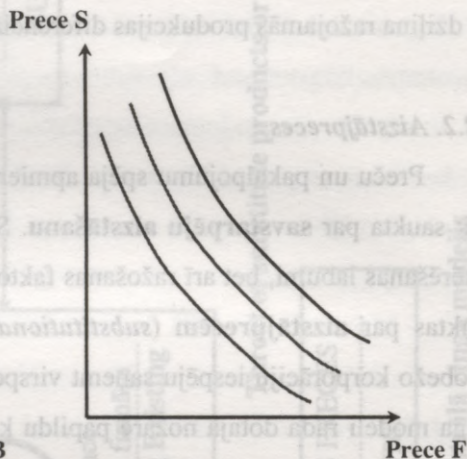
Sabiedriskās vienaldzības līknes divu preču absolūtās savstarpējās aizstāšanas gadījumā pārvēršas par taisnēm (sk. 52. zīm.). Preces **B** aizstāšanas ar preci **A** galējā norma šajā gadījumā ir pastāvīga ($MRS = const$). Reālajā dzīvē ir biežāk sastopama divu preču relatīvā savstarpējā aizstāšana (sk. 53. zīm.). Šajā gadījumā preces **F** pirkumu var lielākā vai mazākā mērā pielīdzināt preces **S** pirkumam. Preces **S** cenas palielināšanās samazinās tās pieprasījumu. Samazinoties preces **S** pieprasījumam, palielināsies aizstājpreces **F** pieprasījums. Tas nozīmē, ka vienas aizstājamo preces cenas palielināšanās izraisa otras preces pieprasījuma un atbilstoši cenas palielināšanos, un otrādi.

Attiecībā uz M.Portera centrālā ringa modeli var apgalvot, ka patērētājiem piedāvātā izvēles iespēja nopirkt lētāku aizstājamo preci saasina konkurenci nozarē. Lai nostiprinātu savas pozīcijas, korporācijas ir spiestas domāt ne tikai par

ražošanas izmaksu samazināšanu, bet arī rūpēties par ražojamās produkcijas kvalitāti, termiņiem un pēcpārdošanas apkalpošanas garantijām valstīs, kurās šī prece tiek pārdota u.tml.



52.zīm. Divu preču absolūta aizstāšana



53. zīm. Divu preču relatīva aizstāšana

7.2.3. Konkurences potenciālie dalībnieki

Draudu nopietnība par jaunu konkurentu parādīšanos nozarē atbilstoši M.Portera koncepcijai nosaka divi galvenie faktori:

- 1) šķēršļi iekļūšanai nozarē;
- 2) gaidāmā reakcija uz konkurentu parādīšanos no dotajā nozarē jau darbojošos korporāciju puses.

Eksistē vairāki galvenie šķēršļi iekļūšanai nozarē:

1. **Efektīvs ražošanas mērogs.** Katrai nozarei ir raksturīgs noteikts minimālais produkcijas realizācijas apjoms, par kuru zemāks ražošanas ieguldījumu rentabilitātes līmenis ir negatīvs. Parasti tas ir pietiekami liels ražojamās produkcijas apjoms, kurai ir nepieciešama ievērojama investīciju piesaiste.
2. **Patērētāju priekšroka.** Tirdzniecībā ienākošā korporācija ir spiesta patērēt daudz naudas un laika reklāmai, preces virzīšanai un savu klientu auditorijas izveidošanai. Turklāt nedrīkst aizmirst par psiholoģisko faktoru – patērētāju

uzticību produkcijai, kas jau sen eksistē dotajā tirgū. Jaunas preces parādīšanās tirgū spēj izraisīt patērētāju izdevumu pieaugumu. Šajā gadījumā tirgū ienākošajai korporācija ir jāpārlicina patērētāji, ka viņu pieķeršanās maiņa ir to vērtas. Lai to panāktu, korporācija varētu noteikt zemākas cenas nekā konkurentiem un organizēt augsti kvalificētu pēcpārdošanas apkalpošanu.

3. *Iekšzemes tirgus valstiskā regulēšana.* Valsts ar dažādiem paņēmieniem var ierobežot vai pat aizliegt ienākšanu tirgū. Piemēram, licencējot vai ieviešot atļauju sistēmu noteiktiem nodarbošanās veidiem.

Kā piemēru var minēt Japānas printeru ražotāju veiksmīgu iekļūšanu ASV tirgū. 1970. gados amerikāņiem piedāvāja tikai ASV ražotus printerus (1979. gadā ASV tirgū netika pārdots neviens Japānā ražots printeris). 1980. gadu sākumā japāņu korporācijas nolēma apgūt ASV tirgu. Sākumā viņi sāka pārdot printerus, kas bija analogi amerikāņu modeļiem, bet par zemākām cenām. Japānas printeru augstā kvalitāte, pasūtījumu ātra izpilde un galvenais – valsts atbalsts: tas viss kopumā deva vēlamos rezultātus. Šajā laika posmā gandrīz svarīgākā Japānas valsts pārvaldes institūcija bija Ārējās tirdzniecības un rūpniecības ministrija, kas koordinēja eksporta subsidēšanu un kreditēšanu, piešķīra eksportētājiem nodokļu atvieglojumus un nodrošināja ārējās tirdzniecības informatīvo atbalstu. Tas viss ļāva Japānas korporācijām 1980. gadu vidū ieņemt līdera pozīcijas datoru printeru tirgū ASV.

7.2.4. *Piegādātāji*

Konkurentu spiediens nozarē, kuru izdara korporācijas – ražošanas faktoru piegādātājas – pēc M.Portera domām, veidojas tad, ja:

- ražošanas faktorus iegādājas oligopola tirgū, t.i. pie vairākām korporācijām – piegādātājām;
- korporāciju – piegādātāju – produkcija ir tik ļoti diferencēta, ka korporācijām – ražošanas faktoru pircējām – ir grūti vai dārgi pāriet no viena piegādātāja pie otra;

- no vienas vai vairāku korporāciju – piegādātāju – puses draud reāla tiešā intervence nozarē, kura iegādājas no tām ražošanas faktorus.

Korporācijas – ražošanas faktoru piegādātājas – var izdarīt spiedienu uz nozari, draudot paaugstināt cenu vai pazemināt kvalitāti.

7.2.5. Pircēji

Pircēji ir spējīgi zināmā mērā ietekmēt nozares konkurences mehānismu, cenšoties pazemināt cenas un iegādāties augstākas kvalitātes preces un pakalpojumus. Pēc M.Portera domām, ietekmes spēks uz preces ražotājiem un pircēju spēja tirgoties kļūst manāmi, ja:

- pircēji iegādājas pietiekami lielu preču un pakalpojumu apjomu. Vairum pircēji var rēķināties ar cenas atlaidēm, atvieglotu samaksas veidu u.tml.;
- iepirkumu apjoms sastāda nozarē pārdodamās produkcijas ievērojamu īpat-svaru;
- iegādātā produkcija ir standartizēta vai vismaz nedaudz diferencēta;
- pērkamās preces un pakalpojumi netaupa pircēju naudu;
- nozarē iegādātās preces nespēj būtiski ietekmēt savas produkcijas kvalitāti.

Nozares destabilizācijas draudu nopietnības sakarā ar tās ražotās produk-cijas augstu standartizācijas pakāpi var ilustrēt amerikāņu korporācija *Intel*, kura ražo mikroprocesorus. 80. gados *Intel* saskārās ar pārdevumu apjoma samazinā-šanos, kas, kā izrādījās, bija saistīta ar to, ka *Intel* ražotās mikroshēmas praktiski neatšķīrās no konkurējošo Japānas un Dienvidkorejas korporāciju produkcijas. *Intel* vadība problēmu atrisināja, atsakoties no masveidā pieprasīto viegli kopē-jamo mikroshēmu ražošanas un pārejot uz šauras specializācijas, ierobežota pasūtītāju skaita vajadzībām izstrādātas lieljaudas mikroshēmu ražošanu ar uni-kālām tehniskām īpašībām. Tiesa gan, tam *Intel* bija jāizveido stratēģiska alian-se ar *IBM* – vienu no lielākajām datorražotājām korporācijām pasaulē.

Ar centrālā ringa modeļa palīdzību M.Porters centās analizēt nozares konkurences mehānisma **stāvokli**, proti – ilustrēt **procesa statiku**. Situācija

nozārē pastāvīgi attīstās, liekot tirgus procesa dalībniekiem korigēt savas tirgus stratēģijas. Korporācija, kura savlaicīgi nav sajutusi virmojošās pārmaiņas, var zaudēt ļoti ienesīgu biznesu. M.Porters sniedza galveno **faktoru** raksturojumus, kas **dinamikā** spēj ietekmēt nozares konkurences mehānismu.

I. Lielu korporāciju iekļūšana nozarē vai izklūšana no tās. Jaunu konkurentu parādīšanās tirgū vai “jau pierastu” sāncensu aiziešana no tā spēj izjaukt spēku samēru. Lai atjaunotu tirgus līdzsvaru, korporācijām būs vajadzīga nauda un daudz laika.

II. Jaunievedumi (inovācijas). Kādas korporācijas jaunievedumu apguve tehnikas un tehnoloģiju jomā radīs tai iespēju samazināt vidējās kopējās ražošanas izmaksas un palielināt pārdošanas apjomu.

III. Produkta atjaunināšana. Jauna produkta parādīšanās spēj stimulēt pieprasījumu un paplašināt nozari. Gandrīz par klasisku piemēru var minēt personāldatoru parādīšanos elektroniskās skaitļojamās tehnikas tirgū.

IV. Patērētāju pieprasījuma un pieķeršanās struktūras izmaiņas. Uz pieprasījuma konjunktūras izmaiņām korporācijas reaģē, manevrējot ar noliktavu krājumiem un rezerves ražošanas jaudām. Tirgus pieprasījuma ilgstoša pieauguma prognoze spēj piesaistīt nozarei ne vien papildu investīcijas, bet arī jaunas korporācijas. Tā ietekmē palielināsies konkurences intensitāte nozarē.

V. Jauni paņēmieni nozares produkcijas izmantošanā. Lietotāju loka paplašināšana var prasīt no korporācijas vadības mārketinga stratēģijas modificēšanu (jaunu noieta kanālu izveide, tirgus segmentāciju pēc kvalitatīvi jauniem kritērijiem, reklāmas kampaņas ideju un virzienu izstrāde u.tml.).

VI. Reakcija uz valsts iejaukšanos tautsaimniecības regulēšanā. Valsts aktīva iejaukšanās tirgus procesos (nodokļu “presings”, cenu “šķēres”, neefektīvu ražotāju subsidēšana utt.) spēj izprovocēt nestabilitāti nozarē. Korporāciju atbildes reakcija ir pilnīgi paredzama – sākot ar demonstratīvu uzņēmējdarbības sašaurināšanu un strādājošo skaita samazināšanu līdz pat savu interešu agresīvai lobēšanai valsts pārvaldes struktūrās.

Iepriekšminētie faktori var sasaukties cits ar citu, pastiprinot vai samazinot konkurences intensitāti nozarē. Te liela nozīme ir korporāciju skaitam nozarē, kuras savā starpā konkurē. Līdzīga šai ir situācija naftas pasaules tirgū, kurā pārdevēji ir ne tikai tādas starptautiskās korporācijas kā *Exxon* vai *British Petroleum*, bet arī *OPEC*. Katra šī tirgus subjekta naftas pārdevumu apjoms ir visai ievērojams. Tāpēc jebkura pārdevēja centieni uzlabot savu stāvokli tirgū saduras ar spēcīgu konkurentu pretdarbību.

7.3. M.Portera nacionālā romba modelis

M.Porters, analizējot astoņu rūpnieciski attīstīto valstu galveno rūpniecības nozaru stāvokli un attīstības dinamiku, secināja, ka starptautiskās korporācijas konkurētspējīgās priekšrocības kā iekšzemes, tā arī pasaules tirgū daudzējādā ziņā ir atkarīgas no apstākļiem, kas izveidojušies tās mītneszemē. Starptautiskās korporācijas gūst priekšrocības konkurencē, ja mītneszemē:

- ir iespējama dotās korporācijas uzņēmējdarbībai specifisku ražošanas faktoru ātra uzkrāšana;
- ir iegūstama droša informācija par potenciālo klientu kārtējām un perspektīvām vajadzībām;
- uzņēmumi – ražošanas faktoru piegādātāji ir konkurētspējīgi pasaules tirgū;
- nacionālā uzņēmējdarbības sistēma veicina konkurētspējīgo priekšrocību izveidi un noturēšanu dotajā biznesa jomā.

Iegūtie analīzes rezultāti kļuva par konkurētspējīgo priekšrocību oriģinālas koncepcijas pamatu, kas tika nosaukta par “**nacionālā romba modeli**”, ar kura palīdzību tiek noskaidroti četri faktori (četri determinanti), kas pastiprina vai vājina korporāciju pozīcijas nozarē (sk. 54. zīm.).

Korporāciju stratēģija, to struktūra un konkurence (*corporation strategy, structure and rivalry*). Katra korporācija seko savai konkurences stratēģijai, lai iekarotu labākas pozīcijas nozarē un konkurento priekšrocību labumus. Turklāt, saskaņā ar M.Porteru, korporāciju visasākā konkurence izvēršas

centrālajā ringā. Starptautiskās korporācijas vadībai, izvēloties mītnesvalsti, ir jārod atbildes uz šādiem jautājumiem:

- vai valsts pārvaldes stils un korporāciju dominējošie organizatorisko struktūru veidi atbilst nozares vajadzībām?
- vai nozare piesaista šīs valsts talantīgākos cilvēkus?
- vai korporācijai mītnes valsts iekšzemes tirgū ir cienīgi konkurenti?

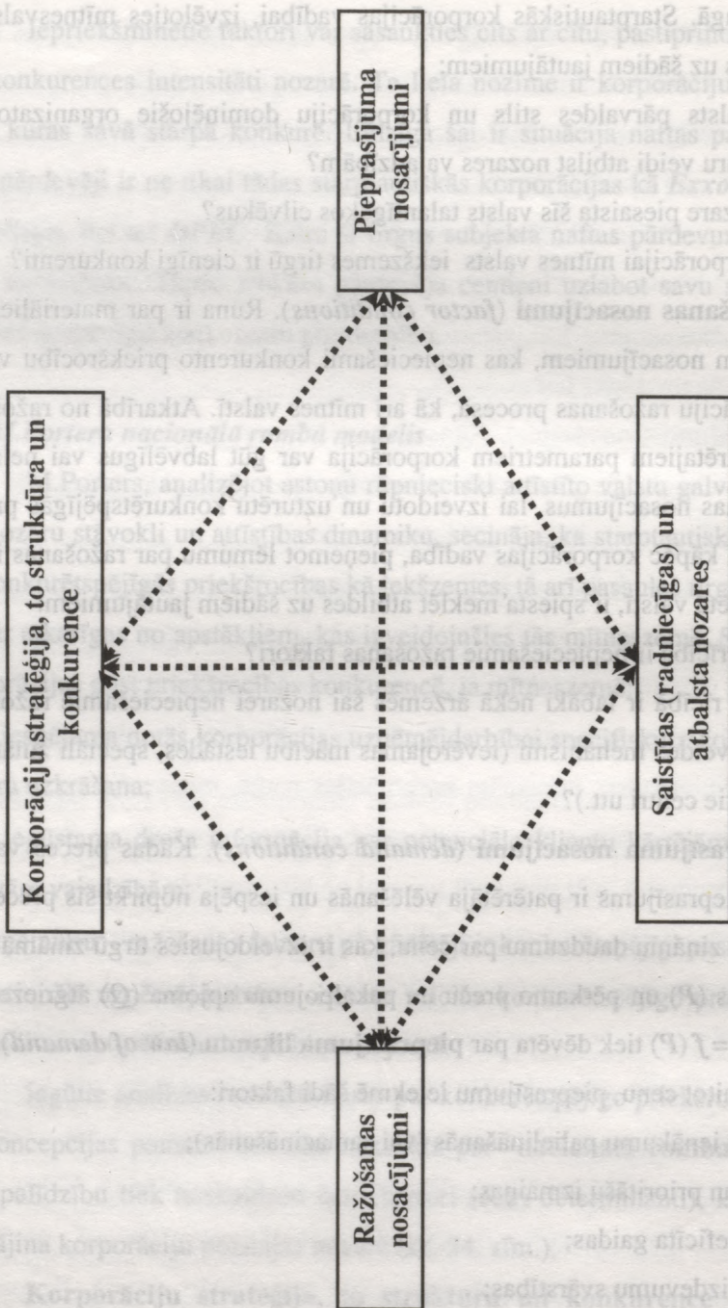
Ražošanas nosacījumi (*factor conditions*). Runa ir par materiāliem un nemateriāliem nosacījumiem, kas nepieciešami konkurento priekšrocību veidošanai korporāciju ražošanas procesā, kā arī mītnes valstī. Atkarībā no ražošanas faktoru konkrētajiem parametriem korporācija var gūt labvēlīgus vai nelabvēlīgus ražošanas nosacījumus, lai izveidotu un uzturētu konkurētspējīgās priekšrocības. Lūk, kāpēc korporācijas vadība, pieņemot lēmumu par ražošanas izvietotānu konkrētā valstī, ir spiesta meklēt atbildes uz šādiem jautājumiem:

- vai valsts rīcībā ir nepieciešamie ražošanas faktori?
- vai valsts rīcībā ir labāki nekā ārzemēs šai nozarei nepieciešamie ražošanas faktoru izveides mehānismi (ievērojamas mācību iestādes, speciāli zinātniski pētnieciskie centri utt.)?

Pieprasījuma nosacījumi (*demand conditions*). Kādas preces vai pakalpojuma pieprasījums ir patērētāja vēlēšanās un iespēja nopirkt šīs preces vai pakalpojuma zināmu daudzumu par cenu, kas ir izveidojusies tirgū zināmā laika posmā. Cenas (P) un pērkamo preču un pakalpojumu apjoma (Q) atgriezeniskā atkarība – $Q = f(P)$ tiek dēvēta par **pieprasījuma likumu (*law of demand*)**.

Atskaitot cenu, pieprasījumu ietekmē šādi faktori:

- 1) patērētāju ienākumu palielināšanās (vai samazināšanās);
- 2) gaumes un prioritāšu izmaiņas;
- 3) cenu un deficīta gaidas;
- 4) reklāmas izdevumu svārstības;
- 5) aizstājamo un savstarpēji papildinošo preču cenu izmaiņas;
- 6) pircēju skaita palielināšanās (vai samazināšanās);
- 7) produkta dzīves cikla fāze.



54.zīm. M.Portera nacionālā romba modelis

Analizējot situāciju bāzesvalsts iekšzemes tirgū no pieprasījuma parametru pozīcijām, korporācijas vadībai ir jāievēro:

- vai valstī eksistē dotās nozares preču un pakalpojumu īpaša nepieciešamība;
- vai valstī esošie sadales un noieta kanāli ir pietiekami attīstīti.

Starptautiskās korporācijas uzskatīs pieprasījuma nosacījumus par labvēlīgiem, ja:

- vajadzība pēc korporācijas ražotās preces mītneszemē ir radusies ātrāk nekā citās valstīs;
- iekšzemes pieprasījuma nozīmīga daļa ir attiecināma uz globālajiem tirgus segmentiem;
- pircēji izvirza augstas prasības preču un pakalpojumu kvalitātei, kas mazina tirgus konkurences intensitāti. Uzņēmumiem, kuriem nav pietiekami daudz līdzekļu, lai risinātu augsti kvalitatīvas produkcijas uzdevumus, ir jāatstāj tirgus.

Saistītās (radniecīgas) un atbalsta nozares (*related and supporting industries*). Saistītās jeb radniecīgās ir tās nozares, kurās notiek korporāciju mijiedarbība. Mijiedarbība parasti notiek preču virzīšanas jomā, izstrādājot un ieviešot jaunas tehnoloģijas, risinot ekoloģiskas problēmas u.tml. Mītnesvalsts tautsaimniecības struktūrā esošās tehniski un tehnoloģiski pietiekami attīstītās atbalsta nozares, kas spēj ražot augstas kvalitātes materiālus un komplektējošos izstrādājumus, ir korporāciju konkurētspējīgo priekšrocību izveides un saglabāšanas obligāts nosacījums. Situācijas analīzei attiecībā uz šo nacionālā romba modeļa bloku ir jāsniedz atbildes uz šādiem jautājumiem:

- vai valsts tautsaimniecības rīcībā ir pasaules līmeņa apgādes nozares?
- vai valstij ir spēcīgas pozīcijas saskarnozarēs?

M.Porters pievērsa uzmanību tam, ka radniecīgu nozaru uzņēmumu ģeogrāfiskā koncentrācija veicina ražošanas un tehnoloģisko sakaru nostiprināšanos starp uzņēmumiem un piegādātājiem. Šādu fenomenu viņš nosauca

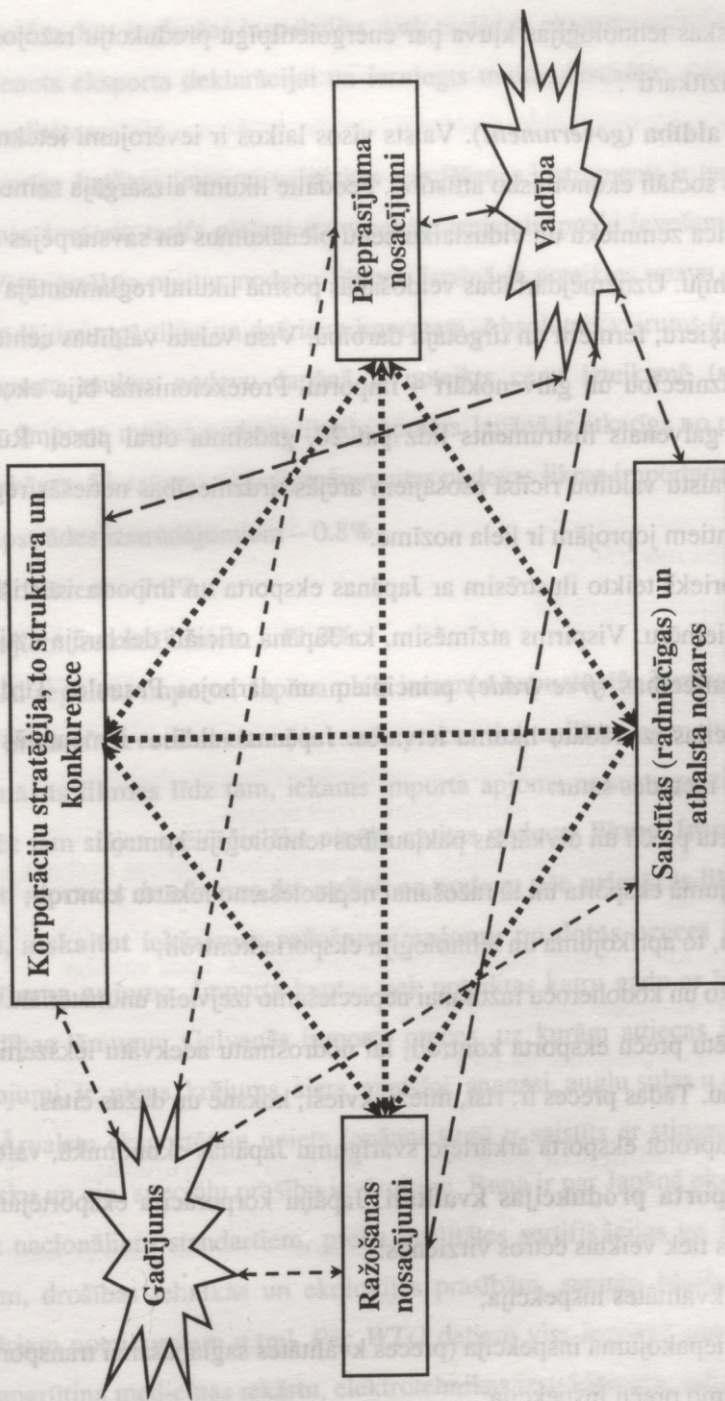
par uzņēmējdarbības klasteru (*business cluster*). Par piemēru tam kalpo Kalifornijas Silikona ieleja.

Determinantu kopējo sistēmu nacionālā romba modelī M.Porters papildināja ar vēl diviem: 1) gadījums un 2) valdība (sk. 55. zīm.). Gadījums, risks, liktenis, iespēja, varbūtība, izredzes (*chance*) – tie ir apstākļi, kuriem, pēc M.Portera domām, ir maz kopēja ar mītnesvalsts tautsaimniecības funkcionēšanas nosacījumiem. Gadījuma (nejaušus) notikumus nespēj ietekmēt nedz korporācijas, nedz valdības. Kādi nejauši notikumi korporācijām kļūst par nepārvaramu varu jeb forsmāžora (no franču val. – *force majeure*) apstākļiem? Tie ir:

- negaidītas un krasas energonesēju cenu izmaiņas;
- revolucionāri atklājumi tehnikā un tehnoloģijā;
- satricinājumi naudas un vērtspapīru pasaules tirgos;
- militāri konflikti;
- pasaules preču tirgus konjunktūras nozīmīgas svārstības.

Nejauši notikumi var izjaukt konkurences līdzsvaru nozarē, jo rada jaunu korporāciju parādīšanās iespēju. Turklāt gadījuma faktors spēj kvalitatīvi pārveidot dotajā tirgū pārdodamo preci.

Klasisks nejauša gadījuma piemērs, kas “uzlauza” pasaules preču tirgu struktūru, ir 1973. gada naftas krīze. *OPEC* dalībvalstis vairāku mēnešu laikā pacēla jēlnaftas cenas no $2.59 \text{ USD}/\text{barrel}$ līdz $11.65 \text{ USD}/\text{barrel}$ (1 barels = 159 litri). Tā rezultātā naftas eksportētājas valstis guva milzīgu virspeļņu. Rūpnieciski attīstītās valstis, kas ir galvenās naftas patērētājas pasaulē, skāra kopš 1930. gada pati dziļākā depresija. 1973. gada krīze izraisīja relatīvo cenu daudzkārtēju pazemināšanos produkcijai, kuru rūpnieciski attīstīto valstu korporācijas pārdeva pasaules tirgos. 1974. gadā par 1 barelu jēlnaftas tās potenciālajiem pircējiem bija jāpārdod trīs reizes vairāk preču par to vērtību, kāda tām bija līdz naftas krīzes sākumam. Turpmākā jēlnaftas cenu stabilizācija (7 – 10 gadu laikā) kvalitatīvi pārveidoja preču pasaules tirgus. Tā, piemēram, strauji pieauga mazlitrāžas vieglo automobiļu pieprasījums un tātad arī pārdošanas apjoms. Enerģētiski



55. zīm. Konkurētspējīgo priekšrocību determinanti M.Portera nacionālā romba modeli

ekonomiskas tehnoloģijas kļuva par energoietilpīgu produkciju ražojošu korporāciju "vizītkarti".

Valdība (government). Valsts visos laikos ir ievērojami ietekmējusi sabiedrības sociāli ekonomisko attīstību. Feodālie likumi aizsargāja zemes īpašniekus, noteica zemnieku un viduslaiku cehu pienākumus un savstarpējās attiecības ar monarhiju. Uzņēmējdarbības veidošanās posmā likumi reglamentēja fabrikantu un baņķieru, fermeru un tirgotāju darbību. Visu valstu valdības centās regulēt ārējo tirdzniecību un galvenokārt – importu. Protekcionisms bija ekonomiskās politikas galvenais instruments līdz pat 20. gadsimta otrai pusei. Rūpnieciski attīstīto valstu valdību rīcībā esošajiem ārējās tirdzniecības netiešās regulēšanas instrumentiem joprojām ir liela nozīme.

Iepriekš teikto ilustrēsim ar Japānas eksporta un importa valstiskās regulēšanas piemēru. Vispirms atzīmēsim, ka Japāna oficiāli deklarēja uzticību **brīvās tirdzniecības (free trade)** principiem un darbojas Pasaules Tirdzniecības Organizācijas izstrādāto likumu ietvaros. Japānas valdības izmantotās eksporta kontroles metodes satur:

- eksporta preču un divkāršas pakļautības tehnoloģiju kontroli;
- bruņojuma eksporta un tā ražošanai nepieciešamo iekārtu kontroli;
- raķešu, to aprīkojuma un tehnoloģiju eksporta kontroli;
- ķīmisko un kodolieroču ražošanai nepieciešamo izejvielu un materiālu kontroli;
- konkrētu preču eksporta kontroli, lai nodrošinātu adekvātu iekšzemes piedāvājumu. Tādas preces ir: rīsi, mieži, kvieši, koksne un dažas citas.

Saprotot eksporta ārkārtējo svarīgumu Japānas ekonomikā, valdība kontrolē **eksporta produkcijas kvalitāti**. Japāņu korporāciju eksportējamo preču pārbaudes tiek veiktas četros virzienos:

- 1) preču kvalitātes inspekcija;
- 2) preču iepakojuma inspekcija (preces kvalitātes saglabāšanai transportējot to);
- 3) lietojamo preču inspekcija;
- 4) ražošanas inspekcija.

Precēm, kas izgājušas inspekcijas, tiek piešķirts eksporta sertifikāts, kurš tiek pievienots eksporta deklarācijai un iesniegts muitas iestādēm, veicot attiecīgās formalitātes.

Svarīgs Japānas importa valstiskās regulēšanas instruments ir tarifu sistēma. Japānas importa tarifs pieļauj galvenokārt izejvielu preču ieviešanu bez nodevām. Visaugstākās muitas nodevu likmes Japānā ir noteiktas apavu, apģērbu, ādas izstrādājumu, pārtikas un dzērienu importam. Absolūtais vairums (vairāk par 90%) importa muitas nodevu Japānā ir noteikts cenu izteiksmē (advalorais nodoklis). Importa muitas nodevu likmju apmērs Japānā ir atkarīgs no preces apstrādes pakāpes. Piemēram, tekstilpreču muitas nodevas likme importam sastāda:

- pirmapstrādes izstrādājumiem – 0.8%;
- pusfabrikātiem – 7.9%;
- gatavajiem izstrādājumiem – 11.3%.

Lai regulētu importu, Japāna plaši izmanto **ārpustarifu ierobežojumus**. Saskaņā ar **tarifa kvotu** sistēmu, ievestās preces tiek apliktas ar muitas nodevu pēc **primārās likmes** līdz tam, iekams importa apjoms nesasnies zināmu apjomu. Pēc tam stājas spēkā lielāka **otrēja** muitas nodevas **likme**. **Importa kvotas, proti – preces daudzums, ko apliek ar nodevu pēc primārās likmes, tiek noteikts, atskaitot iekšzemes ražošanas apjomu no dotās preces iekšzemes pieprasījuma apjoma**. Importa kvotas tiek noteiktas katru gadu ar īpašu Japānas valdības lēmumu. Galvenās importa preces, uz kurām attiecas ārpustarifu ierobežojumi, ir: piens, krējums, siers, apelsīni, ananasi, augļu sulas u.c.

Ārvalstu eksportētāju noiets Japānas tirgū ir saistīts ar stingru tehnisku, ekoloģisku un citu speciālu prasību ievērošanu. Runa ir par Japānā eksistējošiem īpašiem nacionāliem standartiem, preču kvalitātes sertifikācijas un inspekcijas sistēmām, drošības tehnikas un ekoloģijas prasībām, sanitāri higiēniskiem un veterināriem noteikumiem u.tml. Pēc **WTO** datiem viss iepriekš minētais ievērojami apgrūtina medicīnas iekārtu, elektrotehnikas izstrādājumu, sakaru iekārtu, automobiļu, kuģu u.c. eksportu uz Japānu.

M.Porters uzskata, ka valstīm vislielākās izredzes uz panākumiem ir tajās nozarēs vai to segmentos, kur visi konkurētspējīgo priekšrocību determinanti ir vislabvēlīgākie. Nacionālā romba modelis ir sistēma, kuras komponenti savstarpēji pastiprinās, bet katrs determinants ietekmē visus pārējos. Tādējādi, saskaņā ar M.Portera koncepciju, starptautisko korporāciju konkurence ir dinamisks process, kas balstās uz jauninājumiem ražošanas tehnikā un tehnoloģijā, korporāciju pārvaldīšanā un pasaules tirgus izpētē.

JĒDZIENI UN TO SKAIDROJUMS

Atrodiet konkrēto jēdzienu skaidrojumus!

- A Vertikālā integrācija
- B Horizontālā integrācija
- C Transfertcenas
- D Tirgus bāzes stratēģija
- E Šķēršļi iekļūšanai nozarē
- F Faktori, kas saasina vai mazina konkurenci nozarē
- G Pieprasījuma nosacījumi, kurus starptautiskās korporācijas uzskatīs sev par labvēlīgiem
- H Apstākļi, kurus nespēj ietekmēt nedz korporācijas, nedz valdība
- I Eksporta kontroles metodes Japānā
- J Importa kvotu noteikšana Japānā

Minētiem jēdzieniem atbilst šādi skaidrojumi:

1. Saimniecisko subjektu kopums, kas ražo preces vai veic pakalpojumus.
2. Ražošanas un pieprasījuma nosacījumi.
3. Produkcijas diferenciācija un līdera pozīcijas vidējo kopējo ražošanas izmaksu samazināšanā.
4. Ievērojamas svārstības pasaules tirgu konjunktūrā.

5. Starptautisko korporāciju izmantotās cenas, lai samaksātu par precēm un pakalpojumiem, ko viena otrai pārdod firmas struktūrvienības.
6. Satricinājumi naudas un vērtspapīru pasaules tirgos vai revolucionāri atklājumi tehnikā un tehnoloģijā.
7. Rīsu, miežu, koksnes un citu preču eksporta kontrole, lai nodrošinātu adekvātu iekšzemes piedāvājumu.
8. Efektīvs ražošanas mērogs un patērētāju uzticība (priekšroka).
9. Vienas nozares uzņēmumu apvienošanās starptautiskās kooperācijas ietvaros.
10. Reāli tiešās intervences draudi nozarē, kura ir ražošanas faktoru pircēja.
11. Iekšzemes pieprasījuma ievērojama daļa ir attiecināma uz tirgus globālajiem segmentiem, bet vajadzība pēc korporācijas ražojamās preces radusies mītneszemē agrāk, nekā citās valstīs.
12. Korporāciju konkurences telpa, kuras ražo kādas preces vai pakalpojuma dažādas versijas.
13. Secīga savstarpēji saistītu ražotņu apvienošanās.
14. Iekšzemes ražošanas apjoma atskaitīšana no dotās preces iekšzemes pieprasījuma apjoma.
15. Diversificētās ražošanas labumu izmantošana un ekonomija uz reklāmas, noieta, juridisko un citu pakalpojumu rēķina, kas saistīti ar preces virzīšanu tirgū.

8. MAKSĀJUMI STARPTAUTISKAJĀ TIRDZNICĪBĀ

8.1. Starptautisko norēķinu veidi

Starptautiskajā tirdzniecībā visizplatītākie ir preču eksporta un importa darījumi. Preces kustības **klasiskā shēma** no eksportētāja pie importētāja ir šāda: **eksportētāja noliktava – ceļš uz ostu (dzelzceļa staciju) – atrašanās ostā – ceļš uz ārzemēm – (preces nokraušana ārzemēs) – preces piegāde importētājam**. Turklāt ir jāievēro, ka darījumu var noslēgt preces pārdevējs (eksportētājs) un pircējs (importētājs) tieši vai caur starpnieku. Starpniekfirmu piedalīšanās starptautiskajā tirdzniecībā ir kļuvusi par normu. Starpniekfirmā savā vārdā un par saviem līdzekļiem slēdz pirkuma – pārdevuma līgumus ar pārdevējiem, no vienas puses, un pircējiem, no otras puses.



Starptautiskās mērķis ir gūt peļņu no preces pārdošanas cenas starpības. Šāda veida uzņēmējdarbība parastajā izpratnē tiek novērtēta negatīvi, bet cilvēki, kas ar to nodarbojas, tiek nievājoši dēvēti par “spekulantiem”. Šīs parādības emocionālo zemtekstu ekonomikas zinātne neanalizē. Taču droši var apgalvot, ka spekulācija ir darbība, kuru izsaka pirkums ar nodomu pārdot tālāk par augstāku cenu. Uzņēmējs spekulants riskē, turklāt riskē apzināti, cerot uz lielāku peļņu.

Starptautiskajā tirdzniecībā pirkuma – pārdevuma līguma galvenā sastāvdaļa ir maksājuma veida saskaņošana, proti – importētāja preces samaksas algoritms. Lai aizsargātu eksportētāju no riska, ka prece netiks pieņemta, par to netiks samaksāts vispār vai savlaicīgi, no vienas puses, un garantētu importētājam līguma noteikumu pienācīgu izpildi, no otras puses, kā abu pušu saistošs posms iestājas banka. **Starptautisko norēķinu galvenie instrumenti ir:**

- **akreditīvs** (*letter of credit – L/C*) – bankas saistības pēc importētāja lūguma un saskaņā ar viņa norādījumiem veikt naudas izmaksu eksportētājam;

- **inkaso (*collection*)** – eksportētāja rīkojums bankai saņemt no importētāja tieši vai caur citu banku zināmu naudas summu vai apstiprinājumu tam, ka šī summa tiks izmaksāta līgumā paredzētajā termiņā;
- **bankas pārvedums** – bankas rīkojums savai korespondētājbankai izmaksāt zināmu naudas summu ārvalsts saņēmējam (*beneficiāram*) pēc pārveduma sniedzēja lūguma un uz viņa rēķina;
- **maksājums atvērtā kontā (*clean payment*)** – importētāja periodisks maksājums eksportētājam, ja prece tiek piegādāta ar nosacījumu, ka turpmākā samaksa un parāds tiks ieskaitīts importētāja rēķinā.

Par izdevīgāko eksportētāja norēķinu veidu tiek uzskatīts dokumentārais akreditīvs, kas ir bankas maksājumu saistība pircēja (importētāja) uzdevumā izmaksāt saņēmējam (beneficiāram) konkrētu summu (akreditīva summu) noteiktā laikā (akreditīva termiņš). Maksājuma algoritms ārējās tirdzniecības darījumā ar **dokumentārā akreditīva** starpniecību ir atspoguļots 8. tabulā un 56. zīmējumā. Pēc tam, kad ir panākta vienošanās par preces samaksu, izmantojot akreditīvu, eksportētājs izraksta rēķinu importētājam. Importētājam iepriekšējā galvojuma veidā ir jāuzdod savai bankai atvērt akreditīvu. Tādējādi importētāja akreditīva atvēršana notiek līdz tam, iekams viņš saņem precī. Tālāk importētāja banka paziņo eksportētāja bankai par akreditīva atvēršanu. Savukārt eksportētāja banka informē par to savu klientu.

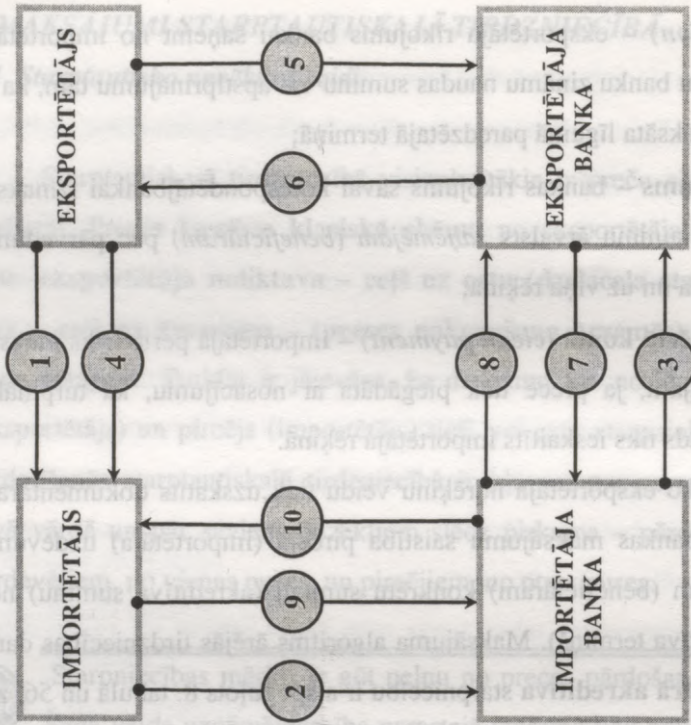
Akreditīva atvēršanas termiņš tiek noteikts katram konkrētam gadījumam:

- darījuma slēgšanas un līguma parakstīšanas brīdī vai dažas dienas vēlāk (15 dienas pēc kontrakta parakstīšanas vai 30 – 60 dienu laikā no parakstīšanas brīža);
- noteiktā termiņā līdz preces nosūtīšanai;
- dažu dienu laikā pēc eksportētāja ziņojuma saņemšanas par preces gatavību nosūtīšanai;
- vienlaicīgi ar norādījumu par preces nosūtīšanu.

8.tabula

Ārējās tirdzniecības darījuma samaksas algoritms, izmantojot dokumentāro akreditīvu

Nr.	Operācijas saturs
1.	Eksportētājs izraksta rēķinu importētājam.
2.	Importētājs griežas savā bankā ar lūgumu par akreditīva atvēršanu uz eksportētāja vārda.
3.	Importētāja banka atver akreditīvu un paziņo par to eksportētājbankai, kura apstiprina (akceptē) akreditīvu un savukārt informē par to eksportētāju.
4.	Eksportētājs nosūta preci importētājam.
5.	Eksportētājs nodod savai bankai preču rīkojuma dokumentus.
6.	Eksportētāja banka maksā eksportētājam.
7.	Eksportētājbanka pārsūta importētājbankai preču rīkojuma dokumentus.
8.	Importētājbanka maksā eksportētājam.
9.	Importētājs maksā importētājbankai pēc tam, kad tā ir saņēmusi preču rīkojuma dokumentus.
10.	Importētājbanka nodod importētājam preču rīkojuma dokumentus. Pēc kravas ienākšanas importētājs to var saņemt.



56. zīm. Ārējās tirdzniecības darījuma algoritma shēma, izmantojot dokumentāro akreditīvu

Eksportētāji ir ieinteresēti savlaicīgā akreditīva atvēršanā, jo nevēlas papildu izdevumus par preces glabāšanu.

Saņemot savas bankas paziņojumu par akreditīva atvēršanu, eksportētājs nogādā preci importētājam. Vienlaikus eksportētāja banka saņem savā rīcībā visus dokumentus, kas ir noformēti, nosūtot preci. Saņemot dokumentus, eksportētāja banka:

- ieskaita naudu eksportētāja kontā kā samaksu par piegādāto preci;
- nosūta importētāja bankai dokumentus, kas noformēti, nosūtot preci.

Turpmāko darbību ārējās tirdzniecības darījuma īstenošanā veic importētāja banka, kas:

- ieskaita naudu eksportētāja bankā kā samaksu par eksportējamo preci;
- informē importētāju par preces nosūtīšanas dokumentu saņemšanu;
- nodod importētājam preču rīkojuma dokumentus apmaiņā pret līgumā minēto naudas summu ("pārdod" preču rīkojuma dokumentus).

Pēc preču rīkojuma dokumentu izpirkšanas no savas bankas importētājs iegūst ārzemēs nopirktās preces īpašumtiesības.

Akreditīvs ir izdevīgs importētājam, jo nodrošina:

- norēķinu drošību (bankas garantija par pārdotās preces samaksu);
- norēķinu ātrums (parasti akreditīvs tiek atvērts uz termiņu no 30 līdz 150 dienām).

Akreditīvā maksājumu forma, ko izmanto importētājs, palielina preces piegādes drošību. Taču importētājam ir:

- jāmaksā bankai par akreditīva atvēršanu;
- jāatver akreditīvs pirms preces piegādes ("iesaldē" savu naudu vai maksā par kredītu). Pasaules praksē ir pieņemts, ka akreditīva atvēršanas izdevumus sedz pircējs (importētājs).

Eksportētājam ir ļoti svarīgi, lai visi dokumenti atbilstu akreditīva noteikumiem, jo banka tos pārbauda visai rūpīgi. Gadījumā, ja dokumenti pilnībā

neatbilst akreditīva noteikumiem, banka informē par to preces pircēju (importētāju). Bez importētāja piekrišanas banka neieskaita naudu eksportētāja kontā.

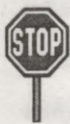
Otrs izplatītākais starptautisko norēķinu veids ir inkaso, proti – bankas operācija, kas ļauj ieskaitīt naudu eksportētāja kontā, kura saņemta kā samaksa par preces nosūtīšanu. Ir divi inkaso veidi:

- I. **Dokumentārais inkaso** ir maksājuma iekasēšana pēc finanšu dokumentiem, kuriem pievienoti dokumenti par preces nosūtīšanu.
- II. **Vienkāršais inkaso** ir maksājumu iekasēšana tikai pēc finanšu dokumentiem.

Inkaso ir starptautisko norēķinu veids, kas dod tiesības firmai importētājai saņemt aizdevumu pret importa apjoma vērtību. Banka avansē inkaso dokumentus, ievērojot firmas importētājas maksātspēju, kā arī politisko situāciju pircēja mītnes valstī un stāvokli tās tautsaimniecībā. Visi minētie faktori nosaka avansa apmēru. **Dokumentārā inkaso avansēšana notiek ar nosacījumu, ka ārzemju pircējs uzreiz pieņems dokumentus un nokārtos samaksu.**

Dokumentārā inkaso gadījumā eksportētājs var dot norādījumu bankai izmantot pievienotos komercdokumentus (preču rīkojuma dokumentus) šādā veidā:

- izsniegt dokumentus tikai pēc samaksas – **dokumenti pret maksājumu** (*documents against payment – D/P*) – dokumentu nodošana pircējam tikai pret maksājumu skaidrā naudā vai ar pārvedumu;
- izsniegt dokumentus tikai pret tratas akceptu – **dokumenti pret akceptu** (*documents against acceptance – D/A*) – pircēja bankai ir tiesības nodot dokumentus pircējam ar nosacījumu, ka viņš **akceptē (apliecina ar parakstu)** pārdevēja iesniegto ratu (vekseli).



Vekselis ir parādnieka saistība samaksāt tajā norādīto summu pēc noteikta laika. Starptautiskajā praksē plaši pielieto pārvedu vekseli jeb **tratu** (*draft*) ir kreditora (trasanta) rakstisks rīkojums aizņēmējam (trasantam)

samaksāt noteiktā laikā noteiktu naudas summu trasantam vai trešajai personai – vekseļa īpašniekam, kas visbiežāk ir kreditējošā banka. Ir divu veidu tratas:

- 1) ar maksājumu **pēc pieprasījuma** (*sight draft*), proti – tā tiek samaksāta pēc izsniegšanas aizņēmējam (trasātam), ja viņš to pieņem samaksai;
- 2) ar maksājumu **noteiktā laikā** (*time draft*).

Apstiprinot vekseli ar savu parakstu (akceptējot vekseli), importētājfirmas īpašnieks **uzņemas saistības veikt maksājumu noteiktā laikā** un kļūst par preces īpašnieku, kuru viņš ir tiesīgs sākumā pārdot un pēc tam maksāt saskaņā ar vekseli;

- izsniegt dokumentus bez samaksas. Šajā gadījumā eksportētājfirma cenšas saņemt bankas garantiju par maksājumu nodrošinājumu.

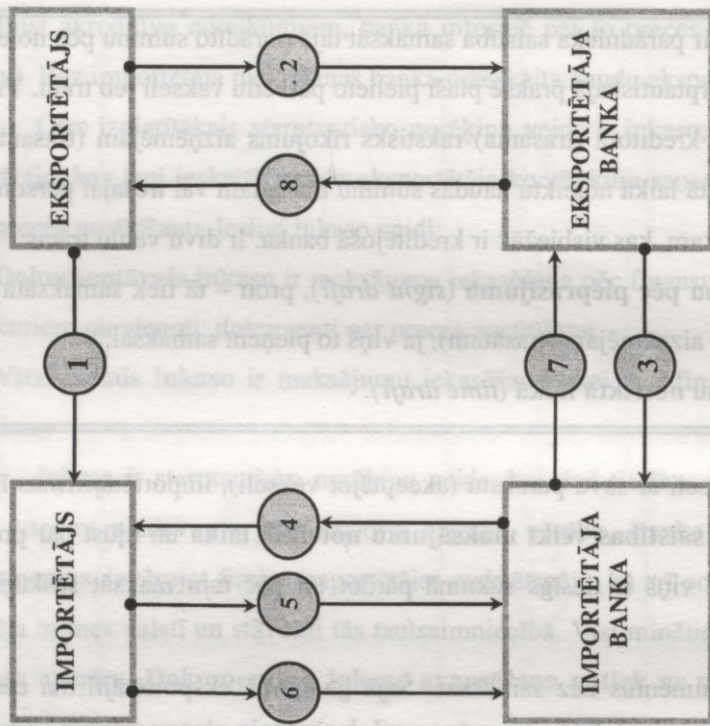
Ārējās tirdzniecības darījuma samaksas algoritms, izmantojot inkaso norēķinu veidu, ir dots 9. tabulā un 57. zīmējumā. Pēc produkcijas nosūtīšanas eksportētājs dod rīkojumu savai bankai iekasēt naudu no importētāja. Eksportētājbanka nosūta inkaso maksājuma uzdevumu importētāja bankai. Saņemot dokumentus, importētājbanka piestāda tos importētājam vekseļa (tratas) akceptēšanai. Ja importētājs piekrīt vekseļa samaksai (**tratas akcepts**), sākas naudas kustība no importētāja konta uz eksportētāja kontu.

Inkaso norēķinu veids ir izdevīgs **importētājiem**, jo tas paredz samaksu par jau piegādātu precī. Turklāt arī importētāja izdevumi par inkaso operāciju ir visai nelieli. Inkaso norēķinu veids ir izdevīgs arī **eksportētājiem**, jo bankas (sava un importētāja) aizsargā viņu tiesības uz precī līdz dokumentu samaksas vai tratas akcepta brīdim (ja eksportētājs nav devis norādījumu bankai izsniegt preču rīkojuma dokumentus bez samaksas). Eksportētājam pieder preces īpašumtiesības līdz brīdim, kad importētājs samaksā par to. Tajā pašā laikā, izmantojot

9.tabula

Ārējās tirdzniecības darījuma samaksas algoritms,
izmantojot inkaso norēķinu veidu

Nr.	Operācijas saturs
1.	Eksportētājs nosūta produkciju importētājam.
2.	Eksportētājs nodod savā bankā inkaso maksājuma uzdevumu.
3.	Eksportētājbanka nosūta inkaso maksājuma uzdevumu importētājbankai.
4.	Importētājbanka iesniedz dokumentus akceptam importētājam.
5.	Importētāja samaksas piekrišanas jeb tratas akcepta saņemšana.
6.	Importētājbanka noraksta naudu no importētāja rēķina un ieskaita to ekspertējābankas kontā.
7.	Importētājbanka pārsūta naudu ekspertējābankai.
8.	Eksportētājbanka ieskaita naudu ekspertētāja kontā no importētājbankas konta.



57. zīm. Ārējās tirdzniecības darījuma algoritma
shēma, izmantojot inkaso norēķinu veidu

inkaso norēķinu veidu, eksportētājs riskē sakarā ar importētāja iespējamo atteikšanos no maksājuma, kas palielinās, samazinoties pieprasījumam. Tāpēc eksportētājs var ciest zaudējumus, kas veidojas no:

- no veiktajiem transporta izdevumiem;
- preces atgriešanās izdevumiem;
- preču glabāšanas izdevumiem pēc importētāja atteikšanās tās izpirkt;
- no zaudējumiem par preču pārdošanu trešajai personai ar mazāk izdevīgiem nosacījumiem.

Izmantojot inkaso norēķinu veidu, ļoti svarīgas ir:

- eksportētāja uzticēšanās importētāja apzinībai un maksātspējai;
- līgumā stingri noteiktas pircēja un pārdevēja saistības;
- preces nosūtīšana atbilstoši darījuma noteikumiem;
- preču rīkojuma dokumentu nodošana pircējam tikai pēc samaksas vai tratas akcepta.

Banka, nodrošinot palīdzību eksportētājam, var uzņemties atbildību par to, ka importētājs veiks samaksu saskaņā ar preču rīkojuma dokumentiem. Šāda atbildība tiek saukta par **bankas garantiju**, kas ir bankas saistības veikt maksājumu pēc pirmā pieprasījuma, ja tiek ievēroti zināmi nosacījumi.

Akreditīvs un inkaso attiecas uz **banku komisijas operācijām**, proti – eksportētāja vai importētāja maksājumi (pēc vienošanās) saskaņā ar esošajiem izcenojumiem. Vienlaikus ar akreditīvu un inkaso starptautiskajā tirdzniecībā tiek izmantoti **bankas pārvedumi** vai **bankas norādījums savai korespondētājbankai izmaksāt zināmu naudas summu nosūtītāja uzdevumā un uz viņa rēķina ārvalsts saņēmējam (beneficiārs)**.

Banku korespondējošie sakari starptautisko maksājumu klāstā tiek īstenoti ar starpbanku telekomunikāciju sistēmu **SWIFT – the Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications**. **SWIFT** sistēmai ir izstrādāti starptautiskie standarti un kodi, kas nosaka vienotus kritērijus banku informācijai, kura domāta datora apstrādei un izslēdz nesankcionētu iekļūšanu **SWIFT**.

Pārveduma saņēmējbanka vadās pēc konkrētajiem norādījumiem, kurus satur **maksājuma uzdevums** (*payment order*) saskaņā ar eksporta – importa līguma noteikumiem. Bankas pārvedumu var veikt par faktiski piegādāto preci vai kā avansu. Lai aizsargātu importētāju no avansa zaudējuma riska, ja prece netiek piegādāta, starptautiskajā tirdzniecībā izmanto:

- bankas garantiju avansa atmaksāšanai;
- dokumentāro jeb nosacīto pārvedumu.

Ar dokumentāro (nosacīto) pārvedumu saprot avansa pārvedumu ar nosacījumu, ka eksportētājbanka veiks faktisku avansa iemaksu viņa kontā tikai pret iesniegtajiem preču rīkojuma dokumentiem. Turklāt tiek norādīts laika posms, kurā ir jānosūta prece un jāiesniedz attiecīgie dokumenti.

Starptautiskajā tirdzniecībā ir iespējama preču piegāde bez maksājuma garantijām, proti – uz **atvērtu kontu** (*clean payment*). Saskaņā ar šo starptautisko norēķinu veidu parāda dzēšanas kārtību nosaka eksportētāja un importētāja savstarpēja vienošanās. Pārdevējs nesaņem nekādas pircēja garantijas. Tāpēc šādu maksājumu nosacījumi tiek izmantoti norēķinos:

- starp firmām, kuras saista tradicionālas tirdznieciskās attiecības;
- starp starptautisko korporāciju mātes firmām un tās ārvalstu filiālēm;
- par precēm, kuras nosūta uz konsignāciju.

Atvērtā konta izmantošana ļauj importētājam samaksāt par precēm pēc to saņemšanas. Tāpēc eksportētājs piekrīt norēķiniem atvērtā kontā tikai pilnvarotiem importētājiem. Starptautiskās tirdzniecības praksē šī norēķinu forma tiek izmantota ar nosacījumu, ka kontraģenti pārmaiņus uzstājas kā pircēji un pārdevēji.

8.2. Preču eksporta darījumu finansēšana

8.2.1. Eksporta darījumu īstermiņa finansēšana

Starptautiskajā tirdzniecībā preču pirkuma un pārdevuma līgumā ir īpaša sadaļa, kas nosaka, kādā veidā importētājs veiks samaksu par iegādāto produkciju. Turklāt ir jāatceras, ka eksportētājs sākumā iegulda naudu ražošanā un

tikai pēc preces nosūtīšanas importētājam var rēķināties ar ieguldīto līdzekļu atmaksu un peļņu. Tāpēc firmām, kas ražo produkciju eksportam, aizgūšana (naudas saņemšana kredītā) ir galvenais uzņēmējdarbības finansēšanas avots.

Uzņēmējdarbības finansēšana tiek veikta atkarībā no risināmo uzdevumu satura, uz iekšējo un ārējo avotu rēķina. **Iekšējais** firmas finansēšanas avots ir nesadalītā peļņa un uzkrātā amortizācija. **Ārējais** firmas finansēšanas avots ir bankas finansēšana (nacionālā un ārvalstu) un vērtspapīru pārdošanas rezultātā iegūtie līdzekļi. Atkarībā no termiņa, ir **īstermiņa** un **ilgtermiņa** finansēšana. Īstermiņa finansēšanas mērķis ir apgrozāmā kapitāla papildināšana un kārtējo saistību izpilde. Finansēšana, kas tiek veikta ilgstoši, proti – vidējā un ilgtermiņa finansēšana firmai ir nepieciešama, lai īstenotu investīciju projektus.

Starptautiskās korporācijas eksporta īstermiņa finansēšana (vispārējā gadījumā līdz 12 mēnešiem) notiek divos galvenajos virzienos:

1) iekšējā korporācijas finansēšana kā:

- tiešā starptautiskā finansēšana;
- kompensācijas kredīts;
- paralēlais kredīts.

2) ārējā korporācijas finansēšana kā:

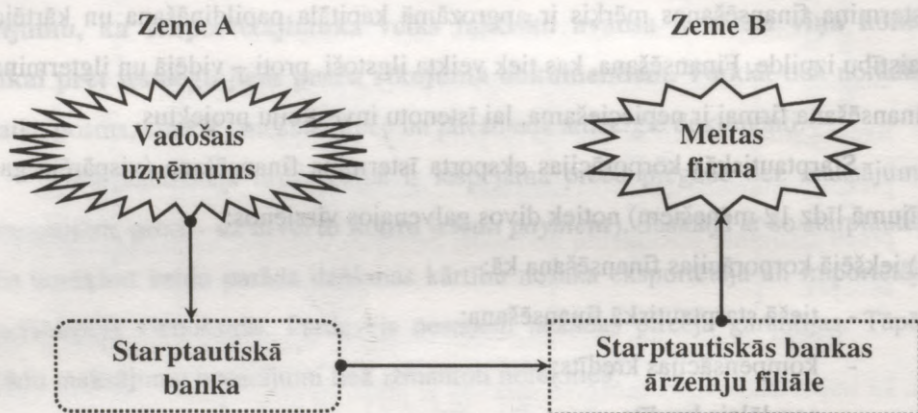
- tirdzniecības kredīts;
- bankas finansēšana;
- finansēšana, izmantojot vērtspapīru tirgu.

Tiešo starptautisko finansēšanu veic korporācijas vadošais uzņēmums, kas nodod brīvos naudas līdzekļus uz laiku savai meitas firmai. Aizdevums tiek noformēts kā **vienkāršais vekselis** un parasti izsniegts pret procentu, kas ir zemāks par tirgus procentu.



Vairums banku piešķir aizdevumus vienkāršo vekseļu veidā. Vienkāršais vekselis (*promissory note*) ir privātpersonas parakstīts rakstisks solījums vai likumā noteikta forma (vekseļa izsniedzējs) izmaksāt pretējai pusei (vekseļa turētājam) noteiktu naudas summu noteiktā laikā nākotnē pa daļām vai pēc pieprasījuma. Vekseļa izsniedzējam ir jāparaksta vekselis.

Kompensācijas kredīta piešķiršanas shēma ir dota 58. zīmējumā.

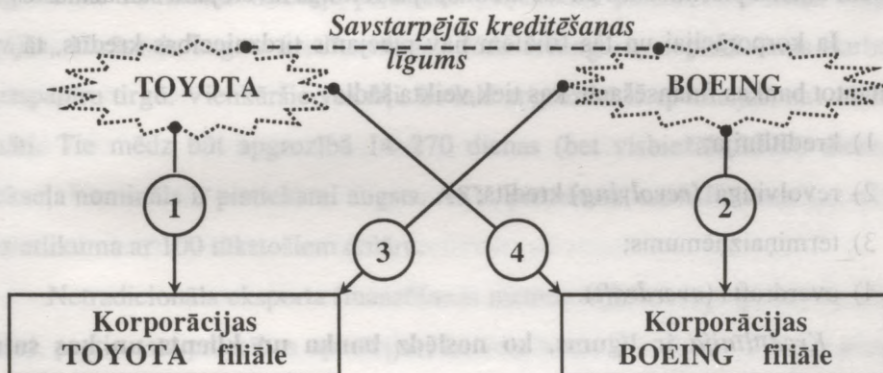


58. zīm. Korporāciju iekšējais kompensācijas kredīts

Vadošais uzņēmums, kas atrodas valstī A, nogulda naudu termiņdepozītā savas valsts bankā ar nosacījumu, ka tas tiks izmantots kā aizdevums meitas firmai valstī B. Meitas firma aizdevumu saņem bankas filiālē, kas ir izvietota valstī B. Šādu kreditēšanas veidu parasti izmanto tās starptautiskās korporācijas, kuru filiāles atrodas valstīs ar augstu procenta likmi un nepietiekamu kredītresursu tirgu.

Vienošanās dalībnieki, kas izmanto **paralēlo kredītu**, piešķir viens otram aizņēmumu savas valsts valūtā uz vienošanās gaitā norunāto laiku. Turklāt visas operācijas, kas saistītas ar paralēlo kreditēšanu, tiek veiktas ārpus starptautiskā valūtu tirgus ietvariem. Tā, piemēram, japāņu korporācija **TOYOTA**, kas vēlējās

investēt kapitālu savā filiālē ASV, noslēdz savstarpējās kreditēšanas līgumu ar amerikāņu korporāciju **BOEING**, kurai ir filiāle Japānā. Korporācijas apmainās savā starpā ar kredītiem nacionālajā valūtā, aizdodot to partnera filiālei bez valūtu tirgus starpniecības (sk. 59.zīm.).



1. Tiešā kreditēšana japāņu jenās.
2. Tiešā kreditēšana ASV dolāros.
- 3.; 4. Krusteniskā kreditēšana.

59. zīm. Korporāciju iekšējais paralēlais kredīts

Abi aizņēmumi vērtības ziņā ir vienlīdzīgi pārrēķinā pēc tekošā valūtas kursa, un tiem ir vienādi dzēšanas termiņi. Kad līguma termiņš ir notecējis, **TOYOTA** un **BOEING** atdod kredītu pēc tajā brīdī noteiktā valūtas kursa. Tā ietekmē samazinās valūtas risks, jo abu korporāciju aizdevumi ir izteikti valūtā, kurā notiks turpmākie maksājumi.

Ja korporācijas iekšējā finansēšana nav iespējama vai ir pārāk dārga, korporācija var izmantot ārējo finansēšanu. Tā, preču vai ražošanas resursu iepirkšanu korporācija var veikt uz parāda, kuru pārdevējs uzskaita par parādu kreditoram (tirdzniecības kredīts). **Tirdzniecības kredīts** ir naudas līdzekļi, kuri

korporācijai ir jāatdod piegādātājiem. Tirdzniecības kredītam ir visai zemi procenti, jo kreditori cer uz lietišķo sadarbības turpināšanu. Tiesa, jo ilgāks ir parāda dzēšanas termiņš un lielāks iegādājamās produkcijas realizācijas apjoms, jo grūtāk pircējkorporācijai vienoties par izdevīgiem kreditēšanas nosacījumiem. Gadījumā, ja korporācija pastāvīgi pagarina parāda termiņus, kreditors var atteikties no naudas atlaižu piešķiršanas un tās kredītspējas reitings ievērojami samazināsies.

Ja korporācijai un tās filiālēm nav pieejams tirdzniecības kredīts, tā var izmantot bankas finansēšanu, kas tiek veikta šādi:

- 1) kredītlīnija;
- 2) revolvinga (*revolving*) kredīts;
- 3) termiņ aizņēmums;
- 4) overdrafts (*overdraft*).

Kredītlīnija ir līgums, ko noslēdz banka un klients un kas satur bankas solījumu piešķirt nākotnē aizņēmējfirmai aizdevumu apmērā, kas nepārsniedz iepriekš atrunāto limitu bez speciālām pārrunām. Kredītlīnija tiek atvērta regulārai izmantošanai, turklāt tikai noteiktam mērķim – **saistīta kredītlīnija**. Uzticamiem maksāspējīgiem klientiem tā tiek piešķirta bez aizdevuma izmantošanas mērķa ierobežošanas.

Revolvinga kredīts ir ilgstošā periodā atjaunojama kredītlīnija ar peldošas procenta likmes nosacījumu. Ja firmas finansu stāvoklis nemainās, tad iepriekš piešķirtā kredītlīnija var tikt pagarināta par fiksētu termiņu (parasti uz gadu). Revolvinga kredītlīnija ir nodrošināta, proti – tās atvēršanai banka pieprasa ķīlu.

Termiņ aizņēmums ir tiešais nenodrošinātais kredīts ar termiņu ne vairāk par 90 dienām, kas parasti tiek noformēts kā vienkāršais vekselis. Termiņ aizņēmuma naudas līdzekļi tiek piešķirti vienreiz un par visu summu, bet atdodami ar procentiem un aizņēmuma pilnā apmērā. Naudas aizņēmumu termiņkredīta veidā firma izvēlas tikai forsmažora (ārkārtēja gadījuma) apstākļu ietekmē. Tāpēc termiņ aizņēmumam ir augsta procenta likme.

Overdrafts (kredīta pārsniegums) ir negatīvs atlikums (bilance) tekošajā kontā. Overdrafts tiek uzskatīts par savdabīgu aizdevumu klientam, kurš ir dzēšams īsā termiņā ar procenta likmi, kas pārsniedz tirgus procenta likmi. Eksportētājs var saņemt overdraftu nacionālajā un ārvalstu valūtā.

Bankas kredīta alternatīva ir vērtspapīru, t.i., **vienkāršo vekseļu laišana apgrozībā.** Šo naudas līdzekļu piesaistes paņēmieni parasti lieto lielās korporācijas, kurām ir augsts kredītreitings. Šāds reitings ir nepieciešams darbam vērtspapīru tirgū. Vienkāršie vekseļi, ko laiž apgrozībā korporācijas, nav nodrošināti. Tie mēdz būt apgrozībā 14–270 dienas (bet visbiežāk 30–90 dienas). Vekseļa nomināls ir pietiekami augsts. ASV, piemēram, tas ir lielums, kas dalās bez atlikuma ar 100 tūkstošiem dolāru.

Netradicionāla eksporta finansēšanas metode ir **faktoringa (faktūrkreditēšana)**, proti – starpniecības operācijas, ko veic bankas un īpašas firmas, pārkot eksportētāju naudas prasības pret importētāju un viņu inkasāciju. Firma, kas pārķir šīs prasības, tiek saukta par **faktorkreditēšanas uzņēmumu. Faktoringa algoritms ir šāds:**

- firma eksportētāja iesniedz savu klientu sarakstu un paziņo, kāds preču piegādes apjoms tām ir paredzēts;
- **faktorkreditēšanas uzņēmums** pārbauda firmu importētāju maksātspēju, lai noteiktu kredīta limitu, kura ietvaros firma eksportētāja var piegādāt preces eksportam;
- **faktorkreditēšanas uzņēmums** avansa veidā samaksā saviem klientiem – firmām eksportētājām 70–90% no eksporta apjoma vērtības;
- eksporta preču vērtības atlikušos 10–30%, no kuriem atvelk kredīta procentu un komisijas naudu par pakalpojumiem, ieskaita eksportētāja bloķētā kontā;
- ja importētājs izpilda piegādāto preču samaksas saistības termiņā, **faktorkreditēšanas uzņēmums** atbloķē kontu un eksportētājs saņem atlikušos 10–30% no piegādātas preces vērtības.

Faktoringa izmantošana nodrošina eksportētājam naudas saņemšanu no importētāja pilnībā un līgumā noteiktajā termiņā. Tiek uzskatīts, ka faktoringa ir visefektīvākais kreditēšanas veids firmām, kuras paplašina pārdevumu apjomu vai ienāk jaunos tirgos, kā arī jaunizveidotām firmām, kuras izjūt naudas līdzekļu trūkumu sakarā ar importētāju nesavlaicīgiem maksājumiem, pārmērīgi lieliem krājumiem, ražošanas organizācijas grūtībām u.tml. **faktorkreditēšanas uzņēmums** veic klienta darījumu kredīta kontroli, analizē tā saimniecisko darbību, mārketinga un cenu stratēģiju.

8.2.2. Vidēja un ilgtermiņa finansēšana

Firmas ārējās tirdzniecības darbības vidēja un ilgtermiņa finansēšana tiek veikta divos galvenajos virzienos:

- pamatojoties uz investīcijām (pērkot vērtspapīrus);
- no kreditoriem (bankas kredīta veidā).

Ilgtermiņa finansēšanai piemīt stingri izteikta "ģeogrāfiska" specifika. Tā ar **pašfinansēšanu** parasti nodarbojas amerikāņu un japāņu korporācijas, kas aktīvi izmanto vērtspapīru tirgu. **Bankas finansēšanu** kā ilgtermiņa finansēšanas avotu galvenokārt izmanto Eiropas valstu korporācijas. Šo fenomenu izskaidro Eiropas banku un rūpniecības uzņēmumu vēsturiski izveidojušies ciešie sakari, no vienas puses, un mazāku, kā ASV un Japānas, Eiropas vērtspapīru tirgus aktivitāti.

Ilgtermiņa eirokredīti parasti tiek piešķirti ar koriģējamu peldošo procentu likmju nosacījumu (*roll-over credit*). Citiem vārdiem – **mainīgo likmju kredīts ar periodiski pārskatāmu procenta likmi**. Līguma termiņš tiek sadalīts īsos posmos (3 – 6 mēneši), bet cieta procenta likme tiek noteikta tikai pirmajā posmā. Katrā nākamajā posmā tā tiek koriģēta, ievērojot preču cenu izmaiņas, procentu likmes un valūtu kursus. Mainīgo likmju kredīts ir pieejams tikai lielām firmām un komercbankām.

Mašīnu un iekārtu eksporta un importa vidēja un ilgtermiņa līgumi reizēm tiek kreditēti, pamatojoties uz forfeitingu (*akceptēta vekseļa kredītu*,

forfeiting), proti, īpašas kredītinstitūcijas (*forfeiter*) par skaidru naudu pārņem vekselus un citus parādu un maksājumu dokumentus, kuri tiek noformēti, piegādājot preces eksportam, ja eksportētājam ir pietiekams nodrošinājums (ķīla). Speciālisti atzīmē, ka saskaņā ar forfeitinga pasaules praksi eksportētāja saņemtās summas pārsniedz komerc kredīta parastos apmērus. Kredītinstitūcijas uzņemas visus riskus, tāpēc forfeitinga izdevumi pārsniedz parastās kredītlīkmes.

Forfeitinga procedūra eksportētājam ir visai vienkārša. Vekseļu pārdošana tiek noformēta ar nodošanas uzrakstu uz tiem un vienkāršu dokumentu, kas satur vekseļu rekvizītu aprakstu, apstiprina piegādes termiņu un komisijas naudas apmēru. Bez dokumentu noformēšanas vienkāršības forfeitinga dod eksportētājam virkni citu priekšrocību:

- eksportētājs tiek atbrīvots no valūtu un kredīta riskiem;
- nav nepieciešama kredīta dzēšanas kontrole;
- uzlabojas eksportētāja likviditātes stāvoklis, jo firma nekavējoties saņem skaidru naudu.

Visai izplatīts starptautiskās tirdzniecības finansēšanas veids ir līzings (*izpirkumnoma, leasing*) – īpašuma un ekonomisko attiecību kopums, kas veidojas sakarā ar mantas iegādāšanos īpašumā un turpmāku tās nodošanu pagaidu lietošanā un īpašumā par noteiktu samaksu. Līzings nozīmē, ka mantas īpašnieks, nododot to pagaidu lietošanā uz noteiktu laiku, saņems atpakaļ noteiktajā termiņā kā pašu mantu, tā arī komisijas naudu par tās ekspluatāciju.



Termins līzings (*izpirkumnoma, leasing*) saimnieciskajā apritē iekļuva jau 19.gs. pēdējā ceturksnī, kad 1877. gadā telefonkompānija *BELL* pieņēma lēmumu savus telefona aparātus nevis pārdot, bet iznomāt. Līzīga triumfs pasaules ekonomiskajā sistēmā sākās 1952. gadā ASV, kad līzīga operācijas kļuva par specializētā uzņēmuma *United States leasing corporation* uzņēmējdarbību.

Līzings operācijā ir divi pamatposmi. **Pirmajā posmā** iekārtu izgatavotājs un nākamais līzings devējs (firma, kas speciāli iegādājas iekārtas, lai nodotu tās lietošanā uz laiku), slēdzot līgumu, uzstājas kā pārdevējs un pircējs. Turklāt līzings saņēmējs juridiski netiek pārstāvēts pirkuma un pārdevuma un līgumā, kaut arī piedalās iekārtas piegādātāja izvēlē. **Otrajā posmā** iekārtas pircējs (līzings firma) iznomā to lietošanā uz laiku, avansā samaksājot par visiem līzings izdevumiem. Turpmāk produkcijas eksportētājs, kuru viņš ir saražojis ar līzings iegādāto iekārtu, atmaksā līzings firmai iekārtas vērtību un komisijas naudu.

Darījumu, kurā līzings firma pērk iekārtas no nacionālās firmas un pēc tam piedāvā to līzings saņēmējam ārzemēs, tiek saukts par **eksporta līzingu**. Ja iekārtas tiek pirktas no ārvalstu firmām un piedāvātas līzings saņēmējam savā valstī – tas ir importa līzings. Līzings pasaulē tiek uzskatīts par vienu no visefektīvākajām un drošākajām līdzekļu investēšanas metodēm iekārtās. Tā priekšrocības salīdzinājumā ar investīciju finansēšanu ar vienkāršiem bankas aizņēmumiem ir šādas:

- iekārtu ražotājam rodas papildu iespējas savas produkcijas noietā;
- līzings līgumā var iekļaut papildu pakalpojumus, t.i., iekārtas apkalpošanu un remontu;
- līzings vienošanās ir elastīgāka nekā aizdevums, jo ļauj abām pusēm izstrādāt ērtu izmaksu shēmu;
- līzings saņēmējam samazinās iekārtas novecošanas, kā arī morālā un fiziskā nolietojuma risks, jo tā tiek iegādāta lietošanā uz laiku, nevis īpašumā;
- līzings manta netiek uzskaitīta līzings saņēmēja bilancē, tātad netiek palielināti viņa aktīvi un nav jāmaksā nodoklis par šo mantu.

Tiesa gan, visām minētajām līzings priekšrocībām ir viens vienīgs trūkums, proti – iekārtu līzings izdevumi līzings saņēmējam var ievērojami pārsniegt gan iekārtas cenu, gan arī bankas kredīta izdevumus.

8.3. Preču eksporta un importa darījumu apdrošināšana

Starptautiskajai tirdzniecībai atšķirībā no iekšzemes tirdzniecības piemīt papildu komerciālais un valūtas, politiskais un transporta risks. Tā, eksportētājam ir jārēķinās ar risku, kas saistīts ar:

- pircēja maksāspēju;
- preces pieņemšanu un glabāšanu;
- valūtu kursa svārstībām.

Lai samazinātu risku ārējās tirdzniecības darbībā, rodas vajadzība pēc apdrošināšanas.

Apdrošināšanas objekts ir materiāla interese, ko izrāda fiziska vai juridiska persona, kuru dēvē par **apdrošināto** (apdrošinājuma ņēmēju). Apdrošinātā galvenais pienākums ir izdarīt iemaksas, lai izveidotu apdrošināšanas fondu, no kura viņam ir tiesības saņemt atlīdzību, ja iestājas gadījums, kas nes zaudējumus. Iemaksu apmērs apdrošināšanas fondā tiek noteikts, vadoties pēc apdrošināšanas gadījuma iestāšanās iespējas. Tas palīdz sadalīt zaudējumu risku daudzu saimniecisko subjektu starpā un garantēt tiem zaudējuma atlīdzināšanu nepieciešamā apjomā bez ievērojamu līdzekļu atsavināšanas no finansu apgrozības.

Apdrošināšanas firmu savāktās iemaksas starptautiskajā praksē tiek sauktas par apdrošināšanas prēmijām. **Apdrošināšanas prēmija** ir maksa par to, ka apdrošināšanas firma uzņemas saistības atlīdzināt apdrošinātā mantai nodarīto zaudējumu. Apdrošināšanas prēmijas apmērs ir atkarīgs vispirms no riska pakāpes saskaņā ar apdrošināšanas darījumu un tiek fiksēts **apdrošināšanas polisē**, kuru apdrošinātajam izsniedz apdrošināšanas firma un apstiprina apdrošināšanas darījuma veikšanas faktu.

Apdrošināšanas polisē bez apdrošināšanas prēmijas tiek atrunāti šādi nosacījumi:

- konkrēti riski, par kuriem apdrošināšanas firma apņemas atlīdzināt zaudējumu. Turklāt apdrošināšanas firma atlīdzina zaudējumu tikai iestājoties polisē atrunātajam notikumam – **apdrošināšanas gadījumam**;

- **apdrošinājuma novērtējums**, proti – noteikta apdrošinātās mantas vērtība;
- franšīze (*franchise*) ir apdrošinājuma novērtējuma daļa, kuras atlīdzināšanu veic pats apdrošinātais, nevis apdrošināšanas firma. Franšīze mēdz būt izteikta gan kā fiksēta summa, gan arī kā apdrošinājuma novērtējuma procents.

8.3.1. Transporta riska apdrošināšana

Galvenie riski starptautiskajā tirdzniecībā ir saistīti ar preču transportēšanu. Transporta apdrošināšanas objekti ir: 1) krava, 2) transporta līdzeklis, 3) frakts (vācu val. *die Fracht* – krava; vedmaksa; nomas maksa par kuģi). Kravas apdrošināšanas līgumu slēdz uz apdrošinātā rakstiska pieteikuma pamata, un tas stājas spēkā no brīža, kad apdrošināšanas faktu apliecina apdrošināšanas firma. Apdrošināšanas līgumu var slēgt, ievērojot šādus nosacījumus:

- a) ar atbildību par visiem riskiem;
- b) ar atbildību par pāravadātāja personisko avāriju;
- c) bez atbildības par kravas bojājumiem (izņemot transporta avārijas gadījumus).

Saskaņā ar apdrošināšanas līgumu, ko noslēgusi apdrošināšanas firma ar nosacījumu “*ar atbildību par visiem riskiem*”, tiek atlīdzināti visi zaudējumi no apdrošinātās kravas bojājumiem vai tās pilnīgas vai daļējas bojāejas, **izņemot zaudējumus**, kas radušies šādu iemeslu rezultātā:

- karadarbība un tās sekas, pirātiska rīcība, kā arī pilsoņu karš, tautas nemieri un streiki, konfiscēšana, rekvizīcija, kravas arests un iznīcināšana pēc militārās un civilās varas pieprasījuma;
- tieša vai netieša atombumbas sprādziena, radiācijas un radioaktīvās inficēšanās iedarbība;
- apdrošinātā ļaunprātīgs nodoms vai rupja paviršība, kā arī kravas pāravadājumu, pārsūtīšanas un glabāšanas pieņemto noteikumu pārkāpšana;
- neatbilstošs kravas iepakojums un bojātas kravas nosūtīšana;
- kravas iztrūkums, ja ārējais iepakojums ir vesels;
- nesavlaicīga kravas piegāde un cenu pazemināšanās.

Saskaņā ar apdrošināšanas līgumu, kas noslēgts ar nosacījumu “*ar atbildību par pārvadātāja personisko avāriju*”, tiek atlīdzināti:

- zaudējumi no apdrošinātās kravas bojājumiem vai tās pilnīgas vai daļējas bojāejas uguns, zibens spēriena, vētras, viesuļa un citu stihisku nelaimju rezultātā, kuģu, lidmašīnu un citu pārvadājumu līdzekļu katastrofu un savstarpēju sadursmju vai sadursmju ar nekustamiem priekšmetiem gadījumā; kā arī kuģa uzsēšanās uz sēkļa, tiltu sabrukuma, sprādziena, kuģa bojājumu saskarsmē ar ledu rezultātā;
- zaudējumi no kravas bojājumiem vai tās pilnīgas vai daļējas bojāejas nelai mes gadījumu rezultātā iekraujot, saliekot, izkraujot kravu vai kuģim uzņē mot degvielu;
- zaudējumi transporta līdzekļa bezvēsts pazušanas gadījumā;
- zaudējumi, izdevumi un iemaksas vispārējas avārijas gadījumā.



Ar **vispārēju avāriju** saprot zaudējumus un izdevumus, kas radušies transporta līdzekļu sadursmes gadījumā, ugunsgrēka vai sprādziena rezultātā uz kuģa (automobiļa, lokomotīves), uzsēdināšana uz sēkļa u.tml. Šajā gadījumā zaudējumi un izdevumi tiek sadalīti starp visiem dalībniekiem – transportlīdzekli, kravu un fraktu.

Apdrošināšanas noteikumi “*bez atbildības par kravas bojājumiem*” atbildības apjoma ziņā, apdrošināšanas gadījumu uzskaitē, saskaņā ar kuriem zaudējumi tiek apmaksāti, kā arī svītrosānā no apdrošināšanas seguma kopumā sakrīt ar apdrošināšanas noteikumiem “*ar atbildību par pārvadātāja personisku avāriju*”. Atšķirīga ir tikai zaudējumu atlīdzināšana par kravas bojājumiem vai tās pilnīgu vai daļēju bojāēju tad, ja apdrošināšana ir veikta ar nosacījumu “*ar atbildību par pārvadātāja personisku avāriju*”. Turpretī, ja apdrošināšana ir veikta ar nosacījumu “*bez atbildības par kravas bojājumiem*”, zaudējumi tiek atlīdzināti tikai visas kravas vai tās daļas pilnīgas bojāejas gadījumā.

8.3.2. Nokavētu maksājumu riska apdrošināšana

Starptautiskajā tirdzniecībā ievērojams īpatsvars ir darījumiem, kuru pamatā ir ilgtermiņa kredīti. Lai garantētu kredītu dzēšanu noteiktajos termiņos, kreditori daudzos gadījumos veic eksporta kredītu vai **nokavētu maksājumu riska** apdrošināšanu. Privātās apdrošināšanas firmas parasti šo risku neapdrošina. Eksporta kredītu apdrošināšanu veic specializētas iestādes vai sabiedrības, kuras pieder valstij vai arī kurās valstij pieder akciju kontrolpakete. Tā, piemēram, ASV ar šādām operācijām nodarbojas Eksporta un importa banka (*Export Import Bank*), kas ir valsts finansu institūcija, un Privātā eksporta korporācija (*Private Export Funding Corporation*) – sk. 10. tabulu.

10.tabula

Valsts organizācijas, kas apdrošināšana eksportu

Valsts	Organizācijas nosaukums	
	Pilns	Saīsināts
ASV	<i>Export Import Bank</i>	Eximbank
Apvienotā Karaliste	<i>Exports Credits Guarantee Department</i>	ECOD
Vācija	<i>Hermes Kreditvereicherungs</i>	Hermes
Beļģija	<i>Office national du Ducroire</i>	OND
Kanāda	<i>Export Development Corporation</i>	EDC

Ir jāapdrošina zaudējumi par piegādāto preču nokavētiem maksājumiem, kas parādās apdrošināšanas gaitā, iestājoties apdrošināšanas gadījumam. Par apdrošināšanas gadījumu uzskata ārvalsts pircēja maksātnespēju, kuru saprot kā:

- tiesas darbu uzsākšanu sakarā ar ārvalsts pircēja maksātnespēju;
- atteikšanos no lietas ierosināšanas par ārvalsts pircēja maksātnespēju sakarā ar mantas neesību;
- tiesas procesa uzsākšanu ārvalstu pircēja maksātnespējas novēršanai;
- ārvalstu pircēja un tā kreditora ārpusstiesas kompromisa sasniegšanu;
- maksājumam nav perspektīvas sakarā ar pierādītiem nelabvēlīgiem apstākļiem;

- apdrošinātā rēķina nesamaksāšana sešu mēnešu laikā no apdrošināšanas līgumā noteiktā termiņa izbeigšanās dienas.

Nokavētu maksājumu riska apdrošināšana attiecas arī uz tādiem rēķiniem, kas izrakstīti par precēm, kuras patiešām ir piegādātas apdrošinātā uzdevumā un uz viņa rēķina. Ārvalsts pircējs tās ir saņēmis un tagad ir jāveic maksājums apdrošināšanas līgumā norādītajā termiņā. Apdrošināšana neattiecas uz:

- līgumsodu, procentiem par kavējumu, reklamācijas zaudējumu atlīdzināšanu;
- rēķiniem, kas izrakstīti valsts organizācijām un uzņēmumiem;
- eksporta līgumu rēķiniem, kuru izpildei nav nepieciešamo licenču un atļauju.

Eksporta valsts apdrošināšana dod iespēju eksportētājiem apdrošināt nokavētu maksājumu risku par 85–95% no piegādes vērtības. Taču ir jāizpilda šādi nosacījumi:

- pieteicējs ir eksportētājvalsts rezidents;
- precēm ir eksportētājvalsts izcelsme;
- importētājs piekrīt iemaksāt avansu 15–20% apmērā no piegādes vērtības;
- parādu dzēšanas grafiks saskaņā ar vidēja un ilgtermiņa kredītu paredz vairākus dzēšanas datumus kredīta darbības termiņā;
- eksporta un importa darījuma dalībnieki apņemas savlaicīgi iesniegt ziņas par nesavlaicīgu kredīta dzēšanu un iespējamām zaudējumiem.

Analizēsim teikto ar hipotētisku piemēru – mikroautobusu ražošanas rūpnīcas būve Latvijā. Pieņemsim, ka būvniecību un tai sekojošu autobusu ražošanu veiks Latvijas uzņēmums (akciju sabiedrība) **RAF**. Autobusu ražošanai nepieciešamo iekārtu un tehnoloģisko līniju piegādi par **100 miljoniem USD saistīta desmitgadīga kredīta veidā** veiks amerikāņu korporācija **General Motors Corporation – GMC**. Taču **GMC** piekrīt uzsākt preču piegādi tikai pēc tam, kad **RAF** atvērs dokumentāri apstiprinātu akreditīvu ar samaksu, iesniedzot dokumentus *The Bank of New-York* (pieņemsim, ka šī banka apkalpo **GMC**).

The Bank of New-York neuzņemas *RAF* risku. Savukārt banka *Parekss*, kas apkalpo *RAF* kontus, ir gatava to kreditēt 100 miljonu dolāru apmērā. Taču *The Bank of New-York* neuzņemas arī bankas *Parekss* risku. Lai darījums notiktu, tajā ir jāiesaista ASV *Export Import bank (US Eximbank)*, kas var uzņemties bankas *Parekss* risku (jo diezin vai *RAF* reputācija tiks *US Eximbank* ierēdņiem uzņemties šīs firmas risku).

Tādējādi pieņemsim, ka *US Eximbank* ir uzņēmusies 80% riska ar nosacījumu, ka banka *Parekss* ieskaitīs 10 miljonu USD kā sākotnējo iemaksu. Banka *Parekss* uzņemas *RAF* risku un iemaksā 10 miljonu USD *US Eximbank* apdrošināšanas depozītā. Protams, Latvijas valdība var piešķirt valsts garantijas *RAF* kredīta atmaksai. Taču tas ir apšaubāmi, jo mikroautobusu ražošana ir pietiekami riskanta uzņēmējdarbība. Tālāk *GMC* un *RAF* noslēdz piegādes līgumu, bet *The Bank of New-York* un banka *Parekss* – līgumu par kreditēšanu pret *US Eximbank* garantijām, *RAF* un banka *Parekss* – līgumu par piegāžu kreditēšanu no ASV. Ārējās tirdzniecības darījuma samaksas algoritms, ja valsts apdrošina eksportu uz ASV, ir dots 11. tabulā. Algoritma shēma. *General Motors* eksporta kredītam, ko apdrošina ASV Eksporta un importa banka (*US Eximbank*) ilustrēta 60. zīmējumā.

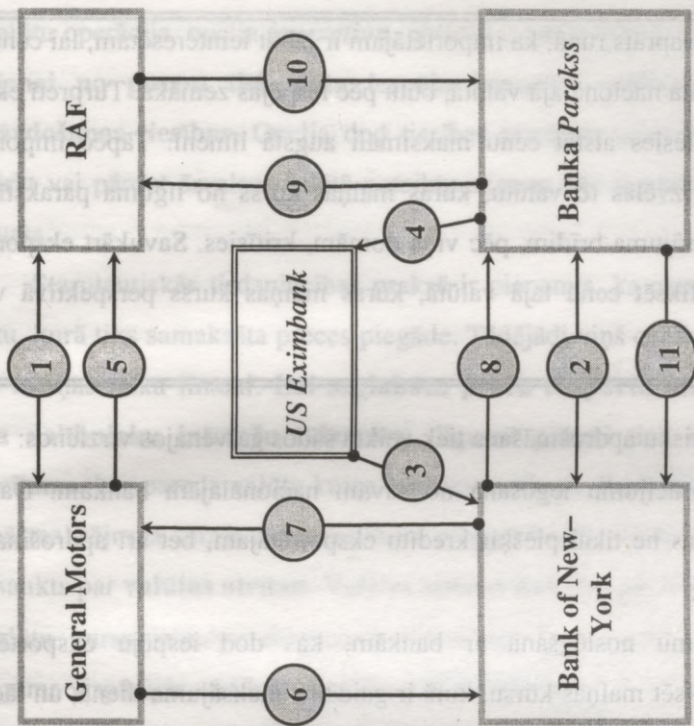
8.3.3. Valūtu riska apdrošināšana

Valūtu risks tiek uzskatīts par zaudējuma iespēju vai mazākas, salīdzinot ar plānoto, peļņas iegūšanu sakarā ar valūtu maiņas kursa lieluma nelabvēlīgām izmaiņām. **Eksportētāja risks** ir ārzemju valūtas maiņas kursa pazemināšanās no pasūtījuma saņemšanas (vai apstiprināšanas) brīža līdz maksājuma saņemšanai un sarunu laikā. **Importētāja risks** ir ārvalstu valūtas maiņas kursa celšanās laika posmā no pasūtījuma datuma apstiprināšanas līdz maksājuma saņemšanai un sarunu laikā.

11. tabula

Ārējās tirdzniecības darījuma saraksta algoritms, ja eksportu uz ASV apdrošina valsts

Nr.	Operācijas saturs
1.	Līguma parakstīšana par preču piegādi Latvijai.
2.	Līguma parakstīšana par darījuma kreditēšanu.
3.	US Eximbank preču piegādes apdrošināšana no ASV uz Latviju.
4.	Banka Parekss iemaksā 10 miljonu USD US Eximbank apdrošināšanas depozītā.
5.	Preču nosūtīšana.
6.	Dokumentu iesniegšana Bank of New-York.
7.	Samaksa par preču piegādi Latvijai.
8.	Banka Parekss saņem kredītu Bank of New-York.
9.	RAF saņem kredītu bankā Parekss.
10.	Banka Parekss veic RAF kredītmaksājumus.
11.	Banka Parekss atmaksā kredītu Bank of New-York.



60. zīm. Algoritma shēma General Motors eksporta kreditam, ko apdrošina ASV Eksporta un importa banka (US Eximbank)



Vesela saprāta runā, ka importētājam ir jābūt ieinteresētam, lai cena, kas pārrēķināta nacionālajā valūtā, būtu pēc iespējas zemāka. Turpretī eksportētājs pūlēsies atstāt cenu maksimāli augstā līmenī. Tāpēc importētājs parasti labprāt izvēlas to valūtu, kuras maiņas kurss no līguma parakstīšanas brīža līdz maksājuma brīdim, pēc viņa domām, kritīsies. Savukārt eksportētājs ir ieinteresēts fiksēt cenu tajā valūtā, kuras maiņas kurss perspektīvā varētu celties.

Valūtu risku apdrošināšana tiek veikta šādos galvenajos virzienos:

- izdevīgu nosacījumu iegūšana no savām nacionālajām bankām. Daudzās valstīs bankas ne tikai piešķir kredītu eksportētājam, bet arī apdrošina viņa valūtu risku;
- termiņdarījumu noslēgšana ar bankām, kas dod iespēju eksportētājam savlaicīgi fiksēt maiņas kursu, kurš ir gaidāms maksājuma dienā, un tādējādi nodrošināt sevi no tā svārstībām. Ja bankas uzskata, ka valūtas maiņas kurss, kuras cena ir noteikta vai paredzēta līgumā, paaugstināsies līdz maksājuma dienai, tās pieprasīs maiņas kursa piemaksu darījuma noslēgšanas dienā – maiņas kursa starpības prēmiju (*report, premium*). Un otrādi, ja bankas rēķinās ar dotās valūtas maiņas kursa pazemināšanos līdz maksājuma dienai, tad maiņas kursa starpība starp darījuma noslēgšanas dienu un līgumā fiksēto būs negatīva. Tādu maiņas kursa starpību sauc par diskonta likmi (*deport, discount*). Abas pieejas – *report (premium)* un *deport (discount)* – tiek apvienotas ar vienu terminu – nodrošināts maiņas darījums (*swap*), kas apzīmē starpību starp šodienas valūtas maiņas kursu un to, par kuru banka ir gatava noslēgt termiņdarījumu. Citiem vārdiem – **banka apņemas saskaņā ar nodrošinātā maiņas darījuma likmi pirkt no eksportētāja valūtu, ko viņš ir saņēmis no pircēja maksājuma dienā (pārdot importētājam to valūtu, kura viņam ir jānosūta pārdevējam maksājuma dienā);**

- valūtu operācija, opcija (*operation, option*) ir nosacījums, saskaņā ar kuru vienai no pusēm tiek dota iespēja izmantot valūtas pirkšanas vai pārdošanas tiesības. Opcija dod tiesības pircējam iepriekš noteiktā laikā pirkt vai pārdot ārvalstu valūtā noteiktu summu pēc iepriekš fiksēta maiņas kursa.

Starptautiskās tirdzniecības praksē ir pieņemts, ka eksportētājs izvēlas valūtu, kurā tiks samaksāta preces piegāde. Tādējādi viņš cenšas pazemināt valūtas maiņas riska līmeni. **Lai saglabātu preču eksporta un importa darījuma dalībnieku interešu līdzsvaru**, līgumā parasti tiek iekļauts papildu nosacījums, kas paredz valūtu kursa izmaiņu uzskaiti. Papildu nosacījums, kas atrunā maksājuma summas pārskatīšanu proporcionāli valūtu kursa izmaiņām, tiek saukts par **valūtas atrunu**. Valūtas atrunas darbības galvenie elementi ir:

- valūtu kursa izmaiņu diapazona noteikšana (procentos), sasniedzot kuru līguma vispārējās vērtības pārrēķins netiek izdarīts;
- līguma vispārējās vērtības pārrēķina formulas noteikšana, ja valūtas maiņas kursa lieluma izmaiņas pārsniedz pieļaujamās robežas;
- līguma vispārējās vērtības maksimālo izmaiņu noteikšana (procentos no sākotnējās vērtības) valūtu maiņas kursa svārstību gadījumā.

Valūtu riska apdrošināšanu eksporta un importa darījumos starp firmām, kurām ir ilgstoši lietišķie sakari, var veikt arī uz līguma pamata. Līgumā pircējs un pārdevējs uzņemas zināmu zaudējumu daļu, kas saistīti ar valūtu maiņas kursa svārstībām neatkarīgi no tā, cik lieli ir firmu zaudējumi īstenībā. Šādas vienošanās dod iespēju firmām – tirdzniecības partnerēm **sadalīt risku** un tādējādi palielināt tirdzniecības apgrozījuma apjomu. Firmas, kuru apgrozījuma ievērojama daļa ir darījumi ar ārvalstu valūtu, ir ļoti jūtīgas pret valūtu maiņas risku. Tāpēc šo firmu organizatoriskajās struktūrās mēdz būt īpašas struktūrvienības, kas sistemātiski seko valūtu maiņas riskiem un lieto standarta procedūras to novēršanā.

JĒDZIENI UN TO SKAIDROJUMS

Atrodiet konkrēto jēdzienu skaidrojumus!

- A Akreditīvs
- B Inkaso
- C Maksājums atvērtā kontā
- D Kredītlinijas
- E Revolvinga kredīts
- F Overdrafts
- G Faktoring
- H Forfeiting
- I Nodrošinātais maiņas darījums (*swap*)
- J Valūtas opcija (operācija)

Minētiem jēdzieniem atbilst šādi skaidrojumi:

1. Līgums starp banku un tās klientu, kas satur bankas solījumu nākotnē piešķirt aizņēmējfirmai aizdevumu apmērā, kas nepārsniedz iepriekš atrunāto limitu bez īpašu sarunu veikšanas.
2. Bankas saistības pirkt no eksportētāja valūtu, ko viņš ir saņēmis no pircēja maksājuma dienā (pārdot importētājam to valūtu, kura viņam ir jānosūta pārdevējam maksājuma dienā).
3. Īpašuma un ekonomisko attiecību kopums, kas veidojas sakarā ar mantas iegādāšanos īpašumā un turpmāku tās nodošanu pagaidu lietošanā un īpašumā par noteiktu samaksu.
4. Eksportētāja norādījums savai bankai saņemt no importētāja tieši vai caur citu banku zināmu naudas summu vai apstiprinājumu tam, ka šī summa tiks izmaksāta līgumā noteiktajā termiņā.

5. Negatīvs atlikums (balance) tekošajā kontā.
6. Apdrošināšanas vērtības daļa, ko atlīdzina pats apdrošinātais, nevis apdrošināšanas firma.
7. Īpašas kredītinstitūcijas par skaidru naudu pērk vekselus un citus parādu un maksājumu dokumentus, kuri tiek noformēti, piegādājot preces eksportam, ja eksportētājam ir pietiekams nodrošinājums (ķīla).
8. Komerccbankas norādījums savai korespondētājbankai izmaksāt zināmu naudas summu nosūtītāja uzdevumā un uz viņa rēķina ārvalsts saņēmējam (beneficiāram).
9. Ilgstošā laika posmā atjaunojamas kredītlīnijas ar peldošas procenta likmes nosacījumu.
10. Nosacījums, saskaņā ar kuru vienai no pusēm tiek dota iespēja izmantot valūtas pirkšanas vai pārdošanas tiesības.
11. Tiešais nenodrošinātais kredīts ar termiņu ne ilgāku par 90 dienām.
12. Bankas saistības importētāja uzdevumā un saskaņā ar viņa norādījumu veikt maksājumu eksportētājam.
13. Starpniecības operācijas, ko veic bankas un īpašas firmas, pērkot eksportētāju naudas prasības pret importētāju un viņu inkasāciju.
14. Importētāja periodisks maksājums eksportētājam, piegādājot preces ar nosacījumu par turpmāko samaksu un parāda ieskaitīšanu importētāja kontā.
15. Kredīts ar periodiski pārskatāmu procenta likmi.

IZMANTOTĀ LITERATŪRA

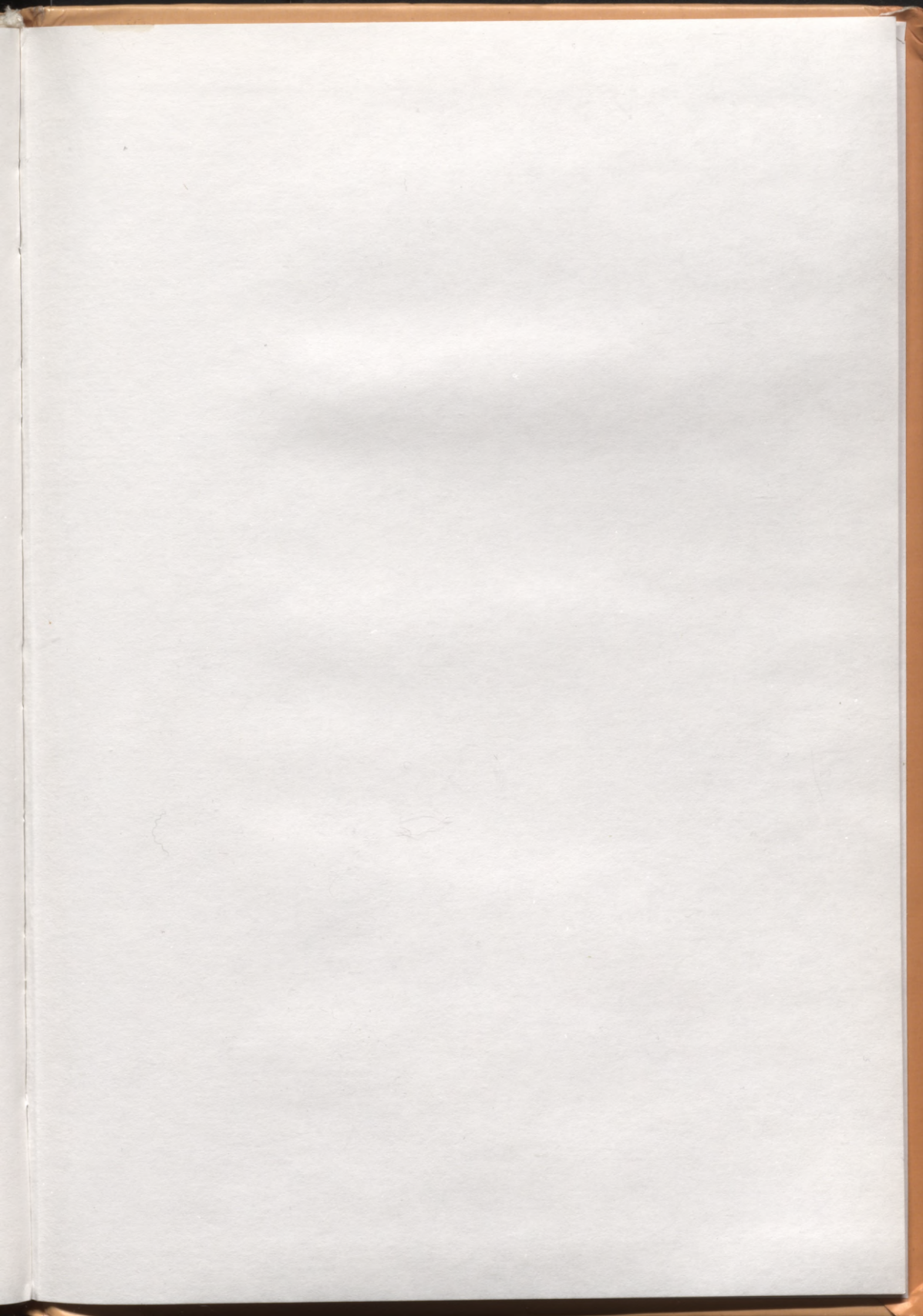
1. Latvijas statistikas 1999.gada gadagrāmata. – Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. – Rīga, 1999.
2. Kotler Ph. Marketing Essentials. – New York, 1984.
3. Krugman P., Obstfeld M. International Economics. – New York, 1995.
4. Markusen J., Melvin J., Kaempfer W., Maskus K. International Trade. Theory and Evidence. – New York, 1995.
5. Porter M.E. Competitive Strategy. – New Jersey, 1980.
6. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. – New York, 1990.
7. Salvatore D. International Economics. – New Jersey, 1998.
8. Киреев А.П. Международная экономика: Часть I. – Москва, 1998.
9. Киреев А.П. Международная экономика: Часть II. – Москва, 1999.
10. Международный менеджмент. – Санкт-Петербург, 2000.
11. Фомичёв В.И. Международная торговля. – Москва, 1998.
12. Starptautiskās tirdzniecības teorija un prakse. – Rīga, 1998.
13. Starptautiskās tirdzniecības teorija un prakse. – Rīga, 1998.
14. Importa un eksporta teorija un prakse. – Rīga, 1998.
15. Kredīta un aizdevumu teorija un prakse. – Rīga, 1998.
16. Banku un kredītu teorija un prakse. – Rīga, 1998.
17. Eksporta un importa teorija un prakse. – Rīga, 1998.
18. Starptautiskās tirdzniecības teorija un prakse. – Rīga, 1998.
19. Starptautiskās tirdzniecības teorija un prakse. – Rīga, 1998.
20. Starptautiskās tirdzniecības teorija un prakse. – Rīga, 1998.
21. Starptautiskās tirdzniecības teorija un prakse. – Rīga, 1998.
22. Starptautiskās tirdzniecības teorija un prakse. – Rīga, 1998.
23. Starptautiskās tirdzniecības teorija un prakse. – Rīga, 1998.
24. Starptautiskās tirdzniecības teorija un prakse. – Rīga, 1998.
25. Starptautiskās tirdzniecības teorija un prakse. – Rīga, 1998.
26. Starptautiskās tirdzniecības teorija un prakse. – Rīga, 1998.
27. Starptautiskās tirdzniecības teorija un prakse. – Rīga, 1998.
28. Starptautiskās tirdzniecības teorija un prakse. – Rīga, 1998.
29. Starptautiskās tirdzniecības teorija un prakse. – Rīga, 1998.
30. Starptautiskās tirdzniecības teorija un prakse. – Rīga, 1998.

Iespiests SIA "Elpa-2" tipogrāfijā,
Doma laukums 1,
Rīga, LV-1914
Pas. Nr. 447

IZMANTĪTĀ LITERĀTŪRA

1. Latvijas statistikas 1999.gada gadagrāmata. – Latvijas Republikas Centrais statistikas pārvalde. – Rīga, 1999.
2. Kotler Ph. Marketing Essentials. – New York, 1984.
3. Krugman P., Obstfeld M. International Economics. – New York, 1995.
4. Markusen J., Melvin J., Kämpfer W., Maskus K. International Trade: Theory and Evidence. – New York, 1995.
5. Porter M.E. Competitive Strategy. – New Jersey, 1980.
6. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. – New York, 1990.
7. Salvatore D. International Economics. – New Jersey, 1998.
8. Киреев А.П. Международная экономика: Часть I. – Москва, 1998.
9. Киреев А.П. Международная экономика: Часть II. – Москва, 1999.
10. Международный менеджмент. – Санкт-Петербург, 2000.
11. Фоменко В.И. Международная торговля. – Москва, 1998.

Latvian Statistical Bureau
Doma laukums 1,
Rīga, LV-1014
Fax: Nr. 447



123

1.

2.

3.

4.

5.

6.

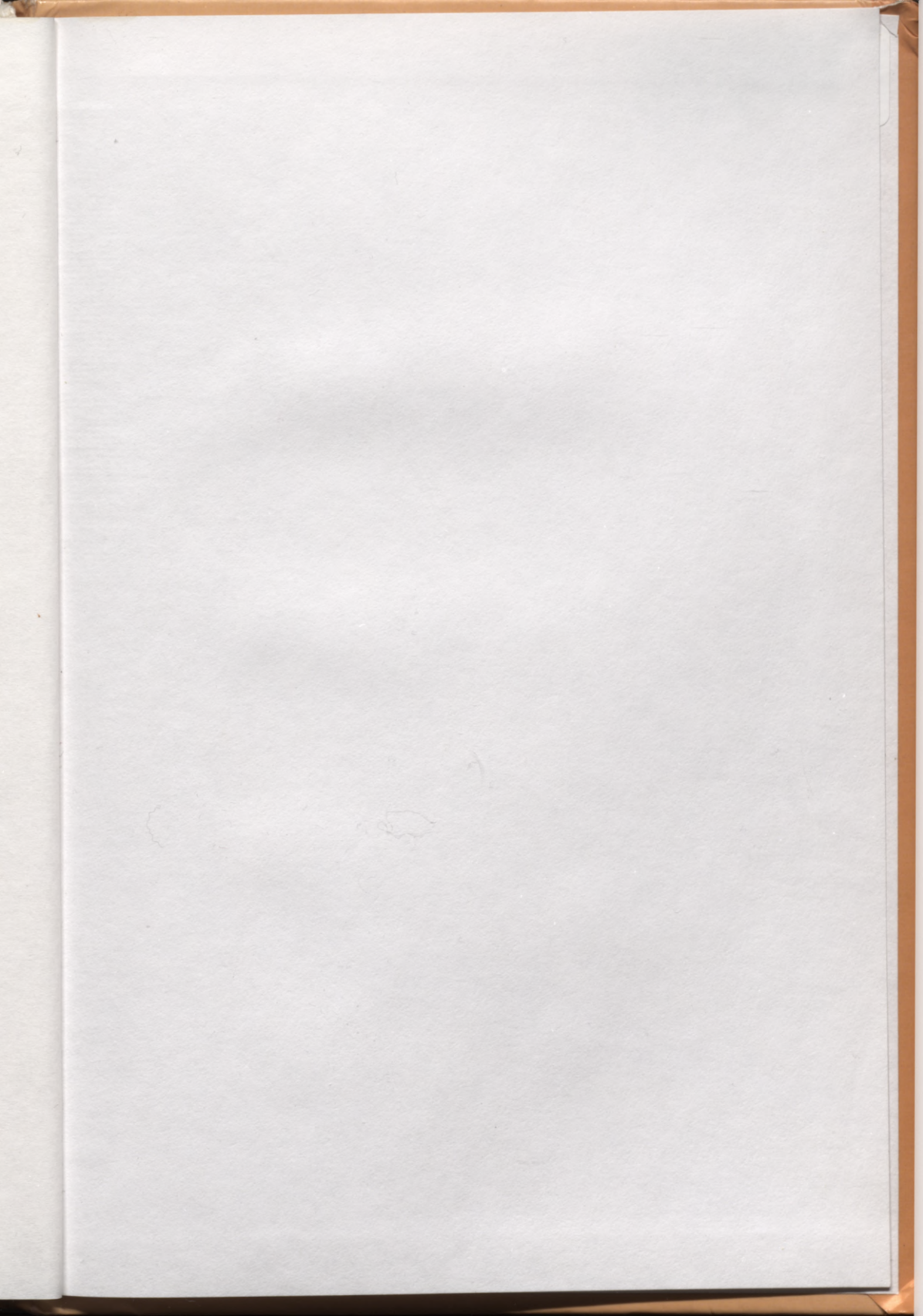
7.

8.

9.

10.

11.



LATVIJAS NACIONĀLA BIBLIOTEKA



0303061502

OBLIGĀTAIS
EKSEMPLĀRS

3. /

2003-4
263

Mūsdienās valsts ekonomiskā attīstība ir saistīta ar tās spējām iekļauties pasaules tirdzniecības sistēmā, kas, savukārt, ir saistīts ar valsts preču un pakalpojumu konkurētspēju pasaules tirgū.

Lai izprastu notiekošos procesus šinī sfērā, ir jāzina gan starptautiskās tirdzniecības teorija, gan ārējās tirdzniecības politika. Grāmata kopumā atbilst šim mērķim, kurā analizētie ekonomiskie likumi ir pamatoti ar piemēriem no starptautiskās tirdzniecības prakses.

Grāmatu ir lietderīgi izmantot gan studentiem un pasniedzējiem, gan komersantiem un valsts ierēdņiem, gan arī visiem, kuri interesējas par ekonomikas problēmām.

ISBN 9984-705-05-6



9 789984 705057