MĀCĪBA PAR TIRDZNIECĪBU.

1. lekcija, nolasīta 1938.g. 26. septembrī.

Tirdzniecība koncentrejas ap saimniecību, kuras nolūks gādāt līdzekļus eksistencei.

Pēc eksistences prasa ne tikai atsevišķs cilvēks, bet arī visa sabiedrība. Cilvēka eksistencei ir nepieciešamas mantas. Mantas iedalās:

1. brīvās mantas un
2. nebrīvas jeb saimnieciskas mantas.

Par brīvām mantām mēs saucam tādas mantas, kuras dabā ir atrodamas neaprobežotā daudzumā un par kurām nav nekas jāmaksā. Tādas mantas ir, piemēram, ūdens un smiltis jūrmalā. Agrāk brīvo mantu ir bijis daudz vairāk. Ar laiku brīvās mantas paliek par saimnieciskām. Piemēram, ūdens pilsētā maksā naudu. Ar brīvām mantām varam rīkoties arī nesaimnieciski, jo tās ir neaprobežotā daudzumā, un to iegūšana neprasa nekādus upurus, bet par saimnieciskām mantām mums ir jasamaksā. Piemēram, lai laucinieks tiktu pie graudiem, viņam iepriekš jānēs zināmi upuri. Viņam jābūt inventāram, mēsliem, viņam jāiegulda zemes apstrādāšanā savs un algots darbs, tikai tad viņš var cerēt uz ražu. Bieži mēs upurējam dažādus labumus, lai kautko saņemtu atpakaļ. Jā, piemēram, zemnieks ieguldīs zemē desmit labuma vienības un saņems arī tikai desmit, tad viņš nevarēs ilgi pastāvēt, jo nedrīkstēs ņemt no ražas neko sev, pretējā gadījumā viņa līdzekļi samazināsies un ar laiku pavisam pazudīs.

Saimnieciskā zinātne pēta, kā tikt desmitiem pāri. Tikai to, kas ir desmitiem pāri mēs drīkstam paturēt, arī šadā gadījumā mēs stāvēsim uz vietas, bet tā, ka citi ies uz priekšu, tad mēs tomēr relatīvi paliksim atpakaļ. Piemēram, ja mēs ieguldām 10 vienības, ārā dabūjam 12 un abas divas izlietojam, tad mēs stāvam uz vietas, resp. ejam atpakaļ.

Mums ir jāpanāk tāds stāvoklis, kad no atlikuma 2 mēs varētu kādu daļu neizlietot, bet pievienot pamatkapitālam, tad mūsu uzņēmums pamazām paliks lielāks un labklājība augs.

Ir pazīstamas nomadu ciltis, kuras tagad dzīvo, tapat kā viņu senči ir dzīvojuši gadu simteņus atpakaļ. Bet, piemēram, latviešu dzīve, 100 gadus atpakaļ bija pavisam kas cits kā tagad. Tad nebija dzelzceļu, un pirmie dzelzceļi bija tik dārgi, ka ar tiem neviens nebrauca. Tagadējo stalto ēku vietā, tad bija tumšas būdiņas vai klajš lauks. Pēc pasaules kara varēja iziet cauri veselam pagastam un neredzēt nevienas ēkas, nevienas dzīvības. Pagāja gadi, un mūsu dzimteni nevar vairs pazīt. Atmatu vietā redzam bagātus laukus, ir plaši izveidots satiksmes ceļu tīkls, pilsētās un laukos paceļas skaitas ēkas un t.t.

Visa šī progresa radītāja ir tā daļa, kas no peļņas pieskaitīta pamatam.

Saimnieciskās zinātnes uzdevums ir mācīt, kas ir jādara un ka jādara, lai atlikumam būtu kāpjoša tendence. Ir jāmāca ne tikai ražošana, bet arī atlikuma paaugstināšana.

Var, piemēra, ražot 15 vienības ieguldot 16, tādā gadījumā nebūs vis atlikums, bet skaidrs zaudējums. Pēc atlikuma ir jādzenās atsevišķam individam, visai sabiedrībai un valstij. Ir izdarīti mēģinājumi, kas raksturo attīstību. Speciālas gramatas un laikraksti cilā jautājumu, kā panākt lielāku atlikumu.

Pārspriedums par saimniecību mēs sastopam jau ļoti sen. Jau 13.g.s. bija plaši attīstīta tirdzniecība starp austumiem un rietumiem. Šīs tirdzniecības centri bija Venēcija un Florence - Italijā. Italiešu jūras braucēji brauca uz Indiju, Ķīnu un tā tālāk un bija ieguvuši zināšanas un veiksmi savā arodā. Bet, lai pēc viņu nāves viņu zināšanas un piedzīvojumu prakse nepazustu, viņi uzrakstīja savus piedzīvojumus grāmatās. Pēc viņu nāves uzsākto darbu varēja turpināt viņu pēcnācēji, jo tie bija guvuši jau svarīgus norādījumus. Šie praktiskā rakstura raksti ir, mācības par tirdzniecību, pirmie zinātniekie raksti. Šie raksti satur aprakstus par ceļā sastaptām tautām, viņu parašām un attīstību. Šais rakstos ir kopā arī ģeogrāfija, tirdzniecīskās parašas un tiesības.

Vēl 18.g.s. saimnieciskā zinātne nebija sadalīta, bet visas saimnieciskās dzīves nozares bija sajauktas vienā. Un tikai pamazām saimnieciskā zinātne sadalījās un sistēmatizējās.

Jā mēs kaut ko gribam ražot, tad kā saimniecības šūniņa jāņem uzņēmums. Tam, kas grib kaut ko iegūt, ir jānes arī zināmi upuri. Bet ražotājs ieguldot ražošanā līdzekļus vēl nezina, ko viņš saņems. Var gadīties kādi ārkārtīgi apstākļi vai nelaimes un viss ieguldītais var iet zudumā, bet parasti, protams, uzņēmējs saņem savu peļņu. Tā tas ir ar zemnieku, tirgotāju un rūpnieku. Zemniekam var gadīties neauglīga vasara vai notikt kādas dabas katastrofas (krusa un t.t.) un viņš var visu ieguldīto pazaudēt. Tāpat tas var notikt ar tirgotāju un rūpnieku.

Ka izņēmums to ir amatnieks, kas strādā uz pasūtījumu un noteiktam patērētājam, bet tirgotājs strādā nezināmam patērētājam.

Kādām tad īpašībām jābūt tirgotājam?

1. Viņam jāpārzina nākotnes vajadzības.

Ja tirgotājs nepārzin nākotnes vajadzības, tad viņš var iegādāties tādus preču krājumus, kam nākotnē nebūs pieprasījuma, un var ciest lielus zaudējumus.

2. Katram tirgotājam jābūt labai paredzēšanai, lai zinātu, kādas preces būtu izdevīgāki iegādāties. Viņam jāapsver kāda būs raža un kāds pieprasījums. Vislabāk šinī ziņā strādā birža. Piemēram, labības tirgū jau iepriekš ir paredzēts, kāda kuŗā valstī būs raža un par to tiek informēta visa pasaule. Bet paredzēšana nav vienkārša minēšana. Paredzot jāievēro apstākļi, kas runā par labu vienam vai otram paredzējumam, tomēr bieži notiek pārskatīšanās. Pie paredzēšanas vispirms jāievēro nākotnes vajadzības. Šis ir ļoti svarīgs faktors, sevišķi pie dažādām modes precēm, - šapirktās var palikt vecmodīgas un pieprasījums pēc tām var pavisam izbeigties.

Visu to ievērojot mēs redzam, ka saimniekošana vienmēr saistīta ar zināmu risku.

Saimniecības šūniņa ir uzņēmums. Uzņēmums ir tāda saimniecības daļa jeb vienība, kas strāda ne sev, bet citiem. Katrs uzņēmums darbojas citu labā, par ko saņem atlīdzību.

Uzņēmumā jāsaiž darba kapitāli, darba un nauda; un nolūks ir gūt atlikumu, bet vai atlikums būs un cik tas būs liels, to nevar zināt.

Zināmu kapitāla, darba un naudas kombināciju saucam par uzņēmumu. Uzņēmums vēd savu saimniecību.

Zinātni, kas pēta uzņēmuma saimniecisko darbību, sauc par "mācība par saimniecību".

"Mācības par saimniecību" uzdevums ir izpētīt apstākļus kā varētu iegūt vairāk ienākumu.

Saimnieciskā dzīvē uzņēmums nevar pastāvēt viens, bet tas ir saistīts ražošanā un patērēšanā ar citiem uzņēmumiem. Tagad nav pašpieticiīgu saimniecību. Kādus 200 gadus atpakaļ Latvijā saimniecība bija gandrīz pašpieticiīga. Tikai dažus priekšmetus kā sāli, dzelzi pirka pilsētā, bet lielāko daļu patēriņam vajadzīgo mantu ražoja paši savā saimniecībā.

Tagad pašpieticiīga saimniecība grūti iedomājama.

Šārs pieved piemēru: -

Ja mēs iesjam Vācijas viesnīcā paēst pusdienas, tad mums nākas sastapties ar 30 dažādu zemju ražojumiem un ar ļoti daudzu Vācijas saimniecību produktiem.

Modernā saimniecībā atsevišķās saimniecības nav izolētas, bet cieši savā starpā saistītas. Katrs uzņēmums caur dažnedažādiem pakalpojumiem ir saistīts ar veselu rindu citu uzņēmumu.

Tā lielo saimniecību, kura rodas no atsevišķo uzņēmumu savstarpējām attiecībām saucam par tautsaimniecību. Un mācību par tautsaimniecību saucam par tautsaimniecības mācību.

Ir vēl lielāka saimniecība, kas rodas atsevišķām tautsaimniecībām uztur savā starpā sakarus.

Mācību par šo lielo saimniecību saucam par pasaules saimniecību.

Iemesls tam, ka mēs esam saistīti ar citiem ir galvenā kārtā tas, citur attiecīgo labumu var ražot daudz lētāk, bet pie mums ražošana neatmaksājas. Piemēram, Anglija pērk no Portugales vīnogas, bet pārdod tai savus vilnas audumus. Pat Anglijas un Vācijas starpā iespējama manufakturas maiņa. Jo tikai Anglijas klimatā iespējams izgatavot loti tievus diedziņus un sakarā ar to smalkus audumus; bet Vācijā atkal lētāk var ražot rupjos audumus.

Uzņēmums.

Uzņēmumā mēs varam izšķirt:

1. Uzņēmuma uzbūvi - struktūru.
2. Uzņēmuma darbību - funkcijas

Uzņēmuma uzbūvē ieiet: -

a) ar likumu saskaņoša forma.
b) cilvēku garīgais un fiziskais darbs.
c) materiālie līdzekļi.

Uzņēmuma funkcijas - struktūra, vai saimniekošanas darbs sadalās:-

a) finansu grupa (kārtot naudas lietas)
b) tirgus grupa (sekot cenām, kalkulēt izmaksas un cenas, izdarīt pirkumus un pārdevumus, sekot krājumiem)
c) ražošanas grupa (sekot ražošanas technikai, izvest ražošanu, sekot izmaksām).

Uzņēmuma funkcijas un struktūra.

Uzņēmumā tiek izveidota zināma struktūra un izpildītas dažādas funkcijas, lai tās nestu peļņu. Uzņēmumam ir 2 puses:

1. Struktūra.
2. Funkcijas.

Uzbūvei kā arī funkciju izvešanai uzņēmumam jānes zināmi upuri. Dažādi upuri nekad vairs neatgriežas uzņēmuma. Piemēram: alga, nodokļi u.t.t.

Ir arī tādi upuri, kuri kalpo uzņēmumam kādu ilgāku laiku, - uzņēmumā jāizpilda funkcijas kuras atmaksājas tikai pakāpeniski. Piemēram, ēku uzcel vienā gadā, bet viņa kalpo uzņēmumam 20 - 40 gadus. Ja tādā ēkā ir ieguldīts Ls 20.000.- un viņas mūžu rēķinātu 20 gadus, tad mēs šos Ls 20.000.- izdevumu nevaram attiecināt uz vienu gadu, bet gan uz visiem 20 gadiem proporcionāli. Tā tad vienā gadā izdevumi uz šo ēku būtu $\frac{20.000.-}{20}$ Ls 1.000-. Katram gadam jārāda, ko tas patērē un kādu dod ienākumu.

Salīdzinot izdevumus ar ienākumus, mēs dabūjam tīro peļņu. Tīro peļņu uzņēmējs var izlietot viņa savām vajadzībām, vai arī tikai kādu daļu no tās.

Tīrai peļņai ir savas noteiktas funkcijas:

1. Tīrai peļņai jādod eksistences uzņēmuma īpašniekam.
2. Tīrais peļņai jāpapildina kapitāls.

Uzņēmējs var patērēt:

1. Tikai vienu daļu no peļņas, atlikumu pieskaitot kapitālam.
   Uzņēmums tāda gadījumā aug un attīstas.

2. Visu peļņu.
   Uzņēmums stāv uzvietas.

3. Uzņēmējs var patērēt, vairāk kā uzņēmums pelna.

Ja uzņēmējs patērē vairāk kā uzņēmums pelna, tad viņš samazina uzņēmuma darba spējas, viņš lēnām izlieto savu kapitālu. Pēc kāda laika viņš vairs nebūs spējīgs strādāt ar savu kapitālu, un viņa uzņēmums beigs eksistēt.

Katra uzņēmuma darbība uzņēmējam ir jāapdomā. Viņam jāzina, vai uzņēmums nes atmaksāšies un vai attiecīgā darbība nesīs peļņu. Peļņa ir maksimums, ko drīkst patērēt, tas ir patēriņa fonds, tāpēc peļņai ir piegriežama vislielākā vērība. Un atkal no peļņas vienu daļu jāatliekina kapitālam.

Lai panāktu uzņēmuma uzplaukumu, tad mums jānovēro, kas no uzbūves un funkcijām ir jānoraksta izdevumos un kas dod atlikumu. Visai uzbūvei un funkcijām jābūt apdomātām, lai necelto lieki izdevumi. Piemēram: - Īku var uzcelt par lielu vai par greznu, kas izmaksā dārgi, bet nedod ienākumu, tas apgrūtina uzņēmā darbību, jo nāk uz peļņas rēķina. Bieži nodibina akciju sabiedrības, kur varētu iztikt ar vienkāršākām formām, un nevajadzīgi cieš zaudējumus, jo akciju sabiedrību nodibināšana, organizēšana un vadīšana prasa lielus līdzekļus, par kuriem nēko nesaņem, bet kuri samazina tikai peļņas fondu, no kura uzņēmējam jāiztiek.

Lieka izdošana novērojama pie jaunsaimniekiem, kuri uzbūvē lielas pat pusotrstāvu mājas, kas stāv pustukšas un nekādus ienākumus nedod, bet nes tikai nevajadzīgus zaudējumus. Tāpat tas ir novērojams pie veikalniekiem un rūpniekiem.

Pie uzņēmuma struktūras un funkcijām nekas nedrīkst būt lieks un nevajadzīgs, jo tas maksā naudu, bet peļņu nedod. Amerikaņi, kas ievēro vislielāko racionalizāciju, skatās lai neviena strādnieka kustība nebūtu par lieku, lai viss patērētās enerģijas daudzums, tiešām, tiktu izlietots ražīgā darbā. Kurpniekam, piemēram, viņa darba rīki atrodas pastavīgi noteiktā vietā un kartībā, tā ka viņam nav nekas jāmeklē, bet viss atrodas pie rokas un katra darba rīka pņemšanai jāizdara tikai nieciga automatiska kustība. Te viss notiek pēc noteiktā darba plāna un parādzētās kārtības, ar vismazāko enerģijas patēriņu, bet pie mums tas, diemžēl vēl tā nav.

Uzņēmēja persona.

Uzņēmēja persona ir uzņēmuma dvēsele. Uzņēmējs strādā ar uzņēmuma dzīviem spēkiem un kapitālu, viņš tā organizē šos spēkus, lai no viņu darbības rastos atlikums, kas dotu līdzekļus viņa eksistencei.

Pret uzņēmēju tiek uzstādītas daudzas un dažādas prasības. Ļoti daudzi mēģina dibināt savus uzņēmumus, bet tikai maza daļa no šiem uzņēmējiem pastāv ilgāku laiku un gūst labus panākumus, bet liela daļa nīkuļo, vai arī aiziet pavisam bojā. Ja mēs paskatāmies uzņēmumu vēsturē, tad mēs redzam, ka katru gadu liela daļa uzņēmumu izput. Šīm neveiksmēm var būt vairāki cēloņi: -

1. Darbs nav nostādīts uz racionaliem pamatiem.

2. Uzņēmums var izputēt no dažām citām uzņēmēja kļūdām:
   a) neprot apkalpot publiku.
   b) nepazīst cilvēku īpašības.
   c) nav plašāka skata u.t.t.

Tādā kartā katru gadu tiek dibināti jauni uzņēmumi un viena daļa neapzinīgi spiesta pārtraukt savu darbību.

Lai uzņēmums varētu pastāvēt un plaukt, uzņēmējam jābūt daudzām izcilām īpašībām, lai varētu konkurēt ar citiem uzņēmejiem. Uzņēmējam jā-

būt šādām īpašībām:

1. Uzņēmējam jābūt labam organizātoram.

Te vajadzīgas nevien iedzimtās spējas, bet vajadzīgs arī praktizēties un mācīties. Ford savā automobiļu fabrikā ir ierīkojis tā, ka katram strādniekam ir jāizdara tikai visvienkāršākās kustības un ka neviena kustība neietu zudumā, bet katrs mazākais spēka patēriņš ietu ražīgā darbā. Uzņēmējam jānodzen izmaksa no saviem ražojumiem pēc iespējas zemāk, lai uzņēmums varētu pastāvēt un uzturēt pašu uzņēmēju. Uzņēmums jānoorganizē tā, lai ieguldītais kapitāls nebūtu par mazu vai par lielu.

2. Uzņēmējam jābūt labam tirgotājam, kas pārredz tirgu.

Ir dzīvē novērots, ka cenām ceļoties ļoti daudzi sāk attiecīgo labumu ražot, - rodas pārprodukcija un ražotaji peļņas vietā saņem zaudējumus. Uzņēmējam jāparedz vajadzības un jāzina, cik tās būs lielas. Labs uzņēmējs var paredzēt, kad pieprasījums pavisam varētu apstāties, un laikā var pāriet uz citu nozari. Sevišķi no liela svara paredzēt nākotnes vajadzības pie lielākiem iepirkumiem. Piemēram, Schārs ieteic pirkt kādu mantu, kad to visi pārdod, un pārdot, kad to visi pērk. Labs tirgotājs, kas pārredz tirgu iekrist var ļoti reti. Ziņu ievākšanai ir piegriežama liela vērība un tas nav viegls darbs. Labs uzņēmējs ievāc ziņas, piemēram, par ražām, par dažādo zemju klimatiskiem apstākļiem, sējumiem u.t.t. No tā viņš secina, cik liela raža ir paredzama, bet viņš zina arī, cik attiecīgas mantas parasti patērē. Salīdzinot paredzamo ražu ar patēriņa lielumu, viņš spriež vai attiecīgai mantai cena celsies, vai krities. Ja ir paredzāma cenas krišanās, tad viņš centīsies pārdot savus krājumus nekavējoši, bet jā paredzāma cenu celšanās, tad tas vairāk centīsies iepirkt, kur tikai būs iespējams, ieguldot naudu attiecīgā mantā. Ja tāds tirgotājs būs labi paredzējis un attiecīgi rīkojies, tad tas pelnīs tur, kur cits varētu arī pazaudēt.

3. Jāpazīst cilvēki kurus grib apkalpot.

Labam uzņēmējam jāpazīst patērētāju ieskatus, untumus un parašas. Piemēram, ja grib apkalpot krievus, tad jāzina, ka tie labprāt mīl gaišus un spilgtus uzvalkus, bet latvieši atkal mīl pelēkus un neuzkrītošus. Tāpat jāzina arī, cik dārgi pircēji ir spējīgi un cik viņi labprāt maksā par preci. Tie paši krievi labprāt pērk sliktākos, bet lētākos vāciešu ražojumus, bet dārgiem un labiem angļu audumiem pie viņiem nav piekrišanas. Uzņēmējam smakli jāpazīst to darbu, ko strādā un tos cilvēkus, ko apkalpo.

4. Uzņēmējam jāprot ar cilvēkiem nodibināt sakarus.

Tas arī ir ļoti liela svara. Šī īpašība var būt pa daļai jau iedzimta, bet galvenā kārtā arī te ir japraktizejas un jāmēģina pazīt cilvēkus. Bagātie amerikāņu studenti sava brīvlaikā bieži iet strādāt kādu vienkāršu darbu, lai tikai mācītos pazīt cilvēkus un iemācīties nodibināt ar tiem sakarus.

5. Tirgotājam jāprot pārvarēt šķēršļus.

Bez ciņas nekas nav panāksms un tikai tas, kas prot pārvarēt dažādas grūtības, vēlāk dzīvē gūst panākumus. Labam uzņēmējam jāprot aizstāvēt esošās pozicijas un jāprot iekarot jaunas. Iekarot jaunas pozicijas un atrast jaunas nozares ir ļoti svarīgi. Jauns iesācējs, kas mēģina iet citu pārbaudītus un jau parpildītus ceļus, reti varēs kaut ko lielu panākt. Jaunam iesācējam jādabū jauni tirgi un savi ceļi, tikai tad viņš varēs gūt sevišķus panākumus un gūt pirmos labumus. Vecos tirdzniecības veidos parasti ir jau parprodukcija, un konkurence var būt ļoti bīstama.

Uzņēmējs ir arī riska nesējs.

Viņa rīcība var atnest zaudējumu uzņēmumam un līdz ar to, protams arī viņam pašam. Lažos gadījumos var gadīties zaudējumi uzņēmumam, ja arī uzņēmējs ir bijis spējīgs un viņam ir bijušas labas paredzēšanas spējas. Tas var gadīties pie jauniem izgudrojumiem un ieveduniem technikā. Piemēram, pirms elektriskās lampas izgudrošanas bija veselas karbīdlampu fabrikas, bet kad izgudroja elektrisko lampu, tad karbīdlampas un darbnīcas, kas tas pagatavojušas palika gandrīz pavisam bez vērtības. Un ja nu kāds būtu nodibinājis jaunu karbīdlampu fabriku, tad visiem aprēķiniem un uzmanībai par spīti, šis uzņēmums momentāli sabruktu. Tas ir risks, kas jauzņemas katram uzņēmējam.

Tādas ir galvenās prasības pret uzņēmēja personu kā sava uzņēmuma vadītāju.

Uzņēmuma formas.

1. Uzņēmums var piederēt vienai personai.
2. Uzņēmums var piederēt sabiedrībai.

Pirmo mēs saucam par vienpersonas uzņēmumu un otro par sabiedrisko uzņēmumu.

Galvenās atšķirības starp vienpersonas un sabiedriskiem uzņēmumiem un viņu ļaunās un labas puses ir šādas:

1. Vienpersonu uzņēmumu nodibināt ir ļoti vienkārši, bet vienpersonas uzņēmuma nevar sakopot daudz līdzekļu, tie ir vieglāk vadāmi un to darbība ir vieglāk parraugāma un kontrolējama.
2. Daudzpersonu uzņēmumi jeb sabiedrības ir daudz grūtāk organizejamas un nodibināmas, bet te iespējams savākt vairāk līdzekļu.

Tāpēc tur, kur nav vajadzīgi lieli līdzekļi izdevīgāki ir vienpersonas uzņēmumi, bet tādos pasākumos, kur ir vajadzīgs daudz līdzekļu, izdevīgāk dibināt sabiedrības.

3. lekcija, nolasīta 1938.g. 10. okt.

Uzņēmuma vadītājs un uzņēmuma īpašnieks ne vienmēr ir viena un tā pati persona.

Uzņēmuma īpašnieks ir tas, kas uzņēmumā ir ieguldījis līdzekļus, saņem peļņu vai cieš varbūtējos zaudejumus.

Uzņēmuma īpašniekam uzņēmums pieder un tas pa laikam ir arī uzņēmuma vadītājs.

Lažreiz uzņēmumam līdzekļi nāk no vairākiem īpašniekiem. Ja tādu īpašnieku ļoti daudz, tad tiem visiem piedalīties uzņēmuma vadīšanā nav iespējams. Piemēram, akciju sabiedrībās īpašnieki izvēl kāda nebūt veida vienpersonas vai vairākpersonu pārstāvniecību, kas uzņēmumu vada.

Atkarībā no tā, kam pieder uzņēmums, rodas dažādas uzņēmumu formas.

Šīs formas ir nodibinātas ar likumiem un uzņēmums var pastāvēt, ja kādu no šīm formām izvēlās.

Likumu sakopojumu, kurā šīs formas paredzētas, sauc par tirdzniecības tiesībām.

Katrā valstī ir savas tirdzniecības tiesības.

Pirmos Latvijas pastāvēšanas gados, pie mums bija bijušās Krievijas tirdzniecības tiesības, bet pēdējos gados ir izstrādātas jaunas, mūsu apstākļiem piemērotas tirdzniecības tiesības.

Ar tirdzniecības tiesībām tirgotājam ir bieži jāsastopas, tāpēc katram, kam ir darīšanas ar tirdzniecību, ar tirdzniecības tiesībām ir jāiepazīstas.

Pēc Latvijas tirdzniecības tiesībām, ir paredzētas vairākas uzņēmumu formas.

Galvenais iedalījums pēc personu daudzuma ir:

1. Vienpersonas uzņēmumi.
2. Sabiedriskie uzņēmumi.

Vienpersonas uzņēmuma nodibināšana, uzņēmuma dibinātājam ir jāizdara pēc likuma noteikta kārtība.

Dibinātājam te jāizpilda zināmi noteikumi un jānokārto dažādas formalitātes, kas ir paredzētas tirdzniecības tiesībās.

Vienpersonu uzņēmuma dibināšanas kārtībā ir jāizpilda šādi noteikumi:

1. Ir jāizņem veikala papīrus.
2. Ja ir vajadzīga, tad ir jādabū attiecīgo iestāžu atļauja.

Atļauja jeb koncesija var būt vajadzīga tādos pasākumos, kuŗus valdība vada pati vai vismaz kontrolē un noteic attiecīgo pasākumu darbību. Piemēram, ja Rīgā kāds uzņēmējs gribētu nodibināt autobusu satiksmes līniju, tad viņam iepriekš jādabū Finansu ministrijas atļauja.

Lai šādu pasākumu uzsāktu, uzņēmējs, protams, iepriekš pārliecināsies, vai tas atmaksāsies un vai dos vēlāmo peļņu. Lai to varētu vismaz apmēram paredzēt, tad iepriekš jānovērō attiecīgā rajonā cilvēku kustība, jāparedz visi uzņēmuma nodibināšanas izdevumi, jāparedz šādas satiksmes līnijas uzturēšanas izdevumi, kas jāsalīdzina ar paredzamo peļņu, un jāizkalkulē, vai šāds uzņēmums tiešām nesīs peļņu, bet ne zaudējumus.

Tikai tad, kad uzņēmējs būs smalki aprēķinājis šāda uzņēmuma ienesību, tas meklēs vajadzīgo atļauju, bet uzņēmējam ir jāparedz, ka valdība vai attiecīgā iestāde atļauju var arī nedot, vai uzlikt lielus nodokļus.

Vienpersonu uzņēmumā, uzņēmējs ir viens pats riska nesējs, un viens pats peļņas saņēmējs. Viņš arī pats sagādā un ieguldā uzņēmumam vajadzīgos līdzekļus un atbild par savu darbību.

Šāda uzņēmēja rīcību neviens neierobežo, tam ir pilnīga rīcības un riska brīvība.

Vienpersonu uzņēmumos uzņēmuma vadītājs pa lielākai daļai ir pats uzņēmuma īpašnieks, bet tas var nodot vadību arī kādai citai no viņa uzticētai personai. Tādā gadījumā uzņēmuma īpašnieks ar izvēlēto vadītāju noslēdz līgumu, par viņu savstarpējām attiecībām un saistībām.

Veikala vadītājam šinī gadījumā jāpadodas visiem veikala īpašnieka norādījumiem un rīkojumiem un jāpieturas pie tā izstrādātām instrukcijām.

Kapitāla lielums vienpersonas uzņēmumā var būt pēc uzņēmēja ieskatiem un var automātiski, uzņēmumam pelnot vai zaudejot, vai arī ar uzņēmēja gribu mainīties.

Uzņēmuma nosaukums.

Katram uzņēmumam ir savs nosaukums. Piemēram, "Vairogs", "Turība" u.t.t. Dažreiz uzņēmuma nosaukums rāda, ar ko uzņēmums nodarbojas. Piemēram, "Ogle", "Metalists" u.c. Bet uzņēmuma nosaukumus var būt arī pilnīgi fantastisks un nebūt nekādā sakarā ar uzņēmuma nodarbošanos. Piemēram "Varonis", "Provodniks" u.t.t.

Uzņēmuma nosaukumu bieži izvēlas, lai tas pēc iespējas vairāk varētu saistīt un griezt uz sevi uzmanību. Lai to panāktu, tad nosaukuma izmēlēšanai bieži izlieto ļoti daudz līdzekļu. Uzņēmuma nosaukumu labprāt izvēlās, lai tas sakristu ar uzņēmuma rakstūru.

Kafejnīcam, iebraucamām vietām un līdzīgiem uzņēmumiem parasti ir nosaukumi, kas uzjautrina un līdz ar to griež uzmanību. Piemēram, "Vecais Donats", "Vecpuišu Klubs" u.t.t.

Uzņēmuma nosaukumu sauc par firmu.

Vienpersonas uzņēmuma nosaukums parasti sakrīt ar uzņēmēja vārdu. Piemēram, "M.Kalniņš", "A.Lapa" u.t.t. Uzņēmuma nosaukums tiek reģistrēts Tirdzniecības reģistrī, un tas līdz ar reģistrēšanu nav vairs nekāda ziņā maināms. Piemēram, ja firmas nosaukums ir "M.Kalniņš", tad nedrīkst ne mazākā mērā to mainīt.

Peļņas sadalīšanas vienpersonu uzņēmumā nemaz nav, visa peļņa nāk uzņēmuma saimniekam.

Vienpersonu uzņēmuma likvidācija var notikt:

1. Ar uzņēmēja gribu.
2. Piespiedu kārtā.

Uzņēmējs uz savu vēlēšanos var uzņēmumu likvidēt katrā laikā.
Uzņēmumu var likvidēt arī ar tiesas lēmumu piespiedu kārtā.

Sabiedriskie uzņēmumi.

Sabiedriskie uzņēmumi iedalās:

1. Personalās un
2. Kapitālu sabiedrībās.

Personalās sabiedrībās galvenā loma piekrīt pašām personām.

Kapitāla sabiedrībās galvenā loma piekrīt kapitālam, bet personām te loma ir nieciga.

Vienpersonu uzņēmumu dibina, kad dibinātājam ir sakrāts pietiekoši daudz līdzekļu uzņēmuma uzsākšanai.

Ja uzņēmuma darba vietas ir izkaisītas un to pārvaldīšana prasa daudz pūļu, kur vienam pašam cilvēkam nav pa spēkam visu pārvaldīt un parredzēt, tad tādos uzņēmumos var būt divas direkcijas:

1. Techniska direkcija.
2. Komerciala "

Un te var būt divi īpašnieki un atsevišķos gadijumos pat vēl vairāk. Divu vai pat triju personu apvienība vienā uzņēmumā notiek:

1. Lai kopejiem spēkiem varētu labāk uzņēmumu vadīt un pārvaldīt.
2. Lai savilktu lielāku kapitālu, kas vienam var trūkst.
3. Lai savienotu vienas personas kapitālu un otras personas praksi un izglītibu attiecīgam uzņemumam.

Ja kāds ir nodomājis dibināt uzņēmumu un šim uzņēmumam dabūt sabiedroto, tad vispirms skatās, vai nevar tādu dabūt no pazīstamiem, jo meklejot no nepazīstamiem var atrast tādu, kas vēlāk var sagādāt nepatikšanas. Ja starp pazīstamiem tādu nevar dabūt, tad meklē ar sludinājumiem.

Uzņēmuma dibināšana ar līdzīpašnieku var būt divējāda:

1. Katrs dalībnieks ieiet uzņēmumā par pilntiesīgu biedri.
2. Nepilnie biedri (uzņēmuma dalībnieki) piedalās uzņēmumā tikai ar ieguldīto summu.

Sakarā ar šīm tiesībām ir dažādas sabiedrības:

S a b i e d r ī b a s :

1. Atklātās jeb pilnās sabiedrības.

Sabiedrības dibināšanai noslēdz līgumu, kurā uzskatīti visi sabiedrības noteikumi un sabiedrības locekļu tiesības un pienākumi.

Ja speciāla atļauja nav vajadzīga, tad vienkārši izņem veikala papīrus un sāk darboties, ja ir jādabū atļauja, tad, protams, arī tas ir jāizdara. Šādā sabiedrībā ir noteikta kārtība:

1. Katra biedra rīcība ir ierobežota ar citu biedru tiesībām.
2. Riska nesēji ir visi uzņēmuma īpašnieki vienadā mērā.
3. Kapitālu var grozīt tikai likumā paredzētā kārtībā.
4. Peļņu izdala starp dalībniekiem, proporcionāli to ieguldītam kapitālam.
5. Sabiedrības biedri atbild par sabiedrības saistībām, netikai ar

uzņēmumā ieguldīto mantu, bet arī ar visu savu personīgo mantu.

6. Likvidācija notiek uz biedru vēlēšanos vai arī piespiedu ceļā ar tiesas lēmumu.

7. Mainoties sabiedrības īpašniekiem, jā uzņēmumu grib turpināt, tad jānosleds līgums. Personiskais elements te ir ļoti svarīgs.

8. Sabiedrības pamatā guļ līgums.

Šādas sabiedrības visbiežāk noslēdz radinieki savā starpā, bet var būt noslēgušas arī svešas personas. Šinīs sabiedrībās jābūt pilnīgai saskaņai, citādi ir uzņēmumu grūti vadīt, jo te visiem ir vienādas tiesības, un pie nesaskaņām var rasties bīstami traucējumi. Arī biedru daudzums parasti te ir pavisam mazs, visbiežāk divi biedri, arī tas ir tāpēc, lai nerastos strīdi un nesaskaņas, kas bieži iespējami, jo sabiedrības locekļu ir vairāk. Šādas sabiedrības visbiežāk slēdz pēc uzņēmēja nāves uzņēmuma mantinieki.

Pilnām sabiedrībām ir viegli dabūjams kredits, jo sabiedrības locekļi atbild ar visu savu mantu, bet dibinot tādu sabiedrību ir grūtāk atrast biedrus, jo tie baidas no riska, kas tiem jāuzņemas sakarā ar neaprobežoto atbildību.

Šinī sabiedrībā galvenais ir sabiedrības locekļu saskaņa.

2. Nepilnās jeb komanditsabiedrības.

Komanditsabiedrībā ir pilnie biedri (vismaz viens) un nepilnie biedri jeb komandisti. Nodibināšana notiek tāpāt kā pie pilnām sabiedrībām. Pilnie biedri atbild ar savu mantu par sabiedrības saistībām, bet komandisti atbild tikai ar savu uzņēmuma ieguldīto kapitālu, bet viņu rīcība ir ierobežota un no peļņas tie saņem tikai noteiktu, savam kapitālam proporcionālu summu.

Uzņēmuma vadītāji nepilnās sabiedrībās ir galvenā kārtā pilnie biedri, bet var darboties arī komandisti.

Komanditsabiedrībās peļņa komandistiem ir aprobežota, bet līdz ar to ir aprobežota arī uzņēmuma vadība un aprobežots arī risks.

3. Kapitālsabiedrības.

Vistipiskākā kapitālsabiedrība ir akciju sabiedrība.

Ja uzņēmuma nodibināšana prasa, tik lielus līdzekļus, ka viena vai nedaudzas personas tos nespējs savākt, tad dibina kapitālsabiedrības.

Ja grib nodibināt, piemēram, akciju sabiedrību, tad izlaiž par noteiktu summu akcijas, ja tas izpārk, tad uzņēmumus var sākt darboties. Kaut gan akciju sabiedrības visa noteikšana pieder sabiedrībai, tomēr tās dibināšanas gaita ir saistīta ar vienu personu vai arī dažām personām.

Doma par sabiedrības dibināšanu arvienu rodas viena cilvēka galvā. Un viena vai vairākas personas, kas grib dibināt akciju sabiedrību, izstrādā sabiedrības statutus un apstiprina tos Finanču ministrijā. Statutos viņi saucās par dibinātājiem.

Dibinātāji noteic akciju lielumu un akciju skaitu un izsludina akciju pārdošanu. Akcijas iegādājoties pircējam jāparakstās par vēlamo akciju skaitu un jāiemaksā jau iepriek viena daļa no akciju summas. Kad akciju pārdošanas laiks ir izbeidzies, tad ja ir pieteikušies mazāk pircēju kā bija noteikts statutos, akciju sabiedrība skaitās par nenodibinātu, un iemaksāto summu atmaksā atpakaļ. Ja ir pieteikušies uz vairāk akcijām nekā bija paredzēts pavisam akciju, tad tie, kas akcijas gribēja dabūt, dabū proporcionāli mazāku skaitu akciju.

Pēc likuma, nodibināšanas kārtībai jābūt noteiktai. Likums nosaka, ka izstrādātos statutus jāapstiprina Finanču ministrijā, iepriekš jānoteic akciju skaitu un atkarībā no uzņēmuma arī akciju vērtību, un vis-

maz 1/4 no šīs vērtības jāiemaksā Latvijas bankā.

Pēc tam sasauc akcionāru sapulci, kura izvēl padomi, valdi un revizijas komisiju un izsludina darbības atklāšanu; tad sākās akciju pārdošana. Akciju sabiedrībai ir noteiktas pazīmes.

1. Akcijām ir noteikta nominalvērtība.

2. Akcijas var izlaist uz noteiktas personas vārda, kas ir uzrakstīts uz akcijas, var arī izlaist bezvārda akcijas. Bezvārda jeb brīvas akcijas var pirkt un pārdot un tās nav saistītas ar noteiktu personu. Lielākā daļa akciju ir brīvās akcijas, kas tiek pirktas un pārdotas.

3. Akciju sabiedrībās peļņu sadala uz izlaisto akciju skaitu. Peļņa nāk uz katru akciju atsevišķi un ir vienlīdzīga uz katru akciju šī peļņa saucās par dividenti. Ta tad, peļņu izdala proporcionāli izlaisto akciju skaitam t.i., proporcionāli kapitālam, bet ne personām un šī ir tipiskākā kapitālistisko sabiedrību pazīme. Šeit galvenais nav cilvēks, bet kapitāls.

4. Riska nesējs ir ieguldītais kapitāls. Uzņēmumam plaukstot akciju īpašnieks saņem peļņu proporcionalu, tikai ieguldītam kapitālam, bet uzņēmumam sabrūkot riskē, tikai ar ieguldīto kapitālu, bet ne ar savu personīgu mantu.

5. Kapitāla lielums ierobežots abos virzienos.

Ja akciju sabiedrība nes lielu peļņu, tad šo peļņu nedrīkst pieskaitīt pamatkapitālam, bet tā ir jāizdala proporcionāli akcijām. Ja akciju sabiedrība cieš zaudējumus, tad akcionāriem uz katru akciju ir jāpiemaksā, lai kapitāls nemainās.

Ja akcijas īpašnieks nepiemaksā vajadzīgo summu, tad viņa akcijas izsludina par dzēstām un to vietā izdod jaunas akcijas.

6. Ja kapitālu grib palielināt, tad pilnā biedru sapulce līdz Finanču ministri, papildināt statutus, ar tiesību izlaist jaunas akcijas. Tapēc izšķir 1., 2. un t.t. izlaiduma akcijas.

7. Firma akciju sabiedrībai ir pieņemts vārds.

8. Likvidācija akciju sabiedrībās notiek uz pilnas sapulces lēmumu, vai arī uz tiesas lemumu, piespiedu karta.

Akciju sabiedrība ir tīra kapitālu sabiedrība. Latvijā lielākā daļa ir vienpersonu uzņēmumi, bet citās Vakareiropas zemēs un Amerikā valdošās ir kapitālsabiedrības, un pamazām izspiež vienpersonu uzņēmumus.

Akciju sabiedrības ir parasti ļoti lieli uzņēmumi, bet uzņēmuma pieaugumam ir sava robeža, kurai nedrīkst iet pāri. Kā ierobežotājs galvenais ir patērēšanas daudzums. Šo daudzumu pārsniedzot rodas preces pārpalikums un preču cena krīt, no kā uzņēmumam var rasties zaudējumi.

4. lekcija, nolasīta 1938.g. 17. okt.

Akcijas nominālvērtības noteikšana.

Ļoti svarīga ir akcijas cenas noteikšana un par to ir labi jāpārdomā.

Pie akcijas nominālvērtības noteikšanas, galvenais ir jāievēro tas, kādām aprindām vēlas akcijas izplatīt:

1. Ja sabiedrība grib piedalīties plašākām tautas massām, tad akcijas jāizlaiž ar mazāku nominalvērtību.

2. Ja akciju sabiedrībā vēlās tikai turīgās aprindas pielaist, tad akciju nominālvērtību nosaka augstāku.

Piemēram:
ja uzņēmuma nodibināšanai ir vajadzīgs Ls 1,000.000., tad šo summu var sadalīt dažādās daļās, atkarībā no domas, kādām aprindām akcijas vēlās izplatīt. Ja grib uzņēmumam pievilkt plašākas massas, tad akcijas nominālvērtību varētu noteikt uz Ls 100,-. Zemāka vērtība par Ls 100,- ir ar likumu aizliegta. Ja akcijas gribētu izplatīt turīgākām

aprindām, tad varētu noteikt akcijas nominālvērtību, piemēram, Ls 1000,- vai pat vēl lielāku. Pie nominālvērtības noteikšanas jāņem vērā, kādas aprindas vairāk ir ieinteresētas attiecīga pasākumā, ja to neievēro, tad var notikties ta, ka akcijas paliek neizpirktas un uzņēmums var nenodibināties. Šāds gadījums varētu būt, ja par uzņēmumu interesējas tikai nabadzīgākās aprindas, bet noteicot akciju nominālvērtību augstu, tās nevar akcijas iegādāties, bet turīgākām personām nav intereses par šo pasākumu un akcijas var palikt neizpirktas.

Akcijas pērkot pircējs var izvēlēties ne tikai vienu akciju, bet arī vairākas akcijas. Ja kādai personai ir vairākas akcijas, tad proporcionāli akciju daudzumam pieaug viņa tiesības un līdzdalība uzņēmumā.

Tāds akciju īpašnieks saņem no uzņēmuma peļņu, proporcionālu akciju daudzumam un sapulcēs viņam ir tik daudz balsu, cik akciju, bet uzņēmumam ciešot zaudējumus, vairāku akciju īpašniekam būs jacieš arī lielāki zaudējumi.

Akciju īpašniekam nav tiesību, akcijās ieguldīto summu atprasīt no uzņēmuma atpakaļ, bet viņš var savu akciju tikai pārdot, un ja akcijas cena ir zemāka par nominālvērtību, tad viņam jācieš zaudējums, bet pastāvot augstai cenai saņem peļņu.

Akciju kurss.

Akcijām ir sava nominālvērtība, tā ir cena par kādu akcijas ir izlaistas.

Ar to momentu, kad akcijas ir izpārdotas, tās zaudē nominālcenu un iegūst savu tirgus vērtību.

Akcijas tirgus cenu sauc par akcijas kursu.

Akcijas nominālvērtība pastāv tikai līdz akciju izplatīšanai, bet vēlāk tā zaudē ikkatru nozīmi, tāpēc dažās valstīs ir pieņemts, akcijas nominālvērtību pavisam nerakstīt.

Akcijas kurss ir atkarīgs no peļņas ko uzņēmums dod:

1. Ja uzņēmums pelna daudz, tad uz katru akciju arī iznāk liela dividende un tādas akcijas ikviens gribēs pirkt, bet kam tādas akcijas ir, negribēs tās labprāt pārdot un tā sakarā ar mazo piedāvājumu un lielo pieprasījumu cenas auga. Pie tādiem uzņēmumiem, kas pelna ļoti daudz akciju kurss var būt pat 2 reizes un pat 3 reiz lielāks par akcijas nominālvērtību.

2. Ja uzņēmuma dod ļoti mazu peļņu vai nes zaudējumus, tad akciju kurss parasti krit, jo tē būs daudz tādu, kas gribēs akcijas pārdot, bet maz būs pircēju, un cena kritīs.

Akciju kurss ir atkarīgs ne tikai no peļņas lieluma, bet arī no peļņas drošuma. Ja uzņēmums stabils un peļņa ir pastāviga un droša, tad akciju kurss celsies, bet ja uzņēmums un līdz ar to arī peļņas iespējas ir šaubīgas, tad akciju kurss būs zemāks.

Tā tad akciju kurss ir atkarīgs no:

1. Akcijas peļņas jeb dividendes un
2. Uzņēmuma un peļņas drošības un pastāvības.

Akciju faktiskais kurss atkarīgs arī no kapitāla rentes augstuma brīvā tirgū.

Piemēram, ja akcija kuras nominālvērtība ir Ls 100,- nes gadā Ls 6,- peļņas, ja pie tam šī peļņa ir pastāvīga un uzņēmums drošs: tad, ja bankas maksā par noguldījumiem 4,%, par tādu akciju varētu maksāt Ls 75,-. Tas tā ir tāpēc, ka noguldot šos samaksātos Ls 75,- bankā arī dabūtu Ls 3,-.

Akcijas sauc arī par vērtspapīriem. Tās rāda, ar kādām un cik kapitāla daļām, akciju īpašnieks piedalas uzņēmumā. Vēl par vērtspapīriem sauc arī obligācijas.

Obligācijas.

Ja uzņēmums jau ir nodibinājies un tas konstatē, ka tam trūkst naudas sekmīgai darbībai, tad var prasīt ministrijas atļauju, izlaist vēl kādu nebūt daudzumu akciju, bet var izlaist arī obligācijas.

Obligācijas ir parādzīmes, kas izdotas par noteiktu summu.

Piemēram, ja grib uzņēmuma sekmīgākai darbībai vai paplašināšanai iegūt Ls 50.000,-, tad šo summu sadala uz noteiktu obligāciju daudzumu un laiž tās pārdošanā.

Obligācijas īpašnieks saņem pret obligāciju no uzņēmuma noteiktas procentes. Šis procentes nav atkarīgas no uzņēmuma peļņas, bet ir noteiktas un neatkarīgas no uzņēmuma sekmēm.

Arī obligācijas tāpat kā akcijas pērk un pārdod un to cena nav noteikta, bet atkarīga no tirgus apstākļiem.

Ja, piemēram, uzņēmums ir drošs, tad obligāciju cena aug. Obligāciju cenu iespaido arī % augstums. Ja, piemēram, obligācija dod tikai 4% peļņas un tirgu kapitala rentes arī ir 4%, tad reti kāds gribēs tādas obligācijas pirkt, jo šādu peļņu varēs dabūt arī noguldot naudu bankā, bet banka parasti ir tomēr drošāka.

Bet ja obligācijas dos, piemēram, 8% un ja pie tam uzņēmums ir pietiekoši drošs, tad tādām obligācijām būs liels pieprasījums. Pie labas peļņas un zināmas drošības pieprasījumam ir noteikti jāaug, bet piedavājums būs mazs, un cena celsies. Vēl jāievēro obligācijas dzēšanas laiks, jo obligāciju dzešot, uzņēmums izmaksās tikai obligācijas nominālvērtību. Pēc uzņēmuma nodibināšanas var pārdot akcijas un obligācijas. Akcijas dod dividendi, bet velāk izdotās obligācijas jeb renšu papīri dod rentes.

Uzņēmumam te ir jāizšķiras, ko labāk izlaist akcijas vai obligācijas. Ja ir paredzama no uzņēmuma liela peļņa, tada uzņēmuma līdzekļu paplašināšanai, izdevīgāk ir izdot obligācijas, jo pie obligācijām to īpašnieki varēs saņemt tikai noteiktas procentes. Izlaižot 2. izlaiduma akcijas, to ieguvēji piedalīsies peļņas sadalīšanā kā pilntiesīgi locekļi, un tas ir izdevīgāk, ja nav paredzāma liela peļņa.

Akcijas un obligācijas ir kapitālistiski sabiedriskā uzņēmuma pazīmes.

U Z Ņ Ē M U M A D I B I N Ā Š A N A S P L Ā N S.

Uzņēmumu var dibināt divejādi, atkarība no priekšdarbiem:

1. Uzņēmumu var dibināt neizdarot nekādus iepriekšējus aprēķinus, bet visus darbus izdarot pēc vajadzības un pielemerojoties darba gaitai un nodibināšanas izrietošiem apstākļiem.

2. Uzņēmumu var dibināt iepriekš izstrādājot uzņēmuma dibināšanas organizēšanas un darbības plānu, izdarot iepriekšējus rupīgus aprēķinus un apsvērumus.

Praksē tiek pielietoti abi šie veidi. Primais veids ir vienkāršs un pie mums parasti to arī pielieto, bet tas nespēj apmierināt modernas saimniecības prasības un bieži vien tāda veida uzņēmumu dibinot, tas sabrūk vēl pirms darbības uzsākšanas un var nest dibinātājam lielus zaudējumus. Kāpēc tas tā, to mēs redzēsim apskatot sīkāk otro dibināšanas veidu.

Dibinot pēc otrā veida, jāizdara sarežģīti aprēķini, kas prasa daudz zināšanu un darba, bet pieturoties pie šī veida panākumi būs daudz noteiktāki un dibinātajs izbēgs daudzām nepatiskšanām un zaudējumiem.

Pēc otrā veida ir dibinājuši savus uzņēmumus arī Fords un Teilors. Un Teilors saka, ka uzņēmumu jādibina pat 3 gadus. Kad šāds uzņēmums ir nodibināts, tad katram strādniekam katra tā kustība ir iepriekš aprēķināta un noteikta, katram cilvēkam un darba rīkam ir sava vieta un uzdevums un neviena kustība nedrīkst pazust neražīgi. Katram, ir jādara savs vienkāršs darbs, lai tas varētu pie tā panākt vislielāko ražību.

Piemēram, izmest no vagona malku var katrs cilvēks, bet tāds, kas

ir šinī darbā iestrādājies to var izdarīt pat 5 reizes ātrāk kā vienkāršs strādnieks un pie tam enerģijas patēriņš ir vienāds.

Pie plāna izstrādāšanas var būt divi novirzieni:

1. Plānu izstrādā visos sīkumos, nosakot visu darbības organizāciju.
2. Izstrādā tikai vispārīgu plānu, bet vēlāko organizāciju izveido vēlāk, pieskaņojoties darba gajumam.

Uzņēmuma darbības noorganizēšanā, daudz ko var mācīties no Teilora. Sevišķi viņa grāmatiņā "Zinātniskās rīcības principi".

"Zinātniskās rīcības principos" Teilors apskata arī Forda pamatprincipus. Organizācija ir ļoti liela nozīme un ja kur darbs neiet, tad galvenā kārtā vainīgais ir labas organizācijas trūkums.

Mācība par organizāciju ir izveidojusies par veselu zinātni, un organizācijas pamati tiek apskatīti no vairākiem prinpipiem.

Piemēram, Teilors galveno vērību ir piegriezis uzņēmuma techniskai organizācijai, bet mazāk ir apskatījis komerciālo pusi.

Uzņēmuma sekmīgai darbībai ir nepieciešama laba techniskā un komerciāla vadība. Un tads uzņēmējs, kas pārvalda ka technisko ta komerciālo darbu, ir ļoti vērtīgs un var gūt savā uzņēmumā ļoti labus panākumus.

Ļoti svarīga ir darba dalīšanas organizācija. Piemēram, vienas kniepadatas pagatavošanai janotiek 32 darbibam, darbu jāveic 32, paņēmienos. Un darbu sadalot jāievēro, lai tas visiem strādniekiem būtu vismaz apmēram vienā daudzumā, citādi viens nevarēs darbu laikā padarīt un citiem būs jāgaida un darbu nevarēs turpināt. Tā, pie viena kniepadatas pagatavošanas paņēmiena var būt vajadzīgs viens strādnieks, bet pie cita atkal divi vai pat vairāk.

Vispāri organizācijas plāna sīkumu un noteiktības vajadzība ir atkaga no dažādiem apstakļiem. Piemēram, ja Rīga ceļ kadu māju, tad te izlieto daļu ielas, un darbam vajadzīgos materiālus uzglabā pat ilgaku laiku turpat pie jaunceltnes.

Bet, ja grib celt māju, piemēram, Ņujorkas centrā, kur ielas nav platas, bet kustība ārkārtīgi dzīva, tad tur var izlietot tikai ļoti nelielu ielas daļu, un mājas pie tam ceļ pat 40 stāvu. Tur ir smalki jāizrēķina un jānoorganizē visa darbība, lai nepārtraukti un ritmiski pievestos materiālus izlietotu un atkritumus tūlīt nogādātu prom un lai nekas nesakrātos un neradītu traucējumus. Tur viss smalki ir aprēķināts un iepriekš paredzēts, tā ka viss notiek pēc plānā.

Tā mēs redzējām, ka ir 2 plānu veidi: vispārīgais pārskata plāns un sīks plāns.

Dibināšanas plānam ir noteikti mērķi:

1. Dot ieskatu, par priekšā stāvošo darbu un darba līdzekļiem (pastāvīgo un apgrozības līdzekļu daļam).
2. Gūt ieskatu, par uzņēmuma iekšējo uzbūvi (struktūru un darba organizāciju).
3. Gūt ieskatu, par paredzamām izmaksam un ienākumiem.

Visa plāna izvešana notiek, lai būtu pie kā pieturēties nākošā darbā un tā varētu virzīties uz sprausto mērķi.

Atsevišķiem plāna izvešanas darbiem ir jāpieaicina speciālisti, lai darbs nebūtu iztērēts par velti.

Piemēram, ja grib slēgt līgumu par kādu lietu, tad līgumā ir grūti paredzēt visus vajadzīgos punktus un nespeciālists var kādu svarīgu lietu izlaist un līgumu padarīt par nederīgu, un vēlāk var rasties nevajadzīgi pārpratumi. Bet tādā gadījumā var izlietot no juristiem apstrādātas un pārbaudītas schēmas.

Iepriekšējā plānā izstrādāžanā jāievēro, lai uzņēmumu nodibinot būtu ražīgi izlietots cilvēka darba spēks.

Katram atsevišķam darījumam, cik tas ir iespējams, jau iepriekš jāparedz darba plāns un jāizstrādā organizācija.

Cik tāds iepriekšējs plāns būs realizējams un vai tas nebūs tikai

uzmetums uz papīra, to nevar noteikti zināt, bet iespējamais ir jādara. Ja grib izstrādāt plānu kādam arī mazākam uzņēmumam, tad tomēr kļūdas būs, jo visu pareizi nevar paredzēt.

Bet lielos uzņēmumos šis darbs ir vēl daudz grūtāks un tā izvēšanai ir nepieciešami speciālisti, bet pie mums tādu speciālistu gandrīz pavisam nav.

Amerikā un dažās citās valstīs ir speciāli biroji, kas izstrādā plānu un nodibina uzņēmumu.

Pie mums šādu biroju nav, un plānā izstrādāšanā bieži pielaiž nelabojamas kļūdas, tā jau iepriekš apzīmogojot uzņēmuma sekmes nākotnē.

Arī pats plāns ir viena sarežģīta organizācija un ir plāni atsevišķi darbnīcām, atsevišķi mašīnām un citām uzņēmuma daļām. Cik tālu var iet organizācija, var redzēt Forda automobīļu fabrikā. Tur viss darbs ir sadalīts un aprēķināts uz visīkāko. Darbs pie viņa fabrikā notiek uz vienas nepārtrauktas lentas un rit apbrīnojamā kārtībā.

Tāda uzņēmuma plāns patiesībā ir vesela plānu sistēma, un ir ļoti sarežģīts.

5. lekcija, nolasīta 1938.g. 24.okt.

Uzņēmuma plāna sastāvdaļas.

Uzņēmuma plāna sastāvdaļas vispirms šķiro pēc kapitāla izlietošanas veida:

1. Pastāvīgā kapitāla daļas jeb ieguldījumu aprēķins.

Šim postenim pieskaita nos ieguldījumus, kuri atmaksājas tikai pakāpeniski, un līdzekļi, kas ieguldīti tādās uzņēmuma daļās atgriezīsies tikai pēc ilgāka laika un tos neklējot jāskatās, lai termiņi nebūtu par īsiem.

Pastāvīgā kapitāla ieguldījumi var sadalīties:

a) zemes gabali,
b) ēkas,
c) mašīnas
d) transportlīdzekļi
e) iesaiļojumi (var arī nebūt).

Zemes gabalu, ēku un citu ierīkojumu ievešanas izmaksas noteikšana ir ļoti grūta un to noteikšana var izrādīties pavisam maldīga, lai tas nenotiktu, tad ļoti ieteicams būtu aprēķinu uzstādīšanai piesaicināt speciālistus. Vakareiropas valstīs speciālistu zināšanu izmantošana ir ļoti parasta lieta, bet pie mums tas vēl nav attīstijies un speciālistu darbs vēl nav ieguvis pienācīgu vietu.

Jāņem vērā arī varbūtējās nākotnes pārmaiņas. Piemēram, zemes gabals, ko mēs esam nodomajuši noteikta vieta pirkt, var pamudināt pārdevēju, ja tas dabū zināt kādām vajadzībām grib zemes gabalu pirkt, paaugstināt nākotnē cenu un ar to sajaukt līdzšinājos aprēķinus.

Lai tas nenotiktu, tad ar pārdevēju jau iepriekš jānoslēdz līgums vai vismaz jādabū saistošas ofertes, ka līdz noteiktam termiņam, pārdevējs nedrīkst cenu paaugstināt un, ka viņam zemes gabalu ir noteikti jāpārdod, ja tikai mēs to gribam pirkt.

Pie vajadzīgā kapitāla uzstādīšanas jāpiegriež ļoti liela vērība tam, lai aprēķins pēc iespējas būtu pareizs, jo pretējā gadījumā uzstādot nepreizu aprēķinu var pietrūkt līdzekļu un rasties bīstami traucējumi un pat novest uzņēmumu līdz sabrukumam.

Vispirmā kārtā aprēķinu uzstādot, protams, ir jāskatās, vai uzņēmums nesis peļņu, ja peļņa nav paredzama, tad nekada gadījumā nevarēs uzņēmumu atvērt, bet ja peļņa ir paredzama, tad jāskatās, lai uzņēmumu

varētu nodibināt.

Jāzina, ka daudz labāk ir uzņēmumu pavisam nenodibināt, ka jaunnodibināto uzņēmumu slēgt, kas saistīts ar lieliem zaudējumiem un izdevumiem, kas saistīti ar uzņēmuma nodibināšanu un likvidēšanu.

Iepriekšējam aprēķinam, vismaz apmēram, jārāda, vai uzņēmums atmaksāsies vai neatmaksāsies.

Pērkot zemes gabalus un mašīnas, jāizsūta ofertes pārdevējiem, jāizmeklējas, kur visizdevīgāki ir iepirkties un tad jānoslēdz ar pārdevēju līgums. Pērkot mašīnas no tirgotiem jādabū vismaz saistošas ofertes.

Visas daļas saskaitot kopā, dabūsim ieguldāmo kapitālu.

2. Rīcības jeb apgrozības kapitāla aprēķins.

Jāprot uzstādīt arī vajadzīgo rīcības līdzekļu lielums. Šī aprēķina uzstādīšana prasa jau lielākas pūles un zināšanas kā ieguldītā kapitāla uzstādīšana, jo šeit jau ir daudz grūtāk noteikt, kāds būs mūsu noiets un kāds būs vispāri apgrozījums jaunajam uzņēmumam.

Neskatoties uz visām grūtībām, tomēr arī rīcības kapitāls ir jāaprēķina, un to pat izdara vairākiem gadiem uz priekšu.

Piemēram: -

Viena amerikāņu firma ir uzstādijusi savai darbībai pat desmit gadu plānu paredzot:

1. Ražošanas metodu un mašīnu uzlabošanu savā uzņēmumā.
2. Apkarot konkurenci.
3. Pat pariet uz citu nozari ražošanā.
4. Paredz pārmaiņas tirdzniecības vidutājos.
5. Atraisīties no lieltirgotājiem, dibinot savas pārdotavas.
6. Jaunu priekšmetu uzņēmšanu uzņēmumā, paplašinot darbu.
7. Paredz pārgrozījumus cenu politikā.
8. Paredz pastiprinātu reklāmu un tirgus analīzi.

Šāda plāna izstrādāšana ir ļoti grūta, un tas nākotnē var arī neatbilsnoties, tomēr tas dod sīku pārskatu par iespējām un panākumiem un liek pamatu stipram uzņēmumam.

Attiecībā uz apgrozības līdzekļiem jākonstatē ka maz ir tādu uzņēmumu, kam nebūtu savas augstas un zemas sezonas.

Gandrīz katrā uzņēmumā ir savas gada sezonas. Vienā laika daļā, darbība ir ļoti rosīga, cita atkal darbība un apgrozījumos iestājas klusums, kas atkal ar laiku nomainas ar pirmo. Piemēram: - Oktobris un novembris dažiem ir kluss darba laiks, bet citiem atkal rosīgs. Tapat tas novērojams arī citos mēnešos sevišķi janvārī un februārī daudziem uzņēmumiem ir klusais darba laiks, bet ir arī otrādi, dažiem tas ir taisni darba laiks. Piemēram, meža pircējiem un citiem.

Darbības augstā sezonā ir vajadzīgs daudz vairāk līdzekļu publikas apkalpošanai. Ir vajadzīgs daudz preču veikalos un noliktavas u.t.t. Klusā darbības laikā atkal jāskatās, lai veikali un noliktāvas nebūtu pārpildītas un lai nebūtu precēs ieguldīts pārāk daudz kapitāla, kas nevairumā kā augstās sezonas laikā.

Uzņēmumu dibinot uzņēmējam jāzina, cik daudz ir vajadzīgs apgrozības līdzekļu gadat, pie kādas apgrozības pieturēties pie zemas vai pie augstās, vai arī ņemt vidējo starp tām?

Brīvu preču un naudas turēšana uzņēmumā ir neracionāla, jo kapitāls netiek izlietots ražīgā darbā, bet ņemot mazāko kapitālu, nevares augstā pieprasījuma laika iegādāties vajadzīgo daudzumu preču un pienācīgi apkalpot publiku, caur ko var rasties ievērojami zaudējumi.

Uzņēmumu dibinot, jāgādā tik liels rīcības kapitāls, lai tā pietiktu uzņēmuma apgrozībai arī visaugstakas sezonas laika.

Tas ir nepieciešams arī tāpēc, ka nedrīkst vieglprātīgi cerēt uz kredita dabūšanu vajadzības gadījumā.

Ja kreditu arī varētu dabūt, kad tas būtu vajadzīgs, tad tomēr ir jāievēro, ka preču kredits ir īss, parasti 3 mēneši un ja gadās, ka nav līdzekļu kāda vekseļa izpirkšanai, tad vekselis var nonākt protestā un ja viens vekselis ir protestēts, tad arī citi kreditori var savus vekseļus protestēt neatkarīgi no vekseļu termiņa. Ja tas notiek, tad uzņēmumam neglābjami jāsabrūk, tāpēc labāk izvēlēties par lielāko summu, un nedrīkst cerēt kautkā izspiesties, bet noteikti ir jābūt naudas rezervei, lai pietiktu arī augstākā sezonā.

Attiecībā uz kreditu, jāzina, ka katrā preču nozarē zināmā vietā pastāv savs kredita ilgums.

Un kādā vietā iepērkoties, mēs zinam, ka dabūsim preces uz noteiktu termiņu. Preču samaksas termiņu parasti nedrīkst mainīt, jo citādi var pazaudēt pircējus.

Kādām tad jābūt sakarībām starp preču pirkšanas un pārdošanas termiņiem?

Piemēram, ja pērkot preces mēs saņemam tās uz 3 mēneši garu kreditu un pārdodot arī dodam 3. mēnešu termiņu, tad vekseļu iekasēšanas un samaksas laiks sakrīt un parādu kārtošanai nauda laikā ienāks. Tadā gadījumā preču apgrozība naudas neprasīs, izņemot tikai tos izdevumus, kas ceļas no preces apkalpošanas un arī no tā, ka preci pa laikam uzņēmumā pārstrādā un uzlabo, kas, protams prasa līdzekļus.

Bet var būt arī tāds gadījums, kad preces pērkot ir citāds samaksas termiņš ka preces pārdodot. Piemēram, preci pērkot uzņēmums maksā par vajadzīgam precēm ar 3. mēnešu termiņu vekseļiem, bet pārdodot, jādod uz 6 mēnešiem. Un gadījumā, ja tāds uzņēmums nodibināts 1.janvārī, tad visu laiku līdzekļi ir tikai jāiegulda un tikai pēc sešiem mēnešiem, tas ir 1.jūlijā līdzekļi sāks arī ienākt, par pārdotiem ražojumiem vai precēm.

Šādos gadījumos jābūt ļoti uzmanīgiem, citādi, ja līdzekļu nav pietiekoši savākts un vēlāk nedabū kreditu, tad uzņēmums var vienarši sabrukt. Šini gadījuma arī kredita dabūšana ir ļoti grūta, jo kreditu vieglāk ir dabūt nodrošinot to ar citu tirgotāju izrakstītiem vekseļiem, bet bankas neņem pretī vekseļus, kas garāki par 3 mēnešiem, un ar sešu mēnešu termiņa vekseliem to grūti rīkoties.

Bankas ņem pretī tikai tādus citu personu izdotus vekseļus, kuru termiņš nav garāks par 3 mēnešiem.

Jāievēro arī tas, ka jaunam uzņēmumam ir arī mazāka uzticība.

Parasti tirgotājiem daudz naudas guļ bankas, jo tie paredz nākotnes vajadzības pēc lielakiem līdzekļiem.

Tas ir jāievēro tāpēc, lai sezonas laikā nepietrūktu līdzekļu.

Piemēram, mežu tirdzniecībā darbi sākās jau oktobra beigās un turpinās visu ziemu, bet navigācijas laiks sākās tikai pavasarī un līdz tam laikam nauda ir visu laiku jāizdod, veselus 7 mēnešus. Te, lai darbu varētu veikt ir nepieciešami ļoti plaši līdzekļi un kredita iespējas, jo pretējā gadījumā darbi apstāsies un uzņēmums var sabrukt. Nauda šinī gadījumā sāk strauji ienākt pavasarī, sakoties navigācijai (kuģošanai) un to ir jāuzglabā līdz rudenim, lai atkal būtu līdzekļi turpmākam darbam, bet ja bija aizņemta, tad parādu jāatmaksā.

Līdzīgos gadījumos var dabūt arī no bankas aizņēmumu, galvenam tomēr jābūt savam kapitālam.

Katram uzņēmējam jāzina, kad vajadzība pēc naudas sasniegs maksimumu, un tam jānodrošina līdzekļi, lai varētu maksājumus kārtot.

3. Finansu jeb līdzekļu sagādāšanas plāns.

Finansu plānam jārāda, ar kādiem pasākumiem un kadā veidā varēs sagādāt vajadzīgos līdzekļus.

Līdzekļu plāna uzstādīšana un līdzekļu sagādāšana, ir ļoti svarīga. Vēsture rāda, ka ļoti daudz uzņēmumu, aiz šī iemesla aiziet bojā. Neaprēķinot vajadzīgos līdzekļus vēlāk to aptrūkst un uzņēmums izput.

Finansu plānu uzstādīšana un līdzekļus sagādāšana ir svarīga arī paplašinot jau pastāvošo uzņēmumu.

Pēc kapitāla avotiem mēs varam izšķirt 2 gadījumus:

1. Uzņēmējs var strādāt tikai ar savu kapitālu.
2. Uzņēmējs var strādāt ar savu un svešu kapitālu.

Ir jāizšķir, ko saukt par savu kapitālu un kuru par svešu kapitālu. Tas ir atkarīgs no kapitāla devēja attiecībam pret uzņēmumu un sadālās:

1. Svešs kapitāls, ir tāds kapitāls, kura īpašnieks uzņēmumā nepiedalās ka līdzīpašnieks, bet ka kreditors.
2. Pašu kapitāls ir tas kapitāls, kura īpašnieks uzņēmumā piedalās ka līdzīpašnieks, vai arī ir vienīgais uzņēmuma īpašnieks.

Piemēram, ja pēc iepriekšēja aprēķina izrādās, ka vajadzīgs uzņēmuma nodibināšanai un darbības uzsākšanai Ls 10.000,-, bet pašam ir tikai Ls 8.000,-. Ja uz iztrūkstošo summu uzaicinām citu personu kā līdzīpašnieku, tad visi Ls 10.000,- būs pašu kapitāls, jo te arī klusais biedrs uzņēmumā piedalās kā līdzīpašnieks. Klusā biedra ieguldītais kapitāls arī ir pašu kapitāls.

Kapitāla savākšanu var izdarīt:

1. Savākt kapitālu, kā pašu kapitālu.
2. Savākt kapitālu kā svešu kapitālu.

Piemēram, ja rodas domas par uzņēmuma dibināšanu un plānu izstrādājot redz, ka uzņēmuma nodibināšana būtu izdevīga. Ja pašam ir Ls 2.000,-, kamēr uzņēmuma nodibināšanai nepieciešami Ls 80.000,-, tad nospriež, kādā veidā iztrūkstošo varēs sadabūt.

Te rodas jautājums, kā kapitālu meklēt, vai pieaucināt līdzīpašnieku, vai arī aizņemties un ja grib izlietot abus veidus, tad kuru izdarīt pirmo vai aizņēmumu vai sameklēt līdzīpašnieku?

Vispirmā kārtā meklē naudu aizņemties no dažādām iestādēm, bet ko nevar dabūt aizņemties, tam meklē līdzīpašnieku.

Daļu naudas varbūt dabū izdevīgāk, bet var būt, ka var dabūt kreditu, bet tas nav izdevīgs.

Kredita izdevību vai neizdevību mēro pēc divām pazīmēm:

1. Pēc renšu likmes (lai rentes nebūtu par augstām).
2. Pēc atmaksas laika (lai laiks būtu pietiekoši garš).

Meklējot kreditu jāapsver, kādam nolūkam tas tiks izlietots, tādam jābūt arī tā iegūšanas veidam. Piemēram, ja grib dabūt kreditu zemes pirkšanai, tad to jāmeklē Zemes bankā, ja grib kreditu dabūt ēku celšanai, tad to jāmeklē Hipoteku bankā. Tas jāievēro tāpēc, ka zemē un ēkās ieguldītā nauda atmaksājas tikai pamazām un šīs bankas arī dod kreditu uz ilgāku laiku, pat uz 40 gadiem.

Aizņemoties naudu preču pirkšanai, var griesties arī tādās bankās, kur naudu aizdod tikai uz īsāku termiņu.

Preces pārdodot, šo parādu varēs arī ātri samaksāt, jo precēs ieguldītā nauda atmaksājas vienā reizē un ātri.

1. Tā tad, ēku un zemes pirkšanai, tāpēc arī mašīnu un citu tādu darba rīku iegadāšanai, kas atmaksājas tikai pakapeniski un lēnam, kapitālu jāmeklē ilgtermiņa bankās.

2. Preču iegādāšanai domāto jeb rīcības kapitālu var meklēt arī uz īsāku termiņu, jo te ātrak naudu var dabūt, bet tada kredita sameklēšana ir daudz vieglaka un vienkraršaka.

3. Kreditu var dabūt arī brīvā tirgu, un tas var būt arī izdevīgs un lēts, sevišķi tadas zemēs, kur ir daudz brīvu, uzkrātu kapitālu kā Francijā, Anglijā un citās zemēs. Pie mums gan šāds veids nav sevišķi populārs, jo brīvo līdzekļu pie mums ir ļoti maz.

Tā tad naudas savākšanas veidi ir dažādi un tos visus var arī izlietot. Piemēram:

Hipotekas bankā ir dabūts	Ls	3.000.-
Zemes bankā ir dabūts	"	2.000.-
Pašam ir brīvas naudas	"	2.000.-
Kopā	Ls	7.000.-

No šī piemēra redzam, ka esam savākuši Ls 7.000.-, bet mums ir vajadzīgs pavisam Ls 10.000,-. Pārejos Ls 3.000,- vai nu pavisam nevar sadabūt vai arī tos aizņemoties jāmaksā parāk augstas procentes, kas var neatmaksāties.

Varētu vēl atlikt meklēšanu uz vēlāko laiku, kad ražojumus vai preces pārdodot saņemtsim vekseļus un šo vekseļus diskontejot bankā varētu dabūt naudu, bet šis paņēmiens nav ieteicams, jo bankas var vekseļus arī nepieņemt un līdz ar to uzsāktais uzņēmumus var sabrukt.

Tādā gadijumā, ja visas iespējas vēl dabūt kaut cik pieņemamu kreditu nav, tad jamekle uz iztrukstošo summu līdzīpašnieks.

To izdara ar sludinājumu palīdzību vai arī meklējot pazīstamo starpā. Ja pieteicās vairāki, tad jāizmeklē, kuru būtu izdevīgāk pieņemt.

Ienesīguma iepriekšējs aprēķins.

Ienesīguma aprēķins arī ir ļoti svarīgs, jo ienesīgums ir visas darbības mērķis.

Uzņēmumu dibina tikai tad, ja ir pārliecība, ka uzņēmums dos vismaz apmierinošu ienesīgumu.

Par ienesīgumu sauc tīrās peļņas attiecību pret ieguldīto kapitālu.

Parasti šo attiecību parāda procentuāli un to var izteikt

$$1.\quad \frac{\text{tīrā peļņa} \times 100}{\text{kapitāls}} = \text{ienesīgums}$$

Šī formula lietojama, kad gribam aprēķināt ienesīgumu no ieguldītā kapitāla

$$2.\quad \frac{\text{tīrā peļņa} \times 100}{\text{apgrozijums}}$$

Otrā formula lietojama, kad grib aprēķināt ienesīgumu no rīcības kapitāla.

Ienesīgums vienmēr ir izteikts kā nenoteikts absoluts skaitlis.

Tīrā peļņa ir vienmēr nosaukts skaitlis, jo to dabū no pārdošanas cenas atņemot pašcenu:

Pārdošanas cena
Pašcena
Tīrā peļņa.

Ienesīguma iepriekšēju aprēķinu dabū, ja no ienākuma atskaita visus izdevumus un izmaksas.

Izmaksas var būt:

1. droši noteiktas
2. var būt koregējamas caur varbūtēju pārmaiņu skaitliem, kurus sauc par drošības koeficentiem.

Izmaksas var būt koregējamas tāpēc, ka nākotnes aprēķinos var viegli kļūdīties. Piemēram, būvi celot var izrādīties, ka pamatu nostiprināšana ir ļoti grūta, jo var gadīties, ka pat lielākā dziļumā ir smilts kārta un pamatu nostiprināšanai te var būt vajadzīgs daudz vairāk līdzekļu.

I.m.p.t.

6.lekcija

nolasīta 1938.g.7.novembrī.

Uzņēmuma vietas izvēle.

Uzņēmuma vietas izvēli te apskatīsim tikai īsumā,par to būs runa vēlāk,jo tam ir ļoti liela nozīme.

Dažas Rīgas ielas ir palikušas par īstām veikalu ielām.Tādas ir,piemēram,visas iekšpilsētas ielas,Marijas iela,Avotu iela un vēl citas,bet dažās ielās veikalu nav gandrīz pavisam.Šim apstāklim ir savs pamats.
Minētās ielas palikušas par veikalu ielām tāpēc,ka pa tam ir ļoti dzīva kustība,un uzņēmēji to novērojot ir ierīkojuši šinīs ielās veikalus.
Uzņēmumu dibinot uzņēmējs novēro un skaita cilvēkus,kādi un cik daudz iet pa šo rajonu un tad izvēlās izdevīgāko vietu.Tā Daugavas rajona tirdzniecība pārgāja uz iekšieni un t.t.
Uzņēmuma novietošana ir vesela nozare un vietas izvēle atkarīga no daudziem un dažādiem faktoriem.
Tirdzniecības uzņēmuma dibināšanai galvenais faktors vietas izvēlē ir satiksmes dzīvība,bet rūpniecības uzņēmuma vietas izvēle ir daudz sarežģītāka un grūtāk izpildāma.
Piemēram,ap Lielupi ir uzbūvētas ļoti daudzas ķiegeļu fabrikas,jo tur ir sastopams labs māls un pa Lielupi kā arī pa dzelzceļu ķiegeļi ir viegli piegādājami līdz Rīgai,jo te nav liels ceļa gabals.Ir ķiegeļu fabrikas arī pie Daugavpils,bet šie ķiegeļi līdz Rīgai netiek,jo ķiegeļu transports ir dārgs,sakarā ar lielo smagumu un samērā zemo cenu.Tā tad mēs redzam,ka Lielupes rajons ir labvēlīgs kiegeļu rūpniecības attīstībai.
Dažādās nozarēs ir attīstījušies savi rūpniecības centri.Piemēram, Anglijā ir daudzi dzelzs rūpniecības rajoni tur,kur ir dzelzs rūdas raktuves un blakus arī ogļraktuves.
Tādi centri ir Glazgova un citi.

Izvēloties uzņēmuma vietu jāraugās uz sekojošam orientācijām:

I. Orientācija pēc ražošanas apstākļiem.

a) lētas zemes cenas (lai nebūtu jāiegulda daudz līdzekļu).

b) Izejvielas uz vietas.

Lai nebūtu tās tālu jāpārvadā,bet atrastos uzņēmuma tuvumā.Tāpēc kiegeļu cepļus ceļ tur,kur ir kiegeļu izgatavošanai labs māls,jo kiegeļu pārvadāšana ir daudz lētāka un izdevīgāka kā mālu pārvadāšana. Slapjie māli sver daudz vairāk kā no tiem izgatavotie kiegeļi,jo tie satur daudz ūdens un arī pārkraušana svaigiem māliem ir daudz grūtāka.
Apsvērumi liek pārcelt kiegeļu cepļus tur,kur atrodas izejvielas.

c) Ceļi.
Arī ceļiem ir liela nozīme,labi ceļi ir nepieciešams,lai pievestu izejvielas un lai ražojumus,sevišķi tādus,kuŗiem salīdzinot ar vērtību ir liels svars,varētu nogādāt patērēšanas vietās.Vislabākais un lētākais ir jūras ceļš,tāpēc pie labām ostām ir attīstījušies daudzi rūpniecības centri.

d) Apmācīti strādnieki.

Pirms kara Rīgā bija attīstījusies ļoti ievērojama rūpniecība, jo tur bija labi apmācīti strādnieki, un arī bija daudzi citi labvēlīgi apstākļi rūpniecības attīstībai. Rīgas nomalēs bija sacelta vesela rinda fabriku un ap fabrikām bija celtas strādnieku mājas. Un tagad tur vēl redzam visbiežāk vien-un div-istābu dzīvokļus, kas celti strādniekiem.

Apmācīti strādnieki vieglāk dabūjami pilsētās, un pilsētu tuvumā celtām fabrikām šinī zinā ir sava priekšrocība, bet pilsētas uzņēmumiem ir arī savas neērtības. Tāpēc labi jāapdomā, kur fabriku dibināt.

Uz laukiem ir lētāka zeme un lētāki strādnieki. Tikai te ir jāievēro, ka ceļot fabriku uz laukiem, būs jāceļ strādniekiem arī dzīvokļi, bet pilsētā dzīvokļi strādniekiem nav jāceļ.

Rīgā, piemēram, zeme ir daudz dārgāka un strādnieki arī daudz dārgāki kā uz laukiem, pie tam var rasties arī citas neērtības un ierobežojumi, tāpēc grūti izšķirties, kur labāk uzņēmumu dibināt.

e) Dzinējspēks.

Daudzi uzņēmumi novietojas tur, kur ir lēts dzinējspēks. Piemēram, Zviedrijā visas galvenās koku apstrādāšanas rūpniecības ir novietojušās gar upēm un izmanto ūdens dzinējspēku. Tāpat Šveicē un vēl citās valstīs, kur daudz dabīgā dzinējspēka, to izmanto rūpniecības vajadzībām.

Latvijā lielākā daļa dzirnavu ir novietojušās ap upēm un strādā ar ūdens spēku.

2. Orientācija pēc gruntsgabala.

a) Netraucēta ražošana.

Šim apstāklim sevišķi svarīga nozīme dibinot uzņēmumu pilsētā, kur jāpadodās dažādiem priekšrakstiem un ierobežojumiem. Piemēram, ja Rīgas centrā būtu jau agrāk nodibināta fabrika, tad tagad droši vien, liktu, varbūt pavisam pārtraukt darbu, jo fabrikas dūmi pie nelabvēlīgiem atmosferas apstākļiem krīt uz leju un apkvēpina mājas. Tādas parādības sevišķi spilgti redzamas Londonā, kur ir daudz fabriku un atmosfēras apstākļi parasti spiež dūmus lejā, apkvēpina logus un ēkas un padara neciešamu gaisu kas tagad sagādā lielas rūpes kā no tā izvairīties.

b) Piepirkt fabrikai pēc vajadzības zemes gabalus.

Fabriku ceļot parasti aprēķina, cik lielus zemes gabalus ir jāiegādājas fabrikas vajadzībām, bet šie aprēķini var būt kļūdaini, vai arī var rasties vajadzība pēc fabrikas paplašināšanas. Un ja nav iespējams zemes gabalu paplašināt, tad var rasties lielas neērtības un zaudējumi. Šis apstāklis sevišķi svarīgs ir pilsētās, jo uz laukiem gandrīz vienmēr zemes gabalu varēs paplašināt, bet pilsētās var gadīties, ka nav pavisam iespējams piepirkt jaunus gabalus, vai arī, ja ir iespējams, tad tie var maksāt ļoti dārgi un sagādāt lielas grūtības.

c) Netīrumu novadīšana.

Arī šim apstāklim ir svarīga nozīme, sevišķi tādās rūpniecības nozarēs, kur rodas daudz kaitīgu un nevēlamu atkritumu, kuru novadīšana var kļūt ļoti problematiska.

Kā piemērs šim apstāklim var būt mūsu Šlokas celulozes fabrikas netīrumu novadīšana. Celulozes fabrikās parasti rodas daudz nevēlamu netīrumu, kuru nogādāšana var sagādāt neērtības. Līdz šim Šlokas celulozes fabrika novadīja netīrumus pa Lielupi jūrā. Lielupes ūdens nav straujš, un nelabvēlīgam vējam pūšot, tas jūrā neietek pat nedeļām ilgi un no netīrumiem Lielupes apkārtnē rodas neciešama smaka. Šie netīrumi sabojā arī jūras ūdeni pie Lielupes ietekas, sevišķi jūtīgs pret šiem atkritumiem ir svina baltums, kas ir ļoti izplatīta krāsa un tā, jūrmalā ap Lielupes ieteku visas laivas, kas bija krāsotas ar svina baltumu, palika melnas un krāsa bija jākasa pavisai nost, vai jākrāso par jaunu.

Pie tam,no šiem netīrumiem arī pašā jūrmalā ceļas nepatīkama smaka, bet jūrmalas slava ir jāglābj,jo jūrmalas viesus atbaidīt no Rīgas jūrmalas,nozīmē iznīcināt tos labumus,kas ir ieguldīti jūrmalas izveidošanā un sagādāt zaudējumus jūrmalas vasarnīcu īpašniekiem.

Pārtraukt šīs fabrikas darbu arī nav viegla lieta,jo tā ir mūsu galvenā celulozes ražotāja un tā atrodas ļoti izdevīgā vietā,jo kokus tai pieplūdina pa Lielupi un Daugavu pievedot līdz fabrikai ar velkoņiem. Pārtraucot šīs fabrikas darbu,iznīktu arī visa Slokas pilsēta,jo tās eksistence stipri saistīta ar Slokas celulozes fabrikas eksistenci.

No šī piemēra redzams,cik svarīga un problematiska var būt netīrumu novadīšana.Mēs redzam tādus starpgadījumus ļoti bieži.Netīrumu novadīšana vislabāk izdarāma purvos,bet kur tādu purvu nav,tur var rasties lielas nepatikšanas.

Tā tad arī šis faktors ir svarīgs un uzņēmumu dibinot tas ir jāievēro.

3) Orientācija pēc preču pārdošanas iespējām.

a) Patēriņa vietu tuvums.

Piemēram, Lielupes rajona kiegeļu fabrikas ir attīstījušās tāpēc, ka to tuvumā ir galvenā kiegeļu patērētāja - Rīga.Ap Daugavpili arī ir ļoti labs māls,bet tur kiegeļu rūpniecība nevar attīstīties tādā mērā kā ap Lielupi,jo tur nav tuvumā lielu patērētāju,bet līdz Rīgai kiegeļu transports no Daugavpils netiek,jo pārvešana izmāk par dārgu un Daugavpils kiegeļi izplatās gan Rīgas virzienā,bet līdz pašai galvenai patērētājai nevar sniegties.

Arī šis apstāklis ir jāievēro,lai nogādājot preci patērētājiem nebūtu jasedz lieli transporta izdevumi,bet lai uzņēmums atrastos,pēc iespējas tuvāk patērētājiem.

b) Labi un lēti satiksmes ceļi.

Šim apstāklim ir sevišķi liela nozīme.Piemēram,Rīga ir attīstījusies par tirdzniecības un rūpniecības centru tāpēc ka tā atrodas izdevīgā satiksmes centrā.Sevišķi svarīgs faktors Rīgas attīstībā ir upes.Lielākās trīs Latvijas upes nobeidzas pie Rīgas.Daugava jau no seniem laikiem ir pazīstama kā svarīgs tirdzniecības ceļš un pēdējā laikā tā sevišķi svarīga koku pludināšanai.Gauju savieno ar Daugavu kanālis un arī tā var noderēt tiešai satiksmei starp Rīgu un Vidzemes vidieni,tāpat kā Daugava,tā sevišķi noder koku pludināšanai.Arī Lielupe ietek jūrā tuvu pie Rīgas un noder kā lēts satiksmes ceļš.

Tā mēs redzam,ka visas galvenās trīs satiksmes arterijas satek Rīgā, kas izveido Rīgu par tirdzniecības un rūpniecības sirdi.Bet mums rodas jautājums,kāpēc taisni Rīga attīstījusies par iekšējās un ārējās tirdzniecības centru,bet kāpēc,piemēram,ne Liepāja,kur osta ir daudz labāka un dziļāka.

Liepājas ostā var ieiet visi lielie preču un pasažieru kuģi,bet Rīgas osta priekš lieliem kuģiem ir par seklu un tie nevar Rīgas ostā ieiet,tomēr par tirdzniecības centru ir izveidojusies Rīga,bet ne Liepāja.

Tam,ka Rīga ir attīstījusies par galveno tirdzniecības pilsētu,pamatā ir tas apstāklis,ka Rīgā pa upēm saplūdina kokus,kas arzemju kuģiem noder kā atpakaļ krava un samazina jūras satiksmes izdevumus.

Šim apstāklim ir ļoti liela nozīme un tas samazina prasību pēc tā, ka jābūt uzņēmuma tuvumā izejvielām.Agrāk domāja,ka tādiem uzņēmumiem, sevišķi dzelzs apstrādāšanas rūpniecībām,kas atrodas izejvielu tuvumā ir ļoti lielas priekšrocības un ka tos nav iespējams izkonkurēt,bet pēdējā laikā ir novērots,ka izejvielu tuvums nav katrā vietā tik svarīgs.Piemēram,augstvērtīgas dzelzs rūdas pārvešana,salīdzinot ar apstrādātās dzelzs pārvešana,nemaz neuzrāda tik lielu starpību.Un piem., Rīgai arī akmeņogļu pievešana nav tik dārga,jo kā atpakaļkravu izlieto kokus,kuru pārvešana pat ieņem pirmo vietu,bet akmeņogles kā balasts, un tam kā redzēsim pie vedumaksas aprēķināšanas ir liela nozīme.

Piemēram,pārvedot akmeņogles no Anglijas uz Rīgu par pārvešanu maksā 5 sh par tonnu un brauciens ilgst tikai pieņas dienas,bet pārvedot to pašu tonnu akmeņogļu uz Argentīnu jābrauc 34 dienas,bet maksā vedmaksa tikai IO sh par tonnu.Tas tā ir tāpēc ka akmeņogļu krava salīdzinot ar atpakaļkravu ir daudz nesvarīgāka un ir tikai kā balasts, jo kuģis bez kravas nevar iet un ja kravas nav,tad jāielaiž ūdens.

Kā redzējām,tad uzņēmuma vietās izvēlē ir jāvadās no dažādiem un dažādiem apsvērumiem un šī izvēle ir ļoti problemātiska un uzņēmuma dibināšanās plānā ieņem svarīgu vietu.

Uzņēmuma sekmes vai neveiksmes ļoti lielā mērā ir atkarīgas no uzņēmuma atrašanās vietās.

Lai labāk izprastu dibināšanas plāna veidu,tad pievedīsim Leitnera piemēru.Tas ir smilšakmeņa kiegeļu ražošanas un ienesīguma plāns.
Te domāts ražot kiegeļus,sapresējot smiltis sajauktas ar saistvielām.Par tādu kiegeļu ražošanu domāja arī pie mums bet mūsu smiltis un kaļķi nav piemēroti,tāpēc nav iespējams mūsu apstākļos tādus kiegeļus ražot.

X

DIBINĀŠANAS PLĀNS.

I. Kapitāla lieluma uzstādījums.

I. Ieguldamais kapitāls.

a) Mašīnas ar piegādi un uzstādīšanu	RM	I40.000,-
b) Apgaismošanas ierīce	"	6.000,-
c) Pievedsliežu ceļš	"	I0.000,-
d) Pieved ceļš (līdz dzelzceļam)		
e) Fabrikas ēkas,tvaika katls ar iebūvi	"	I2.000,-
f) Skurstenis ar iebūvi	"	30.000,-
g) Neparedzēti izdevumi (drošības koeficents) I0%	"	I8.000,-
	RM	2I6.000,-
h) Gruntsgabalu vērtība	"	I54.000,-
	RM	370.000,-
2.Apgrozības līdzekļi	"	60.000,-
	RM	430.000,-

II. Finanču plāns.

I. Bankas hipotēka uz fabrikas ietaisi un gruntsgabalu	RM	170.000,-
2. Fabrikas mašīnu hipotēka	"	60.000,-
Svešs kapitāls	RM	230.000,-
Līdzīpašniekan jāiemaksā (pamatkapitāls)	"	200.000,-
	=RM	430.000,-

No pamatkapitāla uzņēmās sagādāt.

a) Tirdzniecības direktors	RM	50.000,-
b) Techniskais direktors	"	50.000,-
c) Jāmeklē līdzīpašnieks par	"	100.000,-
Pamatkapitāls	RM	200.000,-

Dibināšanas bilance.

A.	Bilance		P.
I. Zemes gabals	RM 154.000,-	I. Pamatkapitāls	RM 200.000,-
2. Mašīnas un c. rīk.	" 198.000,-	2. Hipotēkas	" 230.000,-
3. Likvidie līdzēkļ.	" 78.000,-		
	RM 430.000,-		RM 430.000,-

III. Ienesīguma aprēķins.

I. Gada produkcīja I5 miljoni kiegeļu.

Izlietotas 300 darba dienas pa I2 stundām

2 dubultpreses ar dienas produkciju 50.000 kiegeļu.

Izmaksas (dienā)

a) Darba alga 7 vīriešiem (atslēdznieks, kurinātāji, katlu meistars)	a dienā	RM 3,50	RM 24,50
b) 6vīri pie presēm	" "	3,75	" 22,50
c) 26 vīri (smilšu racēji, pievedēji, izbērēji)	" "	3,25	" 87,75
			RM 134,75
d) I darbu vadītājam gadā RM 3000,- dienā			" I0,-
e) I priekšstrādnieks	"		" 5,-
Darba algas dienā			RM I49,75

7. lekcija

nolasīta 1938.g. I4.novem

Tā,ka kiegeļus pārdodot cena būs aprēķināta par I000 kiegeļiem, t
arī pašizmaksu jāpārrēķina uz I000 kiegeļiem.

Darba algas uz vienu I000 kiegeļu	RM	3,-
Kalķi un ogles - " -	"	5,85
Tīrās ražošanas izmaksas	RM	8,85

Tīrās ražošanas izmaksas par gadu(8,85.50.300).	RM	I32.750
Mašīnu amortizācija I0%(no RM I56.000,-)	"	15.600
Ēku amortizācija 5% (no RM 42.000,-)	"	2.100
Smēreļļas un apgaismošana	"	4.000
Remonti un veikala izdevumi	"	8.000
Apdrošināšana (slimokase,nodokļi)	"	6.000
	RM	I68.450
Neapalinot ar drošības koificentu	"	II.550
Gada ražošanas pašizmaksa	RM	I80.000

I000 kiegeļu pašizmaksa	RM	I2,-
I000 kiegeļu vedmaksa līdz patērēšanas vietai (Berlīne)	"	4,-
I000 kiegeļu pašizmaksa patēriņa vietā	RM	I6,-
Caurmēra pārdošanas cena par I000 k. (Br^to^ kasse)	"	25,-
Br^to^ peļņa uz I000 kiegeļiem	RM	9,-
Br^to^ peļņa uz I5.000.000 kiegeļu	RM	I35.000

Vispārīgie izdevumi:

I.kantora izdevumi	RM	2.700,-		
2.Direktoru algas	"	20.000,-		
3.5% hipotēku rentes(170.000)	"	8.500,-		
4.5,5% hipot. " (no60.000)	"	3.300,-	"	39.000,-
Tīrā peļņa			RM	96.000,-

No tīrās peļņas skaitļa vien mēs nevaram skaidri spriest par uzņēmuma sekmēm un izdevīgumu, lai labāk varētu redzēt uzņēmuma ienesīgumu un izdevību, tad jādabū salīdzinošie skaitļi.

I.) Kapitāla ienesīgums = $\frac{96.000.100}{430.100}$ = 22,3%

2.) Pašu kapitāla ienesīgums = $\frac{96.000.100}{200.000}$ = 48,%

3.) Apgrozījuma ienesīgums = $\frac{96.000.100}{240.000}$ = 40,%

No skaitļiem, jā salīdzinam mēs redzam, ka šinī gadījumā peļņa ir ti liela, un būtu labāk strādāt bez līdzīpašnieka, jo pašu kapitāla ienesīgums ir ļoti liels. Ja pašu kapitāla ienesīgums ir mazāks, piemēram 15%, tad labāk pieņemt līdzīpašniekus.

Var likties, ka 15% ir pat liela peļņa, bet tā nav, jo uzņēmumos var notikt konjunktūras maiņas, - var izbeigties pieprasījums pēc ražotās preces un var būt, ka uzņēmumu jālikvidē.

Uzņēmums nedrīkst parādu nomaksu ieildzināt uz garu laiku, jo tad var doties konjunktūras maiņai, var būt traucēta parādu samaksa un var rasties traucējumi, tāpēc parādus jānomaksā ne ilgākā laikā kā 10 gados. Tagad arī uzņēmumu dibinot, ta darbības laiku paredz 10 gadus, rechnī attīstoties, vecās mašīnas un fabriku iekārtas paliek nederīgas un tās vietā jāierīko jaunas.

Tomēr no uzņēmības nav jāatturās arī tad, ja peļņa nav tik liela, te nedrīkst savākt daudz sveša kapitāla, lai nebūtu traucēta tā attīstība, bet jāstrāda pēc iespējas ar pašu kapitālu, ja uzņēmējam pašam nav dot kapitāls, tad jāpievelk pēc iespējas daudz līdzīpašnieku, lai nevajadzētu taisīt lielus parādus.

Uzņēmumā, tāpat kā akciju sabiedrībā tiek izlietots pašu kapitāls un svešs kapitāls, ja peļņa nav paredzama liela, tad labāk strādāt ar pašu kapitālu, bet ja peļņa paredzama liela, tad labāk strādāt ar svešu kapitālu un līdzīpašniekus pieaicināt uz pēc iespējas mazāku summu.

Pie uzņēmuma dibināšanas ļoti svarīgs ir jautājums par nozares izvēle un te jauna un izdevīga ideja var daudz ko dot.

Piemēram, var būt gadījums, ka tam, kam ir radusies ideja par izdevīgu pasākumu nav nemaz līdzekļu tā realizēšanai, tad tomēr tas nav galvenais, ja uzņēmums būs tiešām izdevīgs un solīs labu peļņu, tad kapitāls radīsies. Ka labs piemērs šim apstāklim var būt Kellermaņa romāns „Tunelis". Šeit ir aprakstīta viena uzņēmuma gaita. Kāds jauns cilvēks Allans ir uztvēris ideju, ka starp Ameriku un Eiropu var izrakt apakšējūras tuneli, kas savienotu 2 pasaules daļas. Šo savu ideju viņš apstrādājis un pēc sīkiem aprēķiniem ir atradis, ka tā tiešām ir realizējama un, ka var atnest labu peļņu šim uzņēmumam. Pašam Allanam naudas nav, tāpēc viņš nodomā savākt šim uzņēmumam kapitālus no tādām personām, kam nauda ir. Viņš izsludina savu nodomu un aizrādot uz sagaidamo peļņu aicina kapitālistus pie sevis apspriesties. Apspriede notiek uz kādā namā jumta, ir liels karstums, bet tas nespēj saistīt bagātnieku uzmanību, jo viņu priekšā strādā Allans, skaidrojot un liekot nojaust peļņas lielumu, bet pašas organizācijas noslēpumus neizpaužot. Allana pūlēm ir panākums, kapitālisti pieteicas ar saviem kapitāliem viens pēc otra.

Allana vadībā,kuŗam pašam nebija ne graša kabatā,sāk darboties uzņēmums.Protams,rodas dažādi šķēršļi un katastrofas,bet tas uzņēmīgo Allanu neatbaida,ar dzelzs gribu viņš vada uzsākto darbu līdz mērķim ir sasniegts un divi kontinenti ir savienoti un pirmais vilciens ir laimīgi nonācis otrā pasaules daļā.

Šis romāns rāda,kā var viens cilvēks nodibināt savu uzņēmumu bez līdzekļiem,ja tikai viņam ir laba un izdevīga ideja,un tādu ideju uzķert ir ļoti svarīgi.Un parasti idejas rodas tādiem cilvēkiem,kam tiešām naudas nav,jo tādiem ir jāstrādā un jādomā,bet tādi,kam nauda ir var iztikt bez pūlēm darbojoties ar savu kapitālu.

Uzņēmuma darbības nospraušanai un peļņas apsvēršanai,kā redzējām, darbojas plāns,plāns rāda,vai uzņēmums var strādāt ar lielāku vai mazāku atlīkumu-peļņas.

Peļņas noteikšana ir ļoti svarīga,protams,katrs uzņēmējs cenšas pēc lielākas peļņas,bet pārāk augsta peļņa pievelk konkurentus un var būt nevēlama.

Vēl jāskatās uz to,vai plāns tiešām ir pareizs,ja plānā ir ieviesušās kļūdas,tad var rasties traucējumi un,lai tas nenotiktu,tad lieto drošības koificentu,tomēr var būt neparedzēti izdevumi,kas var pārsniegt drošības koificentu.Var piemēram,izlaist kādu no izmaksu faktoriem.Pā jau minētā leitnera plānā nav parādīti smilšu izmaksa.

Varētu jau būt,ka smiltis nemaksā neko,piemēram,Rīgas jūrmalā ap Vecāķiem ar smiltīm ir īrais posts un to nekad nepietrūktu,jo no jūras tās pastāvīgi skalo malā.Bet Berlīnes apkārtnē smiltis nav bijušas neaprobežotā daudzumā un to iegūšana tur saistīta ar lielākām pūlēm,jo smiltis jārok no zemes,bet zemē smilšu fabrikas tuvumā var aptrūkt.Šādi gadījumi var bieži atgadīties un ar tiem ir nopietni jarēķinās.

Piemēram,Jelgavas tuvumā mālus arī izrok no zemes un tie nav pašā virspusē,kāpēc viņus nevar tūlīt redzēt,bet par tiem ir jāpārliecinās izrokot bedres.Un viens uzņēmējs nepārbaudot mālu krājumus,uzbūvēja fabriku,uzcēla skursteņus un ierīkoja modernas kiegeļu krāsnis,bet,kad sāka strādāt,tad izrādījās,ka mālu pietiek tikai nedaudz gadiem un pēc tam darbs ir jāpārtrauc un fabrika jālikvidē.

Tas pats var notikt arī ar Leitnera plānā paredzēto uzņēmumu,jo arī viņš nav paredzējis smilšu izmaksas un nav aprēķinājis smilšu krājumus un izmaksu.

Bez tam minētā plānā nav paredzēta hipotēkas dabūšana,kas parasti ir saistīta ar izdevumiem.

No tā mēs redzam,ka arī ļoti nopietnos aprēķinos var gadīties kļūdas.

Kapitāla sadabūšanā arī var rasties bieži pārpratumi,jo no liela svara ir personīgās spējas,dažam cilvēkam ir sevišķas spējas kredita dabūšanā,dažs bauda sevišķu uzticību,bet citam var atkal tādas trūkt.

Jāzina arī,cik drošs ir uzņēmuma nākotne.

Apgrozījuma kapitāla lieluma aprēķināšana tirdzniecības uzņēmumā.

Dibināšanas bilancē vajadzīgos līdzekļus uzstādot redzējām,ka apgrozībaslīdzekļi bija Ls.60,000,-

Par piemēru apgrozības līdzekļu aprēķināšanai noder tā paša Leitnera plāns.

Plāns.

Gada apgrozījums,kuŗu pieņem par viscauri vienādu visu gadu

RM 800.000,-

No visa apgrozījuma:

1.Kases apgrozījums RM 600.000,-

2.Pārdevumi par 6 mēn.termiņu RM 200.000,-

Mēs redzam,ka daļa apgrozījuma notiek sk./u,bet daļa uz kreditu pret 6 mēnešu termiņu.Šis termiņš nav atkarīgs no tirgotāja,bet katrā vietā var būt savs un uzņēmējam tas ir jāpieņem,citādi tas zaudēs pircējus.Šis termiņš ir atkarīgs arī no tirdzniecības objekta-preču raksturа.Dažām precēm nomaksas termiņš ir garāks,dažām precēm atkal īsāks.Piemēram,pārtikas precēm kredits mēdz būt īss,bet lādām mašīnām,pat vairākus gadus ilgs var būt nomaksas termiņš.

Tālāk šinī gadījumā mums dots vēl,ka:

Caurmēra brutto peļņa 25% no apgrozījuma

Piegādātāju termiņi 3 mēneši

Preču noliktavās vairuma caurmērs RM 250.000,-

Tas nozīmē,ka precēm noliktavās parasti jāatrodas par RM 250.000,-lai preču nekad neaptrūktu un lai būtu lielāka izvēle.

Veikala izdevumi gadā RM 60.000,-

Kādi ir vajadzīgie līdzekļi,lai uzņēmums varētu strādāt?

Apgrozījumu summa	RM 800.000,-
25% peļņas no apgrozījuma	" 200.000,-
Apgrozījuma iepirkuma cena	RM 600.000,-

8. lekcija

nolasīta 1938.g.21.novembrī.

Iepērkot preces pret 3 mēnnešu termiņu caurmērā kreditoru stāvoklis būs sekojošs,ja mēs ņemsim piemēru no mūsu apstākļiem,kur strādājam pie kieģeļu ražošanas tikai pusgadu.

$$\text{Kredita summa} = \frac{600.000 \cdot 3}{12} = 150.000,-$$

Visvairāk naudas ir vajadzīgs pirmā pusgadā,pēc tam sāks ienākt maksājumi no parādniekiem par pirmiem pārdevumiem,un pēc I.jūlija stāvoklis grozīsies.

Pamatojoties uz dotiem datiem apgrozījuma līdzekļu plāns būs sekojošs.

I. Vajadzīgie līdzekļi.

a) Preces noliktavā	Ls. 250.000,-
b) Pārdots uz kredita	" 75.000,-
c) Veikala izdevumu attiecīgā daļa	" 30.000,-
Vajadzībā pēc naudas	Ls. 355.000,-

II. Vajadzīgais kapitāla segums.

a) Kreditori	Ls. 150.000,-
b) Peļņa no pusgada apgrozījuma skaidrā naudā(Ls.300.000,-a25%)	" 75.000,-
	Ls. 225.000,-
c) Nepieciešamais apgrozības kapit.	" 130.000,-
	Ls. 355.000,-

Ka redzam,tad mums ir diezgan smagi noteikumi,jo mums pašiem jādod uz 6 mēnešu termiņu,bet mēs dabūjam no piegādātājiem uz 3 mēn.termiņu un tomēr apgrozījuma kapitāls nav liels,tikai Ls.130.000,-.Uzstādot par šīm summām bilanci dabūsim:

Šī momenta bilance

I. Preces noliktavā	Ls.250.000,-	I. Kreditori	Ls.150.000,-
II. Parādnieki	" 100.000,-	2. Apgrozības kap.	" 130.000,-
		3. Peļņa	" 70.000,-
	Ls.350.000,-		Ls.350.000,-

Iepriekšējās bilances kontrole.

I. Ienāk no pārdevumiem pret skaidru naudu	Ls.300.000,-	I. Veikala izdevumi	Ls. 30.000,-
2. Ienāk no debitoriem kopā	Ls.300.000,-	2. Samaksa par pastāvīgo preču krājumu	" 250.000,-
3. Pietrūkst sk./n.	" 130.000,-	3. Samaksa par pusgada preču apgrozījuma iepirkumu	" 150.000,-
	Ls.430.000,-		Ls.430.000,-

$$\text{Apgrozījuma koificents} = \frac{600.000}{250.000} = 2,4$$

Ja pastāvīgais apgrozījums gadā ir Ls. 600.000,-

Pastāvīgi preču krājumā ir par Ls. 250.000,-

Lai dabūtu,cik reizes preces iet apgrozībā,gada apgrozījums ir jādala ar preču pastāvīgo krājumu un izdalot mēs dabūjām 2,4.
Aprēķinot peļņu apgrozības koificents ir no liela svara.Piemēram,ja pieņemts teikt,ka peļņa ir I2%,tad vēl jānoteic,cik ilgi preces veikalā guļ.

$$\text{Preču apgrozījuma laiks} = \frac{365 \text{ d.}}{2,4} = 152 \text{ d.}$$

No šī aprēķina redzam,ka preces veikalā guļ caurmērā I52 dienas,kas jau patiesībā ir ilgs gulēšanas laiks.
Ir uzņēmumi,kuros preces guļ ļoti ilgi un ir atkal uzņēmumi,kur preces noiet ļoti ātri.Piemēram,mūzikas instrumentu tirgotavās preces bieži stāv pat vairākus gadus no vietas,bet atkal produktu un citu preču uzņēmumos,preces glābajas tikai uz neilgu laiku.
Šim apstāklim,ka preces apgrozās ātri vai lēni ir loti liela nozīme peļņas % noteikšanā.Uzņēmumos,kur preču gulēšanas laiks ir ļoti ilgs, peļņas tiesu nosaka arī lielu,kas ir pilnīgi saprotams.
Pieņemsim,ka kāds uzņēmums preci apgroza I2 reizes gadā,tad ja viņš no katras preču izmaksas ņelnīs &5% un apgrozot I2 reizes,tomēr pelnīs ar savu ieguldīto kapitālu diezgan daudz,- 60%.

I2. 5 = 60%

No šī piemēra ir redzams,ka peļņas tiesa tomēr iznāk lielāka.Bet uzņēmumos,kur preces apgrozīsies tikai reizi gadā,pelnīs to pašu %, ja rēķinās no preces 60% peļņas.
Tāpēc mums jāsaprot,ka uz precēm,kas guļ noliktavās un veikalos gadiem ilgi,peļņas procentu uzrēķina ļoti lielu,bieži 50% un pa laikam pat veselu simtu.

Pastāvošā uzņēmuma turpināšana.

Pastāvoša uzņēmuma pirkšana,ir parastākais veids uzņēmuma iegūšanai.

1. Pirkšana notiek uz līguma pamata.
2. Līguma galvenais saturs ir cena un maksāšanas noteikumi.
3. Garantija par izstāvošām prasībām no pārdevēja puses.

Uzņēmumu parasti pērk ar visu aktīvu un pasīvu,- pārņēmot visus debitorus un kreditorus.
Ja uzņem parādniekus,tad no uzņēmuma pārdevēja dabū garantiju par to, ka parādnieki tiešām savas saistības kārtos.

Lai tomēr pircējam neceltos zaudējumi,tad tas parasti neizmaksā visu summu tūlīt,bet aiztur tik lielu daļu no pārdevēja,cik nepieciešams,lai parādnieku nemaksāšanas gadījumā pircējs neciestu zaudējumus.

4. Sacensības klauzele.

Pārdevējs apņemas, vecā uzņēmuma tuvumā, neatvērt jaunu uzņēmumu. Tas saprotams tāpēc, ka vecam uzņēmējam ir pazīšanās viņa darbības rajonā un tas varētu jauno uzņēmumu izkonkurēt.

Uzņēmuma cena.

Cenas aprēķināšana jāņem vērā dažādi apstākļi. Piemēram, firmas vērtība, uzņēmuma ienesīgums un t.t.
Svarīga ir firmas vērtības noteikšana. Kas ir firma, to mēs jau esam apskatījuši. Firma nav saistīta ar vienu īpašnieku, to var pirkt un pārdot tāpat kā mantu.
Piemēram, firmas „ Otto Schvarc " pirmais īpašnieks jau sen miris. Pēc viņa firmu vadīja Jirgenson, un atkal pēc šī uzņēmumu mantoja un pārvaldīja mantinieki, bet nosaukums ir palicis viens un tas pats, neatkarīgi no uzņēmuma īpašnieka un laika. Ir firmas, kas pastāvējušas vairāk kā 100 gadu.

Uzņēmuma pārdošana var notikt:

a) bez firmas,

b) ar visu firmu jeb nosaukumu.

Parastākais veids, ir, kad uzņēmumu pārdod kopā ar firmu.
Kā redzējām, uzņēmumu pērkot, svarīgais ka ir uzņēmuma cenas noteikšana.

Uzņēmumu var pārdot:

I. Pēc mantu vērtības.

Mantu vērtību tādā gadījienā aprēķina:

a) pēc grāmatām,

b) pēc inventūras,

c) en bloc (visu mantu pērk bez sīkumu saskaitis).

2. Uzņēmuma vērtību nosaka pēc tā ienesīguma.

Šo vērtību dabū kapitalizējot tīro peļņu.- tīro peļņu aprēķina:

a) par beidzamo notecējušo gadu,

b) par divu notecējušo gadu caurmēru,

c) par beidzamo piecu notecējušo gadu caurmēru un t.t.

No šī iedalījuma varam redzēt, ka peļņu noteikt var pēc dažādiem principiem. Biežāk pieturās pie vērtības noteikšanas pēc ienesīguma ņemot vērā arī uzņēmuma manta vērtību. Jo, apstākļiem mainoties, peļņas tiesa var pat ļoti strauji kristies, bet tādā gadījumā vēl paliek manta, kas pēc kāda laika atkal var dot peļņu.
Kapitalizējot ar renšu likmi, pircējs un pārdevejs vienojas, cik augstu renšu likmi noteikt. Likmes lielums atkarīgs no dažādiem apstākļiem.

Parasti rnešu likme mēdz būt,zināmā saimnieciskā nozarē,pastāvoša tīrās peļņas %

Noteicot kapitalizacijas renšu likumi,pircējs vadās no domas,ka iegūstot tāda augstuma peļņu,viņš zināmā laikā ar peļņu atgūs ieguldīto(samaksāto)kapitālu.
Redzējam,ka biežāk cenu noteic pēc ienesīguma vērtības.Piemēram,Rīgā viena māja rentējās ar 10%, ja šī māja maksā Ls.100.000,- tad par to varēs iegūt,atskaitot izdevumus,10 gados pilnu tās vērtību.Pie mājām tomēr parasti rēķina arī zemāku %,bet tirdzniecībā vēl augstāku,jo tirdzniecībā peļņa daudz šaubīgāka,- var gadīties dažādas krīzes un depresijas.Pie māju rentes tik krasas pārmaiņas parasti nenotiek,lai gan arī tur,nekas uz vietas nestāv.
Pie mājām peļņu var kapitalizēt pat ar 5%,jo mājas ienesīgums ir diezgan pastāvīgs un ilgstošs.Tādā gadījumā jāskatās tikai uz to,lai māja nebūtu pārāk veca,ja māja nespēj izpildīt noteiktas ērtību prasības,tad tā var zaudēt īrniekus un reizē ar to visu savu vērtību.Ja māja ir vēl kaut cik jauna,tad nevar domāt,ka tās peļņa var nokrist.

Tirdzniecībā,protams,lieta ir pavisam citādāka,jo tur pat pēc,apmēram,noteikta laika atkārtojas krīzes un uzņēmumu tādos gadījumos nākās pat pavisam likvidēt.Ja nu tā lieta ir tāda,tad rodas jautājums,vai veikalu pērkot arī var peļņu kapitalizēt ar 5%.Šādā gadījumā mēs aprēķinot redzam,ka ieguldīto vērtību mēs atgūsim tikai pēc 20 gadiem,bet 20 gadi tirdzniecībā ir ļoti liels laiks un var gadīties dažādas pārmaiņas.Un nekādā gadījumā nevar cerēt,ka kapitalizējot ar 5% ieguldīto kapitālu pavisam varēs atgūt.Tirdzniecībā un rūpniecībā bez krīzēm nāk arī jauni izgudrojumi un ievedumi,kas visiem iepriekšējiem aprēķiniem var pārvilkt strīpu.

Pērkot parasti notiek kaulēšanās,par kādu % kapitalizēt.Tirdzniecības uzņēmumos parasti kapitalizē ar 10 vai 12%,un tās procentes nav nemaz lielas,ievērojot nestabilos apstākļus.

Leitners pieved vienu piemēru:
Ja,piemēram,pērkot vienojas uz 10%,tad mums jāaprēķina cena pēc attiecības,

$$10\% : 100 = {}^{t}/p. : x$$

$$X = \frac{100 \cdot {}^{t.}/p.}{10}$$

No tā mēs redzam,ka aprēķinot,tīrā peļņa ir proporcionāla uzņēmuma cenai,tāpēc pārdevējs,centīsies tīro peļņu uzrādīt pēc iespējas lielāku, bet uz to vien nevar paļauties.
Ja pārdevējs agrāk būs domājis par uzņēmuma pārdošanu,tad tas centīsies peļņu uzrādīt pēc iespējas lielāku.

Peļņas augstumu pārdevējs var uzpūst:

1. Samazinot patvarīgi izdevumu augstumu un

2. novērtējot preces par augstu.

Lai pircējs neiekristu,tad tam apskatot grāmatas,jāmēgina atrast īstā peļņa.Var gadīties,ka pārdevējs peļņu arī tiešām ir pareizi aprēķinājis, bet uz to tomēr nevar pilnīgi paļauties.Tāpēc pircējam jāizpēta īstā peļņa.
Peļņas noteikšanā pircējs var izvēlēties dažādus ceļus.Pircējs bieži neņem tikai pēdejā gada,bet peļņas noteikšanai ņem vairāku gadu peļņas caurmēru,protams,iepriekš izpētot pēdejā gada peļņu.

Var ņemt kādu 3 gadu caurmēra peļņu, bet var arī ilgāka laika, piemēram, 5 gadu caurmēra peļņu. Bet piecus gadus atpakaļ saimnieciskā dzīve bija pavisam cita un tā nevar raksturot uzņēmuma pašreizējo stāvokli. Noteicot vairāk gadu caurmēra peļņu, pircējs izvēlēsies, tik daudz gadus lai peļņa izskatītos pēc iespējas zemāka, bet pārdevēja interesēs būs atkal pretejais.

Lai cik gadu caurmēra peļņu arī neņemtu, tomēr, jāievēro, vai uzņēmumam tendence ir iet uz augšu vai uz leju.

Ir bijuši uzņēmumi, kas sākumā labi noorganizēti arvienu ceļās un gūst lielākus un lielākus panākumus. Ir arī tādi uzņēmumi, kas ar katru gadu arvienu slīd tikai uz leju. Un šo apstākli ir sevišķi labi jāievēro, jo uzņēmumus bieži vien tasni tāpēc arī pārdod, ka redz to pakāpenisku slīdēšanu uz leju.
Var, protams, gadīties arī pavisam pretēji, ka peļņa pastāvīgi un neatlaidīgi iet arvienu uz augšu, kaut arī lēnām, bet droši.
Šādai uzņēmuma tendencei bieži pat grūti saskatīt cēloņus, vienkārši var tikai konstatēt, ka uzņēmums neiet tā kā tam vajadzētu iet.

Var gadīties, ka uzņēmums sekmejas tāpēc, ka tā īpašniekam ir sevišķas spējas tā vadīšanā un uzņēmumam pārejot citās rokās, tā sekmes sašaurinās. Tāpēc peļņas procenti būtu jānoteic ne zemāku par 10%.

No aprakstītā redzam, ka aprēķinot uzņēmuma cenu, tās augstumu nosāka divi faktori:

1. Peļņas augstums
2. Peļņas %.

Kā redzējām, tad cena ir proporcionāla peļņas augstumam un pretēji proporcionāla procentu likmei.

$$X = \frac{t./p. \; 100}{\%}$$

X - uzņēmuma cena likme.
% - procentu.

Tā tad pārdevējs centīsies noteikt pēc iespējas lielāku peļņu un mazāku peļņas %, bet pircējs otrādi, centīsies noteikt zemāku peļņu un augstāku peļņas procentu.
Uzņēmumā ienesīguma vērtība bieži nesakrīt ar mantas vērtību.

Piemēram,

Uzņēmuma mantu vērtība	Ls. 50.000,-
Uzņēmuma peļņa	Ls. 10.000,-

Uzņēmuma ienesīguma vērtība, kapitalizējot tīro peļņu ar 10% = X,

$$X = \frac{10.000 \; . \; 100}{10} = 100.000$$

Uzņēmuma ienesīguma vērtība	Ls. 100.000,-
Uzņēmuma mantas vērtība	" 50.000,-
Uzņēmuma firmas vērtība	Ls. 50.000,-

Tā mēs redzam, ka uzņēmuma mantas vērtība ir daudz zemāka kā ienesīguma vērtība.

Tāpēc pircējs labprāt tādā gadījumā pirktu pēc mantas vērtības,bet pārdevējs,protams,ar to nesamierināsies.Tomēr pirkt pēc ienesīguma vērtības,ja tā pārsniedz mantas vērtību arī ir ļoti riskanti,jo firmas sekmes pa laikam ir atkarīgas arī tieši ne vien no firmas,bet arī no īpašnieka un uzņēmuma pārejot citās rokās,sekmes var mainīties.

Šeit mēs sastopāmies ar vārdu firmas vērtība.
Zem vārda „ firma " tiesību zinātne saprot uzņēmuma nosaukumu.Tagad rodas jautājums,vai uzņēmuma nosaukumam var būt tik liela nozīme.Tam tomēr ir savs pamats.Piemēram,iebraucot Rīgā,ārzemnieki prasa pēc Romas viesnīcas,jo tās vārds ir plaši pazīstams un tai ir apmeklētāji neatkarīgi no uzņēmuma īpašnieka.Tad var būt,ka uzņēmumam ir patenteti uz kādiem izgudrojumiem,kādu nav citiem līdzīgiem uzņēmumiem,arī tas var atnest peļņu.Tā mēs redzam,ka firmas vērtības pamatā ir vairāki apstākļi.

Firmas vērtība var pamatoties uz šādiem faktoriem:

1. Uz firmas vārdu.
2. Uz firmas patentēm.
3. Kāda prece var iegūt sevišķu publikas piekrišanu pamatoti vai nepamatoti.

9. lekcija

nolasīta 1938.g.27.novembrī.

Piezīme: 15 minūtes rakstījām klauzuru,no Kellermaņa romāna„Tunelis".

Uzdevums:

1. kādai vajadzībai būvēja tuneli?
2. ar kāda uzņēmuma formu savāca kapitālu?
3. kāpēc uzņēmums iznika?

Mājas darbs uzdots līdz 23.janvārim,uzrakstīt,kā rodas,izaug un izplešās un beigās sabrūk uzņēmumi.Kā materiālu izlietot Tomasa Manesa darbu.

Mēs jau iepriekš redzējām,ka uzņēmumā var izšķirt dažādas vērtības:

1. Uzņēmuma mantas vērtība.
2. Uzņēmuma ienesīguma vērtība.
3. Uzņēmuma firmas vērtība.

Ja no ienesīguma vērtības atskaita mantas vērtību,tad atlikums ir firmas vērtība.
Uzņēmuma firmas vērtības cēloņi var būt ļoti dažādi un tie atkarīgi no daudziem un dažādiem apstākļiem.Piemēram,Amerikā izgudroja jaunu skaistuma kopšanas līdzekli.Šī skaistuma kopšanas līdzekļa ražošanai tika dibināts uzņēmums ar kapitālu Ls.100.000.-.

No šiem 100.000,- Ls.25.000,- laida tieši ražošanā,bet atlikušos 75.000,- reklamai.
Reklamas palīdzība ir īpatnējs cēlonis,kas darot peļņu vērtību uzņēmumu pazīstamu.
Īpatnējie apstākļi,kas uzņēmumam dod lielu peļņu,ir dažādie firmas vērtības cēloņi.

Tādi uzņēmumam labvēlīgie apstākļi ir sekojošie:

I. Uzņēmuma ārejās attiecības.

a) pastāvīgie pircēji,

b) pastāvošās attiecības ar valsti kā noņēmēju,

c) izpildamie līgumi (uzņēmumam labvēlīgie),

d) dalība kartelī (uzņēmumu apvienībā),

e) koncesijas,
piemēram valdībai var piederēt kāda upe,kuŗā ļoti labi ķerās zivis un ja nu uz tādu upi uzņēmums ir dabūjis koncesijas,tad tas var gūt ļoti lielus panākumus,

f) patentes,

g) stāvoklis bez konkurences,

h) labi noejošas un ar likumu aizsargātas preču marķas.Piemēram dažus gadus atpakaļ bija ļoti ieciemīta papirosu šķirne „Rīga",lai varētu pie šīs firmas tikt klāt izlaida „Jauno Rīgu".

2. Uzņēmuma iekšejās labās attiecības.

a) uzņēmuma labā organizācija,

b) praktiskie piedzīvojumi ražošanā,

c) citiem nezināmi ražošanas paņēmieni un receptes,

d) laba iepirkšanas un pārdošanas organizācija.

(Piezīme: Uzņēmuma organizācija labi apskatīta Schāra darbos).

Uzņēmuma firmas vērtību parasti nosaka ļoti augstu un tas arī ir pilnīgi saprotams.
Pieņemsim,ka uzņēmuma 5 gadu caurmēra tīrā peļņa ir Ls.10.000,-
Kapitalizējot šo tīro peļņu ar 10% dabūsim uzņēmuma ienesīguma vērtību Ls.100.000,-.
Šī uzņēmuma mantu vērtība,atskaitot parādus,pieņemsim ir Ls.80.000,-, tad varam rakstīt:

Firmas ienesīguma vērtība	Ls.100.000,-
Firmas mantu vērtība	" 80.000,-
Firmas vērtība	Ls. 20.000,-

Firmu parasti vērtē ļoti augstu,bet pircējam ir jāuzmanās,vai arī viņa vadībā uzņēmums tikpat labi darbosies,var būt firmas vērtībai tādi cēloņi,kuŗi mainoties īpašniekam var mainīties un nenest uzņēmumam peļņu.

Uzņēmumu iegādājoties jāņem vērā arī tas,ka var mainīties apstākļi un uzņēmuma ienesīgums samazināties.

Tādi apstākļi varētu būt sekojošie:

1. Var mainīties ienākuma avoti.
2. Var mainīties ienākuma lielums.
3. Var palielināties saimniekošanas izdevumi.
4. Var gadīties darbības apjoma sašaurināšanās.
5. Var būt,ka iepriekšējam uzņēmuma vadītājam bija sevišķas spējas uzņēmuma vadīšanā.

Ievērojot šos apstākļus jāzina,ar kādu procentu peļņu var kapitalizēt, lai nesamaksāt par daudz.
Uzņēmumu iegādājoties,bieži cer uzlabot tā stāvokli, palielinot uzņēmumā kapitālu.Ta bieži domā,ka kapitāla ieguldīšana ir drošs pamats uzņēmuma atplaukšanai.To tomēr nevar noteikti pateikt un var gadīties pat otrādi.
Jāņem vērā,ka kapitālu pavairojot arī var rasties traucējumi,tāpēc uzņēmumu pērkot mums jāzina,ka ar ieguldījumu palielināšanu mēs vēl nevarēsim uzņēmumu pacelt,ja tas līdz šim izrādījis vājas sekmes.
Ja uzņēmums līdz šim ir ļoti daudz pelnījis,arī tad mēs nevaram uz to pilnīgi paļauties,ieguldot vēl vairāk kapitāla,uzņēmuma peļņas tiesa var arī kristies.
Kā piemēru šī gadījuma izskaidrošanai,varam ņemt Leitnera piemēru:

Viņš ņem divus uzņēmumus.

I.	Pirmā uzņēmuma kapitāls ir	Ls.100.000,-
	Otrā uzņēmuma kapitāls ir	" 50.000,-

Pie tādiem kapitāliem abiem tīrā peļņa ir Ls. 9.000,-

Pirmā uzņēmuma kapitāls rentējas ar 9%
Otrā uzņēmuma kapitāls rentējas ar 18%

Nākošā gadā abi uzņēmumi palielina kapitālu.

2.	Pirmā uzņēmuma kapitāls	Ls.100.000,-
		" 25.000,-
		Ls.125.000,-
	Otrā uzņēmuma kapitāls	Ls. 50.000,-
		" 50.000,-
		Ls.100.000,-

Pie šādiem kapitāliem abiem uzņēmumiem peļņa ir Ls.12.500,-

Pirmā uzņēmuma kapitāls rentējas ar 10%
Otrā uzņēmuma kapitāls rentējas ar 12,5%

No šī piemēra mēs redzam,ka kapitālu nevar palielināt ļoti augstu un pie tam reizē iegūt to pašu peļņas procenti,ka uzņēmuma plašumam ir savas robežas,kuras pārsniedzot uzņēmums vairs nepelnīs proporcionāli ieguldījumiem.
No visa teiktā redzam,ka uzņēmumu pērkot,ja tas līdz šim nesis ļoti lielu peļņu,tomēr nedrīkst domāt,ka tas arī pastāvīgi tā būs.

Uzņēmuma nodošana caur pārveidošanu.

Uzņēmums,ievērojot dažādus apstākļus,var pārveidoties no viena veida otrā un bieži vien tas ir ne tikai izdevīgi,bet pat nepieciešami. Apstākļi,kas spiež uzņēmumu pārveidoties,var būt dažādi:

I. Uzņēmuma pārveidošanai par iemeslu,bieži var būt kapitāla trūkums.

Piemēram,ir kāds vienpersonas uzņēmums,kam sekmīgi darbības turpināšanai trūkst kapitāla un dažreiz kapitāla trūkums padara darbu pat pilnīgu neiespējamu.
Šādā gadījumā ļoti labi var izlīdzēties ar uzņēmuma pārveidošanu citā veida uzņēmumā.Visbiežāk tādos gadījumos izlīdzās ar vienpersonas uzņēmuma pārveidošanu akciju sabiedrībā.

2. Uzņēmuma pārveidošanai par iemeslu bieži ir mantas dalīšana,kas nepieciešama pēc uzņēmuma īpašnieka nāves.

Uzņēmuma īpašnieks vai arī tā mantinieki,domājot par mantas dalīšanu, var būt spiesti pārveidot uzņēmumu cita veida uzņēmumā.Uzņēmumu sadalīt to nepārveidojot bieži vien ir pat pilnīgi neiespējami.
Piemēram,fabriku nevar sadalīt uzņēmuma mantiniekiem pa gabalam,var noteikt tikai katra mantinieka tiesības uz kādu fabrikas kapitāla daļu. No tā redzam,ka tādu uzņēmumu sadalīt iespējams,tikai to pārdodot vai arī pārveidojot to tādā uzņēmuma veidā,ko varētu noteikti sadalīt,neskarot pašu uzņēmuma darbību.

Lai vienpersonas uzņēmumu varētu sadalīt starp mantiniekiem,tad vienīgā izeja ir uzņēmumu pārveidot tādā uzņēmuma veidā,kur varētu noteikt katra mantinieka tiesības uz uzņēmumu neskarot pašu uzņēmumu.
Ievērojot teikto vienpersonas uzņēmumu visbiežāk pārveido akciju sabiedrībā,sadalot akcijas starp mantiniekiem proporcionāli to mantojuma daļām.
Šādā veida uzņēmumus parasti sauc par ģimenes akciju sabiedrībām,bet akcijas tādos gadījumos bieži vien pāriet no ģimenes locekļiem arī citu personu rokās,tā ģimenes akciju sabiedrība atkal pārvēršas par parasto akciju sabiedrību.

Tā tad mēs redzējām,ka vienpersonu uzņēmumu pārveido vairākpersonu uzņēmumā,- akciju sabiedrībā parasti aiz diviem iemesliem:

I. Mantas dalīšanas nolūkos.

2. Uzņēmuma kapitāla paplašināšanai.

Tāda uzņēmuma pārveidošanā,kuram līdz šim ir gājis slikti jābūt ļoti uzmanīgiem,uz uzņēmuma drupām celt jaunu uzņēmumu ir diezgan bīstami un var gadīties,ka uzņēmuma atplaukšanas vietā iznāk taisni pretējais.Ja tādu lietu tomēr grib izvest tam jāpieiet ar vislielāko uzmanību.
Vienpersonu uzņēmumu pārveidojot akciju sabiedrībā ir jānorēķinās ar šādiem galveniem faktoriem:

I. Jānorēķinās ar agrāko īpašnieku.

2. Jānorēķinās ar dibinātājiem.

3. Jānorēķinās ar tiem,kas pārņem jaunās akcijas.

Šī norēķināšanās ar dažādiem faktoriem ir ļoti sarežģīta un grūti izvedama.Pie norēķināšanās ir jānovērtē visas uzņēmuma mantas,kas var radīt pārpratumus,jo mantu ievešana bilancē var notikt pēc dažādiem novērtējumiem.
Piemēram,pieņemsim,ka jānovērtē zemes gabals:

Iepērkoties par šo zemes gabalu samaksāts	Ls.200.000.-
Vērtēšanas dienā tas maksā	Ls.400.000.-

Tagad rodas jautājums, ar kādu novērtējumu šo zemes gabalu ievest bilancē. Mantas var vērtēt pēc tirgus cenas vai arī pēc iepirkšanas cenas. Grāmatvedībā mantas novērtē parasti pēc zemākās cenas:

1) Ja iepirkšanas cena zemāka par tirgus cenu, tad vērtē pēc tās.
2) Ja novērtēšanas dienā tirgus cena zemāka par iegādāšanās cenu,

tad novērtē, pēc tirgus cenas. Tā tas ir grāmatvedībā, bet mantu sadalot ir jānovērtē pēc iespējas precīzi un nevar pieņemt zemāko vai augstāko cenu par vērtēšanas pamatu.
Novērtējot pēc iepirkšanas cenas, var ļoti bieži novērtēt nepareizi, jo ir tādas preces, kas gandrīz nekad neatstāj veikalu un tādu preču vērtība patiesībā ir gandrīz nulle.
Un ievērojot pat visliekāko uzmanību bilancē ieviešas kļūdas.

10. lekcija

nolasīta 1938.g.5.dec.

UZŅĒMUMA ĪPAŠUMS UN KAPITĀLS.

Līdz šim esam redzējuši, kādi uzņēmumi ir un kā tie pāriet no viena īpašnieka pie otra. Tagad pāriesim pie uzņēmuma mantām un attiecībām, kādas var rasties ar uzņēmuma mantām.
Mums rodas jautājums, vai uzņēmuma kapitāls, manta un īpašums ir viens un tas pats un ja atšķirība ir, tad kāda starpība ir starp šiem jēdzieniem un kāda tiem līdzība.
Noskaidrojot šos jēdzienus mēs redzam, ka lielas starpības starp šiem jēdzieniem tiešām nav.
Lai noskaidrojot šo jēdzienu starpību, tad noskaidrosim, ko tie nozīmē un kā tos lieto.
Piemēram, saka, ka tādas un tādas mantas ir uzņēmuma īpašums. No šī teikuma mēs redzam, ka uzņēmuma manta un īpašums nav viens un tas pats, bet ka starp šiem jēdzieniem ir kāda starpība.
Starp jēdzienu uzņēmuma manta un uzņēmuma kapitāls ir noteikta starpība un sevišķi liela šī starpība ir no teoretiskā viedokļa. Lai šo starpību varētu labāk redzēt, tad pievedīsim pazīstamākās kapitāla definicijas.
Viena no parastākām definicijām ir:

Tās mantas, kas rada jaunas vērtības sauc par kapitālu.

Bet tādas mantas, kas jaunas vērtības nerada, protams, izejot no šīs definicijas, nav kapitāls.
Kā piemēru varam pievest apstākļi, ka uzņēmumam ir zināma summa naudas, tad attiecībā pret jēdzienu kapitāls, nauda var būt divos dažādos stāvokļos:

1. Nauda bez apgrozības guļ skapī. Šī nauda nav kapitāls.
2. Nauda strādā uzņēmumā un nes peļņu. Šī nauda ir kapitāls.

Jā uzņēmumam būs daudz mantu, kurām būtu jāapgrozās, bet kuras patiesībā guļ bez apgrozības, tad tādas mantas patiesībā nav kapitāls, protams, formāli tās skaitīsies par kapitālu.
Iepriekš mums bija runa par vajadzīgo kapitāla uzstādīšanu. Tagad mēs redzam, ka kapitāla lieluma izvēlei ir ļoti liela nozīme. Ja kapitāls būs uzstādīts par mazu, tad uzņēmums nevarēs strādāt, bet ja kapitāls būs par lielu, tad tas viss nevarēs piedalīties ražošanā un tā kapitāla daļa, kas netiks lietota, nenesīs peļņu, bet nevajadzīgi atradīsies uzņēmuma.
Sakarā ar šīm īpašībām, kapitālam ir vēl citas definicijas.
Piemēram, Schäfle kapitālu definē:

Kapitāls ir zināmas personas ienākumus radošā manta.
Kā nākošo varam pievest līdzīgo definiciju,
Kapitāls ir lietas, kas dod īpašniekam mantas pieaugumu.

Šīs pēdejās divas definicijas izsaka vienu un to pašu, bet ar citādu

ockrāsu ir jau Nikliša definicija:

Kapitāls ir paliekošais elements uzņēmuma īpašumā, mantu vērtību summa neatkarīgi no tā, kāda ir konkrētā manta.

Šis definējums jau diezgan skaidri atšķir mantas jēdzienu no kapitāla jēdziena,- kapitāls ir atsevišķu mantu summa, bet summa nevar būt vienāda ar kādu daļu no tās.
Manta var būt dažāda, vienam var būt vairāk preču,otram vairāk ieguldīts nekustamā īpašumā, bet kapitāls kā mantu kopsumma var būt viens un tas pats.
Pēdejā definicijā teikts, ka kapitāls ir uzņēmumā paliekošā manta. Manta, protams, uzņēmumā iet un nāk, bet tas summa mainās tikai lēnām. Kapitāls nav atkarīgs no tā, kādas mantas ir uzņēmumā, bet gan ir atkarīgs no šo mantu summas.
Ievērojot teikto mēs kapitālu varētu definēt sekojoši:

Kapitāls ir viss tas, ko indivīds ir ieguvis ar savu un svešu kapitālu, lai radītu jaunus ienākumus.

Šinī definicijā ir divi momenti:

1. Kapitāls ir iegūts.
2. Kapitāls nav patērēts, bet noder ienākuma iegūšanai.

Kapitālu mēs, protams, varējam iegūt dažāda ceļā (mantošanas, dāvināšanas un t.t.), bet tikai tad to sauks par kapitālu, ja tas ņems daļēju jaunas mantas iegūšanā.
Ir mantas, kas tieši nekalpo mantu iegūšanai, piemēram, nauda tieši nenoder vērtības iegūšanai. Naudu var pārvērst precēs un preces jau var noderēt jaunu mantu iegūšanai, jo uz precēm var pelnīt.
Līdzīgi ir ar tekošu rēķinu, ja nauda noguldīta un nenes augļus, tad tā vēl nav kapitāls, bet var par kapitālu pārvērsties, ja par to iegādājēs mantas un šīs mantas nes peļņu.

Nauda var dot jaunu mantu iegūšanu, ja to pārvērš mantās.

Tagad vēl rodas jautājums, vai maksājuma solījumi arī ir mantas. Piemēram, viens uzņēmējs pārdod mantu uz 3 mēnešu terminu. Šādi darījumi mūsu laikos ir ļoti izplatīti un mūsu laikmetu sauc pat par kredīta saimniecības laikmetu.
Šinī piemērā, mēs esam pārdevuši mantu pret maksājuma solījumu. Tas nozīmē, ka mēs mantu saņemsim pretī noteiktā terminā, bet neesam savu mantu vienkārši atdevuši.
Maksātsolījumi ir dažādi:

1. Mutisks maksātsolījums (ierakstot tikai grāmatās).
2. Rakstisks maksātsolījums (parāda zīme).
3. Vekselis.
4. Akcijas un obligācijas

Visi dažādie maksātsolījumi ir mantas, jo gadījumā, ja mēs šiem maksātsolījumiem noticētu, tad mēs varētu tos pārdot.
Vekseļus, kas atrodas pie mums mēs varam pārdot un saņemt pretvērtību naudā, tāpat mēs varam pārdot akcijas un obligācijas un saņemt pret tām naudu.
Vekseļi, akcijas, obligācijas tāpat arī rakstiskie solījumi, protams, nav fiziskas mantas, bet tie ir tādi dokumenti pret kuriem katrā laikā var iegūt fiziskas mantas.

Vekseļi, obligācijas, akcijas un rakstiskie maksātsolījumi ir nākotnes mantas.

Tāpat arī nauda savā naudas formā mantas tieši nevar radīt, tai vispirms ir jāpārvēršas kādā nebūt mantā un tikai tad tā var radīt uzņēmumam jaunas vērtības - nest peļņu. Naudas pārvēršanās citā mantā, protams, katrā laikā ir ari iespējama.
Tā tad arī vekseļi un citi maksātsolījumi, tāpat kā nauda, ir mantas, bet šīs mantas peļņas vietā mums var dot arī zaudējumu. Piemēram, ja vekseli nesamaksā, tad tas uzņēmumam ir tīrais zaudējums.

Zaudējumus var dot visas mantas, kurām nav šīs dienas, bet kurām ir tikai nākotnes vērtība.

Ievērojot visu teikto, mēs visas mantas varam iedalīt šādi:

1. Mantas, kas tālāk nav vairs ienākuma avots, bet var tapt pat par ienākumu samazinātājām.

   Tādas mantas ir, piemēram, grāmatu un vekseļu prasības. Ņemsim, par piemēru, vienu fabriku, kas atrodas tālu no pilsētas, kur fabrikai jāgādā par strādnieku dzīvokļiem. Pilsētās parasti, protams, dzīvokļu ir pietiekoši un fabrikām par tiem nav jāgādā, bet uz laukiem tā lieta ir pavisam citāda, tur par dzīvokļiem parasti gādā fabrikas, lai strādniekiem būtu kur dzīvot, jo citādi strādniekus nevarēs sadabūt pavisam.
   Šīs strādniekiem celtās mājas nav uzņēmuma ienākuma avots, bet pat otrādi, šīs mājiņas uzņēmumam parasti nes zaudējumus. Piemēram, fabrikas uzceltā māja maksā Ls.100.000,- un nolietojas 10 gados, bet 10 gados tā,kā īri no strādniekiem, ienes tikai Ls. 50.000,- tā tad uz šo māju zaudēts Ls. 50.000,-
   Tā mēs redzam, ka arī fiziskas mantas var nest uzņēmumam zaudējumus.

2. Mantas, kas vēl nav ienākuma avots, bet par tādām var palikt.

   Šādas mantas ir nauda un tās surogāti. Par naudas surogātiem sauc tādas mantas - papīrus, kas aizpilda naudas vietu. Šādi naudas surogāti ir čeki, vekseļi un t.i.
   Šie surogāti un nauda var tapt par ienākuma radītājiem, pārvēršoties paši precēs.

3. Mantas, kas dod ienākumu.

   Tādas mantas, kas tieši dod ienākumus ir visas preces, uzņēmuma mašīnas un materiāli (izejvielas, akmeņogles un t.t.)

Bez šī mantu iedalījuma ir vēl citu mantu iedalījumi, piemēram peļņas saimniecībās ir sekojošs mantu iedalījums:

1. Lietojamās mantas (ieguldītās mantas).
2. Apgrozības mantas.

Lietojamās mantas ir tādas mantas, kas savā darbības laikā nemaina savu īpašnieku un uzglabā savu īpatnejo formu.

Lietojamās mantas nolietojas tikai ilgākā laika periodā, kas katram mantu tipam ir savs. Piemēram, Vācijā ir konstatēts, ka smagā rūpniecībā mašīnas nolietojas un novecojas 10-12 gados. Viesnīcas veļa nolietojas 3 gados, bet trauki vēl ātrāki.
Ēku nolietošanās ir atkarīga no materiāla, no kāda tās ir celtas:

Koka ēkas nolietojas 20-40 gados.
Mūra ēkas nolietojas (novecojas) 100 un vairāk gados.
Viesnīcu ēkas novecojas 20 gados.

Tā tad mēs redzam, ka šīs mantas nemaina savu formu, bet paliek tādas pašas, līdz kamēr nolietojas.

Apgrozības jeb prēcības mantas padotas formu mainai.

Piemēram, kad no dēļiem izgatavo mēbeles, tad vispirms dēļi tiek noēvelēti un kad no tiem ir izgatavotas mēbeles, tad tie savu formu ir zaudējuši pavisam, tomēr sastāvs nav mainījies. Ķīmiskā rūpniecībā izejmateriāli zaudē ne tikai savu formu, bet arī sastāvu.

Apgrozības mantas maina pastāvīgi arī savu īpašnieku.

Šīs mantas elements ir maiņa un ja tās nemainās, tad tur kaut kas nav kārtībā.
Šīm mantām ir jāmainās un no maiņas parasti rodas peļņa.
Šādas rīcības mantas ir sekojošas:

1. Preces.
2. Izejmateriāli
3. Nauda.

Visu šo apgrozības mantu galvenā pazīme ir tā, ka tās parasti dod peļņu, protams, var gadīties, ka tās arī nedod peļņu, bet normālos apstākļos tās, protams peļņu dos.
No apskatītā redzam, ka apgrozības mantas parasti dod peļņu. Tagad rodas jautājums, vai ieguldītās mantas arī dod peļņu vai nē?
Lietojamās mantas ir šādas:

1. Mašīnas un darba rīki.
2. Zeme (augsne un raktuves).
3. Transporta līdzekļi.
4. Ēkas (fabriku, veikalu un dzīvojamās).
5. Iesaiņojamie materiāli.

Šās lietojamās mantas kalpo uzņēmumam ilgāku vai īsāku laiku un peļņu parasti nedod, bet arī lietojamās mantas var dot peļņu gadījumā, ja tās aiz kādiem nebūt iemesliem pārdod un saņem par tām vairāk kā izdots.

Mantu saraksts.

Visu mantu sarakstu, kas atrodas uzņēmuma īpašumā, sauc par uzņēmuma bilanci.
Bilance ir īpašas formas saraksts un tās galvenā sastāvdaļa ir skaitļi. Jau grāmatvedībā, kā redzējām, ir vairuma un vērtības skaitļi, bet galvenā nozīmē ir vērtības skaitļiem, tomēr tur bija svarīgi arī vairuma skaitļi.
Uzstādot uzņēmuma bilanci, vairuma skaitļiem nav gandrīz nekādas nozīmes.
Piemēram, ēka, kas celta 10 gadus atpakaļ, pakapeniski nolietojas, un tās amortizācijai norēķinam, piemēram, 10%. Tad pēc aprēķiniem iznāk ka ēkas vērtība ar katru gadu paliek zemāka par amortizācijas %, neatkarīgi no tirgus apstākļiem.
Bilances uzstādīšanā ņem skaitļus, kas nav precīzi.
Tāpat var gadīties ar mašīnām, nopērkot tās lētā laikmetā, bilanci uzstādot tās tomēr novērtē par iepirkšanās cenu, t.i. zem tirgus cenas.

Bilances skaitļi nerāda mantas kvalitāti.

Šis apstāklis apgrūtina uzņēmuma ienesīguma vērtēšanu. Dzīvē ir bieži jāpieņem stāvoklis pret mantu. Piemēram, bankas aizdevuma atvēlēšanai parasti pieprasa uzņēmuma bilanci un uz bilances datu pamata aizdevumu piešķir vai arī noraida. Šis ir tas apstāklis, kapēc bilances skaitļi var rādīt dažādus uzņēmuma novērtējumus. Bilances novērtējums var būt ļoti dažāds.
Bieži dzirdam teicienu, ka tirgotājs savam dēlam ieteic vest nevis vienu, bet veselas 3 bilances. Vienu uzrādīt bankām, lai dabūtu aizdevumu, otru nodokļu inspektoram, pēc iespējas uzņēmuma stāvokli iztēlojot bēdīgākās krāsās un trešo bilanci ir jāved sev pašam. Pēdejai jābūt īstai bilancei, lai pats varētu redzēt uzņēmuma īsto stāvokli un varētu to pretī vest uzplaukumam.
Tas rāda, cik neracionāla ir uzņēmuma manta vērtēšana un kāda var būt

starpība dažādos novērtējumos. Ar to mēs jau iepazinamies agrāk apskatot uzņēmuma ienesīguma vērtējumu.

Visas uzņēmuma mantas var sadalīt divās daļās:

1. Brīvās rīcības mantas

2. Saistītas kredita nodrošināšanai.

Brīvās mantas ir tā, ar kurām uzņēmums var rīkoties pēc savas patikas un ieskatiem un kuras atrodas tā neierobežotā rīcībā.
Tādas ir visas parastās uzņēmuma mantas, kas nav nekur saistītas parāda nodrošināšanai vai citā kādā veidā.
Ar tādām mantām uzņēmums var brīvi rīkoties neprasot nevienam atļauju.
Ja tirgotājs grib dabūt kreditu, tad viņam dažreiz ir jāieķīlā mantas.
Ar mantu ieķīlāšanu uzņēmēja rīcības brīvība par mantām ir zināmā mērā jau ierobežota. Mantu ieķīlāšana ir diezgan izplatīta un tā var notikt dažādos veidos.

Mantas var ieķīlāt:

1. Nododot tās tieši parāda devēja rokās.

2. Mantas var ieķīlāt tikai juridiski, bet tieši nedodot.

Pie pirmām mantām pieder akcijas, obligācijas un citi ērti nododami un uzglabājami papīri.
Visbiežāk tomēr ir vajadzība ieķīlāt tādas preces, kas nav viegli nododamas citu personu tiešā uzglabāšanā. Piemēram, plostu nevar ieķīlāt nododot to bankai tieši rokās, bet var ieķīlāšanu izdarīt ar dokumentiem, plostu ieķīlāšanu izdara piesitot dēlīti ar uzrakstu, ieķīlēts un tās bankas nosaukumā kurā ieķīlāts.
Otrā gadījumā preces ir ieķīlātas un tās nedrīkst izlietot un pārdot bez bankas atļaujas.

Ir gadījumi, kad ieķīlā uzņēmuma tekošās mantas, kuras pakāpeniski ir jālaiž darbā, bet nākošās mantas nāk pirmo vietā.
Piemēram, manufakturas fabrikā vilnas krājumi parasti paliek tikpat lieli, bet vilna pastāvīgi mainās, viena vilnas daudzuma vietā nāk cits tik pat liels daudzums, bet pirmais iet apstrādāšanā.
Banka var atļaut ieķīlāto vilnu pārstrādāt, bet gatavos audumus tādā gadījumā atkal, tikko tie ir noausti, apķīlāt.
Banka tādos gadījumos var vairāk vai mazāk uzticēties ieķīlātājam.
Ja banka uzņēmējam neuzticās, tad tā parasti mantu tur savās noliktavās, vai arī uzņēmēja noliktavās, bet dabūjot no uzņēmēja noliktavas atslēgu. Ja mantai ir tekoši jāmainas, piemēram, vilnai, tad bankas ierēdni mantu izdod tikai tad, kad uzņēmējs ir piegādājis jaunus daudzumus iepriekšejo vietā. Preces pārdodot, uzņēmējs, ja ir pārdevis pret sk./n., dabū bankas atļauju mantu izdot. Ja preci pārdod pret vekseli, kā tas tirdzniecībā ir parasts, tad uzņēmējs parasti ieķīlā bankā vekseli, protams, iepriekš parakstoties otrā pusē, par parādnieku galvojot.
Mantas bankā ieķīlājot, bankas bieži vien uzticās uzņēmējam un mantu atstāj viņa valdīšanā, bet tekošās mantas atļauj laist apgrozībā, bet ar noteikumu, lai kopējais mantu krājums nesamazinātos.
Tagad apskatīsim, kā ieķīlātās mantas ierakstīt bilancē.

Piemēram:

A. Bilance 1.janvārī 1938.g. P.

1.Sk./n. un tekoš.rēķini	Ls.100,-	1. Preču parādi	Ls. 90,-
2. Preces	" 50,-	2. Vekseļu parādi	" 40,-
3. Vērtspapīri	" 30,-	3. Banku parāds (ieķīlājot prasības)	" 50,-
4. Izstāvošās prasības	" 80,-	4. Vērtspapīru lombards	" 20,-
5. Gruntsgabali un ēkas	" 200,-	5. Hipotēku parāds	" 100,-
		Parādu kopsumma	Ls. 300,-
		- Paša līdzekļi	" 160,-
	Ls.460,-		Ls. 460,-

No šīs bilnces mēs redzam, ka vērtspapīri ir ieķīlāti par Ls. 20,- bet to vērtība ir Ls. 30,- un parasti banka neizmaksā, pilnā ieķīlātās mantas apmērā, bet izmaksā tikai kādu daļu no mantas vērtības.
No minētās bilnces redzams, ka ieķīlāto mantu vērtība pārsniedz parādu summu.

Ieķīlātas izstāvošās prasības	par Ls. 80,-	ar	Ls. 50,-	parādu
Ieķīlāts gruntsgabals un ēkas	par " 200,-	"	" 100,-	"
Ieķīlāti vērtspapīri	" " 30,-	"	" 20,-	"
Ieķīlātas mantas	par Ls.310,-	ar	Ls.170,-	parādu

Ieķīlāto mantu vērtība	Ls.310,-
Parādu kopsumma	" 170,-
Ieķīlāts vairāk	Ls.140,-

Mēs redzam, ka ieķīlāto mantu vērtība pārsniedz parādu summu par Ls. 140,- bet arī šie Ls. 140,- neatrodas uzņēmuma brīvā rīcībā, bet ir ieķīlāti tāpat kā Ls. 170,- un ar tiem uzņēmuma rīcība ir aprobežota.
Bankas, aizdevumu izsniedzot, to nedod par pilnu ķīlas vērtību, bet vienu daļu aiztur kā drošību pret varbūtēju ķīlas cenas krišanu, lai bankai nebūtu jācieš zaudējumi.

11.lekcija

nolasīta 1938.g. 12.decembrī.

Pagājušā lekcijā bija runa par uzņēmuma brīvām mantām un par ieķīlātām mantām, tagad apskatīsim tuvāk ieķīlātās mantas un to dabu.

Par ieķīlātām jeb saistītām mantām sauc visas tās mantas, kas neatrodas uzņēmuma neaprobežotā rīcībā, bet ir saistītas kādā kreditiestādē.

Mantu ieķīlājot, uzņēmums var to nodot tieši bankas uzglabāšanā, tas iespējams ar ērti uzglabājamām mantām, piemēram, vērtspapīriem, vai arī to nenododot tieši bankas rīcībā.
Ja mantu nodod tieši bankas rīcībā, tad tādu ieķīlāšanu sauc par pilno ķīlu.
Piemēram, bankai aizņēmuma nodrošināšanas, uzņēmums ieķīlā vērtspapīrus, banka vērtspapīrus novērtē un par attiecīgo summu piešķir aizdevumu.
Ir mantas kurām cenu nosaka biržās, tad arī banka novērtē pēc biržas kursa, bet mantas, kuras biržās netiek vērtētas, banka novērtē pati. Biržas kursi parasti ir vērtspapīriem, bet citām mantām vērtību nosaka banka.
Mantas vērtējot, parasti pieturās pie principa, ka mantas ir jānovērtē par zemāku cenu kā tirgus cena, to dara ar nolūku, lai cenai krītot bankai nebūtu jāzaudē, bet lai tā, vajadzības gadījumā mantu pārdodot, iegūtu aizdoto summu pilnā apmērā. Dažādās bankās novērtē par savu procentu zemāk. Pie mums parasti vērtē mantas par 80% no to tirgus vērtības. Tā tad bankai paliek 20% kā drošība uz varbūtējo cenu krišanos.
Mantu ieķīlāšana tagad ir ļoti parasta un Rīgā, piemēram, gandrīz visas mantas ir ieķīlātas kādā bankā un pret tām ir saņemts aizdevums.
Ieķīlāts nekustams īpašums, preces, materiāli, koki un t.t., bet katru mantu ieķīlājot, banka izsniedz aizdevumus par vienu daļu no to tirgus vērtības un kas negrib ieķīlat par nepilnu vērtību, tam bankas aizdevumus neizsniedz.
Bankas neapmierinās ar to vien, ka mantas ir novērtētas zemāk par tirgus cenu, bet vēl nosaka drošības laba % ko neizsniedz pret ieķīlātām mantām, bet banka patur kā drošību.
Mēs redzam, ka mantas ieķīlājot, pret tām nevar saņemt pilnu vērtību, bet tikai kādu procenti no ieķīlāto mantu vērtības. Un šis procents ir atkarīgs no vairākiem apstākļiem.
Vislielāko procentu izsniedz pret vērtspapīriem, sevišķi pret valsts izlaistām akcijām un obligācijām, bet vismazāk pret precēm.
Bankām ir noteikumi, ka pret valsts izlaistiem vērtspapīriem drīkst aizdot par 95% no to tirgus vērtības, pret privatiem vērtspapīriem 75% no to tirgus vērtības, bet pret precem pat tikai 60% no to tirgus cenas.
Valsts izdotos vērtspapīrus vērtē tikai pēc biržas kursa. Pret valsts vērtspapīriem aizdod 95% tāpēc, ka valsts izlaistiem vērtspapīriem kurss ir gandrīz pastāvīgs un valsts rūpejas, lai kurss nekad nekristu. Arī pret privātiem vērtspapīriem aizdod 75%, t.i. vairāk pret precem, jo vērtspapīriem cena ir pastāvīgāka kā precēm.
Tā ka preces novērtējot tas vērtē zemāk, tad iznāk, ka pret precem var dabūt tikai, apmēram, 50% no to tirgus vērtības. Šī bankas drošība tomēr ir pilnīgi saprotama, jo preču cenas bieži vien krīt gandrīz uz pusi un ja iepriekš nav pret to nodrošinājusies, tad banka var ciest lielus zaudējumus un pat bankrotēt. Sevišķi strauji cenas krīt pasaules krīžu un depresiju laikā. Piemēram, pēdejās pasaules krīzes laikā, koku cenas nokrita uz 50%, daudzi koku tirgotāji bankrotēja un nespēja maksāt bankām parādus. Bankas pārdodot ieķīlātos koku tomēr nespēja saņemt aizdoto summu, neskatoties uz to, ka bija iepriekš ieturēta marža (drošība), bet šī marža nesniedzas līdz

un daudzas bankas no ciestiem zaudējumiem bankrotēja. Tāpēc bankas lai neatkārtotos līdzīgi zaudējumi, tagad nodrošinās vairāk un izsniedz pat 50% no ieķīlāto mantu vērtības.
Mēs redzējām, ka vērtspapīrus vērtē pēc kursa, bet tagad Rīgas biržā vērtspapīru kursus gandrīz pavisam nenosaka, un tos jāvērtē pēc tirgus cenas. Pirms kara Rīgas birža noteica kursu arī vairāk privāto uzņēmumu vērtspapīriem, piemēram, "Provodnikam" un c., bet pašlaik biržā vērtspapīru kursus nepublicē.
Ieķīlājot vērtspapīrus, ja tie atrodas brīvā apgrozībā, tad to nominālvērtībai nav nekādas nozīmes, bet bankai ir svarīgs tikai attiecīgo vērtspapīru kurss. Piemēram, ja bankas izsniedz aizdevumu pret vērtspapīriem 80% apmērā, tad ieķīlājot, piem., valsts hipotēku bankā ķīlu zīmes, kuru nominalvērtība ir 100, bet kurss ir 96, banka aprēķinās aizdevumu summu sekojoši:

Vērtspapīru kurss	Aizdevuma apmērs.
96	Ls. 86,40

No šī piemēra redzam, ka banka aizdevumu izsniedzot nominalvērtību nemaz neievēro, bet % ņem no kursa. No vērtspapīriem tādā gadījumā norēķina mazāk kā no precem, tas ir tāpēc, ka vērtspapīrus vērtē pēc biržas kursa un novērtējums gandrīz vienmēr līdzinās pilnai vērtībai. Vērtējot preces, turpretīm, tās novērtē par, apmēram, 20% zemāk un aizdevuma summa iznāk daudz mazāka kā pie vērtspapīriem, pie tam arī maržu pie precēm ņem augstāku kā pie vērtspapīriem.
Pie mums pret precēm izsniedz tikai 60% no vērtības, un tā ka vērtējot banka nenovērtē par pilnu tirgus cenu, bet parasti vērtē zemāk, tad aizdevumu summa iznāk tikai drusku pāri pusei un to mēs varam parādīt tabulā:

Preces vērtība tirgū	Bankas novērtējums	Auzdevuma apmērs.
100	80	53,6%

No šī piemēra mēs redzam, ka ieķīlājot preces, ja aizdevumu izsniedz 60% apmērā un vērtē par 20% zem tirgus vērtības, tad aizdevuma apmērs tikai 53,6% no tirgus vērtības.
Bankas klientam, protams, būtu labāk ja aizdevuma % būtu lielāks, bet te jārēķinās ar bankas noteikumiem, vai arī jāmeklē kreditu citur. Bankas šo apstākli arī ievēro un dažas izsniedz augstāku procentu no ķīla vērtības. Aizdevumu izsniegšanā ir divejādi banku tipi, viena banku daļa dodot aizdevumu cenšas pēc iespējas nodrošināties, izslēdzot katru risku un nerēķinoties ar to, ka tā var zaudēt savus klientus. Citas bankas atkal uzņemās risku, lai pievilktu klientus un izsniedz augstāku procentu no ieķīlāto mantu vērtības.
Banku praksē ir piedzīvojumi, ka iespējami jānodrošinās pret varbūtējiem zaudējumiem. Pasaules saimniecībā, apmēram, pēc 10 gadiem atkārtojas krīzes un depresijas, tad preču cenas nereti nokrīt pat līdz 50 procentiem. Pagājušās pasaules krīzes laikā Latvijā bankrotēja vairākas bankas, kas savus aizdevumus nebija pilnīgi nodrošinājušas. Tas notika, pirmā kārtā bankrotējot banku klientiem. Krītot cenām daudzi tirgotāji, sevišķi koktirdzniecībā, cieta zaudējumus, un nonāca maksātnespējā. Bankas, kas šādiem tirgotājiem bija izsniegušas aizdevumus, varēja tos realizēt tikai pārdodot ieķīlātās mantas, bet tā ka ieķīlāto mantu vērtība krita ļoti zemu, tad mantas pārdodot bankas nespēja saņemt aizdevumu summu un no ciestiem zaudējumiem daudzas bankrotēja.
Kā redzējām, vērtspapīrus parasti nodod bankas glabāšanā, jo tie ir ērti nododami un ļoti ērti uzglabājami. Ieķīlātās preces nodod ban-

kas rīcībā un nodošanu var izdarīt dažādā veidā un zem dažādiem noteikumiem. Preču nodošana saistīta ar dažādām neērtībām. Ja bankas uzticas kredita ņēmējam, tad ieķīlāšanu izdarīt ir daudz vienkāršāk, bet ja banka neuzticās, tad preces ieķīlāšana var sagādāt liekus zaudējumus un neērtības kā uzņēmējiem tā arī pašām bankām.
Preces kā redzējām, nodod bankas rīcībā un banka tos var pieņemt dažādā veidā, atkarībā no apstākļiem.

1. Bankai var būt savas vai īrētas noliktavas un tā var ieķīlāto preci turēt zem savas atslēgas. Kad tirgotājs mantu pārdod pret sk./n., tad samaksājot parādu, vai attiecīgo parāda daļu, banka preci izsniedz. Ja preci pārdod pret vekseļiem, tad bankas pieņem arī vekseļus ar kredita ņēmēja parakstu un izsniedz preces.

2. Preces var turēt zem 2 atslēgām, tādā gadījumā preci izņemt var tikai bankas ierēdnis un kredita ņēmējs, tas notiek tad, ja kredita ņēmējs neuzticās bankai.

3. Manta tekoši ir jālaiž apgrozībā un arī saražotās preces tekoši jālaiž tirgū. Lai nerastos darbības traucējumi un līdz ar to lieki zaudējumi, bankas tādā gadījumā var atstāt ieķīlātās mantas uzņēmuma rīcībā, protams, pret parakstu, ka manta katrā laikā būs simtprocentīgi uzņēmumā, lai bankai būtu nodrošinājums. Tādos gadījumos, kur uzņēmums ieķīlāto mantu laiž tekoši apstrādāšanā manta uz kādu laiku no bankas rokām ikkā izslīd. Piemēram, bankā uzņēmums ir ieķīlājis dēļus, no kuriem paredzēts gatavot mēbeles, banka, protams, nevar aizliegt dēļus apstrādāt, jo tad fabrikai rastos zaudējumi, tāpēc banka atļauj šos dēļus pārstrādāt un tie no bankas uz laiku itkā pazūd. Kad no dēļiem ir izgatavotas mēbeles, tad fabrikas īpašnieks lūdz banku atbrīvot no ķīlas dēļus un pieņemt ķīlā mēbeles. Kad mēbeles pārdod, tad ja tās pārdod pret skaidru naudu, tad samaksā parādu ar skaidru naudu, bet ja pārdod pret vekseli, tad nodod bankai vekseli ar savu žiro un saņem no bankas mēbeles pārdošanai.

No minētā redzam, ka mantu ieķīlājot, ja banka parādniekam neuzticas, tad mantu pārstrādājot un pārdodot ar banku jānokārto dažādas formalitātes. Ja manta iet apstrādāšanā, tad par katru pārmaiņu ar to ir jāziņo bankai un pie pārdošanas no bankas jādabū atļauja. Tas viss prasa daudz laika un darba un var sagādāt uzņēmumam neērtības. Lai to novērstu, tad bankas, ja vien tās kreditoram kaut cik uzticās, atļauj kreditoram ar mantu rīkoties. Lai nenotiktu ļaunprātības, tad ķīlu ņēmēja tiesības ir nodrošinātas ar likumu. Latvijā par ieķīlātās mantas pārdošanu ir jānes kriminalatbildība, tas ir tāpēc, lai bankām būtu lielāka drošība, nododot ieķīlāto mantu parādniekam.
Mantu ieķālāšana atvieglo kredita nodrošināšanu un līdz ar to rada saimnieciskā dzīvē lielāku rosību.
Uzņēmuma līdzekļu sadalīšana ir diezgan svarīga, un uzņēmuma maksātspēja atkarīga no kredita izmaksām.
Uzņēmumam kreditu palīdz sagādāt mantu ieķīlāšana.
Kredīts ļauj strādāt uzņēmumam ar nelielu kapitālu.
Piemēram, ja uzņēmumā ir mantu par Ls.1000,- un šīs mantas ieķīlātas bankā, tad var dabūt aizņēmumu 53,6%, bet tādā gadījumā, protams, ieķīlāts skaitās ne tikai 53,6% no mantas vērtības, bet visa uzņēmuma manta.

Ķīla var atrasties:

1) bankā (parasti vērtspapīri)

2) bankas noliktavā un

3) tirgotāja glabāšanā.

Kreditoram tautsaimniecībā ir liela nozīme, tas līdzekļus nogādā tādu cilvēku rokās, kas laižot tos ražīgā darbā gūst peļņu un rada jaunas vērtības. No apskatītā mēs redzam, ka uzņēmums var strādāt ar 53,6% svešas mantas, protams, stingri ievērojot bankas noteikumus.

Uzņēmuma kapitāli

Jau iepreikš apskatījām kapitāla jēdzienu un kapitāla definicijas. Mēs redzējām, ka nav skaidras atšķirības pret jēdzieniem uzņēmuma manta, kapitāls un īpašums. Sevišķi nenoteikts ir kapitāla jēdziens un zem šī vārda saprot dažādas lietas. Vārdam kapitāls tautsaimniecībā ir sava nozīme, privātsaimniecībā savā un tautā zem šī vārda atkal saprot savu.
Ar vārdu kapitāls apzīmē:

Visas mantas, kas strādā un iet apgrozībā.

Īpašuma tiesības uz kādu mantu.

Piemēram, saka, ka tās mantas ir mans kapitāls, te ir domātas īpašuma tiesības uz attiecīgām mantām un pareizāk būtu teikt, tās mantas ir mans īpašums.

Vispārīgas tiesības un attiecības.

Piemēram, saka, ka attiecīgās mantas ir uzņēmuma kapitāls. Tas nozīmē, ka mantas tiek uzņēmumā lietotas vai uzņēmums tās apgroza.
Tautsaimnieciskā nozīmē, kapitāls ir saražotie ražošanas līdzekļi.

No tautsaimnieciskā jēdziena pēc iespējas izvairīsimies un runājot par kapitālu, domāsim uzņēmuma mantas.

Vārdam mantas mēs piešķirsim divus jēdzienus:

1. reālas mantas (ko var redzēt, taustīt un t.t.),

2. mantas ar noteikumu.

Rodas jautājums, vai vekselis, grāmatu prasības un maksātsolījumi ir mantas vai nē. No tautsaimnieciskā viedokļa tās, protams, nav mantas, bet tikai tiesības uz mantu. No privātsaimniecības viedokļa skatoties, tad lieta ir citāda. Šim jautājumam atrisinājums dod tas apstāklis, ka šim lietām ir vairākas pieejas.
Paplašinot mantas jēdzienu, mēs arī vekseļu prasības un maksātsolījumus varam saukt par mantām.
Piemēram, mēs esam dabūjuši koncesijas uz autobūsu satiksmi. Arī koncesija ir manta, jo tā uzņēmumam var dot tīru ienākumu.
Dažādi atradumi un izgudrojumi arī ir manta.
Izgudrojumus skaita par mantām tāpēc, ka izgudrojumi un atradumi atvieglo darbu un palīdz iegūt mantu.

Mantas var iedalīt:

1. kustamas mantas (preces, vērtspapīri un c.)

2. nekustamas mantas (ēkas, zemes gabali, mašīnas).

Par kustamām mantām sauc visas mantas, kas bez lieliem izdevumiem ir pārvietojamas, bet par nekustamām mantām sauc tādas mantas, kas nav pārvietojamas vai kuru pārvietošanā prasa lielus zaudējumus.

Mantas vēl var iedalīt sekojoši:

1. tūlīt lietojamās mantas.
2. mantas, kas nav tūlīt lietojamas.

Tūlīt lietojamās mantas ir dažādi apgērba gabali, uzturvielas un citas mantas, kas ir lietojamas bez tālākās apstrādāšanas. Mantas, kas ietilpst tikai pēc pārstrādāšanas ietilpst otrā grupā, jo tās nav tūlīt lietojamas.

Ir vēl ļoti īpatnēja manta, tas ir galvojums. Uzņēmējs var galvot par kādu citu uzņēmēju vai personu, ka tā laikā parādu samaksās, jā parāda ņēmējs parādu nesamaksā, tad parāda devējam ir tiesības parādu pieprasīt no galviniekiem. Uzņēmums parasti labprāt negalvotu, bet tas ir spiests galvot, lai nezaudētu klientus un veikala draugus.

Ja, piemēram, uzņēmējs galvo par kādu citu personu, tad rodas jautājums, vai uzņēmuma manta ar to samazinās vai nē? Uzņēmuma mantas parasti mēs varam redzēt no uzņēmuma bilances. Mums ir jākonstatē, vai pakaļā ar galvojumu uzņēmuma bilance mainās vai nē.
Ar galvojumu rodas īpatnējs parāds - parāds ar noteikumu. Šis parāds ir pret vekseļa īpašnieku. Kad parādnieks savu parādu samaksā, tad galviniekam visas saistības ir izbeigtas.
Lai saprastu galvojuma jēdzienu, tad apskatīsim vekseļa diskontēšanu. Mantas vekseļus diskontē tikai tad, kad parāda devējs pats galvo par to samaksāšanu. Diskontējot vekseli, veksela īpašnieks no bankas saņem naudu, bankai galvo ka vekseļa izrakstītājs šo vekseli, tiešām, laitā samaksās.

Par diskontēšanu sauc nākotnes vērtību realizāciju.

Tagad apskatīsim, kā vekseļa diskontu atzīmēt grāmatvedībā. Kasē mēs ierakstīsim saņemto skaidru naudu debetā, un ieņemamo vekseļu rēķinā ierakstīsim attiecīgo summu kreditā.

Iegrāmatosim viena vekseļa diskontēšanu:

D Saņemamo vekseļu r-ns k		D kases r-ns	F
Ls.1000,-	Ls.1000,-	→ Ls.1000,-	

D Diskontēto vekseļu r-ns k		D Diskonta r-ns	F
Ls.1000,-			Ls.1000,-

Kā redzam, ar galvojumu ir jāpaplašina mantas jēdziens ievedot mantu ar noteikumu.

I semestra lasīto lekciju beigas.

12. lekcija

nolasīta 1939.g.16.janvarī.

Uzņēmuma līdzekļus var sadalīt pēc to dažādām pazīmēm vairākās grupās; kā viens no tādiem sadalījuma veidiem varētu būt sekojošais:

1. Ieguldītie līdzekļi.

Tie ir tādi uzņēmuma īpašumi, no kuriem ieguldījumu nevar pēc patikas dabūt. Piemēram, uzņēmumam var piederet līdzekļi, kas ir ieguldīti:

1. ēkās.
2. Zemes un apbūves gabalos.
3. Mašīnās un darba rīkos.

Ieguldītos līdzekļus nevar pēc patikas dabūt no uzņēmuma ārā. Tie ir saistīti uzņēmuma darbā un paši netiek laisti pārdošanā. Ieguldīto līdzekļu lielums ir atkarīgs no katra uzņēmuma apmēriem un nozares. Dažās saimniekošanas nozarēs ieguldīto līdzekļu nav daudz, bet citas atkal to ir liels procents no uzņēmuma līdzekļiem.

Ieguldīto līdzekļu galvenās pazīmes ir tādas, ka tos nevar ātri dabūt no ieguldītām mantām ārā. Ieguldītās mantas parasti netiek laistas apgrozībā un to pārdošana var būt saistīta ar lielām grūtībām. Piemēram, mašīna var būt tā iebūvēta, ka tās pārvešana uz citu uzņēmumu var būt pat neiespējama. Tapat dabūt pircēju ēkai vai zemes gabalam nav viegli. Mēs redzam, ka no ieguldītām mantām dabūt ārā rīcības līdzekļus pat nav iespējams. Ieguldītā manta nav domāta apgrozībai, bet ir domāta ilgstošai darbībai uzņēmumā.

Tā kā ieguldītie līdzekļi nevar aizvietot rīcības līdzekļus, tad jāgādā par to, lai uzņēmumā nepietrūktu rīcības līdzekļu. To panāk gan ar saviem līdzekļiem gan, ja savu pietrūkst, aizņēmoties no citām personām vai bankām.

2. Rīcības līdzekļi.

Tie ir līdzekļi ar kuriem uzņēmums strādā, kas atrodas uzņēmuma rīcībā.

Tādi ir:

a) tūlīt lietojamie (banku noguldījumi)

b) vēlāk lietojamie (vekseļi ar īsu terminu)

Uzņēmumi parasti brīvo naudu neglabā mājās, bet nodod to bankā. Visbiežāk šādus noguldījumus izdara uz tekošu rēķinu. Tekošam rēķinam ir tās priekšrocības, ka naudu var dabūt katrā laikā. Tomēr par noguldījumu uz tekošu rēķinu bankas bieži nemaz nemaksā procentes un jāmaksā, tad ļoti niecīgas, piemēram, vienu vai pusprocenti.

Tas tā ir tāpēc, ka noguldījumi uz tekošu rēķinu bankām ir ļoti neparocīgi. Noguldot naudu uz tekošu rēķinu noguldītājs naudu var katrā laikā atprasīt atpakaļ un bankai tā tūlīt jāizmaksā. Bankai kurā ir noguldījumi uz tekošu rēķinu ir pastāvīgi jātur klāt lielas naudas summas, lai varētu pieprasījuma gadījumā izmaksāt, tas neļauj naudu laist apgrozībā un tā jātur rezervē.
Tā tad vienīgais tekošā rēķina trūkums ir tas, ka par to nemaksā nemaz, vai arī jā maksā, tad ļoti niecīgas procentes, bet labums ir tas, ka noguldīto naudu var katrā laikā izņemt un izlietot uzņēmuma vajadzībām.
Noguldot naudu bankās šo veidu tirgotāji visbiežāk izlieto.

Noguldījumu uz tekošu rēķinu var izņemt katrā laikā un ne tikai pats noguldītājs, bet arī kāda cita persona, kuru noguldītājs ir pilnvarojis noguldījuma izņemšanai.

To panāk tādā veidā, ka noguldītājam izdod t.s. čeku grāmatiņu. Noguldītājs var izrakstīt čeku un bankai pret šo čeku ir jāizmaksā čekā minētā summa.

Čeks ir noguldītāja pavēle bankai, izmaksāt čekā minētai personai minēto summu.

Noguldījumu uz tekošu rēķinu var izņemt vienā reizē vai arī pa daļām.

Vekseļi ar īsu termiņu arī ir pieskaitami pie rīcības līdzekļiem. Tas tā ir tāpēc, ka vekseļus ar īsu termiņu tāpat kā naudu var lietot uzņēmuma saistību kārtošanai.
Vekseli ar īsu termiņu var arī pārverst naudā, diskontējot to bankā. Bankas pieņem diskonta īstermiņa vekseļus, parasti kuriem termiņš nav garāks par 3 mēneši. Vekseļus ar garāku termiņu par 3 mēnešiem bankas diskontā nepieņem. Tas ir tāpēc, ka pieaugot vekseļa termiņam pieaug arī risks, jo risks ir proporcionals laikam.

Nododot vekseli diskontē, banka no vekseļa īpašnieka pieprasa viņa žiro, viņam jāparakstās vekseļa otrā pusē kā ģalveniekam.

Īstermiņa vekseļus var ļoti ērti lietot arī nemaz tos nediskontējot, jo īstermiņa vekseļus parasti tirgotāji izlieto kā maksāšanas līdzekļus un tiem piešķir līdzību ar naudu, jo tos katrā laikā var bankā diskontēt.
Vekseļiem ar garāku termiņu šo īpašību nav, bet tirdzniecībā vispārī vekseļu termiņi nemēdz būt garāki par 3 mēneši, tikai izņēmuma gadījumos vekseļu termiņš var būt pat līdz 6 mēnešiem un garāks.

Tā tad banku noguldījumi un vekseļi ar īsu termiņu ir uzņēmuma rīcības līdzekļi.

Saistītie īpašumi. Tie ir tādi īpašumi, kas uzņēmumam pieder, bet par kuriem ir ierobežota uzņēmuma rīcība, kuri ir ieķīlāti uzņēmuma parādu nodrošināšanai. Ieķīlāšana, kā mēs jau iepriekš rādzējām var notikt dažādā veidā, piemēram, mantas nododot tiešā bankas rīcībā, kā dara ar vērtspapīriem, vai arī ieķīlāto mantu nododot uzglabāšanā tās īpašniekam. Piemēram, meža rūpnieks, nodrošinot savus aizņēmumus ar kokmateriāliem, nevar tos nodot tieši bankas uzglabāšanā, vai arī ieslēdzot tos kādā telpā nodod bankai atslēgu, tas nav iespējams techniski, bet tas arī nav nepieciešams. Lai nodrošinātu ieķīlāto mantu neaizkaramību, tad par to rūpējas likums nosakot vainīgiem bārgus sodus.

Lai tādas mantas, kā piemēram, meža materiāli netiktu nobēdzināti, tad pie ieķīlātās mantas pieliek klāt dēlīti ar uzrakstu,- "ieķīlāts tādā un tādā bankā". Tādu ieķīlātu mantu cita banka vairs nedrīkst pieņemt kā ķīlu un tās īpašnieks to nedrīkst nedz ieķīlāt citā kreditiestādē nedz atsavināt.

Šī noteikuma pārkāpējiem ir jānes krimināla atbildība.
Ar mantas ieķīlāšanu tās īpašnieks zaudē rīcības brīvību par mantu. Mantu ieķīlājot, tās ieķīlātājs parasti dod parakstu (reverzalu), ka pats uzņemās mantas apsargāšanu. Ja viņš šo solījumu nepilda, tad viņam jāatbild, kā svešas (bankas rīcībā esošas) mantas izšķērdēšanu. Ieķīlāto mantu uzņēmējs var iegūt savā rīcībā samaksājot bankai parādu. Samaksu var izdarīt sk./n. vai ar drošības vekseļiem. Ieķīlātā manta ir uzņēmuma īpašums un lai to parādītu, tad ieķīlāto mantu liek bilances aktīvā, kaut gan tas nav brīvs īpašums. Bilances pasīvā pretī saistībai mantai liekam to parāda summu, kas guļ uz ieķīlāto mantu.

3. Naudas rezerves.

Bankas un privātie tirgotāji, pirms aizdod naudu, pārliecinas par parādnieka mantas stāvokli un personīgo uzticamību. Lai pārliecinātos par parādnieka mantas stāvokli un personīgām īpašībām, kreditors ievāc par parāda prasītāju ziņas no dažādiem avotiem. Ziņas var ievākt no privātām personām un no speciāliem ziņu birojiem.

Gandrīz katrā valstī pastāv speciāli ziņu biroji, kas savāc, cik tas ir iespējams, ziņas par tirgotājiem un rūpniekiem un vēlāk pret nelielu atlīdzību sniedz tās ziņu pieprasītājiem. Daudzi no šiem ziņu birojiem ir ļoti labi noorganizēti un tie var sniegt ziņas par dažādiem tirgotājiem.

Pastāv tādi ziņu biroji, kurā ievāc ziņas, ne tikai par kādas vienas valsts tirgotājiem un rūpniekiem, bet pat par visas pasaules uzņēmējiem. Tādi biroji ir ļoti labi noorganizēti un tie savu uzdevumu parasti veic ļoti labi.

Ziņas par kāda uzņēmēja mantas stāvokli un personīgām īpašībām ļoti bieži ievāc no tirgotājiem, kas parāda pieprasītāju pazīst. Kreditors parasti ziņas, par citā pilsētā dzīvojošo kredita pieprasītāju, ievāc no saviem veikala draugiem, bet var pieprasīt arī no mazākpazīstamiem tirgotājiem .
Parasti ziņas mēdz ievākt no parādnieka konkurentiem, jo tie reti kad centīsies savu konkurentu izcelt, bet biežāk var liecināt viņam par sliktu. Protams, tas ir jāievēro, lai nenoraidīt labu klientu.

Lai pēc ievāktām ziņām, tiešām, varētu spriest par attiecīgās personas mantas stāvokli, tad ziņas parasti neievāc no vienas personas, bet no vairākām un šīs ziņas salīdzinot secina, kāds ir parāda pieprasītāja mantas stāvoklis. Galvenais, parādu piešķirot kādai personai, ir tās mantas stāvoklis. Ļoti lielu nozīmi piešķir arī parādnieka personīgām īpašībām, kas dod zināmu garantiju par to, ka parāds tiks laiķā samaksāts.
Arī bankas bieži tirgotājam, kas parādījis noteiktību saistību kārtošanā, piešķir aizdevumu tik sīki nepārbaudot tā mantas stāvokli un pat tad, ja tirgotājs ir nonācis maksāšanas grūtībās.
Parasti bankas, kad ir ievākušas ziņas, tad aizdevuma prasītājam aizdevumu piešķir, bet ne pilnā viņa mantas apmērā, bet tikai kādu daļu, piemēram 50%.

Ja, piem., uzņēmuma drošība ir Ls.10.000,- tad atvēl kādus
Ls. 5.000,-

Tirgotājs, no bankas atvēlēto summu parasti neizņem visu reizē, bet pa daļām, kad viņam nauda tieši ir vajadzīga. Naudas atlikums, ko tirgotājs neizņem reizē, ir viņa rīcībā, jo to var izņemt katrā laikā.

Ta ir nauda, ko tirgotājs var izlietot, kad viņam ir vajadzība.

Naudas rezerve var rasties sakarā arī ar klīringu. Klīrings ir līgums starp divām valstīm, ka tās pirks viena no otras preces par tik lielu summu, par kādu pirks otra. Imports un eksports tādā gadījumā līdzsvarojas. Lai imports nepārsniegtu eksportu, tad šai lietai seko banka. Piemēram, Vācijas tirgotājs pērkot Latvijas preci nesūta naudu tieši uz Latviju, bet iemaksā Vācijas bankā. Banka skatās, lai naudas neizietu vairāk, kā ieiet no Latvijas. Ja no Latvijas, dotā momentā, naudas Vācijā ir ievests mazāk kā no Vācijas Latvijā, tad Vācijas banka Latvijas tirgotājam naudu izmaksā tikai tad, kad starp eksporta un importa summam ir līdzsvars.
Tādā kārtā var rasties naudas rezerves, bet kurām dotā momentā nevar tikt klāt. Šī nauda, protams, pieder tam tirgotājam, priekš kura tā ir iemaksāta bankā, bet izņemt to nav iespējams.

4. Kondicionalās tiesības.

Tās ir tiesības ar noteikumu. Tās nav pilnīgas tiesības, bet par tādām var pārvērsties pie labvēlīgiem apstākļiem.

Kondicionalās tiesības par tiesībām var pārvērsties tikai pie zināma noteikuma.

Ja vajadzīgais noteikums nav iestājies, tad tiesību uz attiecīgo mantu nav.

5. Kondicionalie parādi jeb kondicionalie pienākumi.

Kondicionalie parādi ir tādi parādi, kuri paliks par parādiem tikai pie zināma noteikuma, ja šis noteikums neiestāsies, tad arī nebūs parāda.

Kā piemēru, kondicionalo parādu noskaidrošanai, varam ņemt vekseļa diskontu. Diskontējot vekseli bankā, vekselim otrā pusē ir jāizdara pārvede. Tas nepieciešams arī tāpēc, ka vekseļa priekšpusē bankai naudu nemaksātu, ja nebūtu pārvedes. Nododot vekseli kādai bankai, vekseļa otrā pusē raksta: "Manā vietā samaksājiet tādam un tādam", un parakstās.

Tādu vekseli nododot bankai, tirgotājs zināmā mērā ir saistīts līdz šā vekseļa piedzīšanai. Ja vekseļa izrakstītājs parādu terminā nesamaksās, tad bankai ir tiesības šo summu piedzīt no vekseļa bijušā īpašnieka, pamatojot to ar nedrošu vekseli.
Vekseļa diskontēšanu mēs varam parādīt iegrāmatojot to attiecīgos rēķinos.
Piemēram nodiskontejam bankā vekseli par Ls. 1000,-

D Saņemamie vekseļi K		D Kases kts K	
1000,-	1000,- nodiskontējam	970,-	

D Renšu konts K	
30,-	

No šī piemēra mēs redzam, ka saņemamie vekseļi pārveršas naudā un daļa aiziet uz renšu kontu kā diskonts. Nododot šādu vekseli bankā diskontēt, ir jārēķinās ar to, ka to kādreiz būs jāizpērk, tāpēc te rodas parāds ar nosacījumu, ka tas paliks par īstu parādu tikai tad, ja vekseļa izrakstītājs parādu nesamaksās.
Iegrāmatojot, iepriekšejā piemērā mēs neesam parādījuši, ka mums sakarā ar diskontēšanu ir radies parāds ar nosacījumu. Lai šo parādu varētu atzīmēt grāmatās, tad ieved jaunus kontus.

1. Diskontēto vekseļu kontu un

2. Diskonta kontu.

Iegrāmatosim tagad iepriekšējo piemēru, atverot minētos kontus. Diskontējot vekseli mēs redzam itkā divus darījumus.

1. Pret saņemamo vekseli saņemam naudu, atrēķinot diskontu.

Šo darījumu iegrāmatojam, ierakstot attiecīgo summu saņemamo vekseļu debetā, jo saņemamie vekseļi iziet, un kases un renšu rēķinu debetā ieraksta šo summu sadalot.

2. Iegūstam jaunu konlicionalu parādu (ar nosacījumu).

Piemēram, diskontējam vekseli par Ls. 1000,-

D Saņemamie vekseli K		D Diskonta vekseļu k^ts K		D Diskont k^ts K	
1.000,-	1.000,-	1.000,-	1.000,-	1.000,-	1.000,-

D Kases k^ts K		D Renšu k^ts K	
970,-		30,-	

Šinī piemērā, mēs parādu ar nosacījumu atzīmējam, ierakstot attiecīgo summu diskonta vekseļu konta debetā un diskonta konta kreditā. Kad vekseli piedzen, tad mums visi pienākumi izbeidzās un mēs ierakstam diskonta vekseļu rēķina kreditā un diskonta rēķina debitā, tā kondicionalais parāds tiek izņemts.

Šinī piemērā ir gan kondicionalas tiesības, gan kondicionals parāds.

Izdodot mantu no uzņēmuma, manta var pārvērsties par citu mantu.

Mantas izejot no uzņēmuma var pārvērsties arī par zaudējumu. Mūsu piemērā zaudējums ir Ls. 30,- par rentēm. Izdodot saņemamos vekseļus, tie pārvēršas diskontētos vekseļos, kas atrodas bankā. Bankā nodotie vekseļi ir kondicionala manta. Ja šos vekseļus izrakstītājs neizpirks, tad tie pārvēršas par kreditora mantu, jo kreditoram kā žirantam bankai būs jāsamaksā un līdz ar parāda samaksu ta iegūs vekseli atpakaļ. Tā tad diskontētie vekseļi ir manta zem noteikuma. Ja noteikums piepildīsies, tad kondicionalā manta pārvērtīsies par īstu mantu.

Diskonts nav absolūts parāds. Diskonts pārvēršas par parādu tikai tad, ja vekseļa izrakstītājs to terminā neizpērk. Tāds vekselis ir jāizpērk mums un līdz ar to mums rodas parāds bankai. Ja vekseļus izpērk, tad abi posteņi zūd un līdz ar to ir zudis kondicionalais parāds. Apskatīsim, kā tādu parādu ierakstīt bilancē. Tīrs parāds tas nav, tāpēc mēs nevaram to ierakstīt vienīgi pasīvā, jo tad tas rādītu tīru parādu. Lai tomēr to atzīmētu, tad mēs rakstam diskontēto vekseļu summu pasīvā ar nosaukumu diskonts un pretī aktīvā rakstam diskontētie vekseļi.

Piemēram:

A	Bilance 1938.g.31.dec.	P
Nekustama manta Ls. 20.000,-		
Diskontētie vekseli " 1.000,-	Diskonts	Ls. 1.000,-

Ar šo esam apskatījuši aktīva posteņus,- redzējām, ka uzņēmuma līdzekļi sastādas no dažādiem līdzekļiem.

P A S Ī V I E P O S T E Ņ I

Pasīvie posteņi ir nostādīti pretī aktīva posteņiem un rāda, kam aktīvā uzrādītā manta pieder. Pasīva posteņus var iedalīt:

1. Parādi, kas guļ uz ieguldītiem līdzekļiem caur hipotekām.
   Šos parādus sauc arī par obligāciju parādiem. Tie ir parādi, kas iegūti pret nekustamu mantu. Nekustamus īpašumus parasti iegulda hipoteku bankās un dabū no bankas aizdevumu. Hipotekaram parādam ir tā priekšrocība, ka to izdod uz garāku terminu un aizņemto naudu var ieguldīt uzņēmumos, jo šis parāds līdz ar procentēm ir jāatmaksā tikai pakāpeniski.

Hipoteku banka, dodot aizdevumu, prasa nodrošinājumu, nekustamu īpašumu. Protams, hipoteku banka aizdod tikai māju celšanai un pret tādu pašu nodrošinājumu. Banka māju novērtē pēc saviem ieskatiem un no novērtētās summas kādu daļu,- parasti 50%, aizdod uz garu termiņu. Katru gadu par šo parādu ir jāmaksā rente un zināma daļa no parāda.

Aizņemoties naudu uz garu termiņu mājas celšanai, parādnieks vadās no domas, ka ienākumi no jaunceltās mājas būs lielāki kā maksājamās procentes un maksājamā daļa un pie tam pēc parāda samaksas māja paliek tās īpašnieka pilnīgā īpašumā. Mājas celšanai un vispāri ieguldīto kapitālu var pirkt vai un par skaidru naudu vai arī uz gartermiņa parādu. Ieguldītā manta atmaksājas tikai lēnām un it sevišķi tas sakams par māju. Ja parāds būtu ātri jāatmaksā, tad no mājas tik drīz naudu nevarētu ieņemt un parādu nevarētu samaksāt.

2. Saimniekošanas parādi, (operatīvie parādi)

Saimniekošanas parādi ir īstermiņa parādi, ko lieto preču apgrozījumiem. Tie visizplatītākie ir tirdzniecībā. Operativos parādus lieto preču iepirkšanai augstāka pieprasījuma laikā, lai varētu labāk apkalpot pircējus. Īstermiņa parādus aizņemas ar tādu aprēķinu, lai preces pārdodot tos varētu atmaksāt. Tā ka preces apgrozas diezgan ātrī, tad arī iespējams laikā aizņemto naudu atdot.

Saimniekošanas parādus iedala:

1. Beztermiņa parādi.

2. Īstermiņa parādi.

Beztermiņa parādi ir dažādi vekseļu parādi, kuriem termiņš nav noteikts, t.i. tos ir jāsamaksā pie uzrādīšanas. Beztermiņa parādus ar svešvārdu vēl sauc "a vue" jeb "ad vista". Privātā dzīvē beztermiņa parādi ir diezgan ērti, jo te nav termiņa, kuru cieši būtu jāievēro un piemēram, radinieku starpā tie būtu diezgan erti. Tirdzniecībā šādi beztermiņa parādi ir diezgan reti izplatīti, jo tur ievērojamu lomu spēlē procentes un tādus vekseļus parasti piedzen nekavējoties, jo nauda, kas ieguldīta tādā vekselī augļus nenes un tāpēc to ir ērtāk ieguldīt kādā citā vietā.

Tirdzniecībā ar šādiem beztermiņa vekseļiem ir jābūt sevišķi uzmanīgiem, jo tos var pieprasīt katrā laikā un nesamaksāšanas gadījumā tie var loti viegli nonākt protestā, tā sagādājot tirgotājam lielas nepatikšanas. Aiz šī iemesla tādi vekseļi tirdzniecībā ir diezgan reti izplatīti un katrs tirgotājs negrib tādus izrakstīt.

Īstermiņa parādi tirdzniecībā ir visizplatītākie. Īstermiņa parādi sastopami, kā starp tirgotājiem tā arī starp bankām. Īstermiņa parādi parasti ir ar termiņu no 3 - 4 mēnešiem. Ir arī parādi ar sešu mēnešu termiņu, bet tādi ir jau retāki un biežāk sastopami lauksaimniecībā, jo lauksaimniecībā darba sezona ir apmēram seši mēneši.

Īstermiņa parādi sadalās:

a) bez sevišķa nodrošinājuma

b) nodrošināti ķīlām.

Bez sevišķa nodrošinājuma ir dažādie vekseļu parādi, ko aizņemās vai nu no tirgotājiem vai arī no bankām.
Parādi bez nodrošinājuma tirdzniecībā ir biežāki kā ar nodrošinājumu. Parasti tirgotāji saviem pastāvīgiem klientiem, kas tiem ir pazīstami, par uz parādu pārdotām precēm nekādu sevišķu nodrošinājuma nepieprasa.

Parādus tie nodrošina ar vekseļiem vai vienkārši ar grāmatu prasībām, ierakstot attiecīgo summu tikai grāmatās.
Arī bankas bieži no saviem klientiem nodrošinājumu nepieprasa, ja tās parādnieku pazīst un tām uzticās. Nodrošinājumu pieprasīšana ir saistīta ar diezgan lielām neērtībām un tāpēc, kur ir iespējams bez tās iztikt, tur arī iztiek.

Nākošā īstermiņa parādu grupa ir īstermiņa parādi ar nodrošinājumu; parādu var nodrošināt ar kustamu īpašumu. Bankas un arī privātie tirgotāji, kuri klientus vēl nepazīst vai tiem pilnīgi neuzticās, savus parādus pieprasa nodrošināt ar ķīlām. Ķīlu tiesības un dažādos ķīlu veidus esam jau iepriekš apskatījuši tāpēc pie tām vairs neapstāsimies.

Kā ķīlu visbiežāk izlieto dažādus vērtspapīrus, jo tie ir ļoti ērti nododami un uzglabājami. Nodod ķīlā arī citas mantas, bet tas ir saistīts jau ar zināmām neērtībām.

Pašus vekseļus par ķīlām neuzskata, jo tie ir parādzīmes. Tomēr arī vekselis var līdzināties ķīlai, bet ne paša parādnieka izrakstītais. Var būt vekselis, kuram ir vesela rinda pilnīgi drošu un uzticamu žirantu un starp tiem var būt arī bankas. Tādi vekseļi izpilda ķīlu funkcijas, jo tie parādu samaksu pilnīgi nodrošina, tomēr arī šos vekseļus nesauc par ķīlām.

3. Kondicionālie parādi.

Tie ir parādi ar noteikumu, ja noteikums tiks izpildīts, tad parāds pārvērtīsies par vienkāršu parādu. Šos parādus esam jau iepriekš apskatījuši un pie tiem atsevišķi neapstāsimies. Tādi parādi var rasties ar vekseļu diskontēšanu.

4. Pašu kapitāls.

Pašu kapitālu mēs dabūjam, ja no visam uzņēmuma mantām atskaitām uzņēmuma parādus.

13. lekcija

nolasīta 1939.g.23.janvarī.

Pagājušā lekcijā apskatījām uzņēmuma mantas un pasīvos ierakstus. Bilances aktīvs rāda, kādas mantas uzņēmumā atrodas. Pasīvs rāda mantu piederību.

Pasīvs rāda:

1. Kas uzņēmumam pašam pieder no uzņēmuma mantām.

2. Kas ir nācis aizņēmuma veidā no svešām personām.

Atkarībā no tā, kāda uzņēmuma mantas daļa pieder pašam uzņēmumam, var rasties dažādi stāvokļi. Uzņēmums var strādāt, kā ar savu tā arī ar svešu kapitālu un atkarībā no uzņēmuma un sveša kapitāla attiecībām mēs varam uzrakstīt dažādus gadījumus:

1. Var būt, ka viss aktīvs nācis no viena paša uzņēmēja

A = m./k;

2. Visbiežāk aktīvs sastāv no uzņēmēja un svešu personu kapitāliem.

A = m./K C; (kredits)

3. Aktīvs var sastāvēt tikai no kreditoriem.

A = C;

Modernā saimniecībā ļoti izplatīts ir kredits un bez tā parasti nevar iztikt neviens tirgotājs vai fabrikants. Vēl vairāk,- mūsu dienās kapitāla īpašnieki ļoti bieži kapitālu paši nelaiž darbā, jo tie var dzīvot no kapitāla augļiem; bet tie nodod kapitālu bankās. Bankas kapitālus izsniedz uzņēmējiem, kam nav sava kapitāla, bet kam ir zināšanas un gribā pielietot kapitālu ražīgā darbā. Tādā kārtā, ar bankas starpniecību kapitāls nonāk tādās rokās, kur to izlieto laižot ražīgā darbā. Tādā kārtā tagad ir ļoti reti sastopami uzņēmumi, kuri strādātu tikai ar saviem kapitāliem.

Otrā daļā ir tādi uzņēmumi, kuri strādā ar jauktiem līdzekļiem, viena daļa no uzņēmuma kapitāla pieder pašam uzņēmējam un viena daļa pieder svešām personām. Svešais kapitāls uzņēmumā var atrasties kā ieguldītā manta un kā rīcības kapitāls. Ieguldīto un rīcības kapitālu mēs esam jau apskatījuši iepriekš. Ieguldītais kapitāls, kas nācis no svešām personām, parasti ir dabūts pret gartermiņa vekseļiem vai obligacijām un to ir jāatmaksā tikai pakāpeniski.

Rīcības kapitālu parasti aizņemās apgrozījuma palielināšanai. Uzņēmuma darbības augstākā spriedumā uzņēmumam ir jāiegulda lielāki līdzekļi, lai varētu apmierināt pircējus. Uzņēmuma darbības klusākā laikā, uzņēmumam ir vajadzīgs mazāk apgrozījuma kapitāla un tas atmaksā naudu bankai. Tā mēs redzējām, ka uzņēmums visbiežāk strādā ar jauktiem līdzekļiem,- viena daļa pieder pašam uzņēmējam un viena daļa svešām personām.

Var būt gadījumi, ka uzņēmums strādā tikai ar svešiem līdzekļiem,- pašam uzņēmējam nekas nepieder. Tāds stāvoklis savā ziņā ir nenormāls un ilgi nevar vilkties. Uzņēmēji tādos gadījumos parasti nevar kārtot savas saistības un beidzot nonāk bankrotā. Var gadīties, ka uzņēmuma parādi pārsniedz uzņēmuma kapitālu, tādā gadījumā uzņēmums arī pie labākās gribas nespēj nokārtot savas saistības un viņam par to ir jāziņo kreditoriem. Kreditori tādā gadījumā parasti apmierinās ar to daļu, kas viņiem vēl iznāk un pat dažos gadījumos atļauj uzņēmumam strādāt tālāk.

Cik liels katrā momentā ir uzņēmuma kapitāls, pie tā var tikt aprēķina ceļā. To var izdarīt pēc formulas:

$$m./k = A - C$$

$$m./k2 = m./k - \frac{(Br^{to}\ \text{peļņa} - Br^{to}\ \text{zaudējums})}{\text{Tīra peļņa}}$$

Uzņēmēja kapitālu var dabūt tikai tad, kad ir dots bilances aktīvs. Lai noteiktu mantu vērtību, tad visas mantas ir jānovērtē. Vērtēšanai par pamatu var ņemt dažādas cenas:

1. Mantas var vērtēt pēc to iegādāšanas cenas.

Piem., preces pēc to iegādāšanas cenas, vai arī zemes gabalus pēc to iepirkšanas cenas. Šīs cenas tomēr nav noteicošās, dažādo labumu

cenas nebūt nav pastāvīgas un tās var ļoti bieži mainīties, pat vairākkārt zaudējot no savas cenas vai arī palielot vēl dārgākas.

Zemes gabals, ja tam garām uzbūvē dzelzceļu, var vairākārtīgi sadārdzināties. Piemēram, uz Ķīnas un Krievijas robežas bija pilsēta Čita, kas bija attīstījusies pateicoties tirdzniecībai ar tēju, kas notika ar šīs pilsētas starpniecību. Kad uzbūvēja dzelzceļu, tad tējas tirdzniecība neplūda cauršo pilsētu, kā tas bija agrāk, bet pa dzelzceļu uz Krievijas iekšieni. Ar dzelzceļa izbūvi šī pilsēta zaudēja katru savu nozīmi. Tāpat pilsētas, kas agrāk pacēlās dažādu raktuvju tuvumā, zemes bagātībām izsīkstot zaudē katru nozīmi un neviens negribēs tās pat par lētu cenu pirkt.

Saimniecības dzīvē nekā mūžīga un pastāvoša nav, viss pastāvīgi pārveidojas un vecā vietā nāk jauns. Arī preču un ieguldīto mantu cenas ir ļoti svārstīgas. Saimniecisko krīžu laikā cenas bieži slīd katastrofāli un vēlāk atkal ceļās. Sevišķi lielas svārstības preču cenā ir novērojamas modes preču cenās. Bieži sarežotās modes preces, modei mainoties, zaudē pat pusi savas vērtības un tās ir jāpārdod nabadzīgākiem slāņiem, protams, par lētāku cenu.

Aiz šiem iemesliem, noteicot mantas vērtību par tirgus cenu, mantas var novērtēt pavisam nepareizi. Mantas patiesā vērtība var pavisam neatbilst mantas iegādāšanās cenai.

2. Ražošanas vērtība.

Ražošanas vērtība ir līdzīga iepirkšanas cenai. Ražošanas izdevumu rēķinā ieraksta visas izmaksas, kas saistītas ar ražošanas procesu. Ražošanas vērtību ražošanas process noteic tikai mājās, bet tirgū cenu katram ražojumam nenoteic vis ražošanas izmaksas, bet pavisam citi, no ražošanas izmaksām neatkarīgi, motīvi. Ražošanas vērtība ir reālā cena ražojumam un šī cena būtu jāieved, protams, pieskaitot peļņu. Bet ražošanas cena atsevišķā uzdevumā vēl nenosaka tirgus cenu. Novērtējot turas vai nu pie ražošanas vērtības vai arī tirgus cenas.

Mantas vērtējot, parasti pieturas pie zemākas cenas, tāpēc:

1. Ja tirgus cena augstāka par ražošanas izmaksām, tad vērtē pēc ražošanas izmaksām.

2. Ja tirgus cena zemāka par ražošanas izmaksām, tad vērtē pēc tirgus cenas.

Pie pēdēja principa parasti arī pieturas, vērtejot ražojumus, tomēr ir arī gadījumi, kur vērtē pēc tirgus cenas, vai arī tikai pēc ražošanas izmaksām, neskatoties uz to kuras ir augstākas un kuras zemākas.

3. Pārdošanas cena.

Pārdošanas cenu dabūjam pieskaitot pašizmaksai peļņu, piemēram:

Pašizmaksa	Ls. 10.000,-
Vēlamā peļņa 10%	1.000,-
Pārd.cena	Ls. 11.000,-

Pārdošanas cenu nosaka pēc vietējās tirgus vērtības. Mums varētu likties, ka pārdošanas cena būtu pareizākā un ka pēc tās būtu jāiegrāmato. Iegrāmatojot pēc pārdošanas cenas, mēs iegrāmatojam jau peļņu, kura nav nemaz vēl dabūta un kuras vietā nākotnē var būt pat zaudējums. Aiz pēdējā iemesla, pie pārdošanas kārtības nedrīkst pieturēties.

4. Ienesīguma vērtība.

Ienesīguma vērtību noteic parasti pie lietojamo mantu vērtēšanas. Piem., mājai, kas uzcelta izīrēšanai ir sava ienesīguma vērtība. Pircējs mazāk skatīsies uz to, cik māja izmaksājusi to uzceļot, bet vairāk skatīsies, cik māja ienes,- kādu tā dod tīru atlikumu. Ienesīguma vērtību noteic arī pie veikaliem. Starpība starp ienesīguma vērtības noteikšanu tomēr te pastāv. Pie mājas, ienesīguma vērtība ir galvenā vērtības noteicēja. Jo nav no svara, cik attiecīgā māja ir izmaksājusi to uzceļot, bet ir no svara, cik lielu tā dod ienākumu. Ja māja ienes mazāk, kā tai vajadzētu ienest sakarā ar ieguldīto kapitālu, tad tomēr mājas celšanas izmaksa nav svarīga, jo no mājas ieguldīto kapitālu vairs ārā nevar dabūt.

Pērkot veikalu, neskatās tikai uz ienesīguma vērtību vien, bet skatās arī uz veikalā ieguldīto preču vērtību. Ja uzņēmuma ienesīguma vērtība pārsniedz preču jeb mantu vērtību, tad tomēr mantu vērtība ir jāņem vērā. Agrākam tirgotājam, varbūt, bija sevišķas spējas uzņēmuma vadīšanā, organizēšanā un t.t. Pārejot uzņēmumam pie jaunā īpašnieka, ienesīguma vērtība var stipri mainīties, tomēr preču vērtībai paliek sava nozīme.

Ja ienesīguma vērtība ir zemāka par preču vērtību, tad uzņēmumu pērkot tomēr ir jāskatās uz preču vērtību, jo to cena ir atkarīga no tirgus un tās var par tirgus cenu pārdot, arī tad, ja uzņēmuma ienesīgums ir pavisam niecīgs. Arī tad, ja ienesīguma vērtība ir nulle veikala pirkšanas vērtība nav vis nulle, bet ir drusku zemāka par veikala preču vērtību.

Tā tad mēs redzam, ka no māju ienesīguma vērtības atkarājas mājas pirkšanas cena, bet veikala cena ir atkarīga kā no veikala ienesīguma vērtības, tā arī no veikala ieguldīto preču vērtības.

Uzņēmuma ienesīguma vērtību noteic tikai pēc mantu vērtēšanas un tā ir atkarīga no vērtētāja subjektiviem ieskatiem. Uzņēmuma ienesīguma vērtības pamatā ir dažādas priekšrocības, ko uzņēmums ir ieguvis savas pastāvēšanas laikā.

Dažādās uzņēmuma priekšrocības, kas palielina uzņēmuma vērtību mēs saucam par firmas vērtību.

Firmas vērtību, kā mēs jau redzējām, dabūjam atskaitot no uzņēmuma ienesīguma vērtības, uzņēmuma mantu vērtību.

Piemēram:

Uzņēmuma ienesīguma vērtība	Ls.	10.000,-
Uzņēmuma mantu vērtība	"	6.000,-
Uzņēmuma firmas vērtība	Ls.	4.000,-

Uzņēmuma ienesīguma vērtību dabū, kapitālizejot uzņēmuma tīro atlikumu ar pastāvošo procentu likmi.

Piemēram, ja mājas tīrais atlikums ir Ls.20.000,-, tad kapitālizejot

šo summu ar 10 % dabūsim mājas ienesīguma vērtību Ls.200.000,-.

Uzņēmuma mantas stāvoklis ir atkarīgs no vairākiem apstākļiem, un to parāda uzņēmuma bilancē.
Uzņēmuma manta var sastāvēt kā no uzņēmuma paša kapitāliem, tā arī no svešiem kapitāliem. Uzņēmuma pašu kapitāls var piederēt vienam vai arī vairākām personām. Atkarībā no šiem apstākļiem rodas dažādas uzņēmuma kapitāla kombinācijas.

1. Uzņēmums var strādāt tikai ar saviem līdzekļiem un šie līdzekļi var piederēt tikai vienai personai,- uzņēmuma īapšniekam, vienpersonas uzņēmumā, tādu stāvokli var attēlot sekojošā bilancē:

A = K

A Bilance P	
A	K

2. Uzņēmuma kapitāls var sastādīties tikai no pašu kapitāla, bet šis pašu kapitāls var nepiederēt vienai personai, bet piederēt vairākām personām. Kapitāls var sastādīties no biedra A-kapitāla, biedra B- kapitāla, biedra C- kapitāla un t.t.

Attēlojot šo stāvokli bilancē dabūsim sekojošu stāvokli:

A = K-A + K-B + K-C

A Bilance P	
A	K - A
	K - B
	K - C

Pēdejā gadījumā nav citu kapitālu, kā tikai uzņēmuma pašu kapitāls. Un šis kapitāls pieder vairākiem uzņēmuma īpašniekiem.

3. Uzņēmuma kapitāls var piederēt uzņēmumam pašam un citām personām. Uzņēmumam ir tikai viens īpašnieks; tā tad kapitāls sastādas no uzņēmēja ieguldījumiem un no parādiem.

Attēlojot šo stāvokli bilancē dabūsim sekojošu stāvokli:

A = K + C

A Bilance P	
A	C
	K

4. Uzņēmuma kapitāls var sastādīties arī no tādas kombinācijas, ka uzņēmumā ir vairāki īpašnieki un viena kapitāla daļa pieder tiem, bet daļa kapitāla pieder arī svešām personām. Tāds stāvoklis var būt dažādās sabiedrībās. Piem.,akciju sabiedrība izlaiž akcijas, kas dod to turētājam tiesības skaitīties par uzņēmuma līdzīpašnieku, ja izlaiž obligacijas, tad to turētāji ir vienkārši kredita devēji.

Uzņēmuma pašu kapitāls var būt noteikts vai arī nenoteikts.

Attēlosim bilancē tādu stāvokli, kad uzņēmuma kapitāls sastādās no parādiem un sava kapitāla:

A	Bilance	P
A = C + K-A + K-B - K-C	A	C
		K - A
		K - B
		K - C

Trešā gadījumā bilancē C (kreditori) ir stabilāks par K (kapitālu), jo kapitāls ir atkarīgs no kreditoru daudzuma. K šinī gadījumā svārstas,- labākos laikos kapitāls pieaug pie neveiksmēm kapitāls samazinās.

Kapitāls šinī gadījumā ir svārstīgs jeb variabls lielums.

Akciju sabiedrībās kapitāls ir pastāvīgs un noteikts lielums. Šis kapitāls nav variabls un nav atkarīgs no uzņēmuma peļņas vai zaudējuma. Akciju sabiedrībā K bilancē kā stabilāko liek pirmā vietā.

Piemēram:

A	Bilance	P
	A	obligacijas
	C	vekseļi

Mēs jau redzējām, ka akciju sabiedrībās kapitāls ir noteikts lielums, tad sastādot bilanci, vēl ir jāieved viens jauns postenis, uzņēmuma darbības rezultāts.

Ņemsim piemēru kur:

A (aktīvs) = Ls.275.000,-

K (Kapitāls= " 200.000,-

C (kredits)= " 60.000,-

Mēs redzam, ka aktīvs ir par Ls. 15.000,- lielāks par kapitāla un kreditoru kopsummu, lai bilanci tomēr varētu noslēgt, tad ievedīsim jaunu posteni,- rezultāts.

A	Bilance	P
A (aktīvs) Ls.275.000,-	K (kapitāls)	Ls.200.000,-
	C (kredit.)	Ls. 60.000,-
	R (rezult.)	Ls. 15.000,-

Tagad ņemsim bilanci, kur A (aktīvā) ir dažādas mantas. Mantas var mainīties un ar maiņu var atstāt zināmu iespaidu uz citām mantām. Mainoties aktīva mantām, tās var iespaidot vai nu citu aktīva posteņu maiņu vai arī atstāt iespaidu uz pasīva posteņiem. Piem., ja skaidru naudu pieņemsim par N, un to summu, ko atņēmam no naudas un nopērkam piem., preces ar "a", tad "a" aiziet uz M (precēm).
Mēs no šī piemēra redzam, ka te pārmaiņas notiek tikai aktīvā.

Ja ar ieņemto naudu atmaksajam mūsu parādus, tad pārmaiņas notiek kā aktīvā tā pasīvā.

Saimnieciskais darbs notiek tā, ka A un P pārmainas, ja ņem pārmainas vienā pusē, tad viena operācija būs ar plus otra ar minus zīmi. Jā pārmaiņas notiek abās pusēs, tad parasti abās pusēs iznāk ar - vai minus.

Apskatīto mēs varam izteikt bilancē:

A	Bilance	P
	N - a - b - c	C - b + c
A	M - a - c	K - c

No šī piemēra mēs redzam, ka pārmaiņa vienā bilances postenī rada pārmaiņas citā bilances postenī. Pārmaiņa var notikt tikai vienā pusē atsevišķi, vai arī abās puses.

+

14. lekcija

nolasīta 1939.g.30.janvarī.

Mēs iepriekšējā lekcijā apskatījam parādus un kapitālu, redzējām, ka kreditam mūsu dienās ir ārkārtīgi svarīga nozīme.

Iespēja izlietot aizņēmumu rodas caur to, ka civiltiesības ir nodibinājušas iespēju atprasīt aizdoto mantu. Vidus laikos kredita attīstību kavēja tas apstāklis, ka bija aizliegts ņemt augļus.

Pēc savas izcelšanās parādus var iedalīt:

1. caur pirkšanas līgumu,
2. caur darba dalīšanu,
3. caur aizdevumu līgumu,
4. caur kredita līgumu,
5. caur īres līgumu,
6. caur personīga pakalpojuma līgumu un t.t.

Mēs redzam, ka kredits var rasties caur dažādām attiecībām un dažādiem līgumiem. Šie krediti ir nodrošināti ar dažādiem līgumiem vai citiem

dokumentiem.
No liela svara kredita attiecībās ir aizdevuma termiņš. No termiņa garuma ir atkarīga kredīta izdevīgums.

Attiecībā uz laiku, kad kreditu ir jāatmaksā kreditu var iedalīt sekojoši:

1. Gartermiņa kredīti (hipotekārie krediti).

Pie gartermiņa aizdevumiem kreditors var savu aizdevumu atprasīt tikai pēc garāka laika. Gartermiņa kredits var būt ar termiņu no 3 - 61 gadiem un pat ilgāk.

Pie ilgtermiņa parādiem parādnieks samaksā rentes par vienu pusgadu un arī līdz ar to arī daļu no parāda summas. Šī summa parasti nav liela un šo kreditu iespējams izmantot ieguldot uzņēmumā līdzekļus, kas atmaksājas tikai pakāpeniski un pamazām. Piemēram, māju celšanai to var izmantot un vēlāk ar rentēm no mājas sedz aizdevumu.

Amerikas Savienotās valstīs, kādu laiku viena sabiedrība aizdeva parādu uz 1000 gadiem. Šis laiks bija tik garš, ka dabūt tā samaksu nebija nekādu cerību, tapēc lai nezaudētu aizdoto summu, tad aizdeva pret augstiem procentiem. Bakarā ar augstiem procentiem tomēr šie aidevumi atmaksājās. Protams, pie šādiem aizdevumiem liela nozīme ir nodrošinājumam. Personīgais nodrošinājums te nedod nekādu drošību, jo tas tik ilgā laika periodā ir padots dažādām maiņām. Kā nodrošinājums pie tādiem kreditiem der tikai neizņīcīgas mantas kā, piem., zeme, pat mājas te neskaitas par pietiekošu nodrošinājumu, jo tās paliek vecas un nolietojas. Protams, ķīlām ir jābūt nodrošinātām ar likumiem, jo citādi tās grūti izlietot, jo ne katru priekšmetu ir iespējams nodot tieši bankas roka un parasti var ieķīlāt tikai ar dokumentiem. Pietiek, ja pie ieķīlātas mantas pieliek atzīmi, ka tā ir ieķīlāta attiecīgā kreditiestādē. Šī atzīme ir jāpieliek katrai ieķīlātai mantai bez izņēmuma. Govīm, piem., piestiprina pie ragiem atzīmi, ka tās ir ieķīlātas. Dažādām mēbelem pieliek apakšā uzrakstu, protams, lai no ārienes nevarētu to redzēt.

Pirms kara Latgalē vēl nepazina hipotekāro kreditu, jo zemes gabaliem vēl nebija vestas, tā saucamās zemes grāmatas. Zemes nodaļās ved grāmatas visām zemes vienībām. Katrai zemes vienībai ir sava grāmata, kurā atzīme visas saistības un pārmaiņas ar šo zemes gabalu. Šinī grāmatā ieraksta visus parādus uz attiecīgo zemes gabalu. Šinī grāmatā ieraksta zemes īpašnieka maiņu un citas lietas, kas saistītas ar šo zemes gabalu.

Zemes grāmatās atzīme visu to parādu summu, kas ir taisīti ar attiecīgā zemes gabala ieķīlāšanu. Šos ierakstus var dzēst tikai kreditora paziņojums zemes grāmatu nodaļai, ka attiecīgais parāds ir dzēsts un ka ķīla sakarā ar to pāriet tās īpašnieka rokās. Parāds te ir itkā pārgājis no cilvēka uz zemi.
Šie ieraksti zemes grāmatās nodrošina kredita atdošanu, jo zemes gabals nekur nevar pazust.

Tādu zemes iekārtu sauc par hipotekāro iekārtu, te, kā redzējām, katram zemes gabalam grāmatās ir sava vieta. Ierakstot šādu zemes gabalu grāmatās tur atzīmē:

1. Zemes gabala nosaukumu
2. Zemes gabala numuru
3. Zemes gabala lielumu
4. Zemes gabalu sastāvu

Pieminētie ir pastāvīgie zemes gabala objekti un tie nekad nemainās,

un var mainīties tikai cilvēks kā attiecīgā zemes gabala īpašnieks. Ja no zemes gabalu atdala kādu daļu, tad to atzīmē pie zemes gabala ieraksta un jaunajam zemes gabalam atver jaunu nodaļu, nākošā brīvā vietā. Pie jaunā zemes gabala ieraksta atzīmi, no kāda zemes gabala attiecīgais gabals ir atdalīts.
Piem., pērkot zemes gabalu var palikt parādā, tad parādnieks izgatavo uz zemes gabalu obligacijas un to atzīmē arī zemes grāmatā. Šo parādu no zemes grāmatām var strīpot tikai tad, kad obligacija ir izpirkta, respektivi parāds ir samaksāts. Kreditoram ir jālūdz zemes grāmatu nodaļai parādu dzēst, paziņojot, ka viņš parādu ir jau saņēmis.

Šis zemes gabals nekur nevar pazust un šī iekārta palīdzēja laist zemes gabalu apgrozībā. Caur hipotekaro iekārtu namu jeb zemes gabalu var mobilizēt. Hipotekarā iekārta nodrošina zemes gabalu kā ķīlu, un tā nekur nevar pazust.

Rīgā, piemēram, klusā darbības laikā naudu no bankām neaizņemas, bet sezonas laikā aizņemās naudu, taisot uz mājām obligācijas. Šāda hipotekarā iekārta palīdz attīstīties kredita saimniecībai. Krievijā, kur nebija hipotekarās iekārtas, kredits nevareja tik viegli attīstīties.

Ja kāds pie mums grib dabūt aizdevumu pret obligācijām uz zemes gabalu, tad kreditoram ir tiesība aiziet uz zemes grāmatu nodaļu un pieprasīt ziņas par attiecīgo zemes gabalu.

Piehipotekarā parāda ir vecuma priekšrocības kārtība. Piem., ja mēs gribam aizdot kādam naudu pret zemes ieķīlāšanu, tad mēs aizejam uz zemes grāmatu nodaļu un dabujam zināt, cik liels parāds uz attiecīgo zemes gabalu ir, ja tāds ir pavisam. Ja uz attiecīgo zemes gabalu, piem., būs jau parāds tad jāskatās cik tas ir liels.

Ja, piem., parāds skaitīsies vairākām personām, tad mēs skatīsimies, cik liels tas parāds ir un cik vērta ir zeme, kuru ieķīlā.
Piemēram, parāds ir:

	Ls	10.000,-
	"	8.000,-
	Ls	12.000,-
Kopā	Ls	30.000,-

Pēc šāda novērtējuma mēs skatamies, cik vērts ir zemes gabals. Ja zemes gabala vērtība ir daudz lielāka, tad arī mēs varēsim aizdot, bet ja zemes vērtība būs tikai parādu summai, tad šo zemes gabalu kā nodrošinājumu pieņemt nebūs izdevīgi. Protams, zemes gabalu pieņemot kā ķīlu, ir jāņem vērā arī marža, lai zemes gabalu cenai krītot neciestu zaudējumus.

Ja iepriekšējais zemes gabals, uz kuru ir Ls. 30.000,- parādu, nāktu pārdošanā un to pārdotu par Ls. 20.000,-, tad šo Ls. 20.000,- saņemtu tie kreditori, kas ir pirmie ierakstīti grāmatās,- tie kas pirmie naudu ir aizdevuši.
Hipotekaro iekārtu realizē pēc obligacijām.

<u>Obligacijām ir vecuma (prioritātes) tiesības.</u>

<u>Parādi, kas ir vienā dienā taisīti, atrodas uz vienas prioritātes pakāpes.</u>

Pēdejās tiesības ir jāievēro un aizdodot naudu pret obligacijām ir jādabū garantija, ka tanī pat dienā parāds uz to pašu zemes gabalu netiks taisīti. Tāda garantija ir jādabū no zemes grāmatu nodaļas. Tas ir nepieciešams drošības labā, jo parāda ņēmejs varētu tai pat dienā taisīt parādus vairākiem kreditoriem, tādā kārtā pārsniedzot zemes vērtību. Tā mēs īsumā esam apskatījuši gartermiņa kreditus.

Īstermiņa parādi.

Uznēmumu darbā vissvarīgākie no īstermiņa parādiem ir grāmatu parādi. Grāmatu saistības var skatīt no divām pretejām pusēm. Var būt:

1. grāmatu parādi un
2. grāmatu prasības

Abi šie parādi ir viens un tas pats, bet skatīts no diviem viedokļiem. Tas, kas mums ir grāmatu parāds, pretejai pusei ir grāmatu prasība. Un otrādi tas, kas priekš mums ir grāmatu prasība, pretejai pusei ir grāmatu parāds. Grāmatu saistības parasti rodas pērkot un pārdodot preces. Tādos preču darījumos parasti nepieprasa vekseļus, bet ieraksta tikai grāmatās. Piem., A.Āboliņš mums ir parādā.

Pie grāmatu saistībām ļoti liela nozīme ir tirgotāja vārdam. Bieži tirgotājam, kurš ir nonācis grūtībās, bet kuram ir noteikts vārds, labprāt pārdod preces uz kreditu vai arī aizdod naudu, tirgotājam, kuram mantas stāvoklis ir arī labs, bet kura vārds nav noteikts parādu uztic ne labprāt un ja ar uzticās, tad tikai pret nodrošinājumu un vismaz pret vekseli.

Mūsu likumos ir paredzēts, ka pareizi vestām grāmatām ir pierādījuma spēks.

Šis teiciens tomer nav pilnīgs, jo grāmatām pierādījuma spēks ir tikai tirgotājam pret tirgotāju, bet ne citādi. Protams, arī pie netirgotājiem grāmatas var izliekot pierādījumam, bet te nav tā spēka, kas ir pie tirgotājiem.

Grāmatu prasības ir ļoti izplatītas un tās ir ļoti ērtas, jo nav jākrāmejas ar dažādiem dokumentiem, bet tas var attīstīties tikai pie liela tirgotāju savstarpējas uzticības.

Vekseļu parādi

Vekselis ir likumā paredzētā formā sastādīts parāda dokuments. Vekselim mūsu saimniecībā ir ļoti liela nozīme. 1938.g. mums ir izdots jaunais vekseļu likums, ar kuru katram ir jāiepazīstas.

Katram uzņemuma darbiniekam ir jāiepazīstas ar vekseļu likumu, jo vekseļus pieņemot ir tos jānovērtē un jāpazīst vai tas vispāri ir vekselis un vai tas atbilst visiem likumā paredzētiem noteikumiem.
Par vekseļiem sīkāk iepazīsimies tālāk.

No kreditora viedokļa raugoties, rodas jautājums, kāda prasība ir labāka, vekseļa vai grāmatu prasība. Vekselim ir daudzas priekšrocības attiecībā pret grāmatu prasībām. Vekselim attiecībā pret grāmatu prasībām ir divas galvenās priekšrocības:

1. Vekseli ir vieglāk piedzīt.
2. Vekseli var realizēt pirms termiņa.

Ievērojot pēdejās priekšrocības, no kreditora viedokļa raugoties, vekseļu prasības ir izdevīgākas par grāmatu prasībām.

No parādnieka viedokļa, izdevīgāks ir grāmatu parāds kā vekseļu parāds. Grāmatu un vekseļu parādu var vienu ar otru aizvietot. Piem., iepērkoties preces uz kredita parādnieks var uz 1,1/2 mēneša, ja prasības termiņš ir pēc trim mēnešiem, izdot grāmatu prasību un uz atli-

kušiem 1,1/2 mēneša izdot vekseli.

Ir vēl viens cits apstāklis kāpēc negrib labprāt izdot vekseļus. Vekseļus parasti tirgotāji diskontē bankā un bankas tos diskontē tālāk kamēr tie nonāk līdz Latvijas bankai. Latvijas banka ir paredzējusi katram klientam zināmu summu cik tālu tā attiecīgās personas vekseļus diskontēs. Var gadīties, ka diskontēto vekseļu summa ir sasniegusi savu robežu, un Latvijas banka nākošo vekseli var jau nepieņemt. Tas nostāda vekseļa izdevēju nepatīkamā stāvoklī attiecībā pret vekseļa ņēmēju. Var iznākt tā, itkā tas ir izdevis sliktu vekseli un ar to tirgotājs var pazaudēt izticību. Aiz šī iemesla tirgotāji bieži vien negrib vekseļus izdot.

Īstermiņa vekseļus var iedalīt:

1. Beztermiņa vekseļos

2. Īstermiņa vekseļos.

Labāki ir vekseļi ar noteiktu termiņu, jo tad tirgotājs zina, kad vekselis ir jāmaksā un tas nevar nonākt protestā. Ja ir izdoti vekseļi bez noteikta termiņa, tad par attiecīgo summu ir jātur nauda rezervē, jo citādi var vekselis nonākt protesta un tirgotājam sagādāt lielas nepatikšanas.

Ja termiņa parādu noteiktā termiņā nesamaksā, tad tas pārvēršas par beztermiņa parādu. Vekseli pēc protesta var piedzīt katrā laikā. Tāpat grāmatu prasības, ja tās laikā nesamaksā, pārvēršas par beztermiņa prasību, kuru kreditors var katrā laikā atprasīt.
Tāpat ir ar algām un nodokļiem, ja tie noteiktā laikā netiek namaksāti, tad tos var atprasīt katrā laikā.

Beztermiņa prasības parasti piedzen tūlīt, bez kavēšanās. Piem.,dividende pēc termiņa ir dabujama tūliņ. Ja uzņēmumā sāk uzkrāties beztermiņa parādi, tad tāds stāvoklis ir slikts un tas var nonākt arī līdz bankrotam.

Lai parādu termiņus nepalaistu garam, tad uzņēmumiem ir t.s. termiņu grāmata, kura neietilpst grāmatvedības sistemā. Šī grāmata ir ļoti svarīga. Šinī grāmatā katrai dienai ir paredzēta rubrika un tur atzīmē parādus, kas tanī dienā maksajami. Sevišķi ir jāskatās, lai mūsu vekselis netiktu protestēts, jo tādu tirgotāju, kura vekselis ir protestēts ieved specialā sarakstā. Svešus vekselus ir jāprotestē,jo, ja vekselis laikā nav protestēts, tad tas pārvēršas par vienkāršu parādzīmi.

Parādu piešķirot ir jābūt ļoti uzmanīgam un bez drošības labāk neaizdot, ja paredzams, ka tas negribēs maksāt.
Kādas personas maksātspēju var noskaidrot ziņu birojos, vai arī pie citiem tirgotājiem, it sevišķi pie konkurentiem. Parasti ievāc pēc abiem veidiem un tad salīdzinot taisa slēdzienu par attiecīgas personas maksātspējām.
Uzmanību kreditam parasti piegriež diezgan lielu, tomēr kreditu piešķirot vienmēr uz kreditoru gulstas zināms risks. Risks ir atkarīgs no laika. Jo garāks laiks, jo lielāks ir risks. Tāpēc arī ir liela nozīme laikam.

Parādi var būt:

1. uzteicami un

2. neuzteicami

Uzteikt var abas vai viena puse atkarībā no vienošanās.
Parādi vēl var būt:

1. ar rentēm un

2. bez rentēm.

Parasti rentes pieskaita parāda summai. Vekseļos nedrīkst neko minēt par rentēm, jo tur nedrīkst būt nekāda nosacījuma. Rentes parasti aprēķina pēc savstarpējās vienošanās. Procentu likmi nosaka abas puses vienojoties, tāpat kā nosaka aprēķināšanas kārtību.

Parādu deldēšana.

Parādu deldēšanu izdara pakāpeniski samaksājot pa daļām parāda summu, vai arī samaksājot pilnu summu reizē.

Parādu var samaksāt:

1. naudā un

2. citās mantās un pakalpojumos.

Parādus var samaksāt arī ar dažādiem pakalpojumiem un t.t.
Parādus var arī pārveidot, piem., grāmatu prasību pārveidojot vekselī un t.t. Parasti parādus pārveido tā, ka no vieglākās parāda nodrošinājuma jomas pāriet uz stingrāku formu. Visbiežāk grāmatu prasības pārveido vekseļu prasībās.
Parādus var deldēt arī ar norakstīšanu no parādu summas. To izdara parasti tikai tad, kad parādnieks ir nonācis maksāšanas grūtībās. Ja parādnieks nespēj visu savu parādu summu samaksāt, tad viņš parasti lūdz kreditorus, kādu daļu no parādu summas atlaist, jo pretejā gadījumā tam būs jālikvidē uzņēmums un, piedzenot spaidu kārtā, kreditoriem būs jāapmierinās vēl ar mazāku parādu daļas piedzīšanu.
Svarīgākā nozīme tomēr ir tikai parādu pārjaunošanai. Bieži kreditors parādu negrib pagarināt, bet pagarina, ja tam piedāvā citu nodrošinājumu. Jā, piem., vienkārša parāda vietā piedāvā obligacijas, tad parasti pagarina.

15. lekcija

nolasīta 1939.g.6.februarī.

Kredita nodrošināšana.

Parādus iedala pēc to nodrošinājuma veida:

1. Vispārīgi nodrošināts kredits.

2. Nodrošināts kredits.

3. Nesegts kredits.

1. Tādu gadījumu, kad parāds būtu pavisam nenodrošināts nemaz nav. Ja kreditors domā, ka parāds nav nodrošināts, tad tas parādu nemaz nepiešķir. Katram parādam zināms nodrošinājums ir jau cilvēka paraksts jeb mutisks solījums maksāt ir zināma garantija.
Bankas lielu vērību piegriež arī cilvēka īpašībām, protams, arī viņa mantas stāvoklim. Var būt gadījumi, kad kāds cilvēks ir maksātspējīgs, bet viņš negrib savus parādus kārtot, tādam banka parasti negribēs kreditu piešķirt.

Kreditu ko piešķir vadoties no parādnieka personīgās drošības sauc par personalo kreditu.

Pret tādu cilvēku ir subjektiva uzticība, ka viņš kreditu samaksās. Tādā gadījumā visi parādnieka īpašumi atbild par kredita samaksu. Pēdejā gadījumā no kreditora neprasa nekādu specialu nodrošinājumu,- tādu kreditu sauc par vispārīgi nodrošinātu kreditu.

2. Nodrošinātie parādi ir tādi parādi, kur parādnieks, sava parāda nodrošināšanai, nodod kreditoram kādu ķīlu. Likumi nosaka, ka šī ķīla kalpo vienīgi tā kredita nodrošināšanai, kuram tā domāta ieķīlājot. Ja, piem., kāda koku partija ieķīlāta vienā bankā, tad to nedrīkst ieķīlāt citur. Ja ķīlu pārdod, tad ja ir kāds atlikums, tad to var pieprasīt citi kreditori.

Mobilarais kredits,- nodrošināts ar dažādiem dokumentiem, kas reprezentē īpašumu uz zināmu mantu.
Kā nodrošinājums var būt:

1. Preču sūtījumu dokumenti un konosamenti.
2. Dzelzceļa preču zīmes.
3. Noliktavu apliecības.
4. Vērtspapīri (akcijas un obligacijas).
5. Grāmatu pasības.
6. Vekseli un citas tiesības uz citu saimniecību īpašumu.

Visi šie dokumenti reprezentē kādu realu mantu. Piem., pret noliktavu apliecībām var saņemt noliktavās nodoto mantu. Hipotekaro kreditu nodrošina ar nekustamu mantu, ko reprezentē akcijas un obligacijas. Ja uzņēmumam pašam nav iespejams sagādāt kā ķīlu kādu mantu, tad cits uzņēmums var galvot par pirmo uzņēmumu un t.t.

3. Nesegtie krediti.

Par nesegtiem kreditiem sauc tos kreditus, kuri pārsniedz debitora mantu vērtību. Tāds kredits rodas, kad uzņēmums ir saņēmis vairāk parādu kā tam ir mantu. Debitoram tādas gadījumos maz cerību dabūt parāda summu atpakaļ.

Nesegts kredits var rasties:

1. caur parādnieka ļaunprātīgu rīcību.
2. caur no parādnieka neatkarīgiem apstākļiem un
3. caur parādnieka vieglprātīgu rīcību.

Parādnieks var savu mantu nobēdzināt ļaunprātīgi, lai nebūtu jāmaksā parāds, pret tādiem bankrota rīkotājiem pie mums ir stingrs likum. Par ļaunprātīgu bankrotu ir jānes kriminālatbildība.
Nesegts parāds var rasties arī, ja parādnieks aizdevuma summu izlieto savām personīgām vajadzībām. Ļaunprātīgus bankrotus bieži rīkoja D-Krievijā, jo nebija stingru likumu, arī pie mums tie ir diezgan bieži, it sevišķi pirmos gados. Tā ka pie mums bez kredita grūti iztikt, tad tas sagādāja liezgan lielas grūtības, lai no nejaušībām izbēgtu, tad prasīja pilnu nodrošinājumu.
Lai pārliecinoties par kādu personu, tad bankas griežas pie ziņu birojiem.

Nesegts kredits var rasties, kā redzējām, arī no citiem, no parādnieka neatkarīgiem apstākļiem. Tagad rodas jautājums, kā tas var gadīties, ka mantu ir mazāk kā parādu.
Tas ir iespējams caur konjunktūras maiņu. Piem., fabrika var turpināt strādāt arī tad, ja pastāvošas cenas nesedz izmaksas, cerībā, ka preču cenas celsies, bet ja cenas neceļas, tad mantu vērtība var kristies pat zem kredita summas un tā rodas nesegts kredits.
Piem., tirgotājs ir nopircis kokmaterialus, pārliecībā, ka uz tiem pelnīs, un ir samaksājis Ls. 18,- par ciešmetru. Un viņa domām varēja būt savs pamats. Viņš pat varēja apjautāties uz ārzemēm pēc materialu cenām. Un šis pats tirgotājs aizņēmās naudu no bankas darījuma izvešanai un nodrošināja savu kreditu ar ķīlām, no kurām tika atrēķināta marža 1/3 daļa. Ja preču cena sāk slīdēt uz leju, tad bankai jāskatās, lai viņa neko nezaudētu.
Kad cena ir Ls. 18,- un banka ir aizdevusi, atskaitot 1/3 maržas, tad vēl bankai nav liela riska. Kad cenas sāk slīdēt, tad bankai prece ir jāpārdod un tai nav no svara, cik precē ir ieguldīts, bet tā seko preču cenām un uzmanās, lai tās nenoslīdētu zem aizdotās summas.
Ja preces cena ir nokritusies uz vienāda stāvokļa ar aizdoto summu, tad laižot mantu izpārdošanā var saņemt vēl mazāk un tā nesegt kreditu.

Ja banka aizdod naudu bez labas informacijas, tad tā var nonākt bīstamā stāvoklī.

Kredita formas var būt:

1. <u>Preču pārdevums uz kredita.</u>

   Kredita summā ieslēdz rentes par laiku līdz terminam un riska premiju.

2. <u>Vekseļu diskonts.</u>

   Tas ir aizņēmums, kuram kā drošība noder kredita ņēmēja vekselis. Par pamatu vekselim var būt preču pārdevums, vai naudas aizdevums.

3. <u>Bankas atvērtais akcepta kredits.</u>

   Banka atļauj uzrakstīt uz viņu vekseli uzlīguma pamata. Šis kredits var būt nenodrošināts un var būt nodrošināts ar dažāda veida ķīlām.

4. <u>"On call" kredits.</u>

   Šo sauc arī par specialu tekošu rēķinu. Debitors nodod nodrošinājumam bankai dažādas vērtības:
   vērtspapīrus (akcijas, obligacijas), vekseļus, preces. Banka šīs mantas novērtē saskaņā ar statutiem, un novērtējums mēdz būt no 50 - 90 procentiem no tirgus cenas. Piem., privatās akcijas vērtē uz 50 %, preces uz 66,6 %, obligacijas privatās vērtē uz 75 %, valsts obligacijas, apmēram uz 90 %.
   Banka tādā gadījumā debitoram atvēl noteiktu summu, un to kredita ņēmējs var izņemt, kad viņam tā ir vajadzīga. Kad tirgotājam ir ienākusi nauda, viņš to iemaksā bankai atpakaļ un kad ir vajadzīga, tad atkal izņem. Naudu viņš par pieprasīt katrā laikā, un tāpēc šis kredits ir ļoti izplatīts.
   "On call" nozīmē uz pieprasījumu.

V E K S E Ļ I.

Vekseļi ir ļoti svarīgs faktors mūsu saimnieciskā dzīvē. Sīki ar vekseļiem iepazīsimies tirdzniecības tiesībās, bet arī mēs apskatīsim vekseļus.

Vekselis ir likumā paredzētā kārtībā uzrakstīts parāda dokuments.

Veksela formā katrā ziņā ir jāieliek dažādas lietas.
1938.gadā ir iznācis jaunais vekseļu likums. Vecā vekseļu likumā pirmie bija apskatīti vienkāršie vekseļi un tikai tad tratas jeb pārvedu vekseļi. Tā tad bija tāpēc, ka pie mums bija un vēl tagad ir gandrīz tikai vienkāršie vekseļi. Vakar-Eiropā un Amerikā izplatītāki ir pārvedu vekseļi (tratas), un tur vekseļu likumos pirmās ir paredzētas tratas. Lai pieskaņotos citu zemju likumiem, arī mūsu jaunais vekseļu likums pirmās ir apskatījis tratas un tikai pēc tam vienkāršos vekseļus, jo mums ir jāstrādā un jātirgojas ar citām zemēm.

Vienādi vekseļu likumi ir visās trijās Baltijas valstīs.
Tā tad likumos pirmā ir paredzēta trata, bet tā ka pie mums svarīgāki ir vienkāršie vekseļi, tad vispirms apskatīsim tos.

Vienkāršie vekseļi.

Vienkāršos vekseļus mēs apskatīsim pirmos. Tos mēs ņemsim, kā tie ir apskatīti likumā un atzīmēsim klāt arī pantus.
Paskaidrojumus liksim iekavās, lai tie nesajuktu ar likuma tekstu.

O T R Ā N O D A Ļ A.

Vienkāršais vekselis.

75. Vienkāršā vekselī jābūt:

1) apzīmējumam, kas izteic, ka akts ir vekselis, apzīmējums jāizteic akta tekstā tanī pašā valodā, kurā akts uzrakstīts;
2) beznosacījuma solījumam maksāt noteiktu naudas summu;
3) maksāšanas termiņa apzīmējumam,
4) maksāšanas vietas apzīmējumam;
5) personas vārdam, kurai vai kuras orderam izdarama samaksa;
6) izrakstīšanas laika un vietas apzīmējumam;
7) veksela deveja parakstam.

Ja vienkāršā vekseļa devējs kaut kāda iemesla dēļ nespēj pats vekseli parakstīt, tad uz viņa lūgumu to var parakstīt cita persona. Tādā gadījumā uz vekseļa jābūt notara apliecinājumam, ka vekselis parakstīts uz vekseļa devēja lūgumu.

76. Akts, kurā trūkst kāda no iepriekšējā (75.) pantā paredzētām sastāvdaļām, nav spēkā kā vekselis, izņemot šinī pantā zemāk minētos gadījumus.
Vekselis, kurā nav norādīts maksāšanas termiņš, jāuzskata par maksājumu pie uzrādīšanas.
Ja nav cita norādījuma, izrakstīšanas vieta jāuzskata par maksāšanas vietu un tanī pašā laikā par vekseļa devēja dzīves vietu.
Vekselis, kurā nav norādīta izrakstīšanas vieta, jāuzskata par izrak-

stītu tanī vietā, kas apzīmēta blakus vekseļa devēja vārdam.

77. Vienkāršam vekselim jāpiemēro tratai paredzētie noteikumi par:
indosamentu (11. - 20.p.),
maksāšanas terminu (33. - 37.p.),
samaksu (38. - 42.p.),
regresu nesamaksas dēļ (43. - 50.p.,52.-54.p.),
starpniecību (55., 59.-63.p.),
norakstiem (67.un 68.p.),
grozījumiem (69.p.),
noilgumu (70.un 71.p.),
svinamām dienām, laika aprēķinu un papildu
dienu aizliegumiem (72., 73.un 74.p.),
ciltālu visi šie noteikumi nerunā pretim vienkāršā vekseļa būtībai.

Bez tam vienkāršam vekselim jāpiemēro noteikumi par tratu, kas maksājama trešās personas dzīves vietā vai tādā maksāšanas vietā, kas nesakrīt ar maksātāja dzīves vietu (4. un 27.p.), par procentu atzīmi (5.p.), par nesaskaņām tratas apzīmējumā (6.p.), par nederīga paraksta sekām (7.p.), vai par tādas personas paraksta sekām, kura rīkojas bez pilnvarojuma vai to pārkāpjot (8.p.), un blanko tratu (10.p.).

Tāpat vienkāršam vekselim jāpiemēro noteikumi par galvojumu(30.-32.p.). 31. panta ceturtā daļā paredzētā gadījumā, ja galvojuma uzrakstā nav norādīts, par kādu īsti personu galvojums dots, tas uzskatams par dotu vekseļa devēja labā.

78. Vienkāršā vekseļa devējs atbild tādā pašā veidā kā tratas pieņēmējs.

Vienkāršie vekseļi ar maksāšanas terminu noteiktā laikā pēc uzrādīšanas, jāuzrāda vekseļa devējam 23. pantā paredzētā laikā. Šādos vekseļos paredzētais noteiktais laiks pēc vekseļa uzrādīšanas sāk tecēt pēc tās dienas, kas minēta uz vekseļa taisītā un vekseļa devēja parakstītā atzīmē par vekseļa uzrādīšanu.

Vekseļa devēja atteikšanās taisīt atzīmi par vekseļa uzrādīšanas dienu jākonstatē ar protestu; tādā gadījumā noteiktais laiks pēc vekseļa uzrādīšanas sāk tecēt pēc protesta dienas.

Kā redzējām, pie vienkāršā vekseļa ir uzskaitīti noteikumi, kam noteikti vekselī ir jābūt. Šos noteikumus sauc par vekseļa rekvizitiem. Jā viena vai vairāku rekvizitu trūkst, tad vekselim nav vekseļa tiesību un tāds vekselis var noderēt kā pierādījuma dokuments tiesā. Ievērojot teikto, ir jāievēro, ka vekseli pieņemot ir stingri jāskatās uz to, lai vekselis būtu pietiekoši izpildīts un lai pēc tā varētu vekseļa noteikto summu saņemt.

Vekseļa paraugs:

15.martā, tūkstots deviņi simti trīsdesmit devitā gadā apņemos samaksāt pret šo vekseli Jānim Balodim tūkstots latu (Ls.1.000,-)

A.Jansons, Rīgā Ganību dambī 15 - 37.

Ar šo mēs esam apskatījuši vienkāršā vekseļa pamatus, tagad apskatīsim tratu un reizē citus noteikumus arī par vienkāršo vekseli.

16. lekcija

nolasīta 1939.g.13.februarī.

Trata.

Trata ir pavēle samaksāt noteiktu summu noteiktai personai. Tratas pa-

rasti lieto parādu nokārtošanai, ja vienai personai ir parādnieks un kreditors kādā citā pilsētā. Te tratu lieto, lai nebūtu divreiz jāpārsūta nauda no vienas pilsētas uz otru. Kreditors pavēl savam parādniekam samaksāt noteiktu summu kādai trešai personai.

Lai labāk izprastu, tad ņemsim kādu piemēru:

Kalniņš, Rīgā ir parādā Jansonam, Jelgavā un Āboliņš Jelgavā ir parādā Kalniņam vienu un to pašu summu Ls.2.000,-. Nauda tagad būtu Āboliņam jānosūta uz Jelgavu Jansonam, un Āboliņam Jelgavā būtu jānosūta Kalniņam La. 2.000,- uz Rīgu Kalniņam. Lai nauda nebūtu divreiz jāpārsūta, tad te var izlīdzēties ar tratu.

Šo personu parādu attiecības varam attēlot sekojoši:

- Ls.2.000,- Jansons, Jelgavā - Ls.2.000,-

J. Kalniņš Rīgā

- Ls.2.000,- Āboliņš Jelgavā - Ls.2.000,-

Tagad redzam, ka parādu varētu samaksāt Āboliņš Jansonam un nauda nebūtu jāpārsūta. To panāk ar tratu. Tratā ir saistītas trīs personas.

1. Tratas devējs (pavēles devējs), sauc par trasantu.
2. Maksātājs, sauc par trasatu.
3. Naudas saņēmējs, sauc par remitentu.

Tā tad saistību nokārtošanai noder trata, kurai ir jābūt izrakstītai pēc likuma noteikumiem. Tagad apskatīsim tratas izrakstīšanu un formu.

Pirmā apakšnodaļa.

Tratas izrakstīšana un forma.

1. Tratā jābūt:

1) apzīmējumam, kas izteic, ka akts ir trata; apzīmējums jāizteic akta tekstā tanī pašā valodā, kurā akts uzrakstīts;
2) beznosacījuma uzdevumam maksāt noteiktu naudas sumu;
3) maksātāja (trasata) vārdam;
4) maksāšanas termiņa apzīmējumam,
5) maksāšanas vietas apzīmējumam;
6) personas vārdam, kurai vai kuras orderam izdarama samaksa;
7) izrakstīšanas laika un vietas apzīmējumam;
8) tratas devēja (trasanta) parakstam.

Ja trasants kaut kāda iemesla dēļ nespēj pats parakstīt tratu, tad uz viņa lūgumu to var parakstīt cita persona. Tādā gadījumā uz tratas jābūt notara apliecinājumam, ka trata parakstīta uz trasanta lūgumu.

2. Akts, kurā trūkst kāda no 1. pantā norādītām sastāvdaļām, nav spēkā kā trata, izņemot šinī pantā zemāk minētos gadījumus.

Trata, kurā nav norādīts maksāšanay termiņš, jāuzskata par maksājumu pie uzrādīšanas.

Ja nav cita norādījuma, tad vieta, kas apzīmēta blakus maksātāja vārdam, jāuzskata par maksāšanas vietu un tanī pašā laikā par maksātāja dzīves vietu.

Trata, kurā nav norādīta tās izrakstīšanas vieta, jāuzskata par izrakstītu tanī vietā, kas apzīmēta blakus trasanta vārdam.

3. Trasants var noteikt sevi pašu par pirmo tratas ņēmēju (trata paša orderam).

Trasants var noteikt sevi pašu par maksātāju(trata uz sevi).

Trasants var izrakstīt tratu savā vārdā, bet uz trešās personas rēķinu (komisijas trata).

4. Trata var būt maksājama trešās personas dzīves vietā - tur, kur maksātājam ir dzīves vieta, vai arī kādā citā vietā.

5. Tratā, kas maksājama pie uzrādīšanas vai noteiktā laikā pēc uzrādīšanas, trasants var noteikt, ka par tratas sumu maksājami procenti. Katrā citā tratā šis noteikums jāuzskata par neierakstītu.

Procentu likme jānorāda pašā tratā; pretejā gadijumā atzīme par procentiem jāuzskata par neierakstītu.

Procenti sāk tecēt no tratas izrakstīšanas dienas, ja vien nav paredzēta kāda cita diena.

6. Ja tratas suma uzrakstīta reizē burtiem un cipariem, tad nesaskaņas gadijumā trata ir spēkā burtiem izteiktā sumā.

Ja tratas suma uzrakstīta vairākas reizes burtiem vai arī vairākas reizes cipariem, tad nesaskaņas gadijumā trata ir spēkā tikai mazākā sumā.

7. Ja uz tratas atrodas tādu personu paraksti, kurām trūkst spēja uzņemties saistību pēc tratas, viltoti paraksti, izdomātu personu paraksti vai paraksti, kas kādu citu iemeslu dēļ nav saistoši pašiem parakstītājiem vai personām, kuru vārdā trata parakstīta, tad pārējo parakstītāju saistības tomēr paliek spēkā.

8. Kas parakstījis tratu kā vietnieks, lai gan viņam nav bijis pilnvarojuma, ir pats atbildīgs uz tratas pamata, un viņam, ja tas tratu samaksājis, ir tālas pašas tiesības, kādas būtu varējusi izlietot šķietami atvietotā persona. Tādu pašu atbildību nes vietnieks, kas pārkāpis savu pilnvarojumu.

9. Trasants atbild par tratas pieņemšanu un samaksu.

Trasants var atbrīvoties no atbildības par tratas pieņemšanu; katra atzīme, ka viņš atbrīvo sevi no atbildības par samaksu, jāuzskata par neierakstītu.

10. Ja trata bija nepilnīga, to pirmam ņēmējam iedodot, un vēlāk aizpildīta preteji norunai, tad pret tratas turētāju nevar celt iebildumu par norunas neievērošanu, ja vien viņš tratu nav ieguvis ļaunā ticībā vai, to iegūstot, nav pielaidis rupju neuzmanību.

Tratas parasti izlieto kā maksāšanas līdzekli līdzīgi vienkāršam vekselim. Tāpat tratu var diskontēt ieķīlat un vispāri rīkoties kā ar kādu citu mantu.

Tratas paraugs:

15.maijā 1939.g.(samaksājiet pret šo vekseli C. Celmam vienu tūkstoti latu. (Ls.1.000,-)

B.Bērziņam, Rīgā Brīvības ielā 4. A. Āboliņš,
Rīgā, Kalķu ielā 4 - 7.

Tratu dodot kā maksāšanas līdzekli tālāk, parasti par tās samaksu ir jāgalvo, parakstoties otrā pusē. Bankas pieņemot tratu diskontēšanai tādu žirēšanu noteikti pieprasa. Parakstu otrā pusē, dodot tratu tālāk sauc par indosamentu.

Vārds indosaments ir cēlies no grieķu valodas, kas nozīmē muguru, jo parakstās mugurpusē. Tagad apskatīsim noteikumus par indosamentu.

Indosaments.

11. Katru tratu, kaut arī tā nebūtu tieši izrakstīta orderam, var dot tālāk ar indosamentu.

Ja trasants iespraudis tratā vārdus "ne orderam" vai arī kādu līdzīgu atzīmi, tad tratu var dot tālāk tikai parastās cesijas ceļā un ar tās sekām.

Indosamentu var taisīt pat maksātāja labā, neatkarīgi notā, vai viņš tratu pieņēmis vai nav pieņēmis, un tāpat arī trasanta vai kuras katras citas uz tratas pamata atbildīgas personas labā. Šīs personas var tratu indosēt no jauna.

12. Indosamentam jābūt bez nosacijumiem. Katrs indosamentam pievienotais nosacijums jāuzskata par neierakstītu.
Daļas indosaments nav spēkā.
Indosaments uz uzrādītāju ir spēkā kā blanko indosaments.

13. Indosaments jāraksta uz tratas vai uz tai piemetinātas lapas (alonžs).
Indosaments jāparaksta indosantam.

Indosamentā var neapzīmēt indosataru, un tas var pat izteikties tikai indosanta parakstā (blanko indosaments). Pēdējā gadijumā indosaments, lai tas būtu spēkā, jāraksta tratas otrā pusē vai uz piemetinātas lapas.

14. Indosaments pārnes visas no tratas izrietošas tiesības.

Ja indosaments taisīts blanko, tad tratas turētājs var:

1) aizpildīt indosamentu uz savu vai uz citas personas vārdu;

2) indosēt tratu no jauna blanko vai uz kādas citas personas vārdu;

3) dot tratu tālāk, neaizpildot blanko indosamentu un netaisot jaunu indosamentu.

15. Ja nav pretēja satura atzīmes, indosants atbild par tratas pieņemšanu un samaksu.

Indosants var aizliegt taisīt jaunu indosamentu; tādā gadijumā viņš neatbild personām, kurām trata pēc tam indosēta.

16. Persona, pie kuras atrodas trata, jāatzīst par tās likumīgu turētāju, ja viņa pierāda savu tiesību ar nepārtrauktu indosamentu rindu un pie tam pat tad, ja pēdējais indosaments taisīs blanko. Šai ziņā izsvītrotie indosamenti jāuzskata par neierakstītiem. Ja blanko indosamentam seko kāds cits indosaments, tad jāpieņem, ka šā pēdējā indosamenta parakstītājs ieguvis tratu uz blanko indosamenta pamata.

Kad trata kaut kādā veidā nozudusi tās agrākajam turētājam, tad pašreizējam tratas turētājam, kas savu tiesību pierāda šā panta pirmā daļā minētā veidā, ir tikai tad jāatdod trata, ja viņš to ieguvis ļaunā ticībā vai pielaižot rupju neuzmanību.

17. Personas, pret kurām celta prasība pēc tratas, nevar aizstāvēties pret tratas turētāju ar iebildumiem, kas pamatojas uz viņu personīgām attiecībām ar trasantu vai ar iepriekšējiem tratas turētājiem, ja vien pašreizējais tratas turētājs, iegūstot tratu, nav rīkojies apzināti par ļaunu parādniekam.

18. Ja indosamentā ir atzīme " vērtība iekasēšanai", "iekasēšanai",

"uz prokuras pamata" vai kāda cita atzīme, kas izteic pilnvarojumu, tad tratas turētājs var izlietot visas no tratas izrietošās tiesības, bet tratu viņš var dot tālāk tikai ar prokuras indosamentu.

Šai gadījumā uz tratas pamata atbildīgas personas var pret tratas turētāju celt tikai tādus iebildumus, kādus viņas varētu celt pret indosantu.

Prokuras indosantā izteiktais pilnvarojums neizbeidzas ar pilnvarotāja nāvi vai rīcības spējas zaudēšanu.

19. Ja indosamentā ir atzīme "vērtība nodrošināšanai" vai "vērtība ķīlā", vai kāda cita atzīme, kas izteic ieķīlājumu, tad tratas turētājs var izlietot visas no tratas izrietošās tiesības, bet viņa taisītais indosaments ir spēkā tikai kā prokuras indosaments.

Uz tratas pamata atbildīgas personas nevar aizstāvēties pret tratas turētāju ar iebildumiem, kas pamatojas uz viņu personīgām attiecībām ar indosantu, ja vien tratas turētājs, iegūstot tratu, nav rīkojies apzināti par ļaunu parādniekam.

20. Pēc maksāšanas termiņa iestāšanās taisītais indosaments rada tās pašas sekas, kā indosaments, kas taisīts pirms šā termiņa iestāšanās. Tomēr indosamentam, kas taisīts pēc protesta nesamaksas dēļ, vai pēc protesta izdarīšanai paredzētā laika notecēšanas, ir tikai parastās cesijas sekas.

Kamēr nav pierādīts pretējais, indosaments bez datuma jāuzskata par taisītu pirms protesta izdarīšanai paredzētā laika notecēšanas.

P i e n e m š a n a (a k c e p t s).

21. Katrs likumīgs tratas turētājs vai katra persona, pie kuras atrodas trata, var līdz maksāšanas termiņam un maksātāja dzīves vietā uzrādīt tratu maksātājam pieņemšanai.

22. Katrā tratā trasants, noteicot vai nenoteicot laiku, var paredzēt, ka trata uzrādama pieņemšanai.

Trasants var aizliegt uzrādīt tratu pieņemšanai, izņemot tratu, kas maksājama trešās personas dzīves vietā, tratu, kas maksājama citā vietā, nekā maksātāja dzīves vieta, vai tratu, kas maksājama noteiktā laikā pēc uzrādīšanas.

Trasants var arī paredzēt, ka tratu nevar uzrādīt pieņemšanai pirms noteikta termiņa.

Ja vien trasants nav aizliedzis uzrādīt tratu pieņemšanai, katrs indosants var noteikt, ka trata uzrādama pieņemšanai, un pie tam paredzēt vai neparedzēt laiku tratas uzrādīšanai.

23. Tratas, kas maksājamas noteiktā laikā pēc uzrādīšanas, jāuzrāda pieņemšanai gada laikā pēc izrakstīšanas dienas.

Trasants var šo laiku saīsināt vai pagarināt.

Indosanti var šo laiku saīsināt.

24. Maksātājs var pieprasīt, lai nākošā dienā pēc pirmās uzrādīšanas viņam vēlreiz uzrāda tratu. Apgalvot, ka šāds pieprasījums nav ievērots, ieinteresētās personas var tikai tad, ja par to minēts protesta aktā.

Tratas turētājam nav jāatstāj pie maksātāja pieņemšanai uzrādītā trata.

25. Pieņemšanu raksta uz tratas. To izteic ar vārdu "pieņemta" vai līdzīgu vārdu un paraksta maksātājs. Maksātāja paraksts tratas priekš-

pusē nozīmē tratas pieņemšanu.

Kad trata maksājama noteiktā laikā pēc uzrādīšanas vai kad trata uzrādama pieņemšanai laikā, kas paredzēts īpašā atzīmē, tad pieņemšanas uzrakstā jāatzīmē arī pieņemšanas datums, ja vien tratas turētājs nepieprasa ierakstīt tratas uzrādīšanas datumu. Ja datums nav atzīmēts, tad tratas turētājam, lai paturētu sev regresa tiesību pret indosantiem un trasantu, ar savlaicīgu protestu jākonstatē šis izlaidums.

26. Pieņemšanai jābūt bez nosacījumiem, bet maksātājs var pieņemšanu ierobežot ar tratas sumas daļu.

Katra cita pieņemšanas uzrakstītā izteiktā novirzīšanās no tratas noteikumiem jāuzskata par atteikšanos pieņemt tratu. Pieņēmējs tomēr ir saistīts ar savu pieņemšanas izteikumu.

27. Ja trasants norādijis tratā kādu citu maksāšanas vietu, kas nav maksātāja dzīves vieta, bet nav nozīmējis trešo personu, kuras dzīves vietā izdarama samaksa, tad pieņemot tratu, maksātājs var norādīt šo trešo personu. Trūkstot šādam norādijumam, jāuzskata, ka pieņēmējs apņēmies maksāšanas vietā pats samaksāt tratu.

Ja trata maksājama maksātāja dzīves vietā, tad pieņemšanas uzrakstā maksātājs var uzdot šai vietā kādu īpašu adresi, kur izdarama samaksa.

28. Pieņemot tratu, maksātājs apņemas to samaksāt maksāšanas terminā.

Ja samaksa nenotiek, tratas turētājam, kaut arī viņš būtu trasants, ir pret pieņēmēju tieša no tratas izrietoša prasība par visu to, ko var pieprasīt uz 48.un 49. pantu pamata.

29. Ja maksātājs, kas taisijis pieņemšanas uzrakstu, to izsvītro pirms tratas atdošanas, tad pieņemšana jāuzskata par noraidītu. Kamēr nav pierādīts pretējais, izsvītrojums jāuzskata par notikušu pirms tratas atdošanas.

Tomēr, ja maksātājs par pieņemšanu jau rakstiski paziņojis tratas turētājam vai kādam parakstītājam, tad viņš tiem atbild saskaņā ar savu pieņemšanas izteikumu.

Galvojums (avals).

30. Tratas samaksu var nodrošināt ar galvojumu pilnā tratas sumā vai sumas daļā.

Šādu nodrošinājumu var dot trešā persona vai pat kāds no tratas parakstītājiem.

31. Galvojumu dod uzrakstā uz tratas vai uz piemetinātas lapas.

Galvojumu izteic vārdiem "kā galvinieks" vai ar citu līdzīgu atzīmi. Galvojumu paraksta galvinieks.

Galvojums jāuzskata par izrietošu tikai no galvinieka paraksta tratas priekšpusē, izņemot gadijumu, kad parakstu dod trasants vai maksātājs.

Galvojumā jānorāda, kam par labu tas dots. Trūkstot šādam norādijumam, jāuzskata, ka galvojums dots par trasantu.

32. Galvinieks atbild tādā pašā veidā kā tas, par kuru galvojums dots.

Galvojums ir spēkā pat tad, ja pati nodrošinātā saistība nebūtu spēkā kaut kādu iemeslu dēļ, izņemot tikai formas trūkumus.

Samaksājis tratu, galvinieks iegūst visas no tratas izrietošās tiesības pret personu, par kuru viņš galvojis, un tāpat arī pret tiem, kas

savukārt atbild šai personai uz tratas pamata.

Maksāšanas termiņš.

Maksāšanas termiņš tratai parasti nav garš, jo tratas lieto tirdzniecības darījumos, kur arī vienkāršo vekseļu termiņš parasti ir samērā īss. Tratai atšķiribā no vienkāršā vekseļa ir tāda priekšrocība, ka tratā var paredzēt noteiktu procentu likmi, tāpēc ir ērtāki termiņi pie uzrādīšanas.

33. Tratu var izrakstīt ar maksāšanas termiņu:

pie uzrādīšanas,
noteiktā laikā pēc uzrādīšanas,
noteiktā laikā pēc izrakstīšanas,
noteiktā dienā.

Nav spēkā tratas ar citādiem maksāšanas termiņiem vai ar vairākiem cits citam sekojošiem maksāšanas termiņiem.

34. Trata ar maksāšanas termiņu pie uzrādīšanas jāmaksā tratu uzrādot. Tā jāuzrāda samaksai viena gada laikā pēc izrakstīšanas. Trasants var saīsināt vai pagarināt šo laiku. Indosanti var to saīsināt.

Trasants var noteikt, ka trata, kas maksājama pie uzrādīšanas, nav uzrādama samaksai pirms noteikta termiņa. Šai gadijumā uzrādīšanas laiks skaitas no minētā termiņa.

35. Noteicot maksāšanas termiņu tratai, kas maksājama noteiktā laikā pēc uzrādīšanas, par pamatu jāņem tratas pieņemšanas vai protesta datums.

Ja pieņemšanas izteikumā nav uzdots datums un protests nav izdarīts, tad attiecībā uz pieņēmēju trata jāuzskata par pieņemtu tā laika pēdējā dienā, kas ir paredzēts tratas uzrādīšanai pieņemšanai.

36. Maksāšanas termiņš, kas noteikts ar mēnesi vai vairākiem mēnešiem pēc tratas izrakstīšanas vai uzrādīšanas, iestājas tā mēneša atbilstošā dienā, kurā izdarama samaksa. Ja attiecīgā mēnesī nav tādas dienas, tad maksāšanas termiņš iestājas šā mēneša pēdējā dienā.

Ja trata izrakstīta uz pusotra mēneša vai uz vairākiem mēnešiem ar pusi pēc tās izrakstīšanas vai uzrādīšanas, tad vispirms aprēķina veselus mēnešus.

Ja maksāšanas termiņš noteikts mēneša sākumā, vidū vai beigās, tad ar šiem termiņiem jāsaprot mēneša pirmā, piecpadsmitā un pēdējā diena.

Izteicieni "astoņas dienas" vai "piecpadsmit dienas" nozīmē nevis vienu vai divas nedeļas, bet tiešām astoņas vai piecpadsmit dienas. Izteiciens "pusmēnesis" nozīmē piecpadsmit dienas.

37. Ja trata maksājama noteiktā dienā tādā vietā, kur ir spēkā kalendars, kas nesakrīt ar tratas izrakstīšanas vietas kalendaru, tad maksāšanas termiņš jāuzskata par noteiktu pēc maksāšanas vietas kalendara.

Ja trata maksājama noteiktā laikā pēc izrakstīšanas un tās izrakstīšanas un maksāšanas vietu kalendari nesakrīt, tad izrakstīšanas diena jāpārrēķina atbilstošā dienā pēc maksāšanas vietas kalendara, un saskaņā ar to tad jānoteic maksāšanas termiņš.

Tratu uzrādīšanai paredzētie laiki jāaprēķina saskaņā ar šā (37.) panta otrās daļas noteikumiem.

Šā panta noteikumi nav piemērojami, ja no atzīmes tratā un pat vispārīgi no tās satura izriet nodoms rīkoties citādi.

S a m a k s a.

Samaksas termiņu ir stingri jāievēro, jo citādi var gadīties, ka trata nonāk protestā un tad tirgotājs var zaudēt uzticību un reizē zaudēt kredita iespējas.

38. Trata, kas maksājama noteiktā dienā vai noteiktā laikā pēc izrakstīšanas vai uzrādīšanas, tratas turētājam jāuzrāda samaksai vainu maksāšanas termiņa iestāšanās dienā, vai vienā no divām pēc tam sekojošām darbdienām.
Tratas uzrādīšana Norēķināšanās birojā pielīdzināta uzrādīšanai samaksai.
Finansu ministris noteic, kas jāuzskata par Norēķināšanās biroju un kādi nosacijumi ir tratas uzrādīšanai.

39. Samaksājot tratu, maksātājs var prasīt, lai viņam to atdod ar turētāja kvitējumu par samaksu.
Tratas turētājs nevar atteikties pieņemt daļas samaksu.
Daļas samaksas gadijumā maksātājs var prasīt, lai par šo daļas samaksu atzīmē uz tratas un izdod viņam kvīti.

40. Tratas turētājs nav spiests pieņemt samaksu pirms maksāšanas termiņa iestāšanās.
Maksātājs, kas maksā pirms maksāšanas termiņa iestāšanās, rīkojas uz savu risku.

Kas maksā termiņam iestājoties, kļūst brīvs no savas saistības, ja vien viņš nav rīkojies ar ļaunu nodomu vai nav pielaidis rupju neuzmanību. Viņam jāpārbauda, vai indosamentu rinda ir nepārtraukta, bet nav jāpārliecinas par indosantu parakstu īstumu.

41. Ja trata izrakstīta valutā, kura nav apgrozībā maksāšanas vietā, tad tratas sumu var maksāt vietējā naudā pēc maksāšanas dienas kursa. Ja parādnieks nokavējis samaksu, tad tratas turētājam ir tiesība, tratas sumas samaksu vietējā naudā pieprasot, izvēlēties tratas sumas pārrēķināšanai vai nu maksāšanas termiņa, vai faktiskās samaksas dienas kursu.

Ārzemju valutas vērtību noteic maksāšanas vietas tirdzniecības parašas. Tomēr trasants pašā tratā var noteikt kursu tratas sumas pārrēķināšanai.

Nav jāpiemēro šā (41.) panta pirmās un otrās daļu noteikumi, ja trasants noteicis, ka samaksa izdarama noteiktā valutā(efektivklauzula).

Tomēr šī atzīme nav spēkā, ja Latvijā iestājusies ārkārtēji apstākļi, kas ietekmē naudas kursus. Pazīmes, kas raksturo ārkārtējus apstākļus, tāpat arī šo apstākļu rašanos un izbeigšanos, noteic valdība.

Ja tratas suma ir noteikta valutā, kurai vienāds nosaukums, bet cita vērtība valstī, kur trata izrakstīta, un valstī, kur tā maksājama, tad jāpieņem, ka domāta tās valsts valuta, kur trata maksājama.

42. Ja tratu neuzrāda samaksai(38.)pantā paredzētā laikā, tad katram parādniekam ir tiesība iemaksāt tratas sumu piekritīgas iestādes depozitā uz tratas turētāja rēķinu un risku.

17. lekcija

nolasīta,1939.g.20.februarī.

R e g r e s s t r a t a s n e p i e ņ e m š a n a s u n n e s a m a k s a s d ē ļ.

Tratas turētājam ir regresa tiesība pret indosantiem, trasantu un

citām uz tratas pamata atbildīgām personām:

ja maksāšanas terminam iestājoties, tratu nesamaksā;
pat pirms maksāšanas termiņa iestāšanās:

1) kad tratas pieņemšana ir pilnīgi vai pa daļai noraidīta,
2) kad par maksātāja mantu, vienalga, vai viņš ir pieņēmis vai nav pieņēmis tratu, atklāts konkurss, vai nodibināta administrācija, un pat tad, kad maksātājs tikai pārtraucis savus maksājumus, lai gan šis apstāklis nav vēl konstatēts ar tiesas spriedumu, vai kad nav bijis panākumu piedziņai uz maksātāja mantu,
3) kad par pieņemšanai neuzrādamas tratas devēja mantu atklāts konkurss vai nodibināta administrācija.

44. Atteikšanās no tratas pieņemšanas vai samaksas jākonstatē ar publisku aktu (protestu nepieņemšanas vai nesamaksas dēļ).

Protests nepieņemšanas dēļ jāizdara laikā, kurā trata uzrādama pieņemšanai. Ja 24. panta pirmā daļā paredzētā gadijumā uzrādīšana pirmo reizi notikusi uzrādīšanas laika pēdējā dienā, tad protestu var izdarīt vēl nākošā dienā.

Protests nesamaksas dēļ tratai, kas maksājama noteiktā dienā vai noteiktā laikā pēc izrakstīšanas vai uzrādīšanas, jāizdara vienā no divām maksāšanas terminam sekojošām darbdienām. Trata ar terminu pie uzrādīšanas jāprotestē nesamaksas dēļ pēc noteikumiem, kas paredzēti šā (44.) panta otrā daļā protestam nepieņemšanas dēļ.

Protests nepieņemšanas dēļ atsvabina tratas turētāju no tratas uzrādīšanas samaksai un no protesta nesamaksas dēļ.

Kad maksātājs pārtrauc savus maksājumus, vienalga, vai viņš ir pieņēmis vai nav pieņēmis tratu, vai arī, kad nav bijis panākumu piedziņai uz maksātāja mantu, tratas turētājs tikai tad var izlietot regresu, ja viņš papriekš uzrāda tratu maksātājam samaksai un izdara protestu.

Ja par maksātāja mantu, vienalga, vai viņš ir pieņēmis vai nav pieņēmis tratu, vai par pieņemšanai neuzrādamas tratas devēja mantu ir atklāts konkurss vai nodibināta administrācija, tad, lai tratas turētājs varētu izlietot regresu, pietiek uzrādīt attiecīgu tiesas lēmumu. Lēmuma uzrādīšanai pielīdzināta lēmuma sludinājuma uzrādīšana oficiālā periodiskā izdevumā vai izdevumā, kas īpaši domāts tiesas iestāžu sludinājumiem.

P i e z ī m e. Iekšzemes trata jāiesniedz notaram ne vēlāk kā dienu pirms tās dienas, kas šinī (44.) pantā paredzēta kā pēdējā diena protesta izdarīšanai. Trata jāprotestē pēc pulksten 14, bet sestdienās un likumā par darba laiku(Lik.kr. 1922.g. 74) norādīto svētku priekšvakaros pēc pulksten 12, tanī protesta izdarīšanai paredzētā dienā (44.p.), kas seko tai dienai, kurā izdarīts 80. pantā paredzētais uzaicinājums.

45. Tanī dienā, kad izdarams protests tratas nepieņemšanas vai nesamaksas dēļ, notaram ir pienākums par protesta izdarīšanu rakstiski paziņot visām uz tratas pamata atbildīgām personām, kuru adreses atzīmētas tratā, vai zināmas notaram, vai kuru adreses ir paziņojusi persona, kas pieprasījusi protesta izdarīšanu. Paziņošanas izdevumi jāpierēķina protesta izdevumiem.

Tratas turētājam, kam uz īpašas tratā ierakstītas atzīmes pamata regresa izlietošanai nav jāizdara protests tratas nepieņemšanas vai nesamaksas dēļ, četru darbdienu laikā pēc tratas uzrādīšanas dienas jāpaziņo savam tiešam indosantam un arī trasantam par tratas nepieņemšanu vai nesamaksu. Divu darbdienu laikā pēc paziņojuma saņemšanas katram indosantam savukārt ir pienākums par saņemto paziņojumu informēt savu priekšgājēju, norādot iepriekšējo paziņotāju vārdus un adreses, un tā jārīkojas tālāk, kamēr nonāk līdz trasantam. Minētais laiks tek no iepreikšējā paziņojuma saņemšanas brīža.

Ja saskaņā ar šā (45.) panta otro daļu ir nosūtīts paziņojums kādai tratu parakstījušai personai, tad tāda paša satura paziņojums un tādā

pašā laikā jānosūta arī šīs personas galviniekam.

Ja indosants nav atzīmējis savu adresi vai to atzīmējis nesalasamā veidā, tad pietiek ar paziņojuma nosūtīšanu šā indosanta tiešam priekšgājējam.

Tas, kam ir pienākums nosūtīt paziņojumu, var to izdarīt kurā katrā formā un pat nosūtot tikai pašu tratu.

Viņam jāpierāda, ka paziņojums nosūtīts paredzētā laikā. Laiks jāuzskata par ievērotu, ja šinī laikā nodota pastam vēstule, kurā atrodas paziņojums.

Kas nav nosūtījis paziņojumu augminētā laikā, tas ar to vēl nav zaudējis regresa iespēju, viņš atbild par zaudējumiem, kas radušies ar viņa neuzmanību, bet zaudējumu atlīdzība nevar pārsniegt tratas sumu.

46. Ar atzīmi "bez izdevumiem", "bez protesta" vai līdzīgu atzīmi, kas ierakstīta tratā un pēc tam parakstīta, trasants, indosants vai galvinieks var atbrīvot tratas turētāju no pienākuma regresa tiesības izlietošanai protestēt tratu nepieņemšanas vai nesamaksas dēļ.

Atzīme neatbrīvo tratas turētāju no tratas uzrādīšanas pienākuma likumā noteiktā laikā, tāpat arī neatbrīvo no paziņošanas pienākuma. Minētā laika neievērošana jāpierāda tam, kas uz to dibina savus iebildumus pret tratas turētāju.

Atzīme, kura ieraksta trasants, rada sekas pret visām tratu parakstījušām personām, turpretīm atzīme, kuru ieraksta indosants vai galvinieks, rada sekas tikai pret viņiem pašiem. Ja, neskatoties uz trasanta ierakstīto atzīmi, tratas turētājs tomēr nodod tratu protestam, tad tikai viņam ir pienākums maksāt protesta izdevumus. Ja atzīmi ieraksta indosants vai galvinieks, tad protesta izdevumus var pieprasīt no visiem tratas parakstītājiem.

47. Visi, kas tratu izrakstījuši, pieņēmumši, indosējuši vai uzņēmušies galvojumu, atbild solidari tratas turētājam.

Tratas turētājam ir tiesība celt prasību pret visām minētām personām, pret katru atsevišķi vai visām kopā, un viņam nav jāievēro kārtība, kurā šīs personas uzņēmumās saistību pēc tratas.

Tās pašas tiesības pieder katram tratas parakstītājam, kas to izpircis.

Prasības celšana pret vienu tratas saistībā atbildīgu personu nekavē tratas turētāju prasīt samaksu arī no pārējām atbildīgām personām; viņš var prasīt samaksu pat no tām personām, kas seko jau iusūdzētam tratas parakstītājam.

Regresa ceļā tratas turētājs var prasīt:

1) nepieņemtas vai nesamaksātas tratas sumu ar procentiem, ja tie norunāti;
2) sešus procentus, skaitot no maksāšanas termiņa;
3) protesta, paziņojuma un citus izdevumus;
4) atlīdzību vienas trešdaļas procenta apmērā no tratas sumas.

Ja regresu izlieto pirms maksāšanas termiņa iestāšanās, tad no tratas sumas atvelk diskontu. Diskonts jāaprēķina pēc oficialas diskonta likmes (valsts bankas likmes), kas regresa dienā ir spēkā tratas turētāja dzīves vietā.

49. Kas samaksājis tratu, tam ir tiesība prasīt no regresa kārtībā atbildīgām personām:

1) pilnu sumu, kuru viņš samaksājis;
2) sešus procentus no šīs sumas, skaitot no tratas izpirkšanas dienas;
3) savus izdevumus;
4) atlīdzību pēc 48. panta pirmās daļas 4.punktā paredzētā aprēķina.

50. Katrā tratas saistībā atbildīga persona, no kuras prasa vaino kuras var prasīt tratas samaksu uz regresa tiesības pamata, maksājot regresa sumu, var prasīt atdot viņai tratu ar protesta aktu un kvitētu rēķinu.

Katrs indosants, kas izpircis tratu, var izsvītrot savu paša indosamentu un sekojošos indosamentus.

51. Ja izlieto regresu pēc tratas, kas pieņemta tikai daļā, tad tas, kas samaksā arī to sumu, kurā trata nav pieņemta, var prasīt, lai samaksāto sumu atzīmē uz tratas un lai viņam par to izdod kvīti. Bez tam tratas turētājam jāizdod viņam apliecināts tratas noraksts un protesta akts, lai būtu iespējams tālākais regress.

52. Ja nav norunāts pretējais, katrs, kam ir regresa tiesība, var apmierināt savu prasījumu ar jaunas tratas (regresa tratas) palīdzību, izrakstot to uz vienu no sev atbildīgām personām, ar maksāšanas termiņu pie uzrādīšanas un ar maksāšanas vietu šīs personas dzīves vietā.

Regresa trata ietver sevī bez 48.un 49. pantos minētām summām arī īpašu starpnieka atlīdzību un zīmognodokli par regresa tratu.

Ja regresa tratu izraksta tratas turētājs, tad šīs regresa tratas suma jāaprēķina pēc tādas tratas kursa, kurai ir maksāšanas termiņš pie uzrādīšanas un kas izdota pirmējās tratas maksāšanas vietā, bet maksājama uz regresa pamata atbildīgas personas dzīves vietā. Ja regresa tratu izraksta indosants, tad šīs regresa tratas suma jāaprēķina pēc tādas tratas kursa, kurai ir maksāšanas termiņš pie uzrādīšanas un kas izdota regresa tratas ievēja dzīves vietā, bet maksājama uz regresa pamata atbildīgas personas dzīves vietā.

53. Pēc tā laika notecēšanas, kas noteikts:
tratas uzrādīšanai, kas maksājama pie uzrādīšanas vai noteiktā laikā pēc uzrādīšanas;

protesta izdarīšanai tratas nepieņemšanas vai nesamaksas dēļ;

tratas uzrādīšanai samaksai, ja tanī ir atzīme "bez izdevumiem"-

tratas turētājs zaudē savas tiesības pret indosantiem, trasantu un pārējām tratas saistībā atbildīgām personām, izņemot tratas pieņēmēju.

Tratas turētājs, kas tratu neuzrāda pieņemšanai trasanta noteiktā laikā, zaudē regresa tiesību tratas nepieņemšanas un tāpat arī nesamaksas gadījumā, ja vien no tratas teksta neizriet, ka trasants domājis tikai atsvabināties no atbildības par pieņemšanu.

Ja laiks tratas uzrādīšanai paredzēts indosamentā, tad uz to var atsaukties tikai pats indosants.

54. Ja nepārvaramu šķēršļu dēļ(kādas valsts likumīgi rīkojumi vai citi nepārvaramas varas gadījumi) noteiktā laikā nav iespējams uzrādīt tratu vai izdarīt protestu, tad šo laiku pagarina.

Tratas turētājam par nepārvaramas varas gadījumiem nekavējoties jāpaziņo savam tiešam indosantam un par šo paziņojumu jāatzīmē uz tratas vai uz piemetinātās lapas, minot datumu un parakstoties. Bez tam jāpiemēro 45. panta noteikumi.

Izbeidzoties nepārvaramas varas gadījumam, tratas turētājam nekavējoties jāuzrāda trata pieņemšanai vai samaksai un vajadzības gadījumā tā jāiesniedz protestam.

Ja nepārvarama vara ilgst pāri par trīsdesmit dienām pēc maksāšanas termiņa, tad var izlietot regresu, nemaz neuzrādot tratu un neizdarot protestu.

Tratām ar maksāšanas termiņu pie uzrādīšanas vai noteiktā laikā pēc uzrādīšanas, pat pirms uzrādīšanas laika notecējuma, trīsdesmit dienas jāskaita no tās dienas, kad tratas turētājs par nepārvaramas varas

gadijumu paziņojis savam indosantam; tratai ar maksāšanas termiņu noteiktā laikā pēc uzrādīšanas trīsdesmit dienas pagarinātas ar tratā minēto laika sprīdi pēc tratas uzrādīšanas.

Nav jāuzskata par nepārvaramas varas gadijumiem tādi apstākļi, kas skar tīri personīgi tratas turētāju vai personu, kurai viņš uzdevis uzrādīt tratu vai izdarīt protestu.

Starpniecība (intervencija).

1. Vispārīgi noteikumi.

Tratas iekasēšana reizēm var būt saistīta ar izdevumiem, lai izdevumus samazinātu, tad tratas iekasēšanu bieži uztic kādai citai personai vai uzņēmēja komisionāram.

55. Trasants, indosants vai galvinieks var norādīt īpašu personu, kas spaidu gadijumā pieņems vai samaksās tratu.

Zemāk minētos nosacījumos tratu var pieņemt vai samaksāt persona, kas uzstājas par starpnieku kura katra uz regresa pamata atbildīga parādnieka labā.

Par starpnieku var būt trešā persona, pat maksātājs un tāda persona, kas jau ir atbildīga pēc tratas, izņemot tratas pieņēmēju.

Starpniekam divu darbdienu laikā jāpaziņo par savu starpniecību tam, kura labā viņš uzstājies. Ja šis laiks nav ievērots, starpnieks atbild par zaudējumiem, kuri celtos sakarā ar viņa nolaidību, tomēr ne pāri par tratas sumu.

2. Starpniecība tratas pieņemšanā.

56. Starpniecība iespējama visos gadijumos, kad tratas turētājs var izlietot regresu pirms maksāšanas termiņa iestāšanās, ja vien trasants nav aizliedzis uzrādīt tratu pieņemšanai.

Ja tratā ir norādīta persona, kurai spaidu gadijumā trata maksāšanas vietā jāpieņem vai jāsamaksā, tad tratas turētājs pirms maksāšanas termiņa iestāšanās tikai tad var izlietot regresu pret starpnieku norādījušo parādnieku un tāpat arī pret sekojošiem parakstītājiem, ja viņš uzrādījis tratu tanī minētam starpniekam, bet starpnieks to atteicies pieņemt, un nepieņemšana konstatēta ar protestu.

Visos pārējos starpniecības gadijumos tratas turētājs var noraidīt starpniecību tratas pieņemšanā. Tratas turētājs, kurš tomēr pielaiž starpniecību, zaudē regresa iespēju, kas pirms maksāšanas termiņa iestāšanās viņam ir pret to, kura labā trata pieņemta, un tāpat arī pret sekojošiem parakstītājiem.

57. Starpniecība tratas pieņemšanā jāatzīmē uz tratas un jāparaksta starpniekam, norādot, kā labā trata pieņemta. Trūkstot šādam norādijumam, pieņemšana jāuzskata par izdarītu trasanta labā.

58. Pieņemot tratu, starpnieks atbild tratas turētājam un tiem indosantiem, kas seko personai, kuras labā trata pieņemta, tādā pašā veidā, kā šī pēdējā persona.

Lai gan trata ir pieņemta starpniecības kārtībā, tomēr tas, kura labā notikusi starpniecība, un viņam atbildīgās personas var pret 48.pantā paredzētās sumas samaksu pieprasīt no tratas turētāja tratu, protesta aktu un kvītētu rēķinu.

3. Starpniecība tratas samaksā.

59. Starpniecīta tratas samaksā iespējama visos gadijumos, kad, maksāšanas termiņam iestājoties vai arī pirms šā termiņa iestāšanās, tratas turētājs var izlietot regresu.

Starpnieka maksājumam jāaptver visa tā suma, kas būtu jāmaksā personai, kuras labā starpnieks samaksā tratu.

Samaksa jāizdara vēlākais tanī dienā, kas seko pēdējai dienai, kura paredzēta protesta izdarīšanai nesamaksas dēļ

60. Ja tratu pieņēmuši tādi starpnieki, kuru dzīves vieta ir tratas maksāšanas vietā, vai ja tratā ir norādītas maksāšanas vietā dzīvojošas personas, kurēm tā jāsamaksā spaidu gadijumā, tad tratas turētājam vēlākais tanī dienā, kas seko pēdējai protesta celšanai paredzētai dienai, jāuzrāda trata visām minētām personām un, samaksu nesaņemot, jāizdara protests nesamaksas dēļ.

Ja minētā laikā protests nav izdarīts, tad tas, kas norādījis starpnieku vai kura labā trata pieņemta, un arī vēlākie indosanti atbrīvojas no saistības.

61. Tratas turētājs, kas atraida starpnieka piedāvāto maksājumu, zaudē regresa tiesību pret tiem, kuri ar šo samaksu būtu atbrīvoti.

62. Starpnieka izdarītā samaksa jāapliecina ar kvītējumu uz tratas, norādot personu, kuras labā samaksa izdarīta. Trūkstot šādam norādijumam, samaksa jāuzskata par izdarītu trasanta labā.

Trata un protesta akts, ja protests ir izdarīts, jānodod tratu samaksājušam starpniekam.

63. Starpnieks, kas samaksājis tratu, iegūst visas no tratas izrietošās tiesības pret to, kura labā trata samaksāta, un arī pret

personām, kas tam atbildīgas uz tratas pamata. Viņš tomēr nevar indosēt tratu no jauna.
Indosanti, kas seko personai, kuras labā samaksāta trata, atbrīvojas no saistības.

Ja samaksu piedāvā vairāki starpnieki, tad priekšroka ir tam, ar kura samaksu kļūst atsvabināts lielāks tratas saistībā atbildīgo personu skaits. Starpnieks, kas, zinādams lietas apstākļus, tomēr izdara samaksu, pārkāpjot minēto noteikumu, zaudē regresa iespēju pret tiem, kuri citādi būtu atsvabināti no atbildības pēc tratas.

Dublikati un noraksti.

Dublikati.

64. Tratu var izrakstīt vairākos vienāda satura eksemplaros. Šiem eksemplariem jābūt numurētiem pašā tratas tekstā; pretējā gadijumā katrs eksemplars jāuzskata par patstāvīgu tratu.

Katrs tratas turētājs var prasīt uz savu rēķinu, lai viņam iedod vairākus tratas eksemplarus, ja vien tratā nav pateikts, ka tā izrakstīta tikai vienā eksemplarā. Šai nolūkā tratas turētājam jāgriežas pie sava tiešā indosanta, kas savukārt griežas pie sava priekšgājēja, šādā rindas kārtībā nonākot līdz trasantam. Uz jauniem eksemplariem indosantiem jāatkārto savi indosamenti.

65. Ar viena eksemplara samaksu atkrīt atbildība pēc pārējiem eksemplariem, pat ja uz tiem nebūtu atzīmes, ka ar samaksu pret vienu eksemplaru pārējie eksemplari zaudē spēku. Tomēr maksātājs paliek saistīts pēc katra pieņemtā eksemplara, kura atdošanu viņš nav panācis.

Indosants, kas tratas eksemplarus iedevis dažādām personām, un tāpat arī sekojošie indosanti atbild pēc visiem neatdotiem eksemplariem, uz kuriem atrodas viņu paraksts.

66. Kas nosūtījis vienu tratas eksemplaru pieņemšanai, tam jāatzīmē uz pārējiem eksemplariem, pie kādas personas atrodas nosūtītais eksemplars. Šai personai ir pienākums savu eksemplaru atdot cita eksemplara likumīgam turētājam.

Kad minētā persona liedzas atdot savu tratas eksemplaru, tratas turētājs tikai tad var izlietot regresu, ja protesta ceļā ir konstatēts:

1) ka pieņemšanai nosūtītais eksemplars uz viņa pieprasījumu nav atdots atpakaļ,
2) ka nav bijis iespējams panākt pieņemšanu vai samaksu pēc cita eksemplara.

N o r a k s t i.

67. Katram tratas turētājam ir tiesība taisīt tratas norakstus.

Norakstam pareizi jāatveido originals ar indosamentiem un visām pārējām atzīmēm, kas tur atrodas. Norakstā jāatzīmē, kur tas beidzas.

Uz noraksta var taisīt indosamentus un galvojuma uzrakstus tai pašā veidā un ar tām pašām sekām, kā uz oriģinala.

68. Norakstā jānorāda originaltratas turētājs. Viņa pienākums ir atdot tratas originalu likumīgam noraksta turētājam.

Kad originaltratas turētājs izvairas no atdošanas, noraksta turētājs tikai tad var izlietot regresu pret personām, kas taisījušas uz noraksta indosamentus vai galvojuma uzrakstus, ja ar protestu konstatēts, ka originaltrata nav atdota uz noraksta turētāja pieprasījumu.

Ja originaltratā aiz pēdējā indosamenta, kas taisīts līdz noraksta izgatavošanai, atrodas atzīme "sākot ar šo vietu indosamenti ir spēkā tikai uz noraksta" vai cita līdzīga atzīme, tad ir nederīgs uz originala vēlāk taisītais indosaments.

G r o z ī j u m i.

69. Ja tratas teksts ir grozīts, tad tie, kas tratu parakstījuši pēc grozījuma taisīšanas, atbild saskaņā ar grozīto tekstu; turpretim agrākie parakstītāji atbild saskaņā ar pirmējo tekstu.

N o i l g u m s.

70. Visas pret tratas pieņēmēju no tratas izrietošās prasības noilgst triju gadu laikā pēc maksāšanas termiņa.

Tratas turētāja prasības pret indosamentiem un trasantu noilgst gada laikā pēc savlaicīgi izdarītā protesta dienas, bet ja uz tratas ir atzīme "bez izdevumiem", tad gada laikā pēc maksāšanas termiņa.

Indosantu prasības savā starpā un pret trasantu noilgst sešu mēnešu laikā pēc tās dienas, kad indosants samaksājis tratu vai kad pret viņu pašu celta prasība.

71. Noilguma tecējuma pārtraukuma gadījumus noteic attiecīgu likumu noteikumi; noilguma tecējumu nekādā gadījumā nevar apturēt.

Noilguma pārtraukums rada sekas tikai pret to tratas saistībā atbildīgo personu, uz kuru attiecas noilgumu pārtraucēja darbība.

V i s p ā r ī g i n o t e i k u m i.

72. Ja tratas maksāšanas termiņš iekrīt likumīgā svinamā dienā, tad

tratas samaksu var pieprasīt tai sekojošā darbdienā. Tāpat arī visi citi darbi, kas attiecas uz tratu, it īpaši uzrādīšana pieņemšanai un protests, jāizdara tikai darbdienā.

Ja kāds no šādiem darbiem jāizpilda noteiktā laika sprīdī, kura pēdējā diena ir likumīga svinamā diena, tad šis laiks jāpagarina līdz nākošai darbdienai. Laika sprīdi aprēķinot, jāskaita līdzi svinamās dienas, kas iekrīt laika tecējumā.

73. Aprēķinot likumiskus vai tratā noteiktus termiņus, nav jāskaita līdzi diena, pēc kuras tie sāk tecēt.

74. Nav pielaižamas nekādas uz likumu vai tiesas spriedumu pamatotas papildu dienas.

Papildu noteikumi.

P r o t e s t s.

79. Protestu izdara notars.

P i e z ī m e. Pagastos, kur nav notara, vienkāršos vekseļus var protestēt pagasta sekretars. Ja pagasta valde atrodas pilsētā, kur ir notars, tad pagasta sekretars nevar izdarīt protestu.

80. Notars, kuram protesta izdarīšanai iesniegts vekselis, mutiski vai rakstiski uzaicina tās personas, uz kurām protests attiecas, izpildīt savu saistību pēc vekseļa.
Ja saistība pēc vekseļa nav nokārtota, tad notaram jāsastāda protesta akts.

81. Protesta aktā jābūt:

1) protesta izdarīšanas datumam;
2) protesta akta numuram;
3) personas vārdam, kuras labā protests izdarīts, un personas vārdam, pret kuru protests izdarīts,
4) norādijumam, ka persona, pret kuru izdarīts protests, uzaicināta nokārtot saistību pēc vekseļa, un ka šim uzaicinājumam nav bijis panākuma, vai ka uzaicinātā persona nav bijusi sastopama, vai ka nav bijis iespējams atrast viņas veikala telpas vai dzīvokli;
5) izdarītā vai bez panākumiem palikušā uzaicinājuma vietas un laika apzīmējumam,
6) protesta izdevumu apmēram.

Ja maksātājs, kam trata uzrādīta pieņemšanai, pieprasa, lai viņam sekojošā dienā tratu uzrāda vēlreiz, tad par to jāatzīmē protesta aktā.

Protesta aktu paraksta notars un uzspiež amata zīmogu.

P i e z ī m e. Protesta akts jāieraksta notara registrā(notaru lik. 39.p.1.pk.)

82. Protesta akts jāraksta uz vekseļa vai uz tam piemetinātās lapas.

Protesta akts jāraksta vekseļa otrā pusē tieši aiz beidzamā uzraksta; ja nav neviena uzraksta, tad protesta akts jāraksta vienā no otras puses malām.

Ja protesta aktu raksta uz piemetinātās lapas, tad sametinājuma vietā jāuzspiež amata zīmogs. Šādā gadijumā nav vairs nepieciešams uzspiest zīmogu blakus notara parakstam.

Ja protestam nodoti vairāki tā paša vekseļa eksemplari vai originalakts un noraksts, tad pietiek ar protestu tikai uz viena eksemplara vai uz originala. Uz citiem eksemplariem vai uz noraksta atzīmes veidā jānorāda, uz kura eksemplara taisīts protesta akts vai ka tas taisīts uz originalakta. Taisot atzīmi, jāpiemēro šā (82.) panta otrās daļas un trešās daļas 1. teikuma noteikumi. Atzīmi paraksta notars.

83. Protests, kuru 68. panta otrās daļas kārtībā pieprasa noraksta turētājs pret personu, kas neatdod originalaktu, jātaisa uz noraksta vai uz tam piemetinātās lapas.

Ja izdarīts protests, ka trata pieņemta tikai tās sumas daļā, tad jāizgatavo tratas noraksts, un protesta akts jāraksta uz šā noraksta vai uz tam piemetinātās lapas. Norakstā jābūt visiem tiem indosamentiem un citiem uzrakstiem, kas atrodas uz tratas.

Jāpiemēro 82. panta otrās un trešās daļu noteikumi.

84. Pietiek ar vienu pašu protesta aktu, ja izpildījums pēc vekseļa pieprasams no vairākām personām vai vairākas reizes no vienas personas.

85. Vekseli var samaksāt notaram. Viņam nevar atņemt tiesību saņemt samaksu.

86. Kļūdas, izlaidumi vai citi protesta akta trūkumi notaram jāizlabo līdz protesta akta izsniegšanai personai, uz kuras pieprasījumu protests izdarīts. Izlabojumi jāatrunā īpašā atzīmē, ko paraksta notars.

87. Jāuzglabā protesta akta apliecinātais noraksts. Jātaisa atzīme par vekseļa vai tā noraksta saturu. Atzīmē jāmin:

1) vekseļa suma;
2) maksāšanas termiņš;
3) izrakstīšanas laiks un vieta;
4) trasanta vai vienkārša vekseļa devēja vārds; personas vārds, kurai vai kuras orderam izdarama samaksa, un arī maksātāja vārds;
5) ja par samaksas izdarītāju norādīta kāda cita persona, bet nevis maksātājs vai vienkāršā vekseļa devējs,- jāmin šīs personas vārds un, ja tādi ir, arī starpnieki spaidu gadījumam un starpnieki, kas pieņēmuši tratu.

Noraksti un atzīmes jāuzglabā labā kārtībā.

P i e z ī m e. Šinī(87.) pantā minētā atzīme jātaisa notara registrā.

Vekseļus, kā vienkāršos tā tratas laikā ir jāprotestē, jo citādi tie zaudē vekseļa priekšrocības un var atnest liekus zaudējumus piedzīšanā.
Tāpat ir jābūt uzmanīgam lai paša vekselis netiktu protestēts. Personas, kuru vekseļi ir protestēti tiek ievesti t.s. melnā grāmatā un katrs var pārliecināties vai kādas personas vekselis ir kādreiz protestēts vai nav. Ja kāda uzņēmēja vekselis kaut arī nejauši nonāk protestā, tad tas var zaudēt kreditu.

N e t a i s n a i e d z ī v o š a n ā s.

88. Ja trasanta, tratas pieņēmēja vai vienkāršā vekseļa devēja saistības izbeigušās ar noilgumu vai arī tādēļ, ka nav izdarīta regresa tiesības paturēšanai nepieciešamā darbība, tad tomēr minētās personas atbild vekseļa turētājam tādā apmērā, kādā viņas netaisni iedzīvojušās uz turētāja rēķinu. Prasība par iedzīvojuma atmaksu noilgst triju gadu laikā pēc tam, kad izbeigusies saistība uz vekseļa pamata.

Šāda prasība nav iespējama pret indosantiem, kuru saistības ir izbeigušās.

N o z u d u š i e, n o z a g t i e v a i i z n ī c i n ā t i e v e k s e ļ i u n p r o t e s t a a k t i.

89. Nozudušu, nozagtu vai iznīcinātu vekseli var atzīt par anulētu Civilprocesa likumā paredzētā uzaicinājuma kārtībā. Uzaicinājuma laiks ir divi mēneši, tas tek no maksāšanas termiņa, ja šis termiņš nav vēl iestājies.
Par ierosināto uzaicinājumu, ciktāl tas iespējams, jāpaziņo visām vekselī minētām personām.

90. Kad ierosināta uzaicinājuma izdarīšana, tiesa var piešķirt lūdzējam tiesību, maksāšanas terminam iestājoties, prasīt samaksu no tratas pieņēmēja vai vienkāršā vekseļa devēja, ja lūdzējs dod nodrošinājumu uz laiku līdz vekseļa atzīšanai par anulētu. Nedodot nodrošinājumu, lūdzējam ir tikai tiesība prasīt, lai vekseļa sumu uz viņa rēķinu nogulda tiesu depozitā. Vekseļa saistībā atbildīga persona, kas izpildījusi šo pieprasījumu, atbrīvojas no savas saistības.

91. Persona, uz kuras lūgumu anulēts vekselis, var izlietot pret atbildīgām personām no šā vekseļa izrietošās tiesības.
Kad tiesas lēmums par vekseļa anulēšanu ir pārsūdzēts un atcelts, tad maksājumi, kurus ir izdarījusi uz šā lēmuma pamata atbildīgā persona, paliek joprojām spēkā pat pret trešām personām un īpaši pret to, kas pārsūdzējis lēmumu, ja vien atbildīgā persona, maksājumu izdarot, nav zinājusi par lēmuma atcelšanu.

92. Nozudušu vai iznīcinātu protesta aktu var atvietot ar apliecību par izdarīto protestu; šo apliecību izdod notars, kas uzglabā apliecinātu protesta akta norakstu. Apliecībā jānorāda protesta akta un 87. pantā minēto atzīmju saturs.

Zīmognodoklis.

93. Izņemot šinī pantā zemāk minētos gadijumus, atbildība pēc tratas un no tratas izrietošo tiesību izlietošana neatkarājas no zīmognodokļa likuma ievērošanas.
No tratas izrietošo tiesību izlietošana jāatliek līdz zīmognodokļa samaksai un par tā nesamaksu vai nepilnīgu samaksu uzlikta soda piedzīšanai.
Trata, kas, to izrakstot, nav bijusi attiecīgi apmaksāta ar zīmognodokli, nav pakļauta piespiedu izpildīšanai pēc aktiem.

94. Nav vekseļa spēka vienkāršam vekselim, kuru izrakstot nav attiecīgi nomaksāts zīmognodoklis.

Konfliktnormas.

95. Personas spēju uzņemties saistību pēc vekseļa noteic tās valsts likums, pie kuras viņa pieder. Ja šis likums norāda uz citas valsts likumu, tad jāpiemēro norādītais likums.
Persona, kurai pēc šā (95.)panta pirmā daļā minētā likuma nav spējas uzņemties saistību pēc vekseļa kļūst tomēr atbildīga, ja paraksta vekseli tādas valsts teritorijā, pēc kuras likuma viņai ir attiecīga spēja. Šis noteikums nav jāpiemēro Latvijā, ja Latvijas pilsonis saistību pēc vekseļa uzņēmies ārzemēs.

96. Saistībai pēc vekseļa izteikuma formu noteic tās valsts likums, kuras teritorijā izteikums parakstīts.

Tomēr, ja pēc šā (96.)panta pirmās daļas izteikums nav spēkā,bet saskan ar tās valsts likumu, kuras teritorijā parakstīts kāds vēlāk izdarītais izteikums,tad tas apstāklis, ka pirmam izteikumam ir formas trūkumi, neskar vēlākā izteikuma spēku.

Latvijas pilsoņa ārzemēs pēc vekseļa uzņemtā saistība ir spēkā attiecībā uz citiem Latvijas pilsoņiem Latvijas teritorijā, ja saistības izteikuma forma atbilst Latvijas likumam.

97. Tratas pieņēmēja un vienkārša vekseļa devēja saistību sekas noteic maksāšanas vietas likums.
Pārējo uz vekseļa pamata atbildīgo personu parakstu sekas noteic tās valsts likums, kuras teritorijā ir doti šie paraksti.

98. Laiku regresa prasības izlietošanai visām uz vekseļa pamata saistītām personām noteic vekseļa izrakstīšanas vietas likums.

99. Tratas izrakstīšanas vietas likums noteic, vai tratas turētājs irgūst prasijumu, kas bijis par pamatu tratas izrakstīšanai.

100. Maksāšanas vietas likums noteic, vai tratas pieņemšanu var aprobežot ar sumas daļu un vai tratas turētājam jāpieņem daļas samaksa. Tas pats noteikums jāpiemēro samaksai pēc vienkārša vekseļa.

101. Protesta formu un laiku protesta celšanai, tāpat arī citas tādas darbības formu, kas nepieciešama, lai izlietotu vai paturētu tiesību pēc vekseļa, noteic likums, kas ir spēkā tās valsts teritorijā, kurā izdarams protests vai minētā darbība.

102. Maksāšanas vietas likums noteic tos līdzekļus, kas izlietojami vekseļa nozušanas vai zādzības gadijumā.

Pārejas noteikumi.

1. Vekseļiem, kas izrakstīti pirms šā likuma spēkā stāšanās, pat ja uz tiem ir uzraksti, kas taisīti pēc šā likuma spēkā stāšanās, jāpiemēro Vekseļu nolikuma (1932.gada izd.) noteikumi. Izdarot protestu, aprēķinot protesta termiņus un anulējot nozudušos, nozagtos vai iznīcinātos vekseļus, jāpiemēro šā likuma noteikumi.

2. Ja šā likuma spēkā stāšanās dienā līdzšinējais noilguma termiņš nav notecējis, bet šis likums nosaka īsāku termiņu, tad jāpiemēro jaunais noilguma termiņš, to skaitot no šā likuma spēkā stāšanās dienas. Ja pēc šāda aprēķina noilguma laiks izņāk garāks par līdzšinējo noilguma termiņu, noilguma termiņš izbeidzas tanī dienā, kad tas būtu notecējis pēc Vekseļu nolikuma (1932.g.izd.).

Ar šā likuma spēkā stāšanos atcelts Vekseļu nolikums(1932.g.izd.).

Šis likums stājas spēkā 1938.gada 1.oktobrī.

Vekseļa likums katram darbiniekam ir labi jāpārzin un jāprot vekseļus novērtēt, jo mūsu saimnieciskā dzīvē vekselis ir ļoti izplatīta manta.

18. lekcija, nolasīta 1939.g. 13.martā.

D A R B A O R G A N I Z A C I J A

Līdz šim esam apskatījuši kapitāla organizaciju. Apskatot uzņēmuma darba organizaciju, mums ir jāiziet no uzņēmēja jeb uzņēmuma vadītāja un no strādnieku puses.

Darbu var iedalīt:

1. Organizējošais darbs
2. Vadošais darbs un
3. Izpildošais darbs.

Darbu mēdz vēl iedalīt:

1. Fiziskā darbā.
2. Garīgā darbā.

Fizisko darbu no garīgā darba tomēr grūti un pat neiespējami atšķirt. Parasti ir apvienots kā fiziskais tā garīgais darbs kopā. Piemēram, kanclejas darbinieks strādā ne tikai garīgi, bet ari fiziski, tiek nodarbināti rokas muskuļi, rakstot. Tāpat ari kur mums kāds darbs liekas tīri fizisks, darītājam ir jāpatērē ari garīgais darbs. Pie katra darba cilvēkam ir jāpiedomā klāt un jāuzmanas, lai ari tas būtu visrupjākais muskuļu darbs. Tāpēc tāda šķirošana grūti izdarama.

Katra uzņēmuma darbinieki iedalami:

1. darba rīkotāji un
2. darba izpildītāji.

Rīkotāja darbs sadalas divās daļās:

1. organizētāja darbs un
2. kontrolētāja darbs.

Vissvarīgākais ir organizacijas darbs, jo visu uzņēmumu sekmju vai neveiksmju cēlonis ir laba vai slikta organizacija. Svarīga ir kā kapitāla, tā darba organizacija. Organizacija ir nepieciešama katrā, ari visvienkāršākā uzņēmumā. Uzņēmumu organizacijā dažādas valstis ir sasniegušas dažādas pakāpes.

Vislabāk uzņēmumu organizacija ir nostādīta Amerikā. Amerikā uzņēmumus parasti organizē specialisti, kas ir labi organizacijas darbu pazinēji. Šādi organizētāji nopelna milzīgas sumas, jo to darbs vēlāk atmaksājas vairākkārtīgi. Amerikā pastāv organizacijas, padomdevēju biroji. Tur par organizētājiem bieži vien ir tikuši cilvēki, kam jaunībā nav bijis nekā, bet kas vēlāk ar saviem spēkiem ir sasnieguši uzņēmuma vadītāju vai pārvaldnieku stāvokli.

Organizēšanas spējas nevar skolā vienkārši iemācīties, bet tām jābūt jau iedzimtām, un vienam uzņēmējam organizatora spējas ir lielākas, otram mazākas, un sakarā ar to bieži izskaidrojams ari tas, ka viens uzņēmums plaukst un aug, bet cits atkal nīkuļo.

Eiropā vislabāk uzņēmumu organizacija ir nostādīta Vacijā, bet uzņēmumus Vacijā organizē paši uzņēmēji.

Ar uzņēmumu organizēšanu un organizacijas pētījumiem ļoti pazīstams ir TAYLORS /1856. - 1915.p./. Viņš visu savu dzīvi ir veltījis organizacijas pētīšanai un sevišķi nodarbojies ar darba organizaciju.
Viņš pētija ne tikai visa uzņēmuma racionalizaciju, bet ari katra strādnieka darbu, sadalot to sastāvdaļās un pētot, vai tur nevar ko atmest vai pielikt. Ar to darbs tiek padarīts daudz ražīgāks, bet tas ari palielina kontroles un strādnieku apmācīšanas izdevumus. Piemēram, TEYLORS kādu uzņēmumu organizējis veselus trīs gadus, protams, tāda organizēšana prasa daudz līdzekļu, bet pēc uzņēmuma nodibināšanas darbs rit bez vismazākiem traucējumiem, pēc visos sīkumos izstrādāta plāna.

Ir divi uzņēmuma organizacijas veidi:

1. Uzņēmuma darbības organizacija ir izstrādāta visos sīkumos un uzņēmumam jāstrādā pēc noteikta plāna.
2. Uzņēmuma darbības plāns tiek noteikts vispārējos vilcienos, nepakavējoties pie sīkumiem.

Organizējot uzņēmumu pēc pirmā veida, tā darbība var būt sekmīgāka, jo viss iepriekš jau ir paredzēts un izstrādāts noteikts plāns. Bet šim veidam ir tas trūkums, ka tāda noorganizēšana prasa daudz līdzekļu un dzīvē var tomēr izrādīties par nepilnīgu.

Noteicot uzņēmuma darbību tikai vispārīgos vilcienos, uzņēmumam nav noteikta pamata savam darbam; bet ari šis paņēmiens var attaisnoties, jo dzīvē var ātrāk atrast piemēroto darbības iekārtojumu un pie tam šis paņēmiens prasa daudz mazāk laika un līdzekļu.

Uzņēmuma darbību var attēlot šādā spēku kombinacijā:

1. Organizacija
↓
2. Vadošais darba spēks
↓
3. Izpildošais darba spēks

Organizējošais darba spēks noorganizē uzņēmumu un noteic tā darbību u.t.t.

Vadošais darba spēks skatās, lai organizatora noteiktais darbs tiktu izvests.

Izpildošais darba spēks izpilda vadītāju rīkojumus un pavēles.

Organizatoriskais darba spēks

K o l e g i a l ā sistema.

Līdz autoritativajam režīmam, Eiropā visbiežāk bija sastopama kolegiālā vadība - valde. Tagad turpretī galvenais vadītājs ir direktors - rīkotājs.

Agrāk valdes direktors bija pirmais starp līdzīgiem un uzņēmumu pārvaldija vairākas personas.

Sistemu, kur vadītāja ir vairākas personas un valdes direktors ir pirmais starp līdzīgiem, sauc par kolegiālo sistemu.

Tagad, pēc autoritarā režīma nostiprināšanās, tāda kolegiālā valde ir sastopama visai reti.

G e n e r a l sistema.

Generalsistema ir sastopama Amerikā. Šīs sistemas pamatā ir vienā vadītāja princips.

Generalsistemā ir viens generaldirektors un tam ir direktori kā padomdevēji.

Ja kolegijā visiem direktoriem ir tādas pašas tiesības, kā generaldirektoram, tad ir vāja kolegija. Pie tādas vadības var notikt strīdi un rīvēšanās. Strīdi, protams, palīdz kādu jautājumu tuvāk noskaidrot, bet tie var nest ari ļaunumu, ja nesaskaņas ir pārāk dziļas. Pie nesaskaņām var gadīties tā, ka viens locekļis darbojas pretī citiem. Tas var nest ļoti daudz negatīva un uzņēmums no tā var bīstami ciest.

Kolegijas trūkums ir ari vēl tas, ka pie tās nevar izveidoties pilnīga atbildības apziņa. Tā tas ir tāpēc, ka nav atbildīga viena persona, bet vesela personu grupa; tas pavedina uzkraut vainu par nesekmību citām personām. Lai tādas valdes varētu sekmīgi darboties, tās nedrīkst izplūst neauglīgos strīdos, kas prasa daudz laika un darba.

Un atbildības trūkums pavedina citiem nolaist tikai rokas, jo trūkst arī aktivitates.

Kolegiālās vadības trūkumus mēs redzējām saeimas laikā. Katrs centās sagrābt varu savās rokās un lai to varētu izdarīt, tad mēgināja traucēt citu darbību. Viss izgāja uz savstarpēju cīņu, bet ne uz kopēju darbu.

Generaldirektors ir viens pats vadītājs un viens pats ari atbildīgs par uzņēmuma darbību, tas ir galvenais princips Amerikas uz-

ņēmumu vadībā.

Amerikaņu uzņēmumu vadības principus ļoti labi ir apskatijis

KORNEDŽI,

savā grāmatā "Des Hausmanns Herrschgewalt".

Visa atbildība gulstas uz generaldirektoru, bet ari viņa darbu neviens netraucē. Ja generaldirektors uzņēmuma vadībā nogūst panākumus, tad viņu no šīs vietas atbrīvo un liek citu, kuram tāpat ir visa noteikšana un arī atbildība. Ari direktorus generaldirektors pieņem pēc saviem ieskatiem un tie viņam ir tikai par padomdevējiem un palīgiem.

Ari grāmatvedim A.S.V. ir dota pilnīga rīcības brīvība, bet ari visa atbildība par savu darbu. Grāmatvedis pats izveidō grāmatvedības sistemu, pēc saviem ieskatiem, grāmatvedībai ir jādod pārskats par visa uzņēmuma vai kādas tā daļas mantas stāvokli katrā laikā. Ja grāmatvedis to nespēj veikt, tad viņu vienkārši atlaiž.

Pie mums tā lieta ir pavisam citāda, uzņēmuma grāmatvedības veidu nosaka uzņēmuma īpašnieks vai vadītājs. Tas tomēr ļoti svarīgi dot grāmatvedim pilnīgu rīcības brīvību, jo tad viņam ir ari pilnīga atbildība.

Jau jauniešus A.S.V. audzina tā, lai tie būtu par vadītājiem un rīkotājiem. Viņiem dod pilnīgu rīcības brīvību, bet viņiem ir jāieaug savās domās kļūt kādreiz par vadītāju. Jauniešiem ļauj attīstīt organizatoru spējas. Šis paņēmiens ir izrādijies par diezgan pareizu, jo cilvēks vislabāk spēj vadīt un organizēt kādu uzņēmumu, ja tas ar saviem spēkiem šo uzņēmumu ir ieguvis.

19.lekcija, nolasīta 1939.g. 20.martā.

Mēs jau iepriekšējā lekcijā redzējām, ka ir trīs galvenās grupas uzņēmuma darbā:

1. Organizators
2. Personas, kam organizators uztiecējis darba izvešanu.
3. Strādnieki.

Organizators noteic uzņēmuma darbības virzienu, darba kārtību un viņam ir padoti visi pārējie uzņēmuma darbinieki.

Darba izvedēji ir uzņēmēja pilnvarotie, bet viņu darbība ir ierobežota un šie izdevēji ir sadalīti pa atsevišķām nozarēm. Piem. kasieris, grāmatvedis u.t.t. Zem šīs grupas stāv viņu palīgi. Piem., inženierim ir padoti meistari.

Strādniekiem ir savi priekšnieki un kādā kārtībā tie ir saviem priekšniekiem padoti, tas atkarājas no uzņēmuma organizacijas sistemas.

Organizacijas uzdevums ir noskaidrot atsevišķu strādnieku un grupu darbu. Šis uzdevums nav viegli veicams un darba organizacija ir attīstijusies par veselu zinātni. Pastāv dažādas organizacijas sistemas.

Organizacijas uzdevums ir to noorganizēt darbu, lai neviens

strādnieks netiktu pārslodzīts un citam atkal, lai nebūtu jāstāv bez darba. Organizacijai jānoskaidro, kādā vietā ir jāliek katrs strādnieks, un cik strādnieku ir vajadzīgs katram ražošanas paņēmienam. Sevišķi svarīgi tas ir pie līniju sistemas. Pie slīdošās lentas darbs ir tā jānoorganizē, lai katrs strādnieks varētu viņam uzlikto darbu veikt noteiktā laikā. Ja gadās, ka kāds strādnieks ar savu darbu aizkavējas, tad uz viņu gaida simti un pat tūkstoši citu strādnieku un ar to uzņēmumam ceļas lieli zaudējumi.

Pie katra darba paņēmiena ir jānosaka strādnieku skaits. Darba organizacija ir tā izveidojusies, ka uzņēmumu organizējot tiek ņemtas vērā ne tikai minūtes, bet visu noteic ar sekundometru.

Darba organizacija noskaidro arī darbinieku savstarpējās attiecības. Piem., strādnieks ir padots meistaram,meistars inženierim u.t.t.

Inženieris padots galvenam pārvaldniekam.

Organizacijas mācība sastādas no:

1. Vispārējās daļas.
2. Specialās daļas.

Mēs tagad apskatīsim tuvāk vispārējo organizacijas daļu.

Organizacijas elementi ir septiņi:

1. Mērķis.
2. Organizacijas tips.
3. Darba metodes.
4. Cilvēki.
5. Materialie līdzekļi:
   a/ kādi un
   b/ cik daudz.
6. Laiks:
   a/ cik laika atsevišķai operacijai,
   b/ kādā pakāpenībā un
   c/ cik laika kopmērķim.
7. Kontrole.

Organizacijas mērķis var būt dažāds un tam piemērojama ari organizacija.

Organizacijas tipi ari ir vairāki,un uzņēmumu organizējot jāizvēlas viens no tipiem. Pie kam nedrīkstēt rīkoties tipa noteikšanā patvaļīgi. Tips ir jāizvēlas, lai ar to varētu sasniegt vislielākos rezultatus.

Darba metodes ir dažādas un,kuru no tām izvēlēties, to nosaka uzņēmuma veids un uzņēmuma organizatora griba. Starp dažādām darba metodēm ir pat ļoti liela starpība. Minēsim TEYLORA darba organizacijas sistemu. Šeit katram strādniekam ir jābūt apmācītam savā darbā, viņam speciali ir jāmācas atmest liekās kustības savā darbā, lai ar vismazāko spēka patēriņu izdarītu vislielāko darbu. Pie TEYLORA sistemas ļoti liels ir ari darba meistaru skaits. Tie apmāca jaunos strādniekus un vēro un noteic strādājošo strādnieku darbu.

Pie slīdošas lentas sistemas ir atkal otrādi, tur bieži vien ir iespējams nodarbināt pat pilnīgi nekvalificētus strādniekus, pat

kropļus un t.t. Tas ir iespējams pateicoties lielai darba dalīšanai, jo katram strādniekam ir jāizpilda tikai kāda viena ļoti vienkārša kustība, tāpēc strādniekus nav daudz jāgatavo.

Mēs redzam, kāda liela starpība ir starp šīm divām sistemām, bet ari katrā sistemā atsevišķi ir ļoti dažādi darba paņēmieni, un kuru no tiem izvēlēties no tā var atkarāties uzņēmuma sekmes vai nīkuļošana, jo izvēloties nepiemērotas darba metodes, velti tiek izšķiests darba laiks.

Cilvēki kā organizacijas elements ir gandrīz vissvarīgākais, jo jāņem katra cilvēka personīgās spējas, un darbs jāsadala tā, lai vienam tā nebūtu par daudz un citiem par maz. Sevišķi grūti to izdarīt pie lentu sistemas, tur pie katra paņēmiena ir jāpieliek tik daudz cilvēku, lai katrs būtu nodarbināts pilnīgi. Pie tādas sistemas nav iespējama slinkošana, jo katram strādniekam noteiktā laikā savs darbs ir jāveic, citādi darbam aizkavējoties ari citi tiks aizkavēti un pat visa fabrika nevarēs turpināt darbu. Aiz šī iemesla strādnieku uzraudzība gandrīz atkrīt, ir tikai jāskatas, vai visi savu darbu var veikt.

Materialo līdzekļu daudzums ir atkarīgs no uzņēmuma veida un plašuma, par tiem esam runājuši jau iepriekš, tāpēc tagad tuvāk tos neapskatīsim, laiks ari ir piemērojams katram uzņēmumam un te nekādu noteikumu nav.

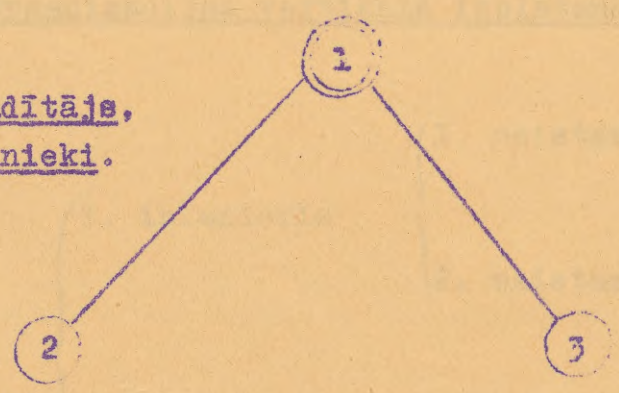
Kontrole ir ļoti svarīgs organizacijas elements un to var ierīkot ļoti dažādi. Ari kontrole ir atkarīga no uzņēmuma darba organizacijas. Piem., strādājot pie slīdošās lentas, strādnieki nedrīkst slinkot nevienu minūti, te jau pati lenta kontrolē strādnieka darbu un neļauj tam aizkavēties. Strādājot pēc TEYLORA sistemas, kontrole ir vajadzīga ļoti plaša, jo te jāuzrauga katrs strādnieks un katram strādniekam ir jāmāca tā darbs un pat atsevišķas kustības. Šinī sistemā kontrolētāju un apmācītāju skaits ir ļoti liels. Jāievēro tomēr, ka kontrole nedrīkst izmaksāt pārāk dārgi.

Organizacijas tipi:

I LĪNIJU ORGANIZACIJAS TIPS

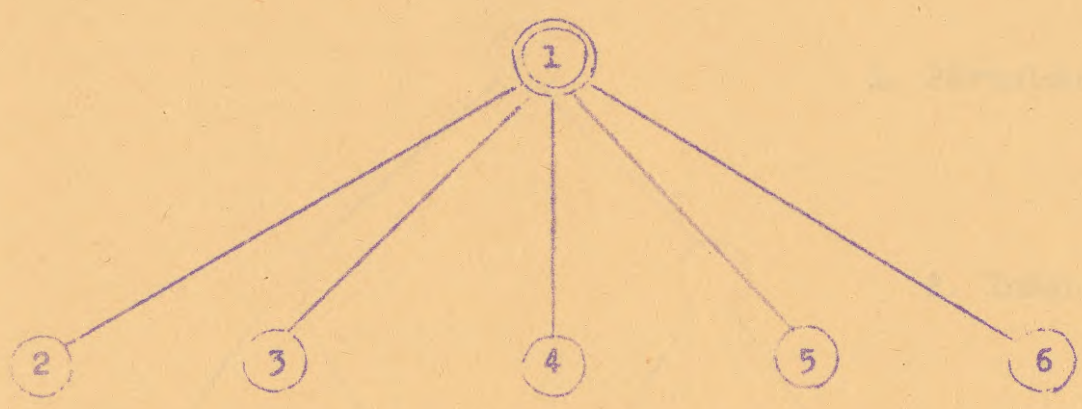
1. Elementarais tips

1. Uzņēmuma vadītājs,
2. un 3. strādnieki.



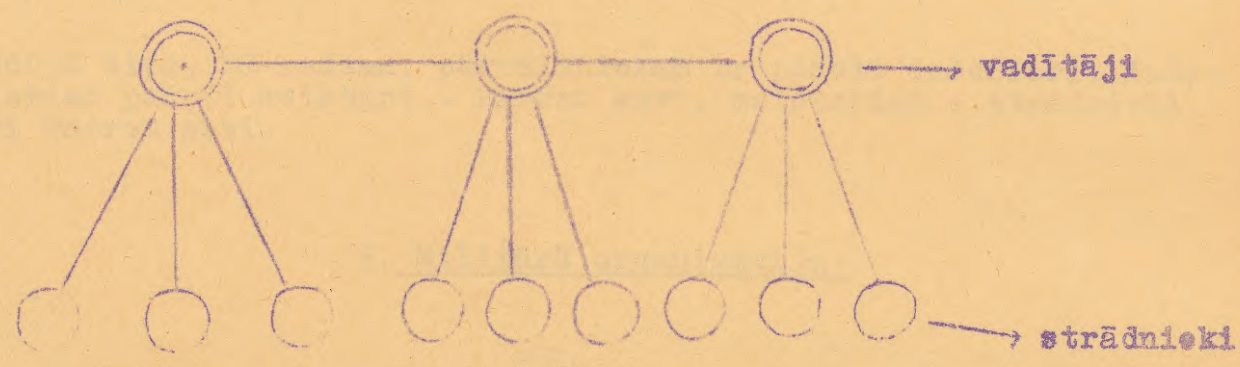
Ir viens priekšnieks ar diviem strādniekiem, un strādnieki katrs ir tieši padots priekšniekam.

2. Elementarā tipa pieaugums



Pie šī tipa ir tas pats princips kā pie iepriekšējā, tikai te ir jau lielāks skaits padoto, kas atrodas zem viena vadītāja. Tāds tips var būt kādā nelielā uzņēmumā, kur meistaram ir vairāki strādnieki.

3. Organizacijas horizontalā izplēšanās

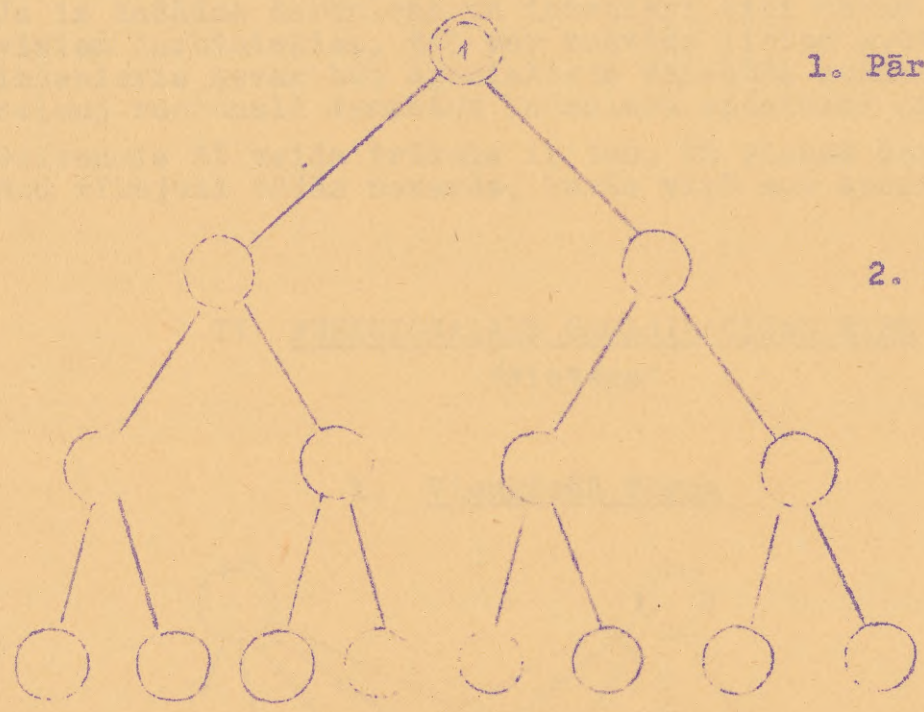


Pie šī tipa ir vairāki savā starpā saistīti darba vadītāji un katram no tiem ir savi apakšnieki.

4. Organizacijas vertikalā izplēšanās

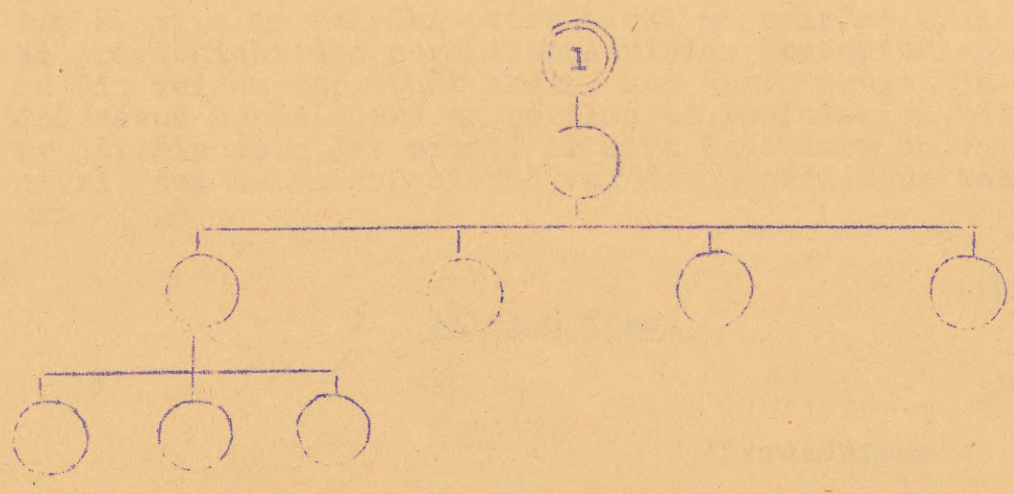
- Pārvaldnieks
  - 1. inženieris
    - 1. meistars
      - 1. strādnieks
      - 2. strādnieks
    - 2. meistars
      - 1. strādnieks
      - 2. strādnieks
  - 2. inženieris
    - 1. meistars
      - 1. strādnieks
      - 2. strādnieks
    - 2. meistars
      - 1. strādnieks
      - 2. strādnieks

Attēlojot to tabulā, dabūsim:



Pēdējā tipā, kā redzam, pārvaldniekam ir padoti inženieri, inženieriem padoti meistari - katram savi, meistariem - strādnieki ari katram savi.

5. Militārā organizacija



Pie militārās organizacijas, katram darba darītājam ir noteikts viens priekšnieks, kas dod visus rīkojumus un citam nevienam nav jāpaklausa.

Ar šo esam apskatijuši līniju organizaciju tipus.

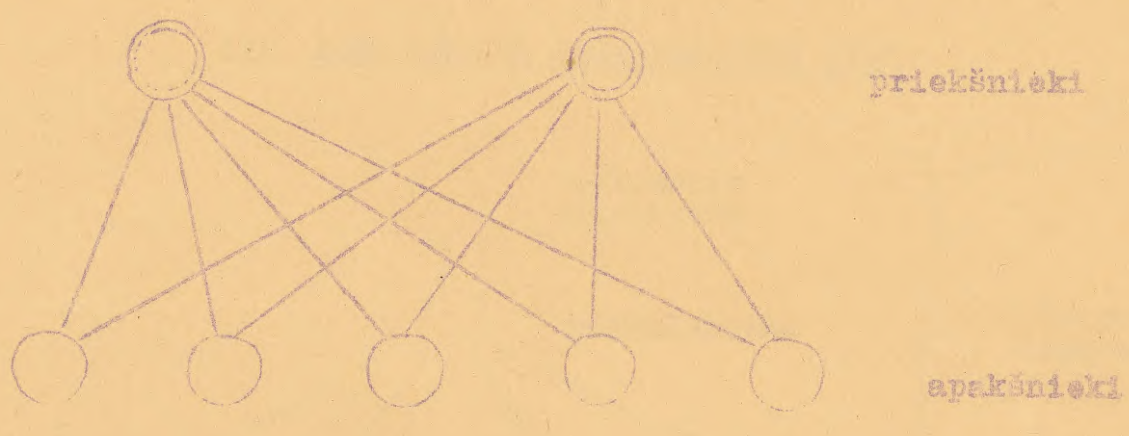
Pozitivais pie līniju sistemas ir tas, ka ir viens priekšnieks un tas dod noteiktus rīkojumus. Šī priekšrocība ir ļoti svarīga. Darbā ir jābūt padotībai un katram meistaram un strādniekam ir jāzina, kas ir viņa priekšnieks. Ja nav noteikta priekšnieka, tad tas ir ļoti slikti, jo priekšnieku rīkojumi tādos gadījumos var būt pretēji un strādnieks nezina, kura rīkojumus pildīt.

Negativais pie šī veida ir tas, ka var būt atsevišķas nozares. Ja ir piem., vairāki darbnīču pārziņi un ja darbnīcas visas ir vienādas, tad šo organizacijas veidu var izlietot ļoti labi. Ja ir dažādas darbnīcas un inženieri, visi nevar dot rīkojumus visiem darbiniekiem, tad var rasties lielas grūtības, jo viens inženieris nevar būt specialists vairākās nozarēs. Šis veids neļauj racionali izmantot inženieru specialās zināšanas.

Galvenais šī veida trūkums ir tas, ka vienam darbiniekam ir jādod rīkojumi tādās nozarēs, kurās viņš nav specialists.

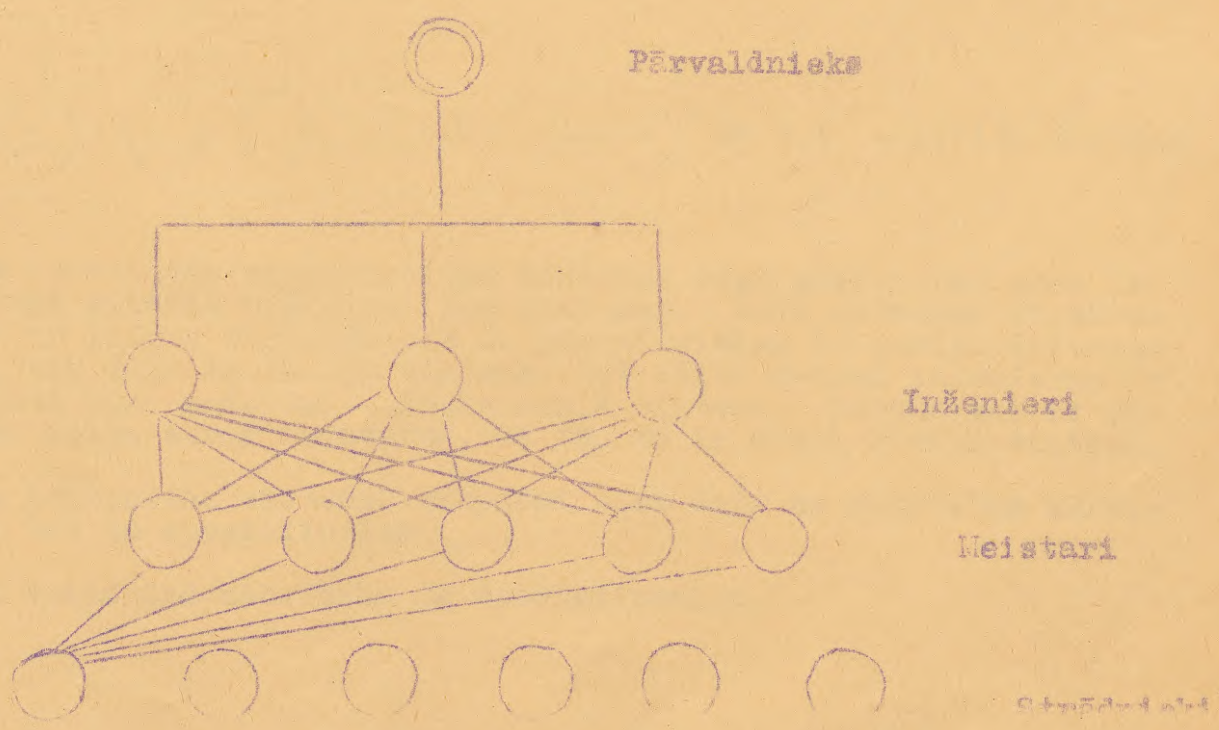
II FUNKCIONALAIS ORGANIZACIJAS TIPS
/sistema/

1. Vienkāršā forma



Pie šī tipa ir vairāki priekšnieki un vairāki apakšnieki. Visi priekšnieki dod norādijumus visiem apakšniekiem. Kā piemēru šim veidam var minēt skolu, kur katrs skolotājs skolniekiem dod savus norādijumus un pavēles un skolniekiem katrs skolotājs ir jāpaklausa. Ja, piem., ir divi inženieri un vairāki strādnieki, tad katrs inženieris var dot norādijumus katram strādniekam.

2. Saliktā forma



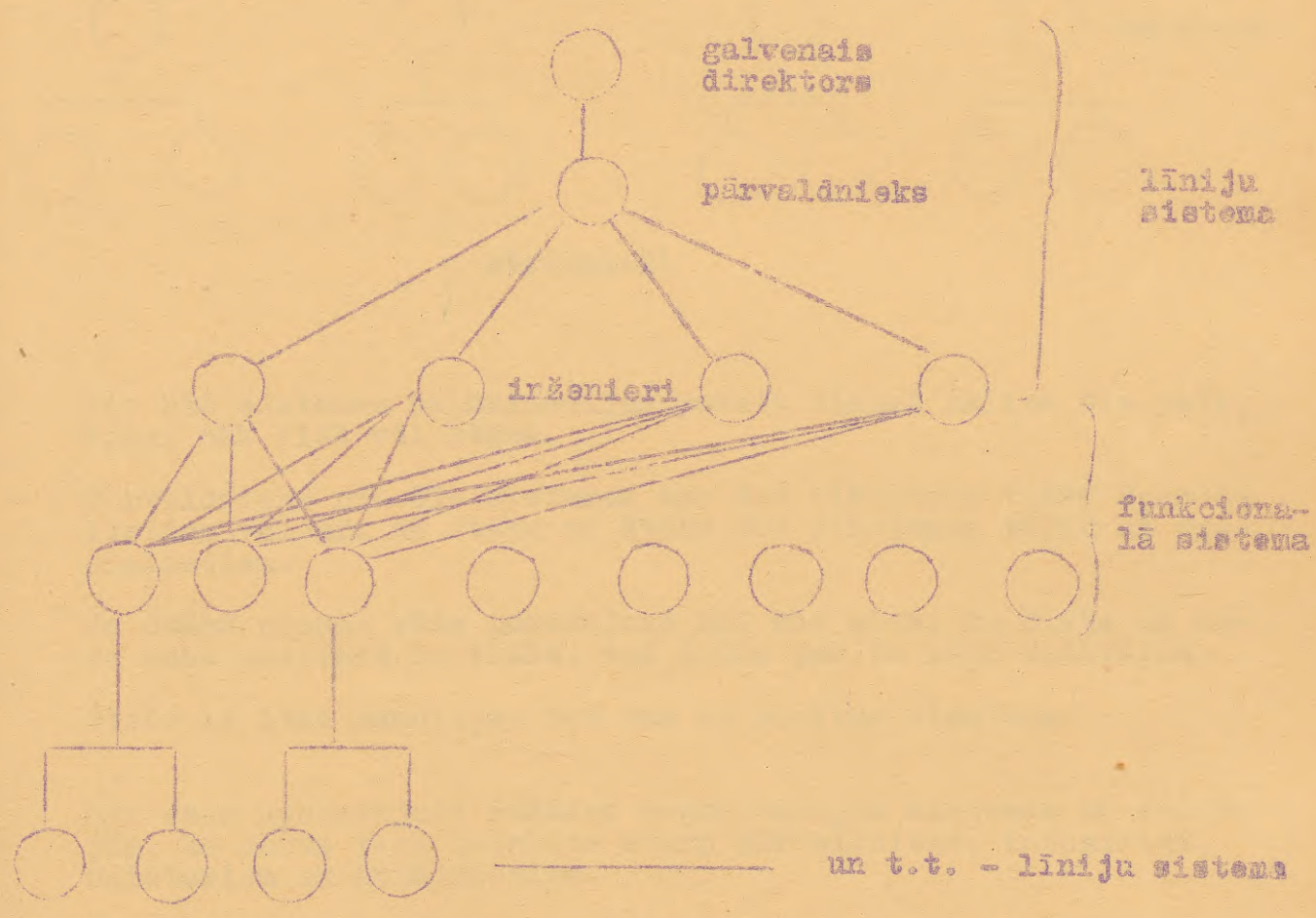
Šis veids ir tāds pats kā iepriekšējais, tikai ar to starpību, ka šis sarežģītāks.

Pie šī veida galvenām pārvaldniekam ir padoti inženieri, inženieriem katram ir padoti visi meistari un meistariem katram ir padoti visi strādnieki. Pie šī veida strādniekiem un meistariem katram ir vairāki priekšnieki un tiem ir jāpilda katra priekšnieka rīkojumi.

Priekšrocības funkcionālai sistemai ir tādas, ka specialisti vada darbus katrs savā arodā.

Trūkums šim veidam ir tas, ka katrs meistars un strādnieks ir padoti vairākiem priekšniekiem, un šo priekšnieku rīkojumi var būt nesaskaņoti. Pie šī veida nav tiešo priekšnieku un noteiktas disciplīnas.

III KOMBINĒTAIS ORGANIZACIJAS TIPS



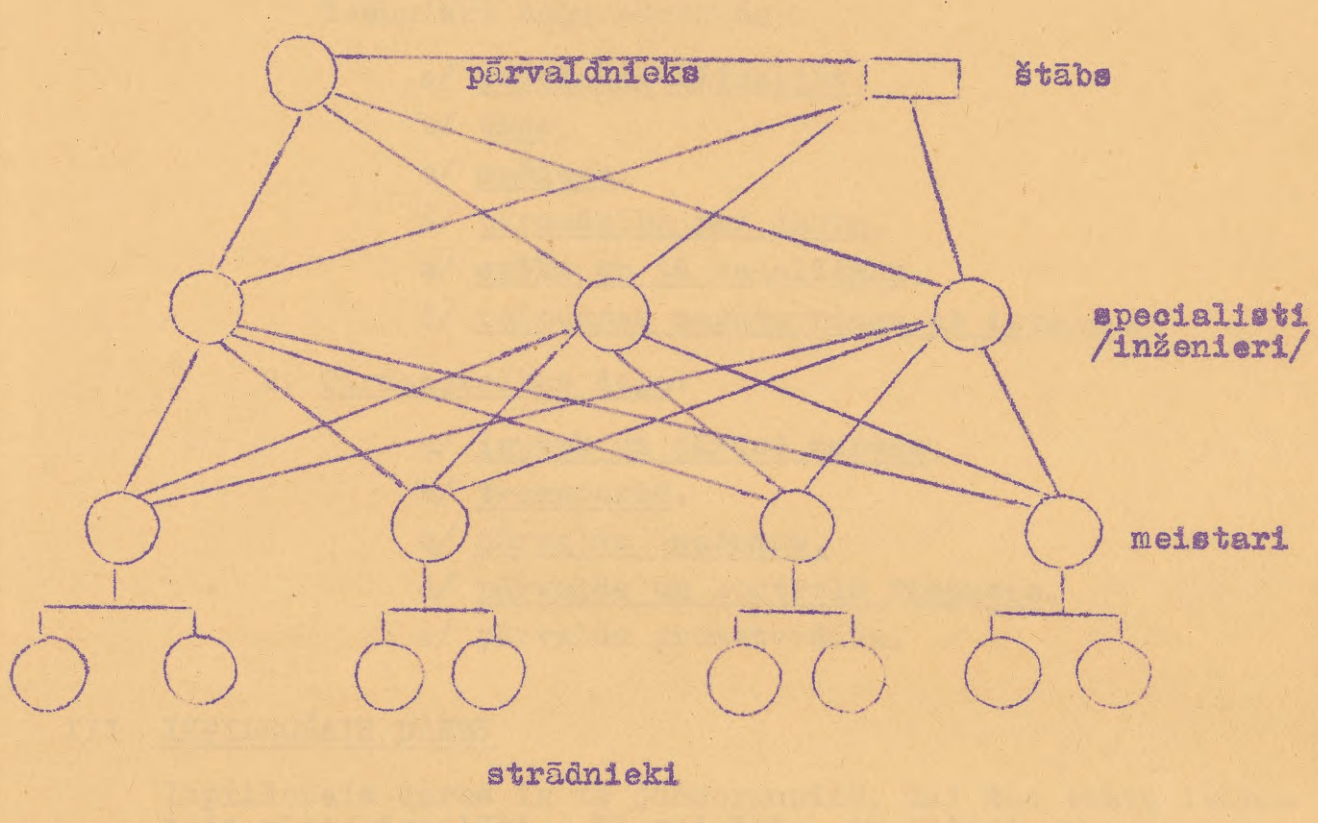
Pie kombinētās organizacijas sistemas tiek apvienotas abas iepriekš minētās organizacijas sistemas. Šeit galvenam direktoram ir padots pārvaldnieks un pārvaldniekam ir padoti inženieri, tik tālu ir līniju sistema; bet tālāk katram inženierim ir padoti visi meistari - funkcionālā sistema. Strādnieki ir padoti katrs savam meistaram, tā tad te ir atkal līniju sistema.

Pie kombinētās sistemas rīkojumi tiek doti ne padotības kārtībā, bet no specialistiem.

Šis veids dod atbildību un specializaciju.

20. lekcija nolasīta 1939.g. 27.martā.

IV ORGANIZACIJA AR VADOŠO ŠTABU



Pie šīs sistemas organizacijas pamati visumā paliek tie paši, tikai nāk klāt vēl štābs.

Pārvaldnieks pie šīs sistemas var dot rīkojumus tieši specialistiem vai ari uz štābu un štābs dod rīkojumus tālāk uz specialistiem.

Ja štābā pienāk kāds pasūtijums vai kas cits, ko štābs uz savu roku nedrīkst izpildīt, tad štābs par to ziņo vadītājam.

Štābs ir itkā kancleja, bet tam ir rīcības tiesības.

Mēs esam apskatijuši dažādas organizacijas sistemas un redzējām, ka darbs tiek sadalīts starp pārvaldnieku, inženieriem, meistariem un strādniekiem.

Tagad iedalīsim darbu pēc tā īpašībām:

I ORGANIZĒJOŠAIS DARBS

Organizējošo darbu veic uzņēmuma īpašnieks vai tā uzticēta persona - organizators.

Organizators var veikt:

1. visu organizacijas darbu vai
2. kādu vienu darba daļu.

II VADOŠAIS DARBS

Vadošais darbs izved to plānu, ko organizējošais darbs organizējis.

Plāna izvešanai var būt uzņēmumā:

1. Techniskā daļa.

   Techniskā daļa pārvalda:

   a/ ražošanas līdzekļus,
   b/ ēkas,
   c/ mašīnas,
   d/ uzraudzību par darbu,
   e/ spēks un tā iedalīšana,
   f/ ražošanas sagatavošana un izvešana.

2. Tirdzniecības daļa:

   a/ iepērk un pārdod mantas,
   b/ transportē,
   c/ pārvalda īpašumus,
   d/ pārvalda un kontrolē finanses,
   e/ pārvalda grāmatvedību.

III IZPILDOŠAIS DARBS

Izpildošais darbs ir tā jānoorganizē, lai tas tiktu izmantots visracionalāki. Kā redzējām, ir dažādi organizacijas tipi. Uzņēmuma darba organizacija ir ļoti svarīga un tā katram labam uzņēmējam ir jāpārzin. Vispāri, organizēšana ir grūts darbs, kas grib vadīt uzņēmumu, ir jāpārzina organizacijas principi. Organizēšanas dāvanas var būt jau iedzimtas, bet tomēr tās zināmā mērā var ari ieaudzināt.

Organizacijas liela nozīmi sevišķi atzinusi Amerika un tāpēc sevišķu nozīmi piešķir jaunatnes audzināšanai par organizatoriem. A.S.V. bērnus no agrās jaunības izsūta no ģimenes, lai jauneklis pats mācas strādāt un pats mācas organizēt, pilnīgi uz savu roku.

Anglijā rīkojas citādi, tur bērnus, kad tie nobeidz skolu, laiž praksē. Tēvs iedod dēlam zināmu naudas sumu un sūta uz kolonijām vai uz citu valsti bez kādiem norādījumiem. Jauneklim pašam ir jāzina, kā ar naudu rīkoties un kā to izlietot uzņēmumu dibināšanā. Ja viņš iedoto naudu izputina, tad tēvam par to nav nekādas daļas, jo iedotā nauda ir pilnīgā viņa rīcībā.

Tāda, kā redzam, ir jaunatnes audzināšana lielākas tirdzniecības un rūpniecības valstīs. Jaunatnei jau jaunībā cenšas iedot feldmaršala zizli, lai tā valdītu un vadītu vēlāk.

Vācijā Hanzas savienības laikā, vecāki nodeva bērnus lielos uzņēmumos. Hanzas tirgotāji brauca tirgoties uz visām pasaules malām un savā laikā tiem bija ļoti liela nozīme. Un šīs savienības sekmju cēloņos var uzskatīt to, ka vecāki jau laikus parūpējās par saviem vietniekiem, spēku rezervēm.

Zēnus šinīs savienībās pieņēma jau no bērnības un lika tiem strādāt katru darbu. Tiem vajadzēja soli pa solim tikt pašiem uz priekšu. Veikala vadītājs atkal šos audzekņus vēroja un sprieda, kas no kura labs var iznākt. Liela daļa bija tādu, no kuriem nekā labāka nevarēja sagaidīt, ka tikai melna darba strādniekus. No tādiem tad ari iznāca tikai strādnieki, bet citi atkal ieņēma citas vietas, samērā ar savām spējām un centību darbā. Tālāk vēroja, no kuriem var iznākt vadošā darba darītāji, tad tie ar laiku ari tika pielaisti pie vadītāja darba, bet bija ari tādi, no kuriem izvēlējās organizatorus. Organizatorus vēl vairāk apmācija un tie ar laiku varēja ieņemt veco organizatoru vietu, tādā kārtā turpinot sekmīgi savu priekšteču darbu. Galvenais šīs sistemas uzdevums bija izmeklēt, kur katrs der, un sevišķi atrast īstos organizatorus, kas spētu veikt grūtāko darbu.

Liela nozīme pie šīs sistemas bija ari tam, ka katrs uzņēmuma darbinieks, vai tas būtu vadītājs vai organizators, bija izgājis visas darba pakāpes un tādā veidā pazina ne tikai savu darbu, bet ari visu savu padoto darbu. Un tikai tas var dot norādijumus un vadīt darbu, kas pats šo darbu labi pazīste

Šinī savienībā par organizatoru varēja tikt tikai tas, kam bija īpašas spējas uz to.

Ari pie mums Latvijā bija ierosinājums sūtīt uz ārzemēm papildināties zināšanās un gūt praksi uzņēmumu vadīšanai un organizēšanai tos, kas ir beiguši tautsaimniecības fakultates tirdzniecības nodaļu.

Otrs plāns bija sūtīt uz ārzemēm un izdevumu segšanai piešķirt stipendiju, bet ar noteikumu, ka pēc sešiem mēnešiem beigušais nesaņem nekādus pabalstus, un ka tam pašam ir jāgādā sev ištika, un ka nedrīkst atgriezties mājās.

Trešais plāns bija sūtīt uz ārzemēm kā agentus, lai tādā kārtā tirdzniecību ar ārzemēm ar laiku dabūtu savās rokās. Tagad Latvijas tirdzniecību ar ārzemēm vada galvenā kārtā ārzemes tirgotāji un tie, protams, ari saņem peļņu. Šim plānam vajadzēja stāvokli grozīt. Šie agenti no Latvijas firmām saņemtu atlīdzību un tādā kārtā iegūtu iespēju nodibināt savu dzīvi.

Neviens no šiem nodomiem dzīvē tomēr nav izvests, bet ārzemēs tādas parašas tomēr pastāv, tāpēc ari mūsu uzņēmēji nevar gūt uzņēmumu vadīšanā labas sekmes. Mūsu sviesta tirdzniecību vada latviešu, bet, piem., pēc kokiem brauc pirsēji uz Latviju, labi būtu, ja varētu ari koku tirdzniecību vadīt paši.

Pēc Hanzas savienības parauga tagad rīkojas Vacijā. Vacijā bērnus jau no skolas sola novēro un sagatavo katram darbam. Vacijā ir pat speciala skola, kur audzē vadoņus. Šinī skolā, protams, skolnieku ir daudz, bet no šiem daudziem izmeklē spējīgākos un visspējīgākos un katru sagatavo savam darbam un uzdevumam. No šīs vadoņu skolas vēlāk ir jānāk vadoņiem un citiem varas vīriem, tādā pakāpenībā, cik tie ir spējīgi un piemēroti kādam darbam.

Darbinieku sagatavošanai uzņēmēja darbam ir jāpiegriež liela uzmanība. Cilvēku spēju pārbaudei pastāv pat speciali instituti. Rīgā pastāv "Rīgas psichotechniskais institūts". Šinī institūtā pārbauda dažādas īpašības:

1. Vai ir laba atmiņa

   a/ vai loģiska atmiņa,

   b/ vai laba techniskā atmiņa.

2. Loģiskās domāšanas spējas.

3. Veiklumu un t.t.

Atmiņu ir jāmācas ari vingrināt un var pats individs daudz darīt pie atmiņas vingrināšanas.

Labam uzņēmējam ir jāprot ātri uzķert lietu būtību, jāprot orientēties un izmantot gadijumu savā labā, jāprot apstākļus tā kombinēt, lai tie darbotos uzņēmuma labā.

Šinī sakarībā der izlasīt Rosta "Betriebswirtschaftslehre". Viņš uzskaita, kādām jābūt īpašībām, lai cilvēks varētu būt labs vadītājs:

1. Noslēgtai augstskolas izglītībai, bet dažreiz labas gara dāvanas un prāta veiklums var iztrūkstošo izglītību atmainīt.

2. Četri vai vairāk gadi pavadīti tādā darbā, kuru grib vadīt.

3. Personīgās īpašības:
   a/ spēja vadīt,
   b/ iniciative,
   c/ organizatora dāvanas,
   d/ inteligence augstākā pakāpē,
   e/ vecums no 26 - 45 gadi.

Tādām īpašībām bija jābūt uzņēmuma vadītājam. Kvalificētu darbinieku uzraugam ir jābūt ar sekojošām īpašībām:

1. Nobeigta augstskolas izglītība.

2. Prakstiskais stažs /3 - 4 gadi/.

3. No viņa neprasa iniciatives un vadīt spējas, bet viņam ir jābūt organizatora dāvanām un jābūt cilvēkam, kam var uzticēties.

4. Inteligencei jābūt augstākai par caurmēra.

Šie noteikumi iespiesti pagājušā gada kameras izdevumā. Mēs redzam, ka katrs nevar būt uzņēmējs un vadītājs, uz to ir jābūt sevišķām dāvanām. Un katram ir ieteicams sevi pārbaudīt un izvēlēties sev piemērotāko uzdevumu, lai to varētu ari godam veikt, ir jāpārbauda visas savas spējas. Piem., atmiņas spējas pārbauda tā, ka nosauc vairākus vārdus un šie vārdi ir jāatceras. Tāpat jābūt saticības īpašībām un tādas ari var būt jau iedzimtas.

21. lekcija,

nolasīta 1939.g. 17.aprilī.

Darba spēka organizācija uzņēmumā.

Strādnieku saista pie uzņēmuma alga. Uzņēmejam ir vajadzīgs strādnieku darba spēks; un strādniekiem ir vajadzīgs darbs, lai varētu nopelnīt. Vieni meklē otrus. Izveidojas pieprasījums pec strādniekiem un no otras puses darba roku piedāvājums. Kā katrs piedāvājums un pieprasījums, tā arī darba pieprasījums un piedāvājums rada darbs tirgu. Darba tirgus var būt noorganizēts vai arī nenoorganizēts.

Darba tirgus var būt noorganizēts pēc diviem veidiem:

1. Caur uzņēmēju un strādnieku pašu organizācijām.
2. Caur valsts un pašvaldības darba uzraudzības iestādēm.

Pēc pirmā veida darba tirgus bija noorganizēts Anglijā, tur pastāvēja un pastāv strādnieku apvienība "trade unions". Šī apvienība apvienoja visus strādniekus un vajadzības gadījumā aizstāvēja viņu tiesības. Tāpat organizējas arī uzņēmēji. Uzņēmējiem noorganizēties ir daudz vieglāk, jo to sa.ērā ar strādniekiem ir samērā maz.
Ļoti grūti ir noorganizēt strādniekus, jo to ir daudz un daļa no tiem var palikt neorganizēti un traucēt apvienību darbu. Var būt arī privatie darba apgādes kantori. Dažādās valstīs darba apgādes organizācija ir dažāda.

Neorganizētais darba tirgus.

Pie neorganizētā darba tirgus cieš kā strādnieki tā arī uzņēmēji. Piem., pirms kara Rīgā pie fabrikām stāvēja pat simtiem strādnieku, kas gaidīja darbu. Šie strādnieki bieži vien pie vienas fabrikas nogaidījas vairākas dienas un nedabūja darbu. Šo strādnieku darba dienas bija pilnīgi pazudušas. Pie citas fabrikas atkal strādnieku varbūt trūka un uzņēmums nevarēja darbu sekmīgi turpināt. Šie šādas sistēmas, kā redzam, stipri cieš kā viena tā otra puse.

Darba devēja un darba ņēmēju sakari:

Starp darba devējiem un darba ņēmējiem nodibinās sakari, jo vieniem ir vajadzīgs darba spēks un otriem atkal darbs. Šos sakarus regulē strādnieku un darba devēju attiecības.
Attiecības starp strādniekiem un uzņēmējiem var būt:

1. Faktiskās.
2. Juridiskās.

Pie faktiskām attiecībām, strādniekus darbā pieņem bez noteikta līguma, kad strādnieks nav vajadzīgs, tad to vienkārši izmet no darba un viņš nevar neko sūdzēties.

Pie juridiskām attiecībām, strādnieku attiecības - pienākumi un tiesības ir stingri noteikti ar līgumu un abām pusēm gribot negribot šie līgumi jāpilda. Šie šī stāvokļa priekšrocība ir tā, ka strādniekiem vis-

maz uz noteiktu laiku ir nodrošināts darbs un uzņēmējam strādnieki. Strādnieku un uzņēmēju sttiecības var būt nevien faktiskas un juridiskas, bet arī personāllas. Tādas attiecības pastāv, ja uzņēmējs seko strādnieku dzīvei arī ārpus uzņēmuma. Šādas attiecības ir nodibinātas Forda uzņēmumā. Viņš it sevišķi seko alkohola lietotājiem un ģimenes dzīvei, jo viņš ir atzinis, ka tas strādnieks, kas nedzer ir daudz labāks strādnieks kā tas, kurš dzer.

Pasaulē un arī pie mums bija izplatīts un vēl tagad pastāv tāds uzskats, ka kapitāls ar darbu nekad nevar sadzīvot, ka tie atrodas pastāvīgā sasprindzinājuma stāvoklī. Partiju laikos arī pie mums tika organizēti strādnieki cīņai pret kapitālu un bija panākts tāds iespaids, ka kapitāls un darbs nekad nevar savā starpā sadzīvot, un ka tie pastāvīgi atrodas cīņas stāvoklī. No tautsaimniecības teorijas viedokļa, kā redzējām, lieta ir pavisam citāda. No tatusaimniecības viedokļa, kas kait kapitālam, tas kait arī darbam, jo tie abi ir ražošanas faktori un tikai abiem sadarbojoties var nākt labums kā darbam tā kapitālam. Pēdejā laikā daudz tiek darīts šo divu ražošanas faktoru samierināšanai un apvienošanai kopīgam darbam, bet daudz kas arī vēl jādara.
Šinī ziņā daudz ko ir darījuši amerikāņi. No pirmā acu uzmetiena tur var likties, ka tur vajadzētu būt vislielākam saspīlējumam starp strādniekiem un kapitālu, bet paraugoties tuvāk, mēs redzam pavisam citu ainu. Kaut gan amerikāņu strādnieki nav organizēti un pastāv pilnīgi brīvs darba tirgus, tomēr strādnieki tur ir daudz stiprāk saauguši ar savu uzņēmumu kā pie mums Eiropā. Amerikāņu strādnieks runājot par uzņēmumu, kurā viņš strādā, saka ka mūsu uzņēmumā un t.t. Eiropā un arī pie mums Latvijā lieta ir daudz savādāka.

Attiecībā uz algu strādniekus stiprāk uzņēmumā var saistīt ar sekojošiem veidiem:

1. Akorda alga.
2. Algu prēmiju sistēma.
3. Strādnieku saistot uzņēmumā peļņā.
4. Dažādas labierīcības.

Par pirmiem diviem veidiem jau esam runājuši. Strādnieku saistīšanai uzņēmuma peļņā ir liela nozīme, jo tas ceļ strādnieka pašapziņu un līdzdalību uzņēmuma interesēs.

Tapat ļoti bieži lietots ir pēdejais līdzeklis, tas ir dažādu labierīcību ierīkošana. Uzņēmuma slimnīcas, strādnieku ģimenes locekļu un pašu strādnieku apputas vietas, bērnu dārzi, kur bērnus apkopj un uzrauga līdz tam laikam, kamēr vecāki atgriežas no darba, visu to bieži ierīko lielie uzņēmumi, lai strādniekus pēc iespējas ciešāki saistītu pie uzņēmuma. Tāpat strādniekiem tiek ierīkotas izglītības iestādes, apmācības darbnīcas, bibliotēkas un t.t. Tās ierīko strādnieku apmācīšanai uzņēmuma darbam un arī vispāri izglītības papildināšanai. Pensiju kases ierīko arī ar strādnieku līdzekļiem, bet vienu daļu no izdevumiem sedz arī uzņēmēji.

Sakari starp darba devējiem un uzņēmējiem.

Ļoti lielos uzņēmumos, kā piem., Forda fabrikā, kur strādā pat 200.000 cilvēku, vienā pusē ir ļoti liels strādnieku skaits un otrā pusē ir viens pats uzņēmējs, tāpēc sakarus starp strādniekiem un uzņēmēju nodibināt ir loti grūti. Mēs jau no uzņēmumu organizācijas zinam, ká sakarus var nodibināt dažādi.
Darba devējs un strādnieki sakarus var nodibināt sekojošiem līdzekļiem.

1. Darba devēja rīkojumi un informācijas.
2. Darba ņēmēju mutiskie un rakstiskie ziņojumi uzņēmējam.

3. Uzņēmuma vai darbnīcu laikraksti.

4. Darba devēju vai to pārstāvju priekšlasījumi u.t.t.

Piem., Forda fabrikā strādnieki savus ziņojumus iemet vienā pasta kastītē, un šie ziņojumi un sūdzības gandrīz visi nonāk paša Forda rokās. Tādā kārtā tiek atklāti daudzi trūkumi un novērstas dažādas nepilnības.

Mēs jau runājām par strādnieku un uzņēmēju pretešķībām un redzējām, ka tām nav loģiska pamata, tomēr ar agitāciju te daudz ko var panākt. Agitātori izcēla pretešķības starp ražošanas faktoriem. Šai agitācijai bija tādi panākumi, ka piem., bijušās Krievijas vietā nodibinājās Padomju savienība, kurā tika apsolīta paradīze. Pirmos pastāvēšanas gados strādniekiem pašiem ļāva vadīt uzņēmumus. Tas nonāca līdz tādai robežai, ka neviens par darbu vairs nedomāja, bet visu laiku pavadīja sapulcēs un apspriedēs. Un tagad tur ir nodibināta vislielākā darba disciplīna solītās brīvības vietā.

Propogandas iespēju rada tas apstāklis, ka strādnieks nezin, kur aiziet lielie produktu daudzumi, jo strādniekiem liekas, ka tiem vajadzēja sadalīties starp strādniekiem pilnīgi. Te ir jāņem vērā, ka ražošanā nepiedalās vienīgi darbs, bet arī kapitāls un daba un ka ir jāmaksā par kapitālu procentes un jāpērk izejvielas, tāpat uzņēmējam pienākas atlīdzība kā uzņēmības faktoram.

Lai redzētu, kur aiziet saražotie produkti, tad amerikāņu uzņēmums ir publicējis datus par vienu uzņēmumu, rādot, kā sadalās saražotie labumi starp ražošanas faktoriem:

Par katru vienību, kamēr to iegūst gatavu izmaksas ir 0,89% no pārdošanas cenas.

Tā tad tīrā peļņa paliek 10,9 %, bet kur aiziet 89 fen. (89%)?

1.	Materiāli, palīgvielas, norakstījumi un dažādas citas izmaksas	~~Ls~~	40,6 fen.
2.	Algas apmēram 72.000 strādniekiem un ierēdņiem	"	39,5 "
3.	Transports un sakaru dienests	"	2,3 "
4.	Dažādi nodokļi	"	5,8 "
5.	Aizņēmuma rentes	"	0,9 "
6.	Dividende apmēram 16.500 akcionariem	"	4,4 "

No šī piemēra mēs redzam, ka lielāka daļa aiziet par norakstījumiem un materiāliem, bet vislielākā daļa ar algu. Un pat ar nodokļiem aiziet vairāk kā aizņēmuma rentes + akcionāru dividendes.

Tīrpeļņa 10,9 feniņi sadalās sekojoši:

1. uzņēmuma paplašināšanai 6,5% un
2. dividende 4,4%

Būtu labi, ja arī mums būtu kādi nebūt dati par to, kā sadalās uzņēmuma ražojumi. Ja uzņēmumi šādus datus publicētu, noskaidrojot, kur aiziet peļņa, tad daudzas domstarpības tiktu izlīdzinātas kā nejauši pārpratumi.

Šādu un līdzīgu pārpratumu noskaidrošanai, ir jānodibina starp darba devējiem un darba ņēmējiem pārrunas un sakarus, uzņēmējs ir tikai viens, bet strādnieki ir daudz, tāpēc ar tiem vest sarunas ir jau daudz grūtāk. Lai starp strādniekiem un uzņēmējiem notiktu tuvāka sadarbība, tad ar likumu dažās valstīs ir noteikts, ka jābūt strādnieku

padomei, kas strādniekus informētu par uzņēmumu un kas kārtotu nesaskaņas strādnieku uzņēmēju starpā.
Piem. Vācijā bija "Likums par uzņēmuma darbinieku padomi".
Šīs padomes uzdevums bija aizstāvēt strādnieku intereses un reizē ar tai bija sekoši uzdevumi:

1. Sekmēt sakarus starp darba devējiem un darba ņēmējiem.
2. Pieņemt strādnieku sūdzības.
3. Uzraudzīt darba aizsardzības likumu.
4. Noteikumu un rīkojumu izpildīšana.
5. Nodibināt un sasaukt šķīrējtiesu starpgadījumos, kas citādā nav nokārtojami.
6. Vienoties par darba algu augstumu.
7. Nelaimes gadījumu noskaidrošana.
8. Līdzdalība labierīcību pārvaldīšanā.
9. Algu noteikumu izstrādāšanas līdzdalība.
10. Personāla pieņemšana un atlaišana.

Attiecībā uz uzņēmēju atkal ir citi uzdevumi:

1. Jāatbalsta uzņēmuma vadītājs, lai varētu sasniegt sekmes uzņēmuma apsaimniekošanā.
2. Atbalstīt uzņēmēju ievedot labākas darba metodes.

Uzņēmuma darba kārtību un attiecības nosaka abpuseji pienākumi un abpusejas tiesības. Un šīs attiecības ir jāizveido tā, lai tiktu panākta pilnīga saskaņa starp strādnieku un uzņēmēju.
Noteikumu daļas var būt

1. obligatoriskas
2. derīgas un
3. fakultatīvas.

Kā strādnieki un uzņēmumi slēdz līgumus?

Mēdz pastāvēt speciali tarifu līgumi. Tarifu līgumus vienam uzņēmējam parasti nav pa spēkam izstrādāt, tāpēc tos izstrādā attiecīgās nozarēs vairāki pārstāvji. Kāds uzņēmums noteikumu izstrādāšanā var arī nepiedalīties, tomēr tam reiz jau izstrādātie noteikumi ir uz noteiktāko jāievēro.
Noteikumu izstrādāšanā var piesaistīt arī strādniekus, un pat pašvaldības vai valdības pārstāvjus. Pie jūrniekiem paredzēts slēgt līgumus uz noteiktu vai uz nenoteiktu laiku. Algas augstums jūrniekiem ir noteikts tariflīgumos, lai viens kuģis nevarētu aizvilināt no otra strādniekus.

Tariflīgumi var saturēt sekojošus punktus:

a) algu formas,
b) algu likmes(augstumu),
c) darba laiku,
d) virsstundas un atlīdzību par tām,
e) nakts un svētdienas darbu,
f) atvaļinājumi un to izlietošanas kārtība,
g) darba uzteikšana,
h) šķirējtiesas,

i) līgumu tiesības,

j) līgumu uzteikšanu, un t.t.

Tariflīgumi attiecas uz zināmu teritoriju un noteiktu nozari. Tariflīgumi attiecas arī uz tiem attiecīgās nozares darbiniekiem, kuri tarifu līgumu izstrādāšanā arī nepiedalījās.

Darba laiks.

Darba laiks ir svarīgs apstāklis. Savā laikā darba laiks bija pat līdz 18 stundām dienā. Sevišķi garš darba laiks bija rūpniecības attīstības sākumā Anglijā un tikai Smita iespaidā darba laiku saīsināja.

Tagad darba laiks dažādās zemēs ir dažāds, un parasti tas ir jau no valdības noteikts. Pie mums Latvijā darba laiks ir paredzēts 8 stundas, tāpat 8 stundu darba diena paredzēta Anglijā, bet Vācijā darba diena ir no 10 - 12 stundām un pat vēl garāka.

Darba laiku noteic sekojoši:

a) ar tariflīgumiem,

b) ar likumu vai

c) uz brīvu līguma pamata.

Samaksātās algas ir uzņēmuma izmaksu postenis, tādēļ uzņēmumam jācenšās, lai paredzētā darba laikā tiktu sasniegts darba maksimums. Darba devējs var būt ar mieru samazināt darba laiku, ja tikai viņš var cerēt uz lielāku darba efektu. Piem., pie mašīnām strādājot cilvēka darba spējas var izpumpēt diezgan ātri, sevišķi tas sakams pie lentu sistēmu. Piem., Forda fabrikā strādnieki strādā ļoti īsu darba laiku, bet šai īsajā darba laikā viņi tā ir noguruši, ka atlikušā dienas daļā tie tikko var atpūsties.

Rodas jautājums, kā tad rīkoties pie darba laika noteikšanas? Darba laiks var būt valsts politikas sekas. Piem., Vācijā sakarā ar lielo bruņošanās programu, darba laiks ir liels, jo tā ziedo visus spēkus valsts stiprināšanai un nerēķinās ar atsevišķu indivīdu interesēm.

Darba laika noteikšana liela nozīme ir kultūras un socialpolitikai. Strādnieks, kas būs nostrādājis smagu fizisku darbu 10 vai vairāk stundas negribēs vairāk lasīt kādu grāmatu vai kaut ko citu, bet skatīsies, lai kaut cik varētu atpūsties. Tāpat sevišķa nozīme darba laikam ir no socialpolitikas viedokļa. Sevišķi tas sakams par bērnu un sieviešu nodarbināšanu un darba laiku. Bērnu nodarbināšana fabrikās var atstāt lielu iespaidu uz nākamām paaudzēm.

Darba algu augstums.

Uzņēmums nevar brīvi rīkoties arī ar darba algām, jo darba algas ir izmaksu postenis. Pārmaksājot darba algas uzņēmums var nonākt tādā stāvoklī, ka uzņēmuma izmaksas ir lielākas par ienākumiem un uzņēmumam tādā gadījumā ir stāvoklis jāuzlabo vai jābankrotē. Uzņēmuma algas maksājot ir jāiziet no tirgus cenas.
Ja ir zemeas produktu cenas, tad nevar maksāt augstas darba algas, jo citādi ienesas nesegs izmaksas.

Darba algas noteic vairāki faktori:

a) pārdošanas cena,

b) citas izmaksas,

c) strādnieku eksistences minimums,

d) darba roku pieprasījums un piedāvājums.

Mēs jau redzējām, ka algas noteicot ir jāiziet no pārdošanas cenas. Tāpat ir jāņem vērā citas uzņēmuma izmaksas un nevar ievērot tikai darbu, bet ir jāzina, ka no pārdošanas cenas ir jādod atlīdzība citiem ražošanas faktoriem, piem., kapitāla rentes, izejvielas un t.t. Tāpat ir jāņem vērā strādnieku eksistences minimums, tā ir tā alga ar kuru strādnieks vēl tikko var iztikt. Ja strādnieks nesaņem eksistences minimumu, tad viņš vairs nav darba spējīgs.

Galvenais faktors, kas noteic strādnieku algas ir darba roku pieprasījums un piedāvājums. Darbu modernā saimniecībā pērk un pārdod tāpat kā preci un atkarībā no pieprasījuma veidojas arī darba alga. Šī patiesībā ir ļoti svarīga problema, un pie mums tagad ir jūtams liels darba roku trūkums. Šo trūkumu valdība cenšas atrisināt dažādiem paņēmieniem. Piem., ar darba racionalizāciju, daudzbērnu ģimeņu pabalstīšanu u.t.t.

Lai novērstu strādnieku trūkumu ir jāpielieto divi paņēmieni.

a) strādnieku stiprāka piesaistīšana un

b) apzinīgāku strādnieku izaudzināšana.

Lai strādnieki neaizietu no uzņēmuma, tad izdienējušiem strādniekiem ir jādod izdienas piemaksas, jo jaunie strādnieki darbu nekad tā nevarēs veikt kā vecie. Tāpat piegriežama vērība apzinīgāku strādnieku izaudzināšanai.

22. lekcija,

nolasīta 1939.g.24.aprilī.

Darba higiena.

Pirms kara pret higienu nekādas specialas prasības nebija uzstādītas. Amatnieki un pat fabrikanti maz rūpējās par higienas ievērošanu. Fabrikas bija ar tumšiem logiem, sliktu gaisu un t.t. Tāpat nebija dažādu citu labierīcību, kā piem., mazgajamo telpu un t.t. Tagad arī pie mums Latvijā higienai tiek piegriezta ļoti liela vērība. Tiek ierīkotas labas un gaišas darba telpas, mazgajamās telpas, ēdamistabas un t.t.

Tagad visās valstīs uzņēmumiem ir uzstādītas prasības, lai darbs notiktu higieniskos apstākļos, lai tiktu piegriezta vērība nelaimes gadījumu apkarošanai, lai darbs nebojātu strādnieku veselību.

Higienai nav tikai sociala un valstiska nozīme, bet par to ir ieinteresēts arī pats darba devējs. Pie higienas uzņēmumā tiek nostādītas pretī divas dažādas lietas:

1. Ievingrinājies un veselīgs strādnieks ir vērtīgāks par slimojošu un iesācēju.

2. Higienas izmaksa.

Ievingrinājies un ar uzņēmumu saaudzis strādnieks daudz vērtīgāks par tādu strādnieku, kas iet no viena uzņēmuma uz otru, vai arī kura veselība ir cietusi uzņēmuma darbā. Strādniekam ir jābūt ar jautru un

bezrūpīgu pratu, jo tas atstāj iespaidu uz uzmanību. Daudzi uzņēmēji par to ir rūpējušies un iekārtojot piemērotākus darba apstākļus ir guvuši savā darbā lielus panākumus. Pār strādnieku ērtībām un labo gara stāvokli sevišķi rūpējas čechu uzņēmējs Batja, viņš savā apavu fabrikā ir ierīkojis plašas un higieniskas darba telpas un atpūtas telpas, tāpat viņš rūpējas par strādnieku privato dzīvi. Par strādnieka privato dzīvi stipri rūpējas arī Fords, jo tikai tas strādnieks varēs gūt lielus panākumus uzņēmuma darbā, kas vedīs kaut cik kārtīgu privato dzīvi. Strādnieks, kas nakti pavadījis dzertuvē nav nekāds strādnieks.

Higiena uzņēmumam var izmaksāt diezgan dārgi, bet var arī dot lielus panākumus. Pie tam par higienas minimalām prasībām rūpējas arī valsts, aizsargājot strādnieku veselību.

A L G U M E T O D E S .

Izšķir divus galvenos algu veidus:

1. laika algas un
2. akorda algas

Kā trešais algu veids ir viena no iepriekš minētā algu veida papildinājums ar premijām. Prēmijas var izmaksāt kā atkarībā no laika tā arī atkarībā no pastrādātā darba daudzuma

Laika alga.

Kaut gan algas princips ir maksāt algu pēc padarītā darba, tomēr bieži vien padarītā darba lielumu grūti aplēst un pat nevar noteikt darba vienību. Piem., pie remonta darbiem. Algas noteikšanā tādā gadījumā jāērās pie laika algām.

Ir gadījumi, kad ar akordu nav interesanti paātrināt darba daudzumu, jo tad var ciest uz ātruma rēķina darba kvalitāte. Ir gadījumi, kad akorda algas strādnieku pārpūlē un var celties zaudējumi kā pašam strādniekam tā arī uzņēmējam. Akorda algas ļoti daudzos gadījumos, kā redzējām, nav iespējams arī noteikt. Piem., ierēdņiem algas iespējams aprēķināt tikai pēc laika.

Ir gadījumi, kad akordalga nemaz nav vajadzīga un darba intensitāti nosaka mašina. Piem., Forda uzņēmumos strādniekam noteikts darbs ir jāpadara noteiktā laikā un tur darba ritms nav atkarīgs no viena strādnieka, bet tiek pieskaņots visai fabrikai.
No teiktā redzams, ka laika algas ieteicamas sekojošos gadījumos:

1. ja darba daudzumu grūti aplēst,
2. ja darba daudzums var samazināt ražojuma kvalitāti,
3. ja akordalgas var sabojāt strādnieku veselību,
4. ja darba daudzumu nosaka mašīna.

Akordalgas.

Akordalgas noteic par darba vienību. Akordalgas ir līdzīgas laika algām. Laika alga ir atlīdzība par vidēji intensīvu darbu laika vienībā. Laika algas aprēķina pēc nostrādātā laika, akordalgām pamatā nav nostrādātais laiks, bet saražotās vienības.

Akordalgām ir savi trūkumi un savas priekšrocības, akordalgu trūkumus mēs jau redzējām, runājot par laika algām, tie bija tādi, ka dažiem darba veidiem akorda algas grūti pavisam noteikt, vai arī pie akorda algām var stipri ciest darba kvalitāte.

Pie akordalgām strādnieks cenšas padarīt pēc iespējas vairāk, ar to viņš vairāk nopelna, bet arī uzņēmējam var no tā nākt labums. Paviršī apskatot mums var likties, ka uzņēmuma īpašniekam no ta, ka strādnieks vairāk padara nav nekāda labuma, bet to tuvāk izpētot tomēr tā nav, jo te ir jāņem vērā uzņēmuma dažādās izmaksas. Uzņēmuma izmaksas var iedalīt:

1. pastāvīgās izmaksās un
2. proporcionalās izmaksās.

Pastāvīgās izmaksas nav atkarīgas no tā, vai uzņēmums strādā vai nestrādā, vai tas ražo daudz vai maz. Piem., ēku remonts ir vajadzīgs neatkarīgi no tā, vai uzņēmums strādā vai nestrādā. Amortizācija ir jānorēķina neatkarīgi no uzņēmuma ražības. Tāpat aizņēmumu rentes ir jāmaksā neatkarīgi no tā vai uzņēmums strādā intensīvāk vai nē.

Proporcionalās izmaksas ir atkarīgas no saražoto vienību skaita.

Proporcionalās izmaksas ir, piem., izejmateriāli, akordalgas un t.t. Proporcionalās izmaksas neatstās iespaidu uz uzņēmēja peļņu attiecībā uz pastrādāto darbu, bet galvenā kārtā krīt svarā pastāvīgās izmaksas. Lai labāk izprastu, kāpēc uzņēmēju var interesēt akorddarbs un reizē ar to saražoto produktu daudzums, apskatīsim sekojošo piemēru:

Piem., viens uzņēmums gadā saražo 1000 gabalu preču, pastāvīgās izmaksas ir Ls.5000,- , tā tad uz katru vienību iznāk Ls. 5,- pastāvīgo izmaksu. Proporcionalās izmaksas ir Ls.10 uz vienību. Aprēķināt vienības pašizmaksu?

1. 1000 gabali preces:

Pastāvīgas izmaksas	Ls. 5.000,-
Proporcionalās izmaksas	" 10.000,-
1000 gabalu pašizmaksa	Ls.15.000,-

Viena gabala pašizmaksa = Ls.15,- (15.000 : 1.000)

Pieņemsim, ka pārejot uz akordalgām strādnieki strādās vairāk un darbs palielināsies par 50%, tagad aprēķināsim, cik izmaksās vienas vienības ražošana, citiem datiem nemainoties:

2. 1500 gabali preces:

Pastāvīgās izmaksas	Ls. 5.000,-
Proporcionalās izmaksas	" 15.000,-
1500 gabalu pašizmaksa	Ls. 20.000,-

Viena gabala pašizmaksa = Ls. 13.33 - (20.000:1.500)

No šī piemēra redzams, ka algu sistēmai mainoties mainās arī izmaksas. Proporcionalās izmaksas, kā redzam, uz ražošanas izmaksām iespaidu ne-

atstāj, bet noteicošās ir pastāvīgās izmaksas. Pastāvīgās izmaksas pieaugot ražošanai uz katru vienību paliek arvien mazākas un mazākas, jo to kopsumma paliek nemainīga.

Akorda algas sevišķi svarīgas var būt kapitāla intensīvās saimniecībās.

Uzņēmumā var būt divas intensitātes:

1. Kapitāla intensīvas saimniecības.
2. Darba intensīvas saimniecības.

Kapitāla intensīvās saimniecības ir tādas saimniecības, kur noteicošais ir kapitāls.

Tas nozīmē, ka uzņēmums strādā ar mašīnām iztiekot ar pēc iespējas mazāku cilvēku skaitu. Tāds virziens tagad pastāv arī pie mums. Valdība cenšās panākt uzņēmumu racionalizāciju, lai varētu iztikt ar mazāku strādnieku skaitu un lai mums nebūtu jāieved strādnieki no ārzemēm.
Spilgts piemērs šinī ziņā ir Forda automobīlu fabrika, tur strādnieku skaits ir nostādīts tā, ka iztiek ar pēc iespējas mazāku strādnieku skaitu. Mašīnas veic lielāko darba daļu un strādniekiem tikai jāpalīdz mašīnām padarīt darbu.

Jo lielāks ir pielietoto mašīnu iekārtu un ierīču vairums, jo lielāka ir kapitāla intensitāte.

Darba intensīvās saimniecībās noteicošās ir proporcionalās izmaksas un pastāvīgām izmaksām ir ļoti maza nozīme.

Kā aprēķināt akorda algas?

Kādas sekas var būt nepareizi aprēķinātai algai? Akorda algas var aprēķināt vai par augstu vai arī par zemu:

1. Kādas sekas var būt par zemu aprēķinātai algai? Ja algas aprēķinātas par zemu, tad strādnieki var strādāt pavirši, vai arī aiziet pavisam no uzņēmuma. Varētu likties, ka tad jau vienkārši pēc vajadzības algu varētu pielikt, bet ar algas pielikšanu tā lieta tik vienkārša nav. Ja vienreiz algas pieliek, tad strādnieki bieži vien arī uz priekšu sagaida algas pielikšanu līdz bezgalībai. Lai no tā izsaigāties, tad algas ir jau laikus jānoteic noteikti, lai vēlāk nebūtu jāizdara nekādi pielikumi.
Tāpat ja algas ir aprēķinātas par zemu, tad strādniekiem zūd patika strādāt un ja tie arī neaiziet no uzņēmuma, tad tomēr viņu darbs var palikt paviršāks un ražojumu kvalitāte var stipri ciest.

2. Kādas sekas var būt par augstu aprēķinātai algai? Ja algas ir aprēķinātas par augstu, tad uzņēmums var ciest zaudējumus. Arī te varētu likties, ka algas varētu ļoti vienkārši pazemināt, bet tā lieta nemaz tik vienkārši nav izdarama. Algu pazeminināšana strādniekos parasti saceļ lielu neapmierinātību, un to izdarīt parasti ir ļoti grūti.

Var būt dažādas akorda algu sistēmas:

1. Uzņēmums maksā strādniekiem par padarīto darbu.

Šis ir vienkāršākais un parastākais akorda algu tips. Te

strādnieki saņem par pagatavoto vienību skaitu, vai arī vispāri par padarīta darba vienību daudzmu.

2. Grupu akords.

Šis akorda veids tagad ir diezgan reti sastopams, bet tas ļoti plaši bija izplatīts pirms kara. Pa laukiem staigāja arteļi, kas uzņēmās par noteiktu summu padarīt kādu darbu, piem., uzcelt ēku. Un šie arteļi savu darbu parasti veica ļoti labi.

Piemēram, ķiegeļu fabrikā Jelgavā viens uzņēmējs salīga ar arteli par ķiegeļu pagatavošanu, par noteiktu summu par 1000 ķiegeļiem.

Šī strādnieku grupa bija tā sadalījusies un sastrādājusies, lai neviena darba posmā strādnieku nebūtu par daudz un otrā atkal par maz. Strādnieki katrs savā darbā bija tā iestrādājušies, ka tie to varēja veikt ar apbrīnojamu veiklību precizitāti. Piem., ķiegeļu veidotājam bija forma ar pārdalījumu, lai no viena pildījuma iznāktu divi ķiegeļi. Pildīšanas darbus šis veidotājs izdarīja ar apbrīnojamu veiklību. Mālus paņemot viņš gandrīz nekad nekļūdījās un reti kad bija vēl jāpieliek mālus, bet parasti bija paņemts uz mata tik daudz, cik bija vajadzīgs diviem ķiegeļiem. Šos ķiegeļus veidojot, strādnieks mālus meta formā jau ar spēku, lai tie piepildītu visu formu, tad ātri nolīdzināja un ķiegeļis apbrīnojami ātri bija gatavs. Tālāk ķiegeļus nākošais strādnieks novietoja zemē, vēl nākošais pārkaisīja drusku ar smiltīm. Kad ķiegeļi bija apžuvuši, tad vēl viens strādnieks tos apgrieza uz otru pusi, nākošais atkal apžuvušos ķiegeļus sakrāva gubās, tā lai tiem vējš cauri ietu un žāvētu tos. Pēc izžūšanas nāca ķiegeļu apdedzināšana. Ķiegeļu apdedzināšana ir vissvarīgākais darbs un tur ir vajadzīgs sevišķi liels specialists. Pēc ķiegeļu krāsas ir jāpazīst, vai ķiegeļis ir pietiekoši dedzināts vai nē. Kad ķiegeļi sakarsēti, tad nespecialists redz tikai gandrīz baltu masu bet kad tie ir pietiekoši apdeguši, pateikt ir ļoti grūti un to var izdarīt tikai specialists. Ja ķiegeļi ir pārdedzināti, tie pārvēršās stiklveidīgā masā un nav vairs lietojami, tāpat ja tie nav pietiekoši apdedzināti, tie jūk kopā; tādā gadījumā visu iepreikšējo strādnieku darbs iet bojā. Šis apdedzinātājs savu darbu veica ar tādu precizitāti, ka to varēja tikai apbrīnot un tas bija iespējams pateicoties darba dalīšanai.

Atlīdzību šie strādnieki paši bija sadalījuši savā starpā atkarībā no darba smaguma un atbildības un uzņēmējam par to nebija nekādu rūpju. Apdedzinātājs un veidotājs saņēma visvairāk, tad nāca citi strādnieki tādā kārtībā, kādā tie bija sadalīti pēc darba smaguma.
Pie akorda algām šie strādnieki strādāja ļoti daudz, no saules lekta līdz saules rietam bet tāpēc tie arī nopelnīja daudz un bija pilnīgi apmierināti Tāds ir apmēram grupu akords, mūsu laikos tas sastopams diezgan reti.

3. Akorda meistaru sistēma.

Pie šīs sistēmas uzņēmējs nolīgst ar meistaru, par noteiktu algu padarīt noteiktu darbu. Meistars tādā gadījumā, pats ņem strādniekus un pats tos uzrauga un arī maksā tiem algas. Meistars, protams, arī pats grib labi nopelnīt, tāpēc no strādniekiem parasti cenšas izspiest pēc iespējas vairāk darba.

Laika un akorda algas pielieto katru pēc vajadzības vai arī apvieno šos divus veidus kopā. Tomēr ar šiem diviem veidiem nevar iztikt. Šos divus algu veidus tāpēc papildina ar dažādām prēmijām. Prēmijas var attiekties kā uz laiku, tā arī uz darba daudzumu.

Prēmijas var būt dažādas:

1. Vairākuma prēmija (uzcītības).
2. Kvallitātes prēmija (par labu kvalitāti).
3. Ietaupījuma prēmija (ietaupa materiālus).

Ietaupījuma prēmijas pie mums maksā uz dzelzceļiem un arī daudzos gadījumos uz kugiem. Ietaupījumus te ir jāizdara uz kurināmo materiālu. Visbiežāk tiek pielietotas vairuma prēmijas. Vairuma prēmiju nolūks ir iegūt pēc iespējas lielāku laika saīsinājumu. Strādniekiem tiek maksātas prēmijjas, lai ietaupītu laiku un noteiktā laikā padarītu arvien vairāk un vairāk.
Lai pamudinātu strādniekus strādāt arvien cītīgāki un cītīgāki, tad ir divi paņēmieni:

1. Laika izmantošanu cenšas panākt jau ar to, ka maksā akorda algas un strādnieks cenīsies arvienu vairāk padarīt, lai varētu vairāk nopelnīt. Piem., ja strādnieks izgatavo 20 gabalus preces un par gabalu maksā Ls.0,16, tad strādnieks nopelnīs dienā Ls.3,20. Ja šis strādnieks ar laiku ievingrināsies un pacentīsies un varēs izgatavot dienā 30 gabalus preču, tad viņš nopelnīs jau Ls.4,80 dienā. Tā redzam, ka akorda alga jau pati par sevi strādnieku pamudina strādāt arvien vairāk. Tomēr šai strādnieka gribai var būt zinamas robežas, un strādnieks var pie noteiktas algas apmierināties un necensties padarīt arvienu vairāk. Lai šo sacensību strādnieks turpinātu, tad pielieto nākošo pamudināšanas līdzekli.

2. Prēmijas strādnieku pamudina strādāt, vēl tad, kad tas bez prēmijām būtu palicis pie iepriekšējā padarītā darba daudzuma. Prēmijas maksā par pēdējām padarītām darba vienībām.

Algu sistēmas ir centušies izstrādāt dažādi specialisti, lai tās apmierinātu pēc iespējas uzņēmējus un arī strādniekus. Ir pazīstamas dažādas algu sistēmas.

1. Taylora sistēma.

Taylors 1895.g. izstrādāja dažādu gabalu algu paņēmienu:
Ir divas algu likmes:

a) Zemākā algu likme, tiem kas noteiktā laikā nevar sasniegt noteikto izdares pensummu.
b) Kas šo pensummu pārsniedz, tiem maksā 50% algu klāt.

2. Merriks.

Merriks ir aprēķinājis trīs pakāpju algas:

a) Zem caurmēra strādniekiem (iesācējiem).
b) Caurmēra strādniekiem (ar 83 - 100% no normas).
c) Virs caurmēra strādniekiem (kas strādā pāri 100%).

1. Zem caurmēra strādnieks saņem pamata gabala algu.
2. Caurmēra strādnieks saņem pamata algu + 10%.
3. Virscaurmēra strādnieks saņem caurmēra algu + 10% no iepr.

Pie šī paņēmiena, kā redzam, jo vairāk kāds strādnieks pastrādā, jo lielāku atlīdzību viņš saņem par katru pastrādāto gabalu. Arī te, kā redzam, ir ņemts vērā vairuma prēmijas princips. Padarot vienā un tanī pat laikā vairāk darba strādnieks saņem atlīdzību ne tikai par vairāk padarīto darbu, bet arī prēmijas uz katru gabalu.

23.lekcija, nolasīta 1939.g. 1.martā.

Jau pagājušā lekcijā apskatijām dažādas algu sistemas. Tagad apskatīsim vēl dažas.

H a l s e y a sistema

Viņš uzstāda noteiktā darba laikā noteiktu darba pensumu. Piem., noteiktā laikā jāizrok noteikts grāvja gabals, jeb jāizdara kāds cits darba daudzums. Ja strādnieks pieliek vairāk darba un padara vairāk, tad vairāk padarītā darba rezultatu sadala starp strādnieku un uzņēmēju, jo uzņēmējs šinī darbā ari netiešī piedalas. Sadalīšana notiek, izejot no principa, kāda nozīme uzņēmumā darbam. Ja uzņēmumā galvenais faktors ir darbs, bet mašīnu ir maz, tad strādnieki saņem lielāku daļu, ja strādnieku darbs ir noteicošais, tad strādnieki saņem lielāku daļu. Atkarībā no strādnieku darba, sadalīšanu parasti izdara starp uzņēmēju un strādniekiem kā:

3 : 1
2 : 1
1 : 1

Šī sadalīšana, protams, nav patvaļīga un tai ir savs pamats. Šī sadalīšana iztek no abu ražošanas faktoru nozīmes darbā. Ja piem., noteicošais uzņēmumā ir kapitāls, tad sadala, piem., kā 3 : 1; ja galvenā nozīme ir darbam, tad sadala kā 1 : 1 u.t.t. Piem., pie grāvja rakšanas noteicošais ir grāvjrača darbs, bet mazāka nozīme uzņēmuma organizacijai un mašīnām, tāpēc atlikumu pie tāda darba parasti sadalīs uz pusēm strādnieks un uzņēmējs. Piem., Forda fabrikā, kur lielāko darbu veic mašīnas, tur sadalīšana notiks tā, ka strādnieks saņems, piem. 1/3 daļu no tā, ko saņems uzņēmējs.

Ņemsim piemēru izpeļņas un stundas darba algas aprēķināšanai:

a/ pensuma laiks ir 8 stundas un alga Ls 0,90 st.,
b/ laika ietaupījums 2 stundas un
c/ sadalīšanas atslēga 2:1.

$$0{,}90 \cdot 6 + \frac{/0{,}90 \cdot 2/ \cdot 1}{/2 + 1/} = 5{,}40 + 0{,}60 = \text{Ls } 6{,}-\ ;$$

$$\text{Ls } 6{,}- : 6 = \text{Ls } 1{,}- \text{ /stundas izpeļņa/}$$

Pieņemsim, tagad, ka pensuma laiks ir tas pats, kas iepriekšējā piemērā, tāda pat ari alga, tikai:

a/ laika ietaupījums 3 stundas un
b/ sadalīšanas atslēga 3:1.

Aprēķināsim tagad stundas atlīdzību un dienas izpeļņu:

$$0{,}90 \cdot 5 + \frac{/\,0{,}90 \cdot 3\,/ \cdot 1}{/\,3 \cdot 1\,/} = 4{,}50 + 0{,}68 = \underline{\underline{5{,}18}} = \underline{\underline{\text{Ls } 5{,}18}}$$

/atsīēga/

Ls 5,18 : 5 = Ls 1,04 /stundas izpeļņa/

No šī piemēra redzams, ka pieaugot darba ātrumam, pieaug ari stundas izpeļņa, bet ne proporcionali darba daudzumam.

E m e r s o n a metode.

Noteiktai dienas algai pieskaita premijas, ja sasniedz vismaz 67% no normalās izdares. Ir noteikta izdare un noteikta dienas alga. Te mēs redzam, ka premijas maksā par pilnu normalu izdari, tas nozīmē, ka normalā izdare ir liela. Proťams, mums jau grūti pateikt, kāda izdare ir augsta vai zema. Šinī gadijumā normalā izdare ari nav patvaļīgi izvēlēta. Starpība starp iepriekšējām metodēm un šo ir tā, ka iepriekšējās metodēs ir ņemts pirmklasīgs un apmācīts strādnieks.

Pēc EMERSONA metodes, ja strādnieks sasniedz 100% no pensuma, tad viņš saņem premiju 20%. Ja strādnieks pensumu pārsniedz, tad nāk klāt atkal attiecīgā daļa.

Labākai izprašanai ņemsim vienu piemēru:

a/ pamatalga Ls 6,- un
b/ strādnieka izdare 130%.

Aprēķināsim strādnieka dienas algu:

$$\text{Izpeļņa} = 6 + \frac{6\,/\,20\% + 30\%\,/}{100} = \underline{\underline{\text{Ls } 9{,}-}}$$

20% premijas ir par to, ka strādnieks sasniedzis pensumu un 30% par to, ka strādnieks pensumu pārsniedzis par 30%.

Ir vēl daudzi citi paņēmieni, bet tie parasti atšķiras tikai ar skaitļiem, bet princips ir tas pats. Ja strādnieks stūrgalvīgi izvairas no pensuma izstrādāšanas, tad to vienkārši atlaiž.

B a r t h a metode.

Amerikaņi visur ir meklējuši kaut ko janu sev piemērotu un nekad nav apmierinājušies jau gūtiem sasniegumiem. Tā ari amerikanis BARTH ir izstrādājis algas sistemu, kur nav noteiktas dienas algas un to aprēķina par katru darbu ar sevišķu paņēmienu.

Piem., noteiktā darba padarīšanai normali vajadzīgs 6 stundu darbs, pieņemsim, ka šī darba izdarīšanai strādnieks ir ziedojis tikai 7 stundas, tad algu aprēķina pēc sekojoša paņēmiena:

$$\sqrt{8.7} \times 0{,}90 = 6{,}75 \doteq \underline{\underline{\text{Ls } 6{,}75{,}-}}$$ /dienas alga/

Ja dienas algu Ls 6,75 dalam uz 7, tad stundas izpeļņa jau ir lielāka kā strādājot to pašu darbu 8 stundās, lai labi varētu izprast, kā veidojas alga atkarībā no darba intensitates, tad ņemsim piemērus:

1. Ja izdara pras. 6 stundu darbu, tad:

a/ Izpeļņa = $\sqrt{8 \cdot 6}$ X 0,90 = Ls 6,18 ;

b/ Stundas izpeļņa = 6,18 : 6 = Ls 1,03;

2. Izdari padara 9 stundas, tad:

a/ Izpeļņa = $\sqrt{8 \cdot 9}$ x 0,90 = Ls 7,65 ;

b/ Stundas izpeļņa = 7,65 : 9 = Ls 0,73 .

No šiem piemēriem redzam, ka, aprēķinot algu pēc šīs metodes, ja to pašu darbu padara mazākā laikā, tad atlīdzība par visu darbu ir drusku mazāka, bet stundas izpeļņa aug.

James R o w n o metode.

Lai šo metodi labāk izprastu, tad ņemsim vienu praktisku piemēru. Darba normalais izdares laiks 10 stundas un pamatalga Ls 1,-, kāda būs stundas izpeļņa, saīsinot izdares laiku?

	Izdares laiks	Premija	Dienas izpeļņa	Stundas izpeļņa
1.gad.	9	10%	$9,00 + \frac{9,00 \cdot 10}{100} = 9,90$	1.10
2. "	8	20%	~~9,60~~ 8,- l $+ \frac{8,00 \cdot 20}{100} = 9,60$	1,20
3. "	2	80%	~~3,60~~ 2,- l $+ \frac{2,00 \cdot 80}{100} = 3,60$	1,80

Šis paņēmiens ir līdzīgs gabalu algai, bet tam ir savi trūkumi, jo premijas netiek maksātas proporcionali patērētam cilvēka darba spēkam. Ja piem., strādnieks darbu, kas būtu veicams 8 stundās, padarītu ātrāk, tad viņš varētu strādāt tālāk, bet tas var novest pie pārpūlēšanās. Pie tam par vairāk patērēto enerģiju netiek kārtīgi atlīdzināts.

Mēs esam apskatījuši tikai dažas algas aprēķināšanas metodes un sistemas. Ir vēl daudzas un dažādas un pa lielākai daļai tās ir izstrādājuši amerikaņi, kas nekad nepaliek mierā, bet meklē arvienu kaut ko jaunu.

Apskatot šos algu aprēķināšanas principus, liekas, ka darba rezultāts ir atkarīgs no strādnieka vien, bet nav atkarīgs no uzņēmēja un meistariem. Pie izdares lielums liela loma piedēr ari uzraudzības personalam.

Anglis HAYNESS ir uzstādījis algu paraugu, kurš ievēro ari uzraudzības darbinieku darbu. Viņš garantē strādniekiem noteiktu algu, bet ja rodas kādi ietaupījumi, tad tos sadala starp strādniekiem un uzraudzības darbiniekiem.

Ir vēl viens paņēmiens darba algas aprēķināšanai. Ir noteikts darbs, ko jāpadara vienā minūtē, ja strādnieks padara vairāk, tad viņš dabū piemaksu.

B e d a u x.

Viņam ari ir normalais darba daudzums - izdares vienība, bet ja strādnieks pārsniedz normalo izdari, tad strādnieks no tā saņem 3/4, bet uzraudzības darbinieki 1/4.

Strādnieka līdzdalība tīrā peļņā.

Šis paņēmiens var izlikties ļoti taisnīgs, jo tas var pamudināt strādnieku uz uzņēmuma interešu ievērošanu. Strādnieks pat varētu aizrādīt uz uzņēmuma trūkumiem, jo ari viņš ir ieinteresēts uzņēmuma peļņā. Šo sistemu tagad izlieto diezgan plaši. Piem., viens angļu uzņēmējs ir nodevis savu uzņēmumu strādnieka rīcībā un pats uzņēmējs saņem tikai noteiktas procentes, protams, ari pats uzņēmējs saņem diezgan daudz un labi ir ari strādniekiem. Pie šī paņēmiena var piebilst tikai to, ka ne visas peļņas cēlonis ir tikai strādnieki, tāpat strādnieki bieži vien nav vainīgi, ka uzņēmums neveicas un ka uzņēmuma premija ir maza.

Normalā izdare.

Ja mēs runājam par gabalu algu, tad domājam tā, ka gabalu alga pamudinās strādnieku strādāt vairāk, bet ja maksā dienas algu, tad var domāt, ka strādnieks nestrādā tik daudz, cik viņš patiesībā varētu. Gabalu algu maksā, lai strādnieks strādātu vairāk, kā pie dienas algas. Tāpat ari premijas ieved tāpēc, lai strādnieku pamudinātu strādāt pēc iespējas vairāk.

Tāda pati doma ir ari, saistot strādnieku uzņēmuma peļņā. Ir doma, ka ir kāda normala izdare, ko strādnieks var sasniegt, un ka tikai cilvēka dabiskais slinkums neļauj tam šo izdari veikt. Ar dažādiem paņēmieniem uzņēmējs ir ieinteresēts, lai strādnieks šo normalo izdari ari veiktu. Bet kas tad ir normalā izdare? Uzņēmumā strādā mašīnas un cilvēki. Mašīnas ir ievestas, lai varētu atvietot cilvēku darbu. Mašīnas ievedot tiek ievērots princips, vai izdevīgāk ir ievest mašīnu, vai strādāt attiecīgo darbu ar strādniekiem. Mašīnas un to patēriņš ir uzņēmuma izmaksas, tāpat ari strādnieku algas no uzņēmēja viedokļa ir uzņēmuma izmaksas un tās pēc iespējas jāsamazina, lai būtu lielāka peļņa. Uzņēmums ir ieinteresēts, lai strādnieki izdarītu cik tik iespējams vairāk, ar to palielināsies mainīgās izmaksas, bet tā kā pastāvīgās izmaksas paliek pastāvīgas, tad uzņēmuma peļņa, pieaugot rezultatiem, aug. Piem., pastāvīgās izmaksas zināmā laika

periodā ir Ls 10.000,- un tiek izstrādāti 2000 priekšmetu, tad pastāvīgās izmaksas uz katru priekšmetu ir Ls 5,-. Ja izstrādā 5000 priekšmetu, tad pastāvīgās izmaksas uz vienu priekšmetu ir tikai Ls 2,-.

No apskatītā redzam, ka arī darba devēji ir ieinteresēti, lai strādnieki strādātu vairāk.

Uzņēmuma ieņēmumu puse atrodas tirgus sferā, cenu nosaka tirgus. Ieņēmumu puse atrodas ārpus uzņēmuma un nav no uzņēmuma atkarīga. Uzņēmums var strādāt ļoti labi , bet rezultāti var būt vāji, ja tirgus apstākļi ir slikti. Uzņēmuma peļņa rodas, atskaitot no ieņēmumiem izmaksas. Galvenais izmaksu postenis parasti ir strādnieku algas. Dažos uzņēmumos ir vairāk darbam bet dažos vairāk kapitāla - mašīnu. Caurmērā tomēr no 70 - 80% aiziet par strādnieku algām un tikai pārējie % par mašīnām.

Paceļas jautājums, cik tad liela ir maksimālā izdare, cik augstu to var dzīt? Otrs jautājums: cik lielu darba algu maksāt par izdari? Darba alga ir izdares sekas, bet var būt arī otrādi, izdares lielums var būt darba algas sekas.

T a y l o r s.

TAYLORS ir centies noskaidrot izdares optimumu. Viņš ir aprēķinājis mašīnu izdares maksimumu, tāpat arī strādnieku izdares maksimumu. Mašīnu izdares maksimumu noskaidrot ir diezgan viegli, to var ērti pētīt un var noteikt diezgan precīzi. Citādi ir ar cilvēka izdares maksimumu. Vai arī tam var tāpat kā mašīnai aprēķināt izdares maksimumu, vai tas vispārī ir kaut cik pētams? Lai kaut kā varētu šim jautājumam piekļūt, tad TAYLORS ir sācis ar cilvēka darba laika studijām. Viņš ņem no darba vienu posmu un izpēta to. Piem., viņš malkas skaldītāja kustības sadala to sastāvdaļās un tad pēta katru sastāvdaļu atsevišķi. Malkas skaldītāja kustības viņš sadala:

1. pacel cirvi augšā,
2. gaisā cirvis noteiktu laiku paliek mierā,
3. cirvja kustība uz leju,
4. miera stāvoklis,
5. cirvja izvilkšana no malkas,
6. miera stāvoklis un
7. atkal cirvja pacelšana.

Šīs atsevišķās kustības TAYLORS un viņa skola mēģina uztvert un izpētīt. Pie šī darba strādā ar dažādiem chronometriem un citiem instrumentiem, lai katrai darba daļai varētu noteikt ilgumu un patērētās enerģijas daudzumu. Tāpat pēta, vai attiecīgo kustību nevarētu vienkāršot u.t.t. Tā kontrolē katras darba daļas izdari un var noteikt, cik lielu izdari strādnieks var panākt darba laikā.

Tomēr ir jāaizrāda, ka tik precīzi visas kustības nav iespējams noteikt, jo jau pašiem mērītājiem katram var būt sava uztvere un nesaskanēt ar patieso kāda darba posma ilgumu. Katrs uzraudzītājs kaut arī nelielu tiesu var kļūdīties un tas pie tik sīkiem aprēķiniem jau var būt diezgan nozīmīgi. Tāpat ir jāzina, kā du strādnieku ņemt. Katrs strādnieks vienu un to pašu darbu varēs padarīt citā laikā. TAYLORS ņem pirmklasīgu strādnieku un mēģina noskaidrot viņa izdares lielumu, ļoti daudz citi autori rīkojas citādi un mēģina atrast vidējā strādnieka izdari. Kā viens tā otrs uzdevums ir samērā sarežģīts, grūti pateikt, kurš ir vidējais un pat kurš ir visveiklākais. Ar to vien nepietiek, ka izmērī kāda darba posmu un cilvēka izdari, ir jāizpēta arī nogurumu, kāds pēc noteiktās izdares veikšanas ir radies.

Zinātne par darbu ir uzstādījusi jaunu jēdzienu par starptautisko darbu. Novērojumi rāda, ka ja cilvēkam liek darīt vienu un to pašu darbu, tas noguris daudz ātrāk, nekā, ja tas dara dažādu darbu, jo pie vienmuļīga darba tiek piepūlēti vieni un tie paši muskuļi, bet citi muskuļi paliek nenodarbināti, kamēr nodarbinātie muskuļi atkal tiek pārpūlēti.

Pie normaļu uzstādīšanas nedrīkst balstīties uz individualajiem sasniegumiem, bet ir jārēķinas ar vidējo cilvēku spējām:

1. <u>Cilvēka subjektīvās īpašības:</u>

   a/ dažāda noguruma pakāpe,

   b/ dažāda ievingrināšanās pakāpe un

   c/ dažāds darba veikluma.

2. <u>Nesubjektīvie apstākļi:</u>

   a/ mašīnu un darba rīku bojājumi,

   b/ dažāds apstrādāšanas materiāls,

Ir mēgināts izstrādāt dažādas normas, ar kurām varētu operēt praktiskā dzīvē. Tāpat arī TAYLORS ir izdarījis dažādus teoretiskus aprēķinus, bet praksē tos nav pielietojis.

24.lekcija, nolasīta 1939.g. 8.maijā.

Mēs pagājušā lekcijā jau redzējām, ka strādnieks nevar sasniegt tādu darba maksimumu, ko ir izstrādājušas dažādas teorijas. Cēloņi tam, kā redzējām, var būt gan subjektīvas gan objektīvas dabas. Lai novērstu šos trūkumus, tad ir izstrādāti dažādi koeficienti. Pamatojoties uz šiem koeficientiem, pieņem, ka strādnieks var sasniegt tādu izdari, lai par to saņemtu arī premiju, bet arī ne pārāk daudz , lai premija nebūtu jāmaksā pārāk augsta. Pie premiju ievešanas jāskatas, lai vidējais strādnieks premiju varētu sasniegt, jo citādi premijai nebūs nekādas nozīmes. Ja strādnieks zinās, ka premiju tā kā tā sasniegt nav iespējams, tad viņš nemaz neceentīsies tad arī tuvoties, bet strādās tā, itkā premijas nemaz nebūtu paredzētas.

Ar koeficientu palīdzību teoretisko aprēķinu rezultatus cenšas pielīdzināt praktiskām vajadzībām.. Bo otras puses, cenšas sasniegt to, lai tiktu novērsti traucējumi darba plūdumā. To izdara, novērojot un pētot strādnieku kustības, atmetot nevajadzīgās un atstātās kustības noslīpējot tā, lai tā darbs tiktu padarīts ar visnazāko spēka patēriņu. Lai to labāk varētu panākt, tad lieto automatiskos laika mērītājus.

<u>A l g u paņēmieni.</u>

Algu paņēmienu pamatos ir izdares princips. Un uz tā tiek dibināta akorda alga. Patiesībā ir divas algas:

1. <u>P a r e i z ā alga.</u>
2. <u>T a i s n ī g ā alga.</u>

Starp pareizo algu un taisnīgo algu ir liela starpība. Zem taisnīgas algas saprot vismaz tādu algu, ar kuru var segt strādnieka eksistences minimumu.

No vienas puses liekas nepieciešami uzstādīt minimalu algu, kas vismaz segtu strādnieka eksistences minimumu. Uzstādot gabalu algu, jāskatas, lai starp gabalu algu un dienas algu būtu kāda starpība /marža/, kas attaisnotu gabalu /akorda/ algu ievešanu. Jāskatas, lai laiks būtu pareizi aprēķināts. Tāpat jāskatas, lai strādnieks varētu veikt pensumu, nedrīkst būt traucējumu darba rīkos, materialos u.t.t.

Materialiem jābūt pietiekošā daudzumā un labas kvalitates. Ari noietam jābūt tādam, kas varētu izmantot pilnīgi visu darba spēku.

D A R B A K O N T R O L E

Darba kontrole ir vajadzīga, lai izsekotu tam, ka maksājamā alga tiešām ari būtu nopelnīta. Darba kontrole ir algota cilvēka personas kontrole. No darbinieka darba sekmēm atkarājas ari citu darbinieku darba sekmes, tamdēļ katra strādnieka darbam ir jāseko. Un sekošanu sauc par kontroli.

Personalā kontrole.

Personalā kontrole ir elementārakais kontroles veids. Te seko, vai strādnieki vispār darbā piedalas, un vai tie strādā. Lai to pārbaudītu, ir dažādi panēmieni, kā kontrolēt strādniekus. Viens no tādiem kontroles veidiem ir kontrolēšana ar kartotekas palīdzību. Katram strādniekam tiek izpildīta viena kartiņa, kuras saturā parasti ir:

1. Uzvārds un vārds.
2. Dzimšanas vieta un laiks.
3. Tautība.
4. Ģimenes stāvoklis.
5. Dzīves vieta.
6. Iestāšanās darbā.
7. Nodarbošanās.
8. Algas lielums.
9. Kur agrāk strādāja.
10. Nelaimes gadījumi.
11. Slimības.
12. Darba nokavējumi.
13. Darba nokavējumi bez atļaujas.
14. Uzvešanās.
15. Izdarīts.

Kā redzam, te atzīmē dažādas lietas. Novēro, cik bieži slimo, noskaidro, kamdēļ iztrūkst darbā u.t.t. Strādnieks, kas bieži slimo, uzņēmumam var būt tikai par apgrūtinājumu, tāpēc tādi ir no uzņēmuma atlaižami. Bieži strādnieku kavējumiem par iemeslu ir naktī negulētais laiks. Piemēram, pie dažām strādnieku nodarbībām ir tā saucamā "zilā pirmdiena". Sevišķi tāda pazīstama pie mūrniekiem un pie tiem ir ļoti parasts, ka pirmdien neviens uz darbu neierodas.

Katrai kartiņai ir savs numurs. Iestājoties darbā, katrs strādnieks izpildā savu kartiņu un nodod to uzņēmuma glabāšanā. Šai kartiņā atzīmē visus strādnieku nokavējumus un citus notikumus.

L i e t i š ķ ā kontrole.

Lietišķā kontrole attiecas uz padarīto darbu. Pie lietišķās kontroles ir vairākas lietas, kuras jāievēro:

1. L a i k a kontrole.

Laika kontroles veikšanai līdzekļi ir dažādi, kā to veic, tas atkarājas no atsevišķiem uzņēmumiem. Var fiksēt laiku, kad strādnieks uzņēmumā jeb darbnīcā iegājis un kad viņš to ir atstājis. Kontrolēšanu var izdarīt ar cilvēku palīdzību un ari automatiski.

Visvienkāršākā ir ienākšanas darbā registrācija. Pie vārtiem stāv sargs, kas atzīmē strādnieku iziešanu un ieiešanu. Šim paņēmienam tomēr ir savi trūkumi, jo sargs var būt partejisks un atzīmēt kādam strādniekam par labu vairāk, nekā tas ir strādājis. Tāpat sargs lielā cilvēku burzmā var pārskatīties un ierakstīt nepareizi.

Marku kontrole. Strādniekam katram ir savas kartiņas numurs. Šo numuru strādnieks tur pie sevis. Kad strādnieks ir fabrikā, tad viņš numuru uzkar. Kad darbs ir sācies, tad vārtus noslēdz vietā un pēc tukšām vietām var redzēt, kādi strādnieki darbā trūkst. Bet ari šim paņēmienam ir savi, diezgan ievērojami, trūkumi. Pie šī paņēmiena ir iespējama marku samaiņa. Strādnieks tāpat var paņemt ari citu strādnieku numurus un uzkārt visus.

Kontroles zīmogpulksteņi. Pie šī paņēmiena strādniekam uz vienu nedēļu izsniedz kartiņu, ko ieliek pulkstenī, un ienākot uzsit melnā krāsa laiku. Bet ari šeit var iebāzt biedra kartiņu, kas nav ieradies darbā. Lai šos trūkumus novērstu, tad ir nepieciešams tāds kontroles veids, pie kura droši varētu zināt, vai strādnieks ir ieradies darbā vai nē. Lai to varētu panākt, tad ieved

darbnīču kontroli. Papildus darbnīču kontrolei var būt ari marku un pulksteņa kontrole. Pie darbnīču kontroles, kontrolē, vai strādnieki atrodas darbnīvā vai nē. Šis kontroles paņēmiens ir diezgan iespaidīgs un no tā izvairīties strādniekam gandrīz neiespējami.

2. I z d a r e s kontrole. Izdares kontrole attiecas uz darba kvalitati un kvantitati. Ar izdares kontroli konstatē padarīto darbu pie gabalu pieņemšanas. Darbu strādniekam uzdod strādnieka meistars, vai birojs - rakstiski. Piegriež vērību darba kvalitatei un izpildīšanas laikam. Mēs jau iepriekš redzējām, ka izdares lielums nedrīkst nākt uz kvalitates rēķina. Izpildīšanas laiks ir jāzina, lai varētu par laiku ietaupījumu aprēķināt premijas, ja tādas ir ievestas.

Laika un kvalitates kontroli var izdarīt dažādi. Rakstīšanu pie laika atzīmēšanas var izdarīt:

1. Meistars.
2. Strādnieks, dodot meistaram pārbaudīt.
3. Darbnīcas mantvedis pēc strādnieka norādījumiem un meistara atzīmēm.

Labāka ir strādnieka rakstīšana, jo citādi strādnieks var sūdzēties un turēt aizdomās citus, ka tie neparaksti ieraksta. Uz akorda kartēm atzīmē darba sākumu un darba beigas, atvilkumus un avansus.

3. Darba procesa kontrole.

Šīs kontroles nolūks ir fiksēt gatavību, kādā atrodas apstrādājamais gabals zināmā laikā. Kontrolieri taisa atzīmi par izpildījumu un kvalitati. Pieņemts tiek tikai precīzs darbs.

Kontroliera atzīme reizē ir darba pieņemšana un darbs var var iet uz nākošo darbnīcu.

Čechu apavu rūpnieka Batja uzņēmumā, kontrolētājam ir nevien tiesības, bet arī pienākums sagriezt zināmu skaitu apavu, lai kontrolētu, kas pie šī apava izgatavošanas ņēmis dalību, jo katrs strādnieks pie sava darba atstāj zīmi. Apavu sagriežot, vēro, kāda ir šī apava kvalitate. Ja apavam ir trūkumi, tad vainīgo strādnieku pirmo reizi soda, bet nākošā reizē jau atlaiž. Šis apavu lielrūpnieks savus strādniekus atalgo ļoti labi, bet prasa no tiem arī pirmklasīgu darbu.

Automatiskā kontrole. Automatiskā kontrole - automatiskā darba procesa kontrole notiek ar slīdošās lentas palīdzību. Piemēram, Forda uzņēmumā nekādas specialas, sīkas kontroles nav vajadzīgas, tur lenta paša kontrolē. Ja strādnieks darbu laikā nevar veikt, tad pie viņa sakrājas arvien lielāks neapstrādātā produkta daudzums un tā viegli var redzēt. Pie Forda iekārtas ir vienalga, kādu strādnieku darbā pieņemt. Fords darbā var pieņemt vienīgodīgu vai negodīgu, slinku vai uzcītīgu, bet tam tomēr savs darbs būs gribot negribot jāpadara. Ja strādnieks savu darbu nespēj jeb negrib veikt, tad to vienkārši atlaiž. Slīdošā lenta darbu uzrauga pilnīgi, un katra slinkošana ir pilnīgi izslēgta. Fords pielaiž tikai vienreizēju atkāpšanos no darba procesa ritma.

Darba aplēsums un izmaksa.

Darba kontrole dod darba stundu vai izdarīto gabalu skaitu. Šos rezultatus ieved darba grāmatās, listēs vai specialās kartiņās. Šie ir tā saucamie algu pamatojumi. No šiem pamatojumiem /apliecinājumiem/ taisa ierakstus par izpeļņas lielumu algu grāmatās.

Algu grāmatas ir tabeļu formas un tās ved par katru nedeļu. Stundu un akorda algu parāda atsevišķi. Izpeļņa un izmaksa ne vienmēr sakrīt. Algu grāmatā nāk arī visi atskaitījumi.

Algu listēs ir vairākas ailes, kurās katrā raksta attiecīgo ierakstu.

Piemērar:

Darba alga min. laikā	Br^to izpeļņa + santīmu pārnesums no iepriekšējās nedēļas	Izmaksātie avansi	Atvilkumi	Tīrā izmaksājamā suma	Izmaksājamā suma vienos latos	Santīmu pārnesums uz nākošo nedēļu

Kasē nodod algu listes ar izmaksājamām summām. Naudu iepriekš sagatavo un saliek aploksnēs. Kontroles nolūkā naudu saliek aploksnēs, kurām viena puse ir caurspīdīga. Uz aploksnes ir izpeļņas aplēsums, lai strādnieks varētu redzēt, vai alga ir pareizi aprēķināta.

Pie algu izmaksas klāt ir meistars, un tā klātbūtnē strādnieks atver aploksni, pārbauda naudu un parakstās par algas saņemšanu.

L a b a s s e k m e s !

/

MĀCĪBA PAR TIRDZNIECĪBU.

II.

Ievads.

Sākot šī gada lekcijas, atzīmēsim, ka vispirms apskatīsim vēl pagājušā gadā nepabeigto kursu par

uzņēmumu struktūru,

un tikai tad piegriezīsimies

uzņēmumu saimnieciskai darbībai.

KOMISIONARU DARBĪBA.

Komisionārs ir tas, kas izpilda darijumu svešā uzdevumā, uz svešā rēķina un riska, bet savā vārda.

Šādu darbību izsauc vajadzība, ka ne katru reizi uzņēmējam ir iespējams darijumu izvešanai doties uz tālākām vietām. Tāpat pie darījumu noslēgšanas parasti vajadzīgi tūlītēji naudas līdzekļi. Vienīgi komisijas darijumos uz laiku šādi naudas līdzekļi, kapitāls nav jāieguldā (tikmēr, kamēr komisionārs darijumu izdara). Komisionaru darbība var būt dažāda, tā var būt ļoti vispusīga. Šī iemesla dēļ dažās zemēs, piemēram, Anglijā, gandrīz nevienu darijumu neizdara bez komisionāra.

Komitents ir uzdevuma devējs, uzdevuma izpildītājs ir komisionārs. Uzdevumi, ko komitents uzliek komisionāram var būt ļoti dažādi: pirkt preces, pārdot preces, pārvadāt preces, izpirkt vekseļus, samaksāt naudu u.t.t. Komitents, dodot komisionāram uzdevumu, var to dot, atstājot pēdējam pilnīgi brīvas rokas darijuma izpildīšanā.
Piemēram, komitenta uzdevums skan:

pārdot preci uz iespējami labākiem noteikumiem.

Gandrīz vai visu zemju likumi uzliek komisionāram strādāt kā labam saimniekam pašam ar savu preci.

Rīcības brīvība var attiekties:

1/ uz laiku un

2/ uz cenu.

Dažreiz rīcības brīvību ierobežo, nosakot laiku, citu reizi cenu (ne lētāk par noteiktu cenu). Ja draud iestāties nelabvēlīgi apstākļi, tad komisionāram jāziņo komitentam par šiem apstākļiem. Ierobežoto cenu apzīmē ar vārdu

- limits -

Tas nozīmē, ka zem šīs cenas preci nedrīkst pārdot, respektivi, virs tās cenas preci nedrīkst pirkt.

Uzdevumu pārdot preci, sevišķi uz aizjūras vietām sauc par

k o n s i g n a c i j u,

bet pašu darbību par konsignēšanu. Piemēram, saka: konsignēt tādu un tādu preci.

Ja komisionāram ar viņa darbību saistīti izdevumi, tad viņš tos taisa uz komitenta rēķina. Par savu darbu komisionārs iesniedz komitentam rēķinu. Ja rēķins attiecas uz preču pirkšanu, tad tas ir pirkuma rēķins, bet ja rēķins attiecas uz preču pārdošanu, tad tas ir pārdošanas rēķins.

Apskatīsim, piemēram, pārdošanas rēķinu.

Pārdošanas rēķins.

Saņēmu ar tvaikoni "N.N." 1250 standartu Jūsu koku
un pārdevu tos uz Jūsu rēķina ā ₤ 10.-/- ..... ₤ 12.500,-/-

M/izdevumi

1/ noņemšana no kuģa ..... ₤ 100,-/-
2/ apdrošināšana un sīkie izdevumi ..... " 250,-/- " 350,-/-

₤ 12.150,-/-

K o m i s i j a 2% (no ₤ 12.500,-/-) " 250,-/-

₤ 11.900,-/-

Komisionārs par savu darbību saņem atlikumu, ko sauc par komisiju vai proviziju, un kas izteikta procentos.

Vienošanās var paredzēt, ka preci komisionārs var pārdot arī uz kredita (drošam pircējam). Neskatoties uz to, komitentam var būt bažas, ka viņš naudu terminā nesaņems. Lai šīs bažas izklīdinātu, tad pastāv instituts, ka komisionārs uzņemas galvojumu par to, ka nauda terminā ienāks. Par šo galvojumu komisionārs ņem atlīdzību, ko sauc par

d e l k r e d e r e,

kuras augstums ir tāds pats kā komisijas augstums. Ievērojot to, varam pie mūsu piemērā minētās beigu summas pierakstīt sekojošo:

₤ 11.900,-/-
Delkredere ..... ₤ 250,-/-
Terminš 3 mēneši .. ₤ 11.650,-/-

Aplūkosim arī pirkšanas rēķina piemēru.

Pirkšanas rēķins.

Jūsu uzdevumā un uz Jūsu rēķina nopirku

1250 standartu koku ā ₤ 10,-/- ..... ₤ 12.500,-/-

M/izdevumi

1/ uzkraušana uz kuga ₤ 100,-/-
2/ apdrošināšana .... " 250,-/- " 350,-/-

₤ 12.850,-/-

K o m i s i j a 2% (no Ls 12.850,-/-)	Ls 257,-/-
	Ls 13.107,-/-
D e l k r e d e r e 2%	" 257,-/-
Termiņš 3 mēneši	Ls 13.364,-/-

Komisionārs var izsniegt komitentam avansu uz pārdoto preču rēķina. Avansu izsniedz tajā gadījumā, ja komisionāram komitents atstājis brīvas rokas. Ja turpretīm komitents noteicis limitu, komisionārs avansu neizsniedz. Avansa summa ir dažādas un parasti svārstās no 20--40%.

Komisijas augstums dažādām precēm ir dažāds:

preču tirdzniecībā ..... 1 - 5%;
galanterijas preču tirdzniecībā ap 10%;
grāmatu tirdzniecībā ..... 10 - 50%;
banku operācijās ..... 0,1-0,5% (1 - 5‰

Ja komisionārs nav izpildījis visus noteikumus, komitents var atteikties no rēķina pieņemšanas. Ja mantu stāvoklis prasa ļoti steidzamu rīcību, komisionāram atļauta brīva rīcība.

Piemēram, ja jāpārdod augļu krava, kas var sabojāties, komisionārs to var pārdot pat par lētāku cenu kā nolīgts. Komisionāram preces jāglabā, jāapdrošina. Ja cēlušies zaudējumi, tad komisionāram jāpierāda, ka tas rīkojies kā labs saimnieks. Ja komisionārs kādu darbu: visu vai daļu veicis, tad par to viņam jāpaziņo komitentam. No šī paziņojuma saņemšanas dienas komitentam ir tiesība celt pret šo darījumu iebildumus 3 mēnešu laikā.

Preču pārvadāšana.

Ar šo jautājumu sīkāki iepazīsimies transporta praktikā. Šeit pminēsim to tikai dažos vārdos. Ja preci nodod uz dzelzceļa, tad preces nosūtītājs saņem

preču zīmes duplikatu,

kuru uzrādot, preci var adreses stacijā izņemt. Duplikātu var arī pārdot.

Ja preci nodod uz kuģa, tad preces nosūtītājs saņem

k o n o s a m e n t u,

kas līdzīgs preču zīmei uz dzelzceļa - duplikātam.

A p d r o š i n ā š a n a.

Lai izsargātos no eventualiem zaudējumiem tajā laikā, kad prece atrodas noliktavā, uz kuģa vai dzelzceļa, preci mēdz apdrošināt. Apdrošināšanu var izdarīt speciālās apdrošināšanas savienībās, savstarpējās apdrošināšanas biedrībās, var izdarīt arī t.s. pašapdrošināšanu. Pašapdrošināšanu nevar izvest fabrikās, kur ēkas atrodas vienkopus, bet ja, piemēram, kādam uzņēmējam 20 ēkas atrodas dažādās vietās, tad jāskatās, vai tās ir vērts apdrošināt kādā apdrošināšanas savienībā tā iemesla dēļ, ka jāmaksā ir visai augstas prēmijas. Tādā gadījumā uzņēmējam pašam jāierīko apdrošināšanas fonds, kurā līdzekļus iegūst no

ikgadējas peļņas, bet kurus nedrīkst laist apgrozībā. Šādu rīcību sam par pašapdrošināšanu.

Ja runājam par apdrošināšanu apdrošināšanas savienībās, tad varam teikt sekojošo. Par to, ka apdrošināšana ir notikusi, apdrošināšanas biedrība izsniedz

p o l i s i

ar vajadzīgām ziņām. Sīkāki par to nerunāsim, bet atzīmēsim, ka ir ieteicams iepazīties ar apdrošināšanas biedrību noteikumiem. Ja notiek kāds nelaimes gadījums, pret kuru notikusi apdrošināšanās, tad 24 stundu laikā jāziņo policijai un apdrošināšanas biedrībai; ja šāda paziņošana 24 stundu laikā nenotiek, tad biedrība ir brīva no atbildības.

Ir uzņēmumi, veikali, kam preces lielāko daļu atrodas ceļā. Te būtu nelietderīgi katru reizi atsevišķi preces apdrošināt, tādēļ te notiek tā saucamā

generālapdrošināšana.

Te apdrošināšanas biedrība tirgotājam izsniedz zināma veida blankas, kas var būt iesietas arī grāmatā. Ja prece atrodas ceļā, tirgotājs to ieraksta apdrošināšanas žurnālā, izrakstu aizsūta apdrošināšanas biedrībai un ar to apdrošinājums ir noslēgts.

Muitas izdevumi un darijumi.

Tagadējos laikos arī attiecībā uz muitas formalitātu nokārtošanu tirgotājs necenšas pats visu padarīt. Še viņš izmanto

spedicijas uzņēmumus, firmas.

Spedicijas firmas galvenokārt strādā ar preču transportu un par zināmu atlīdzību apņemas nosūtīt preces no vienas vietas uz otru. Te ietilpst arī muitas darijumi. Lielas firmas šī izdevuma veikšanai tur speciālus cilvēkus, mazākas - griežas pie spediciju firmām. Jāpiezīmē, ka muitas izdevumus pieskaita klāt preču cenai.

K u g n i e c ī b a.

Kugniecību mēs varam aplūkot divējādi:

1/ kā veikalu, uzņēmumu, ar kuru gribam pelnīt,

2/ kā uzņēmumu, kas atrodas tirdzniecības kalpībā.

Pirmā gadijumā mūsu darbs pastāv darba uzmeklēšanā: mēs saņemam piedāvājumu preci pārvadāt, un arī mums saka, ka cena ir tāda un tāda, piemēram 30 šiliņu (sh) par standartu. Taisam kalkulāciju par iekraušanas izdevumiem, kā arī izdevumiem par oglēm, smēreļļu u.c., uzstādam pašizmaksu, pieskaitam pie tās peļņu un, ja piedāvātā vedmaksa pārsniedz pašizmaksu, to pieņemam, bet ja ne - atsakamies. Tā tad še sastopama piedāvājuma cena un mūsu izmaksa. Kā redzam, cenas še regulē pieprasījums un piedāvājums. Ir laiki, kad pieprasījums pēc kugiem -

b r ī v ā s t o n n a ž a s

ir liels (piemēram 1937.gadā), un ir laiki, kad pieprasījums mazs (kā

1938.gadā). Kalkulācijā ietilpst šādi izdevumi:

1/ iekraušana,
2/ braukšanas izdevumi,
3/ izkraušana,
4/ atgriešanās izdevumi.

To, kad kugis nebrauc, sauc par

b r ī v g u ļ u (mašīnām to sauc par brīvgaitu)

Arī brīvguļai ir savi izdevumi (kapitāla augļi, apkalpošana, apsargāšana, apdrošināšana pret uguni, vērtības dilums u.c.). Ja kugim jāizšķiras: bra-ukt vai nebraukt, tad jāatceras, ka brīvguļas zaudējums ir zaudējumu maksims, ko kugis var nest. Tā piemēram, ja kugim piedāvā kādas preces aizvešanu par 29 sh par standartu, bet pašizmaksa ir 30 sh par standartu, tad pirmā mirklī varētu likties, ka šādu piedāvājumu nav vērts pieņemt, jo iznāk zaudējumi, 1sh par standartu. Tomēr, ja nav redzams, ka tuvākā laikā varēs ņemt kādu citu izdevīgāku piedāvājumu, un ja brīvguļas izdevumi būtu lielāki kā zaudējumi, kurus jācieš, piedāvājumu izpildot, tad pēc

mazāko zaudējumu principa

minēto piedāvājumu ir vērts pieņemt.

Ja nodibina jaunu kugniecības līniju, tad, kā to rāda pieredze, pirmos gadus bieži vien jābrauc ar zaudējumiem.

Runājot par kravu lielumu, jāpiezīmē, ka kravas atkarīgas no kuga lieluma. No kuga lieluma tāpat atkarīga cena par kravas vienību - lielākiem kugiem tā arvienu būs mazāka. Vedmaksa bez tam atkarīga no sezonas (Baltijas jūrā pirms aizsalšanas tā būs lielāka, jo še nāk klāt t.s. ledus risks, zaudējumi, kurus ledus var kugim vai kravai izdarīt), tonnažas, pieprasījuma un piedāvājuma.

Ja sīkāki analizējam visus tos izdevumus, kas saistīti ar kuga darbību, tad dabūjam 10 izmaksu posteņus:

1/	kapitāla rentes, kas iztaisa no visām izmaksām (caurmērā)	9,83%
2/	amortizacija	6,33%
3/	apdrošināšanas premija	6,33%
4/	vispārējie pārvaldes izdevumi	1,11%
5/	kuga korpusa un ierīču uzturēšana	1,60%
6/	materiali	8,85%
7/	komandas uzturēšana ...	7,36%
8/	kravu ienemšana un izdošana	31,49% (galvenais postenis)
9/	ostu nodevas	22,06%
10/	komisijas (makleriem un citiem)	5,04%

Jāpiezīmē, ka šo aprēķinu izdarījis Vagners (Vācijā), savā darbā

"Die Kalkulation in Schiffahrt"

Profesors Kārkliņš izmaksas sadala šādi:

1/ Kapitāla izmaksās;

2/ Techniskās izmaksās;
ietilpst: akmeņogles,
materiali,
komandas uzturēšana;

3/ Operativās izmaksās
ietilpst: kravu uzņemšana un izdošana,
ostu nodevas,
komisijas.

Tagad sīkāki iepazīsimies ar

v e d m a k s u.

Vedmaksa ir maksa par pakalpojumu. Mēs nododam kuģim mantas pārvest uz kādu vietu. Kuģis tās pieņem, bet par pakalpojumu prasa samaksu. Cik augsta var būt šī samaksa? Tā ir saistīta ar izdevumiem. Kādi ir šie izdevumi? Par to jau mēs nupat kā runājām. Atzīmēsim tikai to, ka jāiegulda kapitāls, jāuztur personāls, jāiegādājas akmeņogles, smēreļļas. Beigās, kad kuģis ienāk ostā jāsaņem preces, jāmaksā vesela rinda nodevu un nodokļu. Tāpat jāmaksā arī par preču iekraušanu. Arī otrā galā jāmaksā ostu nodevas un nodokļi. Uz sava rēķina jāizkraujās arī krastā. Par visu to saņem vedmaksu. Vedmaksa ir tāda pat atlīdzība par pakalpojumu, kā darba alga. Ar darba algu saistās eksistences minims, bez kura nevar dzīvot. Tāds pats "eksistences minims" saistās arī ar vedmaksu. Vedmaksas visā pasaulē pa lielākai daļai aprēķina šiliņos. Lai varētu zināt vedmaksas lielumu, jāizdara iepriekšējs aprēķins, kas jāzina tikpat kuģa īpašniekam, kā tirgotājam kas pārdod, piemēram, kokus aizvešanai uz kādu valsti.

Aplūkosim tālāk kuģu darbību. Kuģu darbība norisinās divējādi:

1/ Kuģis braukā tur, kur viņam gadās darbs. Tādu kuģniecību sauc par klaidoņa kuģniecību vai "tramp" kuģniecību.

2/ Tai pretim stāv līniju kuģniecība, kura pastāv tajā apstāklī, ka kuģis uztur kuģniecību starp divām noteiktām ostām (piem.Rīga- - Londona).

Līniju kuģniecība ir tautsaimniecībai nozīmīga, jo starp divām vietām še notiek regulāra satiksme. Tā ir interesanta arī uzņēmējam, jo vedmaksa še ir augstāka kā "tramp" kuģos. Tas tādēļ, ka līnijas nodibināšana maksā lielas summas. To liecina piemērs par Hamburgas-Austrum-Āfrikas līnijas nodibināšanos. Sākumā Austrum-Āfrika bija maz apdzīvota zeme, kas deva mazu kravu. Tur nebija arī piemērotu ostu. Firma, kam piederēja šī līnija, izbūvēja ostas, ierīkoja šosejas, dzelzceļus, izbagarēja upes un rūpējās, lai Āfrikas iedzīvotāji ražotu piemērotas preces. Tas viss prasīja laiku un naudu. Ar laiku līnija tomēr deva lielu peļņu.

"Iespiesties" kādā līnijā ir ļoti grūti. Lai jaunās firmas neizspiestu vecās no to līnijām, tad vecās uzkrāj rezerves, lai cīnītos pret tādām firmām, kas grib iespiesties. Līnijas pa lielākai daļai ierīko tur, kur ir gatavi fabrikati. Smagās, lētās preces (naftu, akmeņogles) pārvadā ar tramp kuģiem.

Sacensība pasaules mērogā iespējama ar to, ka pēc vispasaules jūras tiesībām, katram kuģim ir iespējams braukt katrā pasaules ostā. Tā

ir tā saucamā

jūru brīvība,

kas regulēta ar starptautiskiem jūras likumiem, pēc kuriem kravu var nodot un aizvest no jebkuras pasaules ostas. Dažas zemes, lai nodrošinātu saviem kuģiem darba spējas, ārzemju kuģiem uzliek lielākus nodokļus kā saviem kuģiem. Tā ir

flagas diskriminācija,

ļaunprātīga savas flagas izcelšana. Ja to uzķer, tad šādai rīcībai no citu valstu puses seko represijas. Tā tas bija pirms kara ar spāniešiem.

Izņēmums ir ar

kabotāžas kuģniecību.

Zem kabotāžas saprot braucienus starp vienas valsts divām ostām (piemēram Rīga - Liepāja). Izšķir divējādas kabotāžas:

1/ lielo kabotāžu un

2/ mazo kabotāžu.

Ja braucien notiek, piemēram, starp Londonu un Liverpuli, tad tā ir mazā kabotāža. Ja turpretim brauciens notiek starp Londonu un Kalkutu, kur jābrauc cauri vairākām jūrām, tad tā ir lielā kabotāža.

Dažas valstis nepielaiž svešus (citu valstu) kuģus pie mazās kabotāžas, dažas svešus kuģus nepielaiž ne pie lielās kabotāžas, ne pie mazās. Angļi, turpretim, to atļauj, jo tad rodas sacensība, kuras rezultatā vedmaksa palētinas (piedāvājums pieaug). Tā tad angļi tirdzniecību stāda augstāk kā macionalitati.

Katrs kuģis ir tās valsts teritorijas turpinājums, kā flagu tas nes. Tur ir spēkā tās valsts tiesības, likumi. Lai iegūtu tiesību nest zināmas zemes flagu, kuģim jāreģistrējas ostas valdē. Latvijā noteikumi ir tādi, ka Latvijas flagu var iegūt tad, ja kuģa īpašnieka dzīves vieta ir Latvija; ja kuģis pieder akciju sabiedrībai, tad - ja 2/3 no valdes locekļiem dzīvo Latvijā. Akciju sabiedrībām piederošie kuģi iegūst tiesību nest Latvijas flagu, ja 2/3 no valdes locekļiem dzīvo Latvijā.

Pie reģistrēšanās jāiesniedz

1/ kuģa būvgrāmata, vai dokuments, kas pierāda tiesības uz kuģi. Ja kuģis pirkts, tad jāiesniedz pirkšanas - pārdošanas līgums;

2/ kuģa mērgrāmata, pie kam kuģi izmērī ostas valde, lai zinātu tā tilpību un līdz ar to arī tā kravas uzņemšanas spējas.

Kā mēra vienība minama registr-tonna.

1 registr-tonna = 100 kubikpēdām = 2,83 kubikmetr.

Jāpiezīmē, ka mērs var būt arī 1 kubikmetrs.

Kuģim izšķir, vispār, trīs dažādus tilpumus:

a) deadweight tilpība, tās ir svara tonnas, cik kuģis vispār var nest. Se lieto metrisko tonnu.

1 metriskā tonna (T) = 1000 kg.; metrisko tonnu nedrīkst sajaukt ar angļu tonnu.

1 angļu tonna = 1016,5 kg.

Ja kādam kuģim ir, piemēram, 5000T deadweight tilpība, tad tas nozīmē, ka tas var nest 5000 T preču, jo še ieskaitīts arī mašīnu, akmeņogļu, telpu, ierīču, balasta u.c.svari. Tāds kuģis, piemēram, preču varētu vest tikai ap 4500 T.

b/ brutto tilpība. Tā ir jau kubatura, kas rāda, cik daudz kubikmetru ir telpu, kuras ir zem deka vai arī virs tā;

c/ tīrā tonnaža jeb netto tonnaža ir tā telpa, kur var likt kravu.

Šie tilpumi attiecās uz mērgrāmatu.

Kuga reģistrēšanai vēl jāiesniedz:

3/ jūras spēju apliecība.

Tas, ka kuģis spēj turēties virs ūdens, nenozīmē, ka tas var braukt arī pa jūru. Tādēļ speciali ierēdņi ostās pārbauda, vai kuģis ir tālākbraukt spējīgs. Šī jautājuma atrisināšanai darbojas īpašas biedrības: kuģu klasēšanas biedrības, kas pētī kuģu braukšanas spējas. Galvenā šāda veida biedrība ir "British Lloyd", kas dibināta 1726.gadā. Šīs biedrības sēdeklis atrodas Londonā, bet minētās biedrības agents Latvijā ir jūrniecības departamenta direktors O z o l s. Šīs biedrības agents nāk uz kuga un pārbauda kuģi: urbj plates, pārbauda kniedes, mašīnas u.c. Ja trūkumu nav, tad agents par to ziņo Lloyd'am, kas izsniedz jūras spēju apliecību, kura derīga 3 gadus. Vēl iespējams ar to braukt vienu gadu virsū - tas ir tā saucamais žēlastības gads, bet šim gadam tomēr jādabū speciala atļauja. Lai kuģis būtu sevišķi drošs, tad to būvē zem Lloyd'a uzraudzības. Tādējādi būvētiem kuģiem arī vieglāki saņemt jūras spēju apliecību. Ja jūras spēju apliecības nav, tad kuģi no ostas ārā nelaiž. Visiem kuģiem, kuri reģistrējušies pie Lloyd'a, ir Lloyd'a klase un Lloyd's par tiem ved sarakstu. Katru gadu iznāk jauns saraksts - milzu grāmata, kas dabujams arī fakultates bibliotekā. Sarakstā ir minēts kuga vārds, nācija, kad kuģis būvēts, cik tas liels, tā materials, kad beidzamo reizi piešķirta klase u.c. ziņas. Katrs, kas vēlas kuģi pirkt, tādējādi pie Lloyda var dabūt drošas ziņas. Šīs grāmatas nosaukums ir šāds:

"Lloyd's Register of british and foreign Shipping"

Biedrībā reģistrēti 2/3 no visiem pasaules kuģiem. Jāpiezīmē, ka pasaules kuģniecība aptver 70 miljonu reģistr-tonna kuģu. Bez "British Lloyd" ir arī citas biedrības ar līdzīgiem uzdevumiem. Tā Londonā pastāv "British Corporation", arī Parizē ir līdzīga biedrība, kas pastāv jau 110 gadu, Vācijā "Germanischer Lloyd", tāpat Norvegijā - Kristiānijā pastāv līdzīga biedrība. Visas šīs biedrības tomēr ir daudz mazākas par "British Lloyd".

Ja kuģis, kas pārvadā kravas, pieņem kravu, tad var:

1/ īrēt visu kuģi vai

2/ īrēt kādu kuga daļu.

Kuģi īrējot, slēdz līgumu, ko sauc par

certepartiju vai čertepartiju.

šis vārds cēlies no itaļu vārda "carta partita"(dalīta loksne). Līgumu raksta divos eksemplaros un tos vienu no otra atgriež ar šķērēm lauzītā līnijā. Ja vēlāk, gadījumā, darījums nonāk tiesā, tad par līguma pareizību var spriest pēc griezuma saskaņas. Līgumu tādējādi slēdz par 1, 1/2 vai 1/4 kuģi. Ja krava no kuģa aizņem tikai nelielu daļu, tad var rīkoties arī citādi. Tādā gadījumā čertepartiju neslēdz, bet kravu nodod, samaksājot vednaksu. Par to saņem dokumentus, ko sauc par

k o n o s a m e n t u.

Konosaments ir kravas pārvešanas līgums. Angļu valodā to raksta B/L un tas saucās "Bill of Lading".

Kravas saņēmējs var būt zināms, bet tas var būt arī nezināms. Pēdējā gadījumā brauc uz orderi. Kravas nodevējs par preču vairumu līgst, ievērojot svārstību - 10%, jo precizi nevar zināt, cik kravas būs.

Kuģim iekraušanas ostā jāierodas zinamā laikā. Virs šī laika ir vēl iespējamas tā saucamās

kancelēšanas dienas,

Ja arī tās nokavē, tad līgums skaitās lauzts. Iekraušanas ilgums arī noteikts līgumā. Iekraušanas ilgumu vērtē pēc tā laika, kas vajadzīgs lai kuģī pa vienu lūku iekrautu zinamu daudzumu preču. Ja, piemēram, kādai precei šis daudzums ir 25 vienības un kuģim ir 4 lūkas, tad 10 dienu laikā jāiekrauj 25x4x10 vienības, t.i. 1000 vienības. Jāpiezīmē, ka svētdienas neskaita. Dažās valstīs, piemēram, Somijā, neskaita arī lietainās dienas.

Pie kravas uzkraušanas strādā speciali cilvēki, kas saucās

š t a u e r i

ar cilvēkiem un ierīcēm. Kas štaueri pieņem, atkarājas no čertepartijas, tomēr par to maksā kuģis. Ja iekraušana norisinās ilgi vai neveikli, tad kuģis skaitās par aizturētu (ja velkas ilgāk kā līgumā paredzēts). Šādu lieku aizturēšanu sauc par

demurrage, vai pārguļas dienām.

Par to kravas īpašnieks maksā sodu - 1 sh (šiliņu) katru dienu par katru tonnu. Ja kuģi iekrauj ātrāk, tad ir sasteigta iekraušana, ko sauc par

d e s p a t c h,

un par to kravas īpašnieks saņem maksu no kuģa. Parasti despatch ir 1/2 no demurrage. Tomēr tās ne visur maksā - atkarībā no ostas parašām.

Vedmaksu ziņā kravas iedala:

1/ vieglajās kravās un

2/ smagajās kravās.

Pie vieglās kravas pieskaitamas, piemēram, vilna, kokvilna, koki u.c. Pie smagās kravas, turpretim, pieskaitami, piemēram, dzelzs, akmeņogles u.c. Vieglajām kravām vedmaksu aprēķina pēc kubaturas, turpretim smagajām - pēc svara tonnām. Svara mērīšanai lieto 1 metrisko tonnu vai arī angļu tonnu.

1 metriskā tonna = 1000 kg.
1 angļu tonna = 1016,5 kg = 2240 mārciņas.

Tilpuma mērīšanai lieto arī kubikmetrus.

1 kubikmetrs = 40 kubikpēdām.

Par kravas saņemšanu kapteinis izdod konosamentu, eksemplari skaitā 2 - 5. Ja krava izdota pēc viena konosamenta, tad pārējie vairs nav derīgi.

B o d m e r i j a.

Bodmerija ir aizņēmuma līgums, kuru slēdz kapteinis bezizejas, resp, nepieciešamības gadijumos, ieķīlājot kuģi, kravu, vedmaksu, vai arī kādu no tiem.

Īpatnējs šajā līgumā ir tas, ka aizdevējs, kuru sauc par bodmeristu, aizdevuma atmaksu var prasīt atpakaļ tikai tad, ja brauciens labi izdevies, citādi ne. Šī iemesla dēļ bodmerists ņem ļoti augstu premiju - 25%. Kuģa īpašnieks var atmaksai izbēgt, ja tas kuģi pamet, vai kā saka

a b a n d o n ē.

Kuģi abandonē arī tad, ja zaudējumi ir lielāki par kuģa vērtību. Ja kuģis abandonēts, tad kuģa īpašniekam bodmerija nav jāizpilda. Ja kuģis vienā braucienā slēdz vairākas bodmerijas, tad priekšroka ķīlu konkurencē ir jaunākai bodmerijai, jo tieši tās dēļ kuģis ir varējis sasniegt līgumā paredzēto ostu. Kā redzam, še rīkojas gluži pretēji kā ar hipotekām un obligācijām, kur ķīlu konkurencē ir priekšroka vecākai hipotekai, resp, obligacijai. Tagadējā laikā šādi bodmerijas līgumi nak reti priekšā, jo tie pielietojami tur, kur ir maz apdzīvotas vietas, kur tādēļ nav iespējams naudu pārsūtīt telegrafiski. Tagadējos apstākļos šādu vietu ir maz.

A v ā r i j a.

Zem avārijas saprot zaudējumus, kas cēlušies kuģim vai kravai. Izšķir četrus avārijas veidus:

1/ mazo avāriju;
2/ vienkāršo jeb partikularo avāriju;
3/ kuģu sadursmju avāriju un
4/ lielo avāriju.

1/ Mazā avārija ir visi tie izdevumi, kas kuģim cēlušies tā darbības laikā (piemēram ostu nodevas). Tie ir regulārie zaudējumi un tos nes kuga īpašnieks.

2/ Vienkāršā vai partikulārā avārija ir zaudējumi, kas cēlušies kuģim vai kravai no nelaimes gadijuma, bet kas skar tikai vienu no šiem objektiem, vai arī kāda objekta daļu. Piemēram, vētra noskalo kravu, vai arī daļa preču samirkst. Šos zaudējumus katras mantas īpašnieks. Šī iemesla dēļ preču īpašnieks neatkarīgi no kuga apdrošina savas preces. Tāpat kuga īpašnieks apdrošina ne tikai kuģi, bet arī vedmaksu. Par kravas iekraušanu kuģī maksā kuga īpašnieks, pie kam šos izdevumus vēlāk ierēķina vedmaksā. Notiekot nelaimei, kuģis šo vedmaksu nesaņem no preču īpašnieka, bet to samaksā apdrošināšanas biedrība, ja kuga vedmaksa bijusi apdrošināta.

3/ Kuģu sadursmju avārija ir zaudējumi, kas ceļas kuģiem saduroties. Šajā gadījumā zaudējumus nes:

a/ ja neviens kuģis nav vainīgs, tad katrs kuģis nes savus zaudējumus;
b/ ja vainīgs viens kuģis, tad tas nes nevien savus, bet arī cietušā kuģa zaudējumus;
c/ ja vainīgi abi kuģi, tad zaudējumus sadala starp abiem kuģiem proporcionāli to vērtībai.

4/ Lielā avārija jeb kopīgo zaudējumu avārija ir zaudējumi, kas cēlušies kuģim, kravai un vedmaksai tādēļ, ka kapteinis briesmu gadījumā, lai glābtu kuģi, kravu un ļaudis, upurē kuģa vai kravas daļas. Piemēram, ja nolūst masti - tad tos iegāž jūrā. Ne katru nelaimes gadījumu sauc par lielo avāriju. Lai avāriju nosauktu par lielo, vajadzīgi sekojoši apstākļi:

a/ briesmām jābūt iestājušamies; nepietiek tikai ar briesmu draudiem;
b/ briesmām jābūt kopīgām - kuģim un kravai;
c/ kapteiņa rīcībai jābūt tīšai, ar nodomu;
d/ kapteiņa rīcības nolūkam jabūt: glābt kuģi un kravu no kopīgām brismām.

Šajā sakarībā noskaidrosim, ko nozīmē termins "prizēt kuģi"! Ja kara laikā pretinieks sastop kāda ienaidnieka kuģi, tad viņš to uzskata par savu laupījumu un to prizē, piesavinas. Ir speciala "prizu tiesa", kas nolemj par kuģi. Kravu nevar prizēt, tā pieder īpašniekam. Šajā gadījumā tā tad nevar runāt par lielo avāriju;

e/ kapteiņa rīcībai jāpanāk kaut daļā kāds rezultāts.

Piemēram, ja kuģis uzsēdies uz sēkļa un ved tādu mantu, kuru nevar izgāzt jūrā, piemēram, dzelzs rūdu. Tādā gadījumā izaicina glābšanas kuģi, kas cietušo kuģi novelk no sēkļa. Tad kuģim jāmaksā liela atlīdzība, kas ir lielās avārijas zaudējumi. Ja turpretim glābšanas kuģim neizdodas novilkt kuģi no sēkļa, tad tā būs partikulārā avārija - zaudējumi, ko nes katrs (kuģa un kravas) īpašnieks.

Avārijas gadījumā kapteinis ierodas pie notāra tuvākā ostā un lūdz to sastādīt lielās avārijas protokolu, kurā konstatē un novērtē visus cēlušos zaudējumus. Liecības nodod zem zvērasta. Preces aiztur un pirms zaudējumu sadalīšanas neizdod īpašniekam. Kapteinis nodod dokumentus dispašierim. Dispašieris ir notārs, kas izdara zaudējumu sadalīšanu. Dispašierim jāiesniedz visus vajadzīgos dokumentus un viņš pieprasa parakstus, ka ieinteresētie padosies dispašiera lēmumam par zaudējumu sadalīšanu.

Lai domu padarītu saprotamāku, aplūkosim konkretu piemēru.

Pieņemsim, ka	kuģa vērtība ir	Ls 400.000,-
	vedmaksa	" 40.000,-
	tirgotāja A preču vērtība	" 36.000,-
	tirgotāja B preču vērtība .....,	" 40.000,-
	tirgotāja C preču vērtība	" 20.000,-
		Ls 536.000,-

Šo summu Ls 536.000,- sauc par kontribucijas kapitālu.

Jūrā iemestās preces:

tirgotājam A par Ls 160,-
" B " " 2.200,-
" C " " 3.000,-
Ls 5.360,-

Summa Ls 5.360,- ir kopīgie zaudējumi, ko sauc par kontribuciju.

Zaudējumi tā tad iztaisa:

$$\frac{5.360 \times 100\%}{536.000} = 1\%$$ no kontribucijas kapitāla.

Pēc tam sastāda tabulu:

Nosaukumi	Kuga vērtība	Vedmaksa	Preces		
			Tirgot.A.	Tirgot.B.	Tirgot.C.
Kontribucijas kapitāla daļas	400.000,-	40.000,-	36.000,-	40.000,-	20.000,-
Zaudējumi ...	--	--	160,-	2.200,-	3.000,-
Reparticijas daļa x)	4.000,-	400,-	360,-	400,-	200,-
Pasīvā masa (kam jāmaksā)	4.000,-	400,-	200,-	--	--
Aktīvā masa (kas saņem)..	--	--	--	1.800,-	2.800,-

x) Soreiz 1%.

No tabulas redzams, ka dispašieris saņem:

1/ no kuga īpašnieka Ls 4.000,-
2/ no vedmaksām .... " 400,-
3/ no tirgotāja A " 200,-
K o p ā: Ls 4.600,-

Dispašieris izmaksā:

1/ tirgotājam B ... Ls 1.800,-
2/ " C ... " 2.800,-
K o p ā: Ls 4.600,-

Pēc tam dispašieris izsniedz katram avārijas dalībniekam dispašas norakstu, tas ir aktu par visu notikušo un zaudējumu sadalīšanu.

K u g u iekīlāšana.

Par šo jautājumu ieteicams apskatīt

Lebera "Tirdzniecības tiesības" 381 lap.p.

Tā kā kuģis ir kustama manta, tad uz kuģa senāk neizdarija hipotekārus aizņēmumus. Kad vajadzēja aizņemties, tad izgatavoja fiktivu pārdošanas līgumu. Tomēr 1925.gada likums nosaka, ka uz kuģi var izdarīt hipotekāru aizņēmumu, izdot obligācijas, nenododot kuģi kā ķīlu kreditoram.

Preču pirkums.

Mēs šo jautājumu aplūkosim vispārējā veidā, bet lai ar to iepazītos sīkāki, tad jāizlasa speciāla grāmata:

Thiele "Der Warenhandel und seine Technik"

Ja tirgotājs vēlas preces pirkt, viņš tās pieprasa lieltirgotājam vai fabrikai. Kas piedāvā preces rakstiski vai mutiski, tas saistās. Ja grib pārdot preces ierobežotā daudzumā, tad uz piedāvājuma jāraksta: piedāvājumi ierobežoti. Ja tas nav rakstīts, tad visi pieprasījumi ir jāpilda, kaut arī tirgotājam preču vairs krājumā nebūtu.

Ierobežojumi ir dažādi. Mēs aplūkosim tikai dažus no tiem (no Thiele's grāmatas):

"Freibleiben",
"Unverbindlich",
"Ohne Verbindlichkeit der Lieferung"
"Frei sein vor Behalten".

Tie ir vispārēji ierobežojumi. Bez tiem sastopami arī speciāli ierobežojumi, piemēram:

"So weit noch unverkauft",
"Fest am Hand bis zum 1.Januar",
"Draht zusagen"-jāatbild pa telegrafu,
"Post umgehen" - ar pirmo atpakaļnākošo pastu,
"Soweit noch frei" u.t.t.

Piedāvājumu veidi.

Izšķir divējādus piedāvājumu veidus:

1/ katalogus un cenu listes un
2/ paraugus, pie kam

mazas starpības starp paraugu un preci regulē pēc vietējām parašām. Ja starpība (kvalitātes ziņā) liela, tad pircējs var atteikties no preču pirkšanas. Dažās tirdzniecības nozarēs pastāv standarti un tipi, piemēram, mūsu liniem.

Preču piesūtīšana var būt arī izmēģinājumam vai ieskatam. Šis veids, piemēram, sastopams grāmatu tirdzniecībā. Dažreiz pārdevējs nav pārliecināts par preces kvalitāti, vai arī zina, ka prece ir slikta, bet grib to pārdot, nesaistoties. Tādā gadijumā pārdevējs saka: "Pērkat preci tādu, kāda tā ir. Es par viņu neatbildu". Vācieši saka:" Wie die Waren stehen und liegen".

Piedāvājuma pieņēmums.

Ja piedāvātājs un pieņēmējs stāv personīgi pretīm, tad pieņēmējam

atbilde jādod tūlīt - citādi līgums nav spēkā. Tas pats attiecas arī uz telefonisku sarunu un telegrafu. Ja piedāvājums izsacīts rakstiski - jāatbild tajā pat dienā.

Pirkuma līgums.

Tirdzniecības darijumi ir visai sarežģīti un ar tiem saistās vesela rinda jautājumu un noteikumu. Ja darijuma dalībnieki kādu punktu aizmirst, tad var rasties nevēlami pārpratumi. Tādēļ parasti veikali izstrādā līgumu šemas, kur saraksta to, par ko jātiek skaidrībā, ko nedrīkst aizmirst. Šādas šemas saturā ir runa par šādiem punktiem

1/ attiecībā uz v a i r u m u:

a/ noteikts vairums mērā vai svarā;

b/ cirkā /apmēram/; daŭreiz zināms noteikts vairums, tas nozīmē ± 5 ± 10% noteiktību, pie kam šis % noteikts dažādām precēm dažādi. Tā kokiem tas ir ± 10%. Cirkā 100 gabalu te nozīmētu 90 - 110; ja minēts no 800 - 1000, tad tas nozīmē, ka domāts šajās robežās.

Brutto ar iesiņojumu nozīmē, ka iesaiņojums tiek svērts līdz ar preci: par to jāmaksā un tas pāriet pircēja īpašumā. To sauc par brutto par netto.

Dzelzceļa svars - tas nozīmē, ka līgums iet par svaru, kādu dzelzceļš atradīs par pareizu. Ja līgumā minēts "tara atpakaļ", tad iesaiņojum jāsūta pircējam atpakaļ. Uz kā rēķina šo sūtīšanu izdarīs, par to jā vienojas.

2/ attiecībā uz k v a l i t a t i.

Ja nav nekādu noteikumu par kvalitati, tad iet vidējā šķira. Tad minēts: "tāda, kādu saņem," tad pārdevējs neatbild par preces labumu, t mēr tai jābūt spējīgai iet apgrozībā.

Ja minēts: brīva no bojājumiem", tad pārdevējs neatbild par bojājumiem ceļā.

"Cieti pēc paraugā" nozīmē to, ka precei caurmērā jāatbilst paraugam;

3/ attiecībā uz c e n u.

Cena var būt:

1/ noteikta un

2/ brutto par netto.

4/ attiecībā uz m a k s ā š a n a s n o t e i k u m i e m, tie var būt šādi:

a/ tūlītēja samaksa, kas var būt:

1. skaidra nauda;
2. netto kase - tūlītēja samaksa bez atlaidumiem;
3. netto kase pret fakturu - tas nozīmē, ka jāmaksā skaidra nauda bez atlaidumiem, pie kam pircējs var būt nesaņēmis, bet viņam uzrāda fakturu;
4. pret dzelzceļa duplikatu;
5. pret konosamentu;
6. ar pēcmaksu - preces pārdod, sūtījumu nodod uz dzelzceļa, uzliekot pēcmaksu. Dzelzceļš no preču nodevēja ņem par to nelielu atlīdzību;
7. samaksa par preču dokumentiem: konosamentu, duplikātu, pie kam prece pārbaudama.

Pie samaksas diskonts. Dažās tirdzniecības nozarēs pastāv zināms termiņš /piemēram 3 mēneši/, tādēļ arī preču cenā pierēķinātas klāt rentes par 3 mēnešiem. Ja maksā tūlīt, tad tiek piezīmēts, ka pie samaksas diskonts.

8. samaksu skaidrā naudā var izdarīt arī ar vekseli. /savu vai svešu/. Ja nodod svešu vekseli, tad tādu vekseli pieņem ar diskontu, lai diskontējot bankā, iegūtu vajadzīgo summu. Savu vekseli izraksta, pierēķinot arī rentes parāda summai, pie kam vekseļa summu tad aprēķina pēc metodes iekš simta.

b/ k r e d i t a pārdevums;
Kredita pārdevumi, piemēram, var būt šādi:

1. termiņš 3 mēnešu; pret samaksu 14 dienu laikā 2,5 skonto. Valuta 1.III /tas nozīmē, ka šī rēķina summa ir savā pilnā vērtībā 1.III/;
2. pēc dato faktura - no fakturas datuma /piem., pēc 3 mēn./;
3. pēc 3 mēnešiem rimesa /vekselis/ - tas nozīmē, ka 3 mēnešu laikā nesamaksātā prece skaitās kā grāmatu parāds, bet pēc tam jādod vekselis, kas drīkst būt ar īsu termiņu, tad to pieņem bez diskonta;
4. pēc 3 mēnešiem akceptu vai tratu - tas nozīmē, ka par fakturas summu pēc 3 mēnešiem pircējam jāakceptē pārdevēja trata.

5/ m a k s ā j u m a i z p i l d ī š a n a.

Maksājuma izpildīšana nozīmē to vietu, kur maksājums jāizdara. Piemēram, maksājams šeit, nozīmē, ka maksājums jāizdara pārdošanas vietā. Maksājums Cēsīs, nozīmē, ka nauda jānogādā tur.

6/ p i e g ā d ā š a n a s noteikumi /nosūtīšanas noteikumi/.

Piegādāšanas noteikumi attiecas uz vārdu, kā preci piegādā pircējam. Noteikumi var būt šādi:

I. Cena noliktavā. Vācu valodā to sauc:

frei ab Lager
frei ab Fabrik
frei ab Schiff.

II. Cena ar uzkraušanu vai pievešanu līdz transporta līdzeklim. Vācu valodā to sauc:

frei zur Fuhre
zur Bahn
Franko Wagon.

Var būt divi apzīmējumi:

1. brīvi stacijā un
2. brīvi vagonā.

Kāda starpība? Pirmā gadījumā pārdevējam prece jānogādā stacijā, pēc tam par to rūpējas pircējs. Otrā gadījumā pārdevējam jāiekrauj prece arī vagonā.
Pēc Rigas biržas parašām, abi apzīmējumi nozīmē vienu un to pašu: prece jāiekrauj vagonā.
Angļi šo veidu apzīmē ar vārdiem

free on board,

īsāks apzīmējums f.o.b. vai fob./brīvi uz klaja/.

Šis apzīmējums "fob" nenozīmē visur vienu un to pašu. Lai kautcik saskaņotu "fob" nozīmi, Amsterdamā sanāca vispārējs kongress, kas izstrādāja, fiksēja noteikumus. Tomēr arī vēl tagad, piemēram, Ņujorkā "fob" nozīmē ko citu, kā pie mums. Ko saprot ar "fob", tas atkarājas arī no preces. Kokiem "fob" nozīmē to, ka tie jāaizgādā līdz kugim, daža prece jāaizgādā līdz lukai, daža turpretī kugī. Par šo jautājumu, attiecībā uz Rīgu sīkāki runāsim tad, kad iepazīsimies ar Rīgas biržu.

III. Cena, ieslēdzot aizvešanu līdz zinamai vietai.

Vācu valodā saka, piemēram:
frei bis Franko Valmiera

Angļu valodā saka:
freight Cēsis, kas nozīmē, ka pārdevējam jāmaksā vedmaksa un jānosūta prece līdz zinamai vietai, šoreiz Cēsīm, pēc tam par to rūpējas pircējs.

Sacītais attiecas uz sauszemes satiksmi.

Attiecībā uz ūdens satiksmi, apzīmējumi ir mazliet savādāki.

Vācu valodā saka:
Kost - Fracht - K.F. - KF
Tas nozīmē, ka vedmaksa ierēķināta cenā.

Angļu valodā saka:
cost and freight
kur ierēķināta preču maksa un vedmaksa. Ja pierēķina klāt apdrošināšanu, tad vācieši saka:
Kost - Assekurans - Fracht - K.A.F.

Angļi turpretim lieto šādu apzīmējumu:
cost insurance freight - c.i.f. - cif.

Te pārdevējs ierēķina cenā preces maksu, apdrošināšanu un frakti.

Var būt arī vēl tāds gadijums, kad pie "cif" pieliek vēl klāt "cif.i.", tad tas nozīmē, ka ieskaitītas arī rentes, interoses par laiku līdz terminam.

Ja pieliek vēl klāt "cif.i.c.", tad ieskaitīta arī komisija. Šādā gadijumā raksta "cific" vai arī "cifci".

Ja pārdevējs preci izkrauj uz krasta, tad vācieši to apzīmē:
frei Ufer,

bet angļi -
free at quai /arī "ex quai/ - F.A.Q.

Dažos transportos preco iet vienu gabalu uz viena kuga, tad to pārkrauj uz otra kuga. Tādā gadijumā nāk klāt arī pārkraušanas izdevumi, kurus apzīmē
free overside vai delivered overside.

Ja preci nogādā līdz pircēja noliktavai, tad to apzīmē:
deliver in stor.

Prece var būt nomuitota vai nē. Ja prece nomuitota, tad lieto apzīmējumu:

duty paid, vāciski - verzollt.

Ja prece nenomuitota, tad saka:

duty off, vāciski - unverzollt.

Šos apzīmējumus ieteicams nesajaukt, sevišķi to, kas attiecas uz "free" un "fright".

Par "cif" un "fob" ieteicams palasīties arī bibliotekas grāmatās.

Atlaidumi preču tirdzniecībā.

Atlaidumu nolūks var būt dažāds. Galvenā doma tomēr ir ar atlaidumu pievilkt pircējus.

Dažās vietās cena rakstīta, bet tirgotājs pārdod zem tās. No šāda cenas atlaiduma pircējam nav nekāda labuma. Citādi tas ir ar līguma atlaidumiem. Tie ir faktiski cenas nolaidumi un nāk priekšā gadījumos, kad ir speciāls līgums uz lielāku preču partiju vai garāku laiku - tas pārdevējam ir interesants.

Ir divējādi atlaidumi:

I. Atlaidums no cenas un

II. Atlaidums no svara.

Atlaidums no cenas norit tādējādi, ka cenu pamazina. Atlaidums no svara saprotams tā, ka pārdevējs aprēķina maksu par samazinātu preču daļu. Ja kāds, piemēram, pērk 100 kg. preces, tad pārdevējs viņam aprēķina cenu tikai par 98 kg.

I. Svara atlaidumi ir šādi:

1/ T a r a ir atlaidums no preces brutto svara.
Dota prece kopā ar iesaiņojumu un tara ir iesaiņojuma svars, ko atlaiž. Taras aprēķina dažādi:

a/ īstā tara, netto tara, to dabū, ja iesaiņojumu tieši nosver;

b/ paraduma tara /procentuālā tara/; to parāda procentos. Tā ir tāda tara, kura zināmā vietā tiek pieņemta atlaidumam. Ar īsto taru tā parasti nesakrīt;

c/ muitas tara, ko pieņēmušas muitas iestādes tiem gadījumiem, kad īsto taru grūti konstatēt /piemēram, šķidrai precei/;

d/ caurmēra tara. Ja ir pārdevumi 100 vietās, tad ņem no 10 vietām konstatēto īsto taru un tad caurmēru pielieto uz visām 100 vietām;

e/ virstara jeb supertara, ja paraduma tara par zemu;

f/ pamazinātā, reducētā tara, ja pārvērš taras svaru no vienas svaru sistemas otrā, tad to nevar izdarīt tik sīki, lai būtu pilnīga precizitate, tādēļ taras svaru reducē.

2/ P i e s v a r s .
Šo atlaidumu lieto tā. Ja, piemēram, kāda fabrika, vai lieltirdzniecības uzņēmums pārdod atkalpārdevējam partiju preču, kurš izsver to sīkāki, tad lieltirgotājs taisa atlaidumu no svara, 1.000 kg. vietā, piemēram, rēķinot par 980 kg. Šī atlaiduma motivs ir tas, ka atkalpārdevējam ar sīkāku preces izsvēršanu, vienmēr rodas zaudējumi, prece nobirst u.t.t. Piesvaru aprēķina % - 1 - 2 1/2%.

3/ L e k a ž a ir līdzīga piesvaram un ir uzpildījums vai notekums, ko lieto pie šķidrām precēm, ja prece ar pārdošanu sīkās daļās iet zudumā kā arī nožūst /piemēri: petrolija, spirts/.

4/ R e f a k c i j a jeb b o n i f i k ā c i j a ir atlaidums, ja prece iebojāta vai netīra.
Ja prece ir netīra, tad to sauc par fusti. Šis vārds cēlies no itāļu valodas un nozīmē - rozīņu kātiņus. Tad, kad pārde-

va rozīnes, ja tajās atradās rozīņu kātiņi, rozinēm izdarīja atlaidumu. Vēlāk šis vārds pārgāja arī uz citām precēm.

5/ B e z e n š o n s /cēlies no holandiešu vārda "skaista slota"/ ir atlaidums par to mantas daļu, kas piekeras iesaiņojumam. Tā smēreļļa, krāsa, sīrups un citas biezākas un līpošas preces piekeras trauku sienām un daļa iet bojā.

II. Atlaidumi no vērtības ir šādi:

1/ D e k o r t s ir atlaidums, ja prece nav pietiekoša labuma.

2/ S k o n t o jeb d i s k o n t s ir atlaidums, ja maksājums izdarīts pirms termiņa.

3/ R a b a t s ir atlaidums, kuru dod lieltirgotājs maztirgotājam zem cieti noteiktām cenām. Izšķir divus rabata veidus:

a/ naudas rabats - ja samazina maksājamo summu. Dažos gadījumos to izlieto pie cietām cenām, lai iznīcinātu kvalitātes šķiras starpības;

b/ natura rabats, ja pircējam dod zināmu daudzumu preču bez maksas pie lielāka līguma noslēgšanas. Grāmatām šādu rabatu dod 25%, pat 50%.

4/ A g i o /ažio/ ir atlaidums, ja pie norēķināšanās maksātājs nodod labāku valutu nekā vietējā vai nolīgtā.

Pirkšanas līguma apstiprinājums.

Mutiski slēgti līgumi, kurus tūlīt neizpilda, rakstiski apstiprināmi, pie kam pārdevējs izliek beidzamās vienošanās noteikumus.

Šīs darbības nolūks ir iegūt dokumentu par līgumu. Ja pircējs kādai raksta daļai nepiekrīt, viņam tūliņ jāceļ iebildumi. Klusu ciešana uzskatama kā līguma pieņemšana. Par pirkumu uzstādītam rēķinam nav līguma nozīmes un dažādas piezīmes, ko pārdevējs ievieto rēķinā, pircējam nav saistošas.

Līguma izpildīšanas vieta.

Ja nav līgumā speciāli noteikumi, tad šī vieta ir pārdevēja veikala atrašanās vieta un visi izdevumi pircējam jānes, sākot no šīs vietas. /Sākot ar iekraušanu transporta līdzekļos, tūlīt aiz pārdevēja sliegšņa sākas pircēja izdevumi./ Viss risks /preces pazušana, bojāšanās, apķīlāšana/ ar mantas nodošanu pāriet uz pircēju. Mantām iet līdzi faktura. Tās saturā ietilpst:

1/ preču s u g a,

2/ k v a l i t ā t e un š ķ i r a,

3/ v a i r u m s,

4/ c e n a un

5/ i z d e v u m i.

Izdevumi rodas tanī gadījumā, ja preci pircējam jāsaņem ne no veikala, bet pārdevējs to nogādā uz dzelzceļa, ieskaitot arī iesaiņošanu un apdrošināšanu.

Līgumā var būt paredzēts konvenciāls sods par līguma nepildīšanu vai nekārtīgu pildīšanu. Sodam liela nozīme, jo tas nodrošina abas puses un tiesa parasti to negroza.

P r e č u n o s ū t ī š a n a.

Līgums var saturēt norādījumus par transportorgānu līdz adreses vietai / vai nu aizvest zirgiem, auto vai dzelzceļu/.

Transportēšanas veidu izvēlās atkarībā no ā t r u m a, kādā preci vēlas saņemt, no a t t ā l u m a, kādu precei jāpārved un no preču smaguma, preču dārguma, cenas.

Dārgu preci transportē lidmašinās /piemēram, Latvijas lašu un vēžu eksportēšana/.

Preci pavada preču ceļa pavadzīme. Preču ceļa pavadzīmē atzīmēti šādi dati:

1/ preču s u g a,
2/ " z ī m e s,
3/ " v a i r u m s,
4/ vietu skaits,
5/ iesaiņošanas veids,
6/ adrese.

Ja preci pārvadā ar zirgiem, vai automobiļiem, tad pircējam dod pavadzīmi un kvīti, kam abām vienāds teksts.

Šāda iekārta nav vajadzīga uz dzelzceļiem un kuģiem.

Preču saņemšana un pārbaudīšana.

Par likumīgo momentu, kad prece skaitās par pārgājušu pircēja rokās, skaitās preces nodošana pircēja rokās.

Par nodošanu rokās skaitās arī citi momenti.

1/ attiecībā uz "fob" preces nodošana pie kuģa, uz krasta, pie lūka, uz dzelzceļa, pasta u.c.;

2/ attiecībā uz "cif" - pārdotā prece jānogādā adreses ostā.

Prece jāpārbauda bez kavēšanās. Ja tā kārtībā un ir laba, tad tā skaitās par pieņemtu. Ja precei kādi trūkumi, tad jāceļ prasību pret sūtītāju. Preču pārbaudei jānotiek pienācīgā kārtībā no pircēja puses. Svarīgas še nevis pircēja parašas, bet gan vispār darbības noteikumi.

Pārbaudē jākonstatē preču īpašības un derīgums; jākonstatē, vai tie atbilst līgumā paredzētām īpašībām un derīgumam. Ja pārbaude iespējama tikai caur lietošanu, tad jāizdara tā.

Pircējs var pievilkt pie pārbaudes ekspertu, lietpratēju. Ja nav iespējams visu preci pārbaudīt, tad var ņemt dažus gabalus. Vācu valodā to sauc par "Stichprobe". Ar pārbaudi jāiegūst pārliecība, ka prece ir pieņemama.

Ja preci pērk pēc paraugiem, tad tie iepriekš jāpārbauda un tad preci salīdzina ar paraugiem.

Dažreiz paraugi ir tik lieli, ka tos ierēķina pārdotās preces vairumā. Kā paraugs var būt arī iepriekšējs preces sūtījums.

Preču kalkulācija un cenošana.

Mēs šim jautājumam pieskārsimies vispārējos vilcienos, bet kas grib ar šo jautājumu iepazīties pamatīgāki, tam ieteicu izlasīt Leitnera grāmatu /vācu valodā/.

Tirgotājam jāzina, cik viņam pašam prece maksā. Šo aprēķinu sauc par kalkulāciju.

Pašizmaksas kalkulācija ir vajadzīga, lai pārdevējs zinātu, par cik var preci ar peļņu pārdot.

Kalkulācija sākas ar fakturas pārbaudi. Pēc tam pārbauda preci, salīdzina to ar fakturu, vai vairumi sakrīt un vai kvalitātes vienādas.

Dažādas ziņas attiecībā uz kalkulāciju ievieto

cenu grāmatā.

Tā satur sekojošas ziņas:

1/ fakturas cenu,

2/ saņemtos atlaidumus,

3/ netto pirkšanas cenu,

4/ izdevumus paša veikalā,

5/ izdevumus procentuali aprēķinātus. Šajā gadijumā ņem pagājušo gadu veikala izdevumu un apgrozijumu pašizmaksu, atrod to procentos, tad pie netto pirkšanas cenas pieskaita izdevumus paša veikalā, tad atrod, cik prece maksā pašiem un sakarā ar to aprēķina veikala izdevumus procentuali.

6/ pārdošanas cenu, kas var but domāta tirdzniecībai:
   a/ mazumā vai
   b/ vairumā;

Šo jautājumu labāki sapratīsim, ja aplūkosim konkretu piemēru.

1. Fakturas kopsumma, ieslēdzot visus pirkšanas izdevumus	Ls	10.000,-
2. Muita	"	2.500,-
3. Vedmaksa	"	500,-
4. Rentes par 3 mēnešiem ar 8% p.a./per anno - par gadu/; pieņemot, ka preci pirks par skaidru naudu, pircējam jāpiešķir 3 mēnešu termiņš	"	300,-
5. Veikala izdevumi 5% /pēc iepriekšējā gada aprēķina/	"	675,-
6. Pārdošanas izdevumi 2% /te ietilpst preces sagatavošana pārdošanai + reklama/	"	300,-
	Ls	14.275,-
7. Riska prēmija 1/4 %	"	36,-
/pašizmaksa/	Ls	14.311,-
P e ļ ņ a apm.15%	"	2.000,-
Pārdošanas cena	Ls	16.311,-

Peļņas augstumam ir savas noteiktas robežas.

Peļņai ir šādas funkcijas:

1/ jādod eksistences līdzekļi pārdevēja ģimenei /piemēram Ls 500,- mēnesī/;

2/ jāvairo kapitāls. Cik lielas procentes ņemt, tas jautājums ir vietējas dabas. Ja apgrozījumi ir lieli, peļņa var būt mazāka; citādi peļņa atrodas atkarībā no konkurences.

Izšķir dažādus cenu veidus:

1/ konkurences cenas ir tādas cenas, kuras pielieto veikala "karagājiena" gadījumos pret citu, resp. citiem veikaliem;

2/ monopolcenas ir tādas - kuras noteic veikali, kad tie atrodas monopolstāvoklī /monopols var būt gan likumīgs, gan ari faktisks/;

3/ izpārdošanas cenas; izpārdošanai var būt dažāds raksturs. Ja veikals grib izbeigt darbību vai ari ja tas grib atbrīvoties no dažādām precēm, tad katrai šādai rīcībai ir savāds raksturs.

Ārējā tirdzniecībā ari ir līdzīgas cenas. Angļi tās sauc par "dumping Price", vācieši - "Schlaudernpreise";

4/ likvidacijas cenas ir tās, kuras lieto veikala likvidēšanas gadījumā. Arī šīs cenas ir zemas.

B I R Ž A S

Biržas pieskaitamas pie tirdzniecības strukturas elementiem. Vārdam "birža" var būt trejāda nozīme:

1/ birža ir ēka, kur noteiktā laikā salasās tirgotāji;

2/ birža ir biržas sabiedrība;

3/ birža ir tirgus, kurā profesionali tirgotāji slēdz pirkšanas un pārdošanas darijumus.

Kā c ē l i e s vārds "birža", par to domas dalās. Daži domā, ka tas cēlies no vārda "bursa", kas nozīmē - ādas naudas soma, citi turpretim domā, ka tas cēlies no holandiešu tirgotāja van der Börs vārda, kura namā tirgotāji slēguši darijumus. Šis uzskats liekas, pareizākais. Biržas cēlušās 16.g.s. otrā pusē.

Pirmās biržas bija preču biržas. To nozīme bija liela un svarīga. Biržās jau toreiz notika tūlītēja darijumu apmaiņa, bet līgumu izpildija vēlāk. Šīs rīcības iemesls ir tas, ka toreiz jau sāka attīstīties plašāka kuģniecība. Tā gadijās, ka preces bieži vēl nebija klāt līguma slēgšanas laikā, bet bija paredzams, ka noteiktā laikā tās būs.

Darijumiem paplašinoties, sāka rīkoties ar abstraktiem darijumiem.

Ilgu laiku birža bija ari vienīgā vieta, kur varēja gūt tirdzniecīskas zi ņas. Tagad šī nozīme stipri mazinājusies. Biržas galvenais smaguma punkts ir pieprasijuma un piedāvājuma koncentracija. Preces pārdod biržā noteiktos vairumos un tos nedala. Spirtu, piemēram, pārdod 10.000 vai 30.000 kg.

Biržā apgrozās tikai atvietojamās sugas preces, bet ne individuālās. Tā preču biržu darijumi var būt: cukurs, kafija, milti, tēja, labība. Specialās biržās var apgrozīties ari koki, akmeņogles, olas, gaļa, kokvilna, vilna, varš, vērtspapīri.

Prece var arī nebūt apgrozībā. Piemēram, tirgotājs pārdod preci, kuras viņam nav. Līguma starplaikā tirgotājs preci var sagādāt. Ja tirgotājam zināms, ka pēc zināma laika cenas kritīs un viņš šādu lēmumu pieņēmis pēc informacijas ievākšanas, tad viņam ir interese preci pārdot. Līgumu var slēgt tirgotāji, kas ir ļoti pretējās domās. Viens no tiem, piemēram, domā, ka zināmai precei cenas celsies, otrs - kritīs.

Mazākās biržās apgrozas vietējās preces, lielākās, turpretim, preces apgrozās no visas pasaules. Cenu starpība darijuma slēgšanā maza /indiferences likums/.

Izšķir trejāda veida biržas:

1/ p r e č u biržu;
2/ v e k s e ļ u biržu /ārzemju vekseļi/;
3/ f o n d u biržu /akcijas, obligacijas/.

Anglijā ir biržas 6 : vekseļu, ogļu, fondu, Anglijas vērtspapīru, ārzemju vērtspapīru u.c. Rīgā ir jauktā birža un fondu birža.

Darijumus biržā var noslēgt tieši vai ari ar biržas makleru starpniecību. Līgumu iešuj grāmatās un tas ir neapstrīdams.

Ja darijums noslēgts ar biržas makleru palīdzību, pēdējais paziņo savas klientam:

"Jūsu rīkojumā un uz Jūsu rēķina ar X.Y. pārdevu tādu un tādu preci."

Maklers raksta līgumu. Šo līgumu viņš /maklers/ ieraksta savā Šnores grāmatā, kas ir neapstrīdams dokuments. Maklerus ievēl biržas personāls, bet tos apstiprina finansu ministrs. Par savu darbību maklers saņem atlīdzību, ko sauc par kurtažu.

Biržas darijumi.

Biržas darijumus var sadalīt divās lielās grupās:

I L o k o darijumi.

1/ Darijumi pret skaidru naudu, kas izpildami tūlīt pēc līguma slēgšanas.

2/ Darijumi, kas izpildami nākošā dienā.

3/ Darijumi, kas izpildami pēc "dažām dienām" /Berlinē, piemēram, ne ātrāk kā pēc 3 dienām/.

Ja prece pārdevējam ir "uz vietas", tad tā ir lokoprece.

II T e r m i ņ a darijumi.

Termiņa prece ir tāda prece, kas pārdevējam nav uz vietas. Termiņa darijumos preces nav uz vietas, bet tās sagādā noteiktā termiņā, laikā. Precēm mēdz būt noteikta kvalitate, ko apzīmē ar vārdu "standarts". Dažreiz standarts ilgi nemainās, bet ir ari gadijumi, kur pa laikam pārvērtē standartu. Piemēram, linu vērtēšana notiek katru gadu un par to paziņo vietējiem un ārzemju tir-

gotājiem. Ja tirgotājs pārdod linus, tad viņam tiesība prasīt no pircēja tos pirkt no visām šķirnēm.

Tāpat kā liniem, ari kafijai ir noteikts standarts. Kafijai ir šādas standartizētas šķirnes:

1/ superior,
2/ good,
3/ regular.

Šīs šķirnes noteiktā maisījuma attiecībā sastāda kopēji jaunu šķirni "santo good average",kas satur sevī:

2/6 superior,
3/6 good un
1/6 regular.

Ja pērkam minēto kafijas šķirni, tad tādus samērus ari dabujam.

Standartu nosaka pēc ilggadīgas ražas novērojumiem. Ja standarts nav tāds kā paredzēts, tad par diferenci jāatlīdzina ar cenu.

Birža var strādāt divejādi:

1/ Tirgotājs var izmantot cenu starpības divās dažādās vietās. Šādu tirdzniecību sauc par arbitražu;

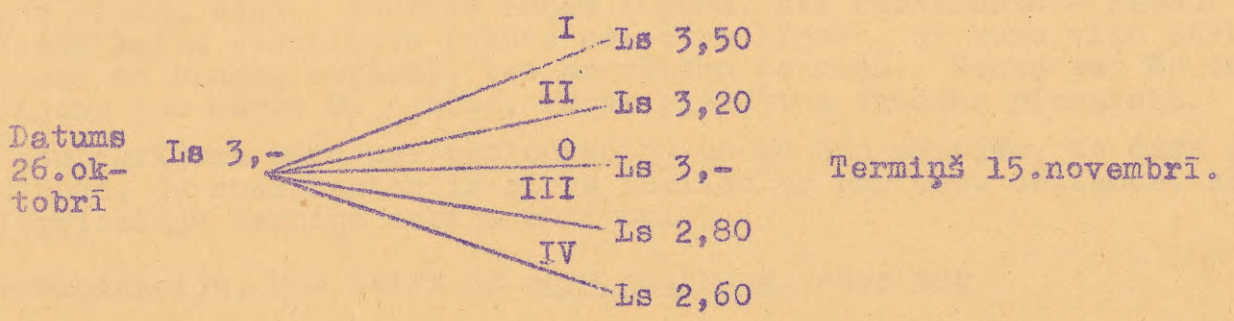
2/ Tirgotājs var izmantot cenu starpības divos dažādos laikos. Šādu tirdzniecību sauc par spekulaciju.

Ir divējādi tirgotāji:

1/ o s i s t i /no franču vārda "haut" - augsts/, kas strādā, lai cenas celtos;

2/ b e s i s t i /no franču vārda "bas" - zems/, kas strādā, lai cenas kristos.

Birža ierodas dažādi spekulanti, kas par preces cenu ir dažādās domās. Viņu rīcības labākai izskaidrošanai uzzīmēsim vienkāršu šemu.



Iedomāsimies, ka 26.oktobrī ierodas dažādi spekulanti /uzsverot šo vārdu, ne ikdienas moraliski nosodošā nozīmē, bet jau iepriekš minētā nozīmē/, lai noslēgtu darijumus, kuru izpildīšanas termiņš ir 15.novembris. Iedomāsimies ari, ka zinamai precei 26.oktobrī cena ir Ls 3,-. Tālāk iedomāsimies, ka ieradušies spekulanti par to, kāda būs cena līdz 15.novembrim, ir dažādās domās.

Spekulants	0	domā,	ka	cena	paliks	līdzšinējā	-	Ls 3,-.
"	I	"	"	"	celsies	līdz	- "	3,50
"	II	"	"	"	"	"	- "	3,20
"	III	"	"	"	kritīsies	uz	- "	2,80
"	IV	"	"	"	"	"	- "	2,60

Pirms ejam tālāk, atzīmēsim, ka tik lielas cenu svārstības tik īsā laikā nevar būt. Mūsu piemēram ir tikai ilustrativa nozīme. Pacelas jautājums: ko šie spekulanti katrs darīs?

Aplūkosim piemēra pēc spekulantu II un III rīcību.

Spekulants II, domādams, ka cena nedaudz celsies no Ls 3,- uz Ls3,20, slēgs darijumus par šīs dienas cenu, lai vēlāk preci varētu pārdot par Ls 3,20, tā iegūstot peļņu.

Spekulants III, meklēdams pārdevumam segumu, preci pārdos par Ls 3,-, jo domā, ka tā vēlāk nedaudz kritīsies uz Ls 2,80 un viņš tādējādi iegūs peļņu.

Runājot par vārda "segums" nozīmi, atzīmēsim, ka tam

kas pircis, segums nozīmē tālāk pārdošanu, bet tam,

kas pārdevis, segums nozīmē tālāko pirkumu.

Tādā pārliecībā minētie spekulanti noslēgs līgumu. Jāpiezīmē, ka spekulanti savas domas pamato uz apsvērumiem par zināmo preču tirgus stāvokli, bet šie apsvērumi ir visai grūti izdarami. Analizējot ari citu spekulantu domu gājumu, mēs varētu izprast ari viņu rīcību, kas,kā viegli saprotams,būs līdzīga jau minēto spekulantu rīcībai.

Runājot par birža laiku, t.i. to laiku, kad birža darbojas, jāatzīmē, ka tas ir 1 - 1 1/2 stūndas.

Tagad aplūkosim jautājumu, ko darīs, piemēram, spekulants II, kurš bija domājis, ka cena celsies un noslēdzis līgumu par zināma darijuma izdarīšanu, bet cena nav cēlusies. Viņš var līgumu izpildīt un ciest zaudējumus. Tomēr viņš var darīt citādi, ja ir pārliecināts, ka cena pēc kāda laika tomēr celsies. Tādā gadijumā notiek darijuma

prolongacija /pagarinājums/.

Šo prolongaciju var izdarīt šādi. Sakarā ar biržu, kur notiek darijumi, stāv naudas iestāde - bankas. Spekulants II, kas gaidijis cenu celšanos zināmai precei, bet kas nav notikusi, griežas pie šīs naudas iestādes un slēdz ar to līgumu, pēc kura viņš pārdod preci par zināmu cenu. Iestāde saņem līgumu, bet spekulants - naudu. Vienā laikā spekulants raksta ari otru līgumu, ar kuru viņš pērk preci no bankas atpakaļ, bet ar vēlāku termiņu. Banka par šo darijumu ņem savas 8% /gadā/, kurām pierēķina dažādas piemaksas.

Šādu darijumu sauc par prolongaciju un kā jau minējām, to dara gadijumā, ja spekulantam ir cieša pārliecība par cenu celšanos, kas iepriekšējā termiņā nebija notikusi.

Prolongaciju, kas iziet uz cenu celšanos, sauc par

r e p o r t u.

Prolongacija, kas iziet uz cenu krišanos, sauc par

d e p o r t u.

Deporta gadijumā darijuma norise pretēja reportam. Tad, piemēram, spekulants III, kas gaidijis uz cenu krišanos, bet kas nav notikusi, pēc līdzīga līguma pērk no bankas preci un pēc otra līguma to tūlīt pārdod bankai, tikai vēlākā termiņā.

Izšķir cietos darijumus un premiju darijumus.

Cietie darijumi ir tur, kur līgumus termiņā izpilda.

Tiem pretī stāv premiju darijumi. Tie pastāv tajā apstāklī, ka, sa-

maksājot zināmu premiju, kuru parasti izteic procentos no nominala, premijas maksātājai pusei ir tiesība no līguma pildīšanas atsacīties.

Ja piemēram, darijums noslēgts par 180, premija 3%, bet darijuma dienā cena ir 170, tad izdevīgāki samaksāt 3% premiju, zaudējot 5,4, nekā izpildīt darijumu, zaudējot 10. Te kā redzams notiek

iespējamo zaudējumu ierobežošana

un 3% še ir riska premija, ar kuru ierobežo risku. Ja turpretim cena darijuma dienā ir 176, tad izdevīgi līgumu pildīt, jo zaudējums ir tikai 4 /premija - 5,4/.

Pretējai pusei, kas darijumu grib uzteikt, jāpaziņo, ko tā darīs 3. dienā pirms līguma izpildīšanas.

Var būt ari

dubultā premija.

Samaksājot to, maksātāja puse iegūst tiesību termiņa dienā izvēlēties, vai nu būt par

pircēju

vai par

pārdevēju.

Šos darijumus sauc par stellažu.

Ja piemēram, dubultpremija ir 6 vienības, darijums noslēgts par 180, bet termiņa dienā cena ir 175, tad izdevīgāki būt pārdevējam, jo pārdodot par 175 un pieskaitot 6 vienības, dabujam 181. Zaudējums tā tad tikai 1 vienība. Pērkot zaudējums būtu lielāks - 180 + 6=186. Zaudējums tā tad ir 6 vienības.

Vēl ir reizinātais darijums, kad samaksājot zināmu premiju, premijas maksātājs var prasīt 2,3 u.t.t. reizes lielāku vairumu, vai nu pārdot vai pirkt.

Vēl var būt tādi darijumi, kad līgumā ievesti noteikumi "cieti" un "brīvi". Tad pircējs var pieprasīt visu preču partiju vai ari kādu daļu no tās.

R ī g a s birža.

Ar Rīgas biržu un tās parašām lekcijās mēs neiepazīsimies, bet tās jāzina, kādēļ ieteicu izlasīt noteikti šādu literaturu:

1/ Rīgas biržas sabiedrības statuti, ko finansu ministrs apstiprinājis 1924.gada 7.martā. Statuti publicēti ari "Valdības Vēstnesī" 1924.gada Nr.57.

2/ Rīgas biržas parašas, kas izdotas 1908.gadā. No šīm parašām jāzina tikai vispārējie noteikumi un tie ir spēkā tik ilgi, kamēr nav pieņemti jauni noteikumi.

3/ Rīgas biržas parašas, kas izdotas 1932.gadā.

4/ Koktirdzniecības parašas, izdotas 1934.gadā.

5/ Spedicijas tirdzniecības parašas, izdotas 1934.gadā.

6/ Kugniecības parašas, izdotas 1934.gadā.

7/ Banku darijumu parašas, izdotas 1934.gadā.

25.M.p.t.

Iepazīsimies vienīgi ar fob un cif nozīmēm pēc Rīgas Birža komitejas darbības pārskata.

I z v i l k u m i no Rīgas Birža komitejas 1924.gada darbības pārskata, sākot ar 58.l.p.

1. " F.O.B." /noteikta osta/.

Pēc Rīgas ostas parašām šis jēdziens nozīmē sekojošo:

A. Pārdevējam jāuzņemas:

1. Atbildību par preču transportu līdz noteiktai ostai, ar tiesību pret šo risku apdrošināties. Šāda apdrošināšanās nav vajadzīga, ja no pircēja samaksātā jūras apdrošinājumā ir noteikums: "raft and craft".

2. Preci uz sava rēķina un riska nogādāt uz kuģa /sk.A. 1./; zem "nogādāt uz kuģa" saprot: beramas preces vaļējas un maisos jānogādā līdz lūkam, iesaiņotas preces - krastā, koku preces - franko kuģa malu;

   a/ štauveru maksas, ja nav citāda nolīguma, iet uz kuģa rēķina;

   b/ par precēm maksājamos un citus nodokļus iekraušanas ostā nes pārdevējs;

   c/ par kuģi maksājamas nodevas nes kuģis;

   d/ izvedmuitu un citus tamlīdzīgus nodokļus, maksājumus par precēm iekraušanas ostā nes pārdevējs, ja nav citāda nolīguma.

3. Nodot parasto konosamentu.

4. Atbildību par zaudējumiem vai bojājumiem, kuri varētu notikt līdz preču nogādāšanai uz kuģa.

B. Pircējam jāuzņemas:

1. Nolīgt kuģi, vai rūpēties par vajadzīgām kuģa telpām.

2. Paziņot pārdevējam terminu, kad kuģis varēs uzņemt kravu, lai pārdevējs iekraušanu varētu izdarīt līgumā paredzētā laikā.

3. Atbildību par zaudējumiem vai bojājumiem, kuri varētu rasties pēc preču iekraušanas.

4. Izdarīt maksājumus pret dokumentiem /konosamentiem un fakturām/, ja nav citāda līguma.

C. Jēdziens "fob" bez tam vēl nozīmē, ka:

1. Pārdevējs var prasīt maksājumu par dokumentu pirms preču pienākšanas gala ostā, ja nav līgumā citāda nosacijuma.

celt prasības pret apdrošinātāju /jiem/.

Pircējam jāpilda

2. Pieņemt preci un nest izdevumus par izkraušanu, prāmjiem un nogādāšanu uz krasta gala ostā, saskaņā ar konosamenta noteikumiem.

3. Samaksāt visus importa nodokļus, muitu un krasta nodokļus, ja tādi maksājami.

4. Izdarīt maksājumus pret konosamentu, apdrošināšanas polisi un fakturu, ja nav citādas vienošanās.

5. Samaksāt pārdevēja nesamaksātu vedmaksu, atvelkot to vēlāk no fakturu vērtības. Šis pienākums, ja nav citāda vienošanās, pircējam nav jāizpilda gadījumā, kad maksa izdarama kādā vēlākā termiņā.

C. <u>Jēdziens "cif" bez tam nozīmē:</u>

1. Ka gadījumā, kad pārdevējs nav izpildījis savu pienākumu, preci apdrošināt:

   a/ pircējam tiesība uz zaudējumu atlīdzību, kādi tam cēlušies no šī apstākļa;

   b/ pircējam tiesība pašam izdarīt apdrošināšanu un izdevumus vēlāk atvilkt no fakturas vērtības;

   c/ pircējs var pirkumu anulēt un prasīt zaudējumu atlīdzību.

2. Pārdevējam tiesība:

   a/ aizkavēt, ka preci pēc pienākšanas pircējam izsniedz ne citādi kā pret samaksu;

   b/ nemaksāšanas vai novēlotas maksāšanas gadījumā anulēt pārdevumu un prasīt zaudējumu atlīdzību;

   c/ aizliegt preces izsniegšanu pircējam, ja tas bankrotējis vai apturējis savus maksājumus /arrēt uz tranzitu/.

3. Ja pircējam nepienākas pārbaudīt preci pirms pienākšanas gala ostā, laiks sūdzību iesniegšanai attiecībā uz kvalitati un vairumu sākas no šī termiņa.

4. Preces kvalitate, kāda noteikta līgumā, nosakama pēc tās stāvokļa iekraušanas brīdī; tas pats attiecas ari uz vairumu, ja nav citādas vienošanās.

5. Pie preču cif- pārdevumiem līgumā noteiktais nodošanas termiņš attiecas uz preces nosūtīšanas datumu un nevis pienākšanas datumu, izņemot, ja ir notikusi citāda vienošanās.

6. Kad dokumenti uzrādīti, pircējam nav tiesības atteikties no maksāšanas vai trates akceptēšanas, ja paredzēts šāds maksāšanas veids, tā iemesla dēļ, ka prece vēl nav pienākusi, vai ari viņam nav bijusi iespēja to pārbaudīt, vai pat tādēļ, ka prece pazudusi vai bojāta.

II D A Ļ A .

UZŅĒMUMU SAIMNIECISKĀ DARBĪBA

I e v a d s

Nobeiguši uzņēmumu strukturas apskatu, piegriezīsimies uzņēmumu s a i m n i e c i s k a i d a r b ī b a i. No pirmās daļas jau zinam, ka

par uzņēmumu sauc darba un kapitāla o r g a n i z ē t u a p v i e n ī b u, kuras darba mērķis ir peļņas gūšana.

Uzņēmuma saimnieciskā darbība radās tad, kad radās darba dalīšana. Kur nav darba dalīšanas, tur nav uzņēmuma. Uzņēmējam ir zināms risks, strādāšana ar nezināmo. Ja raugamies uz cilvēku, kas ved autarkisku saimniecību /ražo un patērē pats/, tad redzam, ka tādā saimniecībā nav uzņēmības.

Uzņēmība parādās tur, kur cilvēki strādā nevis sev, bet citiem un tur, kur šī strādāšana saistās ar zināmu risku.

R i s k a elements ir viens no uzņēmības pamatiem. Ir dažas prasības, kas izriet no ārpus uzņēmuma stāvošiem apstākļiem, kas uzņēmējam ir jāveic.

Ja mēs redzam, ka viens otrs uzņēmums beidz eksistēt, tad tas notiek tādēļ, ka

1/ vai nu tas nav guvis peļņu, vai arī

2/ nav ar iegūto peļņu apmierināts.

Kāpēc tā? Iemesli slēpjas

sabiedrības apkalpošanā.

Uzņēmējs cenšas i z m a n t o t sabiedrību /"izmantot" saprotot vārda labākā nozīmē/, to apkalpo un par to saņem zināmu atlīdzību. Ja apkalpošanas darbs labi veicas, publika griežas pie uzņēmuma un uzņēmējs gūst iespējami lielāku peļņu. Domu, apkalpot publiku un pie tam iespējami labi šo iemeslu dēļ visvairāk pastrīpojis FORDS, kas saka, ka jāpārdod iespējami labāka prece par iespējami lētāku cenu.

Kā pie šīs lētākās cenas tikt, citiem vārdiem, kā tikt pie lielākas peļņas? Šī jautājuma atrisināšana sākas ar

iepirkšanas paņēmieniem.

Pirmais svarīgais priekšnoteikums ir

nākošo vajadzību iepriekšējs uztvērums;

kas vajadzīgs, lai savu darbu tieši pieskaņotu nākošām vajadzībām, lai preču veikalā būtu tik daudz, cik nepieciešams nākotnes vajadzībām. Uztvert, tikt pie pareiza slēdziena šinī ziņā nav viegla lieta. Zinamā mērā tam palīdz

s t a t i s t i k a.

Statistika rāda, kāds ir

dažādu mantu p a t ē r i ņ š
dažādās iedzīvotāju grupās un
dažādās iedzīvotāju koncentrēšanās vietās.

Ir, piemēram, zinams, cik latvieši caurmērā patērē maizi, cik Rīgas iedzīvotāji patērē maizi, cik strādnieki patērē maizi, cik teoretiski vajadzīgs patērēt maizes, tauku, olbaltumvielu, lai nemazinātos darba spēks. Ja zinam, cik daudz zinamā vietā ir inteligenti un fiziska darba strādnieki, tad varam secināt, ka tur vajaga tik un tik daudz pārtikas vielu.

Vai tas tā būs, tas atkarājās no ienākumiem. Ja darbi pieaug, tad patēriņš lielāks, bet, iestājoties "klusākam" laikam, piemēram ziemai, patēriņš samazinās. Varam sacīt, ka iedzīvotāju grupas iziet ar savām vajadzībām, prasībām pēc mantas, kas ir dažādas dažādos laikos /dažādas tās ir atsevišķos gada laikos, mēnešos un pat dienās. Piemēram, pirmdiena ir viena no klusākām dienām/.

Nav šaubu, ka

apgrozības statistika

vajadzētu vest katram veikalam. Diemžēl tas tā nav. Šāda rīcība tomēr nav pareiza /apgrozības statistikas nevešana/, jo ja vestu statistiku un iegūtos rezultatus attēlotu līknēs, tad dabūtu apgrozības kāpumu un kritumu. Ja nu vēl ņemtu dažādu gadu līknes, un tās salīdzinātu, tad redzētu, ka tās iet gandrīz paraleli. Tas ir gandrīz kā spogulis: mēs varam jau iepriekš zināt, kas sagaidams un kā sagaidamai apgrozībai varētu piemēroties.

Pastāv ieskats, ka katra lieta savos apgrozījumos ir individuala. Šis ieskats ir nepareizs. Jānāk sevišķiem apstākļiem, lai minētais ieskats attaisnotos. Tādējādi jāpiegriež vērība ari izņēmuma gadījumiem /piemēram, dziesmu svētkiem, kas var ievērojami pavairot zinamu preču apgrozību dotā vietā/, kam jau laikus jāpieskaņojas. Uztvert pircēju vajadzības, vai nu uzņēmēja personīgo novērojumu vai ari statistisko novērojumu ceļā; attēlot tās uz līknēm, lai būtu acu priekšā materials, lai vērotu to, kas nākotnē notiks, tas ir laba tirgotāja uzdevums.

Paredzēšana ir stipri grūta un tā ne katrreiz attaisnojas, tāpēc pastāv

r i s k a elements,

un tirgotāji iekalkulē savā pārdošanas cenā riska p r e m i j u. Viņi to dara tādēļ, ka kalkulacija procentuali parasti reattais-

nojas. Tā tad šo banams spekulativais moments. Spekulativā tirdzniecība operē ar nākotnes lielumiem.

Ja tirgotājs ari varētu nodrošināties pret risku, tad, liekas, ka tas viņam nebūtu izdevīgi. Parasti notiek tā, ka tie uzņēmēji, kas neriskē, maz nopelna un to uzņēmumi ari neizplešas.

Tirgotājam jāmeklē vienmēr kaut kas jauns, interesants, kas griež publikas ievērību, jo publika ir untumaina, tā nezina, ko pati grib. Tādēļ svarīga ari r e k l a m a.

Par reklamu sauc publikas informēšanu un iespaidošanu, lai tā ietu pie tirgotāja iepirkties.

Panākumi var būt tikai tad, kad publikas informacija dibinās uz faktiem.

Tirgotāja darbs ir grūts, jo ražotāji pastāvīgi "izmet" kautko jaunu uz tirgus.

Ražotājam un tirgotājam ir netikvien jāuztver pašreizējās vajadzības, bet jārada ari jaunas.

Iepirkšanas grūtības arvienu pieaug, mainās mode, garša, nāk klajā jauni ražojumi, izgudrojumi.

Lai varētu ar visu to tikt galā, tas ir, lai jaunās mantas pievestu patērētājiem, tad vajadzīgas dziļas, pamatīgas zināšanas no vienas puses par mantām, kuras grib sabiedrībā iepludināt, no otras puses jābūt labam tās sabiedrības pazinējam, kurā gribēs strādāt.

Jāiepazīstas ar sabiedrības parašām, uzskatiem, tikumiem. Līdzīgā kārtā stāv lietas ar p ā r d o š a n a s paņēmieniem.

Var sacīt, ka pārdošanā ir divas lielas daļas:

1/ pārdošana kā zinatne un
2/ pārdošana kā māksla.

Kura no šīm daļām svarīgāka, to grūti pateikt. Par šo jautājumu iznākusi docenta AIZSILNIEKA grāmata

- P ā r d o t a v a -,

kur īsā savilkumā atrodas tas, ko mēs par šo jautājumu runāsim.

Amerikas Savienotās Valstīs šīs abas daļas ir sevišķi labi izkoptas.

Pārdošanas paņēmienos varam atšķirt dažas atsevišķas daļas.

I Pārdevēja p e r s o n a;

a/ ar pārdevēja personu sakarā stāv cena. Runājot par cenu, atzīmēsim, ka Rīgā tagad cenas ir pa lielākai daļai cietas. Atzīstot pilnībā cietas cenas par vislabākām, zinamos gadijumos tomēr jāpielaiž cenu svārstības iespējamības.

b/ atkarībā no pārdevēja atrodas preču kvalitate. No kvalitates atkarīga cena, bet cenai jābūt piemērotai tās publikas ienākumiem, kuru tirgotājs apkalpo. Piemēram, veikalnieks, kura veikals atrodas pilsētas nomalē, nevarēs turēt augstas kvalitates mantas, bet gan zemākas kvalitates, kuras iespējams pārdot par zemāku cenu.

Bijušā K r i e v i j ā pārdeva nevis angļu, bet vācu mantas, jo tās bija lētākas un nabadzīgie krievu zemnieki un pilsētas iedzīvotāji nevarēja iegādāties labo angļu preci. Vācieši krieviem sūtītās preces negribēja ražot labākas, jo tās maksātu dārgāk, tādēļ nabadzīgie krievu iedzīvotāji tās nebūtu varējuši iegādāties.

A m e r i k a ņ u multimiljonars VULVORSS savu veikalu iesāka ar tādām gatavām drēbēm, kuru cena pēc Amerikas Savienoto Valstu apstākļiem bija visszemākā. Tagad Vulvorsam ir veikali visā ASV. Līdzīgi rīkojās FORDS ar saviem automobiļiem.

Pārdevēja personas rokās ir noteikt īpašību tai precei, ar kuru viņš grib strādāt.

Patērētājs neiet pie tirgotāja, bet tirgotājam jāiet pie tās sabiedrības, kuru viņš apkalpo.

II K o n j u n k t u r a /vācu valodā - Wechsellage/.

Ar konjunkturu saprot tirgus stāvokli. Tirgus stāvokli mēdz salīdzināt ar ūdens līmeni kādā jūrā, kur nekad nav miera stāvokļa - līmenis te mūžīgi svārstās. Paisums un bēgums te ir regulari. Vēji un straumes rada nenoteiktību. Līdzīgi ir saimnieciskā dzīvē. Ja vestu statistiku, tad redzētu, ka

ir zināmas sezonas, kurās ir liela apgrozība, piemēram, pirmssvētku laiks, sevišķi zelta svētdiena un

ir sezonas, kurās apgrozība ir maza, piemēram, pēcsvētku laiks.

Vēlāk redzēsim, ka konjunkturas galvenais cēlonis ir

p i e p r a s i j u m s un
p i e d ā v ā j u m s,

kam ir savi noteikti cēloņi, starp citu ari sabiedrības ienākumi, kas dod noteiktu atbildi, kādēļ konjunktura vienā gadijumā ir augsta, otrā - zema. Tirgotājam par šiem apstākļiem jābūt skaidrībā, jo zemā konjunkturā viņš nekā neizdarīs /publikai nav naudas/. Ir slikti, ka tirgotājs neprot izmantot augsto konjunkturu, lai klusā laikā kā ezis paslēptos savā nigā.

Kā to darīt, par to runāsim atsevišķā nodaļā.

III Attiecībā uz pircēju ir daži apstākļi, kas jāievēro:

a/ vajadzības,
b/ pirktspējas,
c/ pircēja īpašības;

a/ v a j a d z ī b a s var grupēt dažādi:

1/ kārtējās /pēc maizes/
2/ ārkārtējās /pēc cilindra/;

cits grupējums:

3/ atliekamās /pēc uzvalka/
4/ neatliekamās /pēc pārtikas/.

Vēl var grupēt pēc apjoma:

5/ lielās
6/ mazās.

Vajadzības var būt un var ari nebūt. Pēdējā gadijumā tirgotājam tās jārada;

b/ p i r k t s p ē j a s. Par tām runājām jau iepriekš. Tirgotājs drīkst iet tikai ar tādām mantām, kas atbilst sabiedrības pirktspējām. Veikalniekam labi jānovēro pircējs, kuru apkalpo.

ŠĒRS izsakās:

"Ja mazturīgam pircējam piedāvājam derīgu un labu mantu, ko viņš nevar samaksāt, tad bieži pircējs aiz kautrības atstāj veikalu. Nedrīkst trūcīgām pircējām priekšā likt dārgas mantas un bagātām pircējām - vienkāršas, abas jutīsies aizvainotas."

Tirgotājam ar acu uzmetienu jānosaka, kādas preces pircējam var piedāvāt;

c/ p i r c ē j a ī p a š ī b a s. Tirgotājam jāņem vērā pircēja īpašības /piemēram, leišiem ir īpašība - kaulēties/, jāpazīst cilvēki, lai no nedaudz pazīmēm zinātu, ar kādu cilvēku ir darīšana.

Pircēju un pārdevēju attiecības.

Tās var būt

1/ personīgas dabas:

a/ rekomendacijas,

b/ pazīšanās.

2/ pārdevēja iespaids uz pircēju.
Pārdevējs var dot vērtīgus norādijumus, var būt zināma sugestija, var ari gadīties, ka vienai pusei ir no otras zināma atkarība. Piemēram, ja starp pircēju un pārdevēju pastāv parāda attiecības /pārdevējs - parādnieks/, tad tādā gadijumā pircējs var spiest pārdevēju uz cenas pazeminājumu.

3/ pārdevēja persona ir veikala dzīves vienpusīgs faktors.
Tai jābūt šādām īpašībām:

a/ piemērošanās spējas /piemērojoties apgabalam ar valodu, tikumiem/; piemērošanās var būt ari atsevišķiem pircējiem, pie kam še piemērošanās izpaužas attiecībā uz cenu;

b/ aroda un preču pārzināšana:

c/ izturība /agenti un makleri rāda vislielāko izturības paraugu/;

d/ uzmanība un apkērība;

e/ vispārējas īpašības:

jāprot iedvest uzticību, noraidīt šaubas un grūtības, jānplīdzina strīdi, jābūt laipnam, noteiktam; ļoti noderīgs ir ari humors.

Pārdošanas organizacija.

Pārdošanas organizacija sastāv no:

1/ i e k š ē j ā s un

2/ ā r ē j ā s pārdošanas organizacijas.

Pie iekšējās pārdošanas organizacijas pieder:

a/ sarakstīšanās;

b/ preiskuranti, kas uztur un nodibina sakarus;

c/ pircēju kontrole, kad ar kartotekas palīdzību kontrolē pircēju sarakstus un vismaz reizi gadā atmināš pircēju, nosūtot viņam kartiņu.

Ar ceļojošiem komijiem, agentiem firma nodibina sakarus ar ārieni. Lielāki veikali nodibina šim nolūkam pat veselu nodaļu.

Strīdus nokārtošanai veikalā ir specials cilvēks, kas nokārto sūdzību kontroli.

Pie ārējās pārdošanas organizacijas pieder:

a/ izstādes,

b/ paraugu noliktavas - izstādes,

c/ skatu logi,

d/ ieskatu sūtijumi,

e/ katalogi,

f/ ilustracijas,

g/ reklama, ceļotāji, komiji, agenti,

h/ uzdevumu izpildīšanas kontrole.

Šīs kontroles dēļ, veikalā ir sevišķa pasūtijumu grāmata, kur ir ari sevišķa aile - iebildumiem. Ari nepamatotie iebildumi ir jānoskaidro, nerunājot nemaz par pamatotiem. Nepamatotie iebildumi ir nevēlamas parādības, kuras visbiežāki izsauc pārmērīga konkurence.

Kad mēs sākam aplūkot uzņēmumu saimniecisko darbību, tad faktiski mums vajadzēja šo daļu iesākt ar nodaļu

Kādi veikali iespējami?

Šis jautājums tomēr būtu loti plašs, tādēļ aplūkot visu to šajā kursā mēs nespētu. Tādēļ pieskarsimies šim jautājumam īsi - vispārējos vilcienos.

Ja gribam atvērt kādu veikalu, tad šis darbs jāsāk ar k a l k u l a c i j u, vai zinamais darbs sabiedrībai vajadzīgs. Tādu veikalu nozaru, kurus tirgotāji vēl nebūtu aizņēmuši, nav. Runa var būt vienīgi par i e s p i e š a n o s darbā jau aizņemtajās vietās.

Palielinot veikalnieku rindas, jāievēro, ka iespiesties ir vērts

tikai tajās nozarēs, kurās cenas ir par augstām. Tālāk jāapsver jautājums, cik lieli apgrozījumi tur paredzami? Šeit jāapsver sabiedrības uzņemšanas spējas, attiecībā pret zināmu mantu. Jāņem vērā ari sabiedrības pirktspējas. Latvijas iedzīvotāju pirktspējas ir visai zemas. Somijā, Zviedrijā, Danijā, Norvegijā sabiedrības pirktspējas ir nesalīdzināmi augstākas. Tad jāmeklē līdzekļi, ar kuriem mēs sabiedrībai tiktu klāt. Tirgotājam jāuzmeklē patērētājs, nevis otrādi. Te ietilpst ari reklama, bet pie tās apstāsimies kursa beigās. Vēl jāpazīst arods, jābūt pietiekoši vijīgam, jāatrod līdzekļi, kā pārdodamās lietas darīt publikai zināmas ar reklamas palīdzību.

Nākošais solis ir izmaksu jautājums, ko mēs aplūkosim sīkāki.

Izmaksas

Katras mantas izcelšanās un tās novadīšana līdz patērētājam prasa visu laiku izmaksas. Ja mēs atrodam, ka kāda manta d ā r g a, tad jāmeklē, kāpēc tas tā - jāmeklē cēlonis. Var būt manta neattaisnojami dārga, bet var tā būt ari attaisnojami dārga, kad tai atbilst izmaksas. Šo vietu pārbaudīt ir tirgotāja pienākums un viena no viņa darba visspēcīgākām daļām. Tirgotājam ir nepārtraukti jāzina, cik mantas iešanai ir augsts tas izmaksu minimums, kas katras mantas kustībai nepieciešami vajadzīgs.

Ražošanas vietas nodibināšana, izejvielu pirkšana, izstrādāšana, preces kustība līdz patērētājam, ari laika pārvarēšana - viss tas saistīts ar izmaksām. Ražošana maksā naudu, transports maksā naudu, ari tā laika kustība maksā naudu, kad manta guļ noliktavā /noliktava maksā naudu, ari mantas apkopšana, rentes par kapitālu, kas mantā ieguldīts/. Tirgotājam jāskatās, lai šīs izmaksas katrā momentā būtu minimalas. Ja ar tādu vērošanu pieies mantai klāt, tad ari tirgotājs atradīs, kāpēc manta tik dārga un ne citāda. Ja tirgotājs pēc šiem apsvērumiem pazemina cenu, tad tam ir divējādi labumi

1/ tirgotājs kļūst tirgus spējīgs un
2/ tirgotājs pieskaņojas tirgus pirktspējām /piemēram, FORDS ar saviem automobiļiem/.

Vajaga, lai pats veikalnieks zinātu, kur mantas kustībā ir izmaksu vietas, lai ietaupīt varētu, bet ne nevietā. Jāskatās tādēļ, vai izmaksas ir racionalas, vai nē. Izmaksu teorija ir ārkārtīgi svarīga.

Parādībām un līdzīgi ari izmaksām var pieiet to sadalīšanā uz elementiem divējādi:

1. kad ņem izmaksas to vēsturiskā attīstības gaitā - kā tās sākas; ja mēs aptvertu visu mantu kustību saimniecībā, tad būtu jāsāk no ražošanas, ar ražošanas pirmsākumiem, jādomā pie zemes, kas nopirkta ēku celšanai, tad zemes kopšana, ēku kopšana, ēku dilums, dažas vispārejas izmaksas, piemēram, nodokļi, darba algas, materiali: krāsvielas, kurināmais materials, mašīnas, līdz manta gatava.

Tad manta nāk noliktavā, kur tai jāizguļ zināmu laiku, kas ari saistīts ar izmaksām. Beidzot mantu sūtīšana lieltirgotājiem. Lieltirgotāji to sadala starp tirgotājiem mazumā. Tirgotāji mazumā to sa-

dala patērētājiem. Tā vēsturiskā gaitā mēs varētu sadalīt izmaksas dažādos posmos un izdarīt zinamu grupējumu:

I Izmaksas pie ražotāja /ražotājs veic ar savu kapitalu/

II Izmaksas, mantai pārejot pie tirgotāja.

Te var būt vairāki gadijumi:

a/ tirgotājs var pirkt no fabrikas sliegšņa. Tādā gadijumā viss kapitāls un risks no fabrikas sliekšņa gulstās uz tirgotāju;

b/ ražotājs ar savu kapitālu ilgāki pārstāv mantu, tad, kad mantu pārdod "cif" vai ari "franko pircēja dzīves vieta, respektivi veikals";

c/ ražotājs ar savu kapitālu iet vēl tālāk, kreditējot tirgotāju /skat. dibināšanas plānu I daļā/.

Tirgotājs var pārdot ari patērētājam uz kredita; ari te rodas izmaksas. Tādā kārtā mēs varam izmaksas sadalīt grupās un katru grupu sadalīt elementos. Te mēs izmaksām pieejam no vēsturiskā viedokļa.

2. Otrs iedalijums izmaksām varētu būt dogmatiskais iedalijums.

Ja mēs uzstādam zinamu izmaksu sistemu /dogmatiskais iedalijums/ un pieejam klāt pie šīs sistemas atsevišķām daļām, tad redzam, ka nolūks kā vēsturiskam, tā dogmatiskam izmaksu iedalijumam ir viens un tas pats - lai vēsturiskais un sistematiskais atskats atvieglotu mūs ieraudzīt tās vietas, kurās ir iespējama izmaksu samazināšana.

Tagad aplūkosim i z m a k s u

VĒSTURISKO I.DALIJUMU

/pēc profesora S c h ä r' a/

A. D i b i n ā š a n a s izmaksas /izmaksas par Līgumu, koncesiju/

B. I e g u l d i j u m u izmaksas /kapitāli, kas uzņēmumā ieguldami: zemes gabals, ēkas, mašinas u.c. Jāizšķir:

1/ paši ieguldamie līdzekļi un

2/ šo līdzekļu sagādāšana/bankās/. Ja,piemēram, mēs pērkam vērtspapīrus, tad to kurss ir 96, bet mums jāsamaksā 100; sagādāšanas izdevumi tā tad 4%/.

C. V i s p ā r ī g ā s izmaksas /ne uz ko speciali neattiecas, bet uz veikalu vispār attiecošās izmaksas: nodokļi /vispārējie/, kantora darbinieku algas u.c./

D. O p e r a t i v ā s izmaksas.

Pirms runājam par šo izamsku grupu, atzīmēsim, ka dažreiz uzņē-

muma eksistenci iznīcina dibināšanas un ieguldījumu izmaksas, tāpat vispārīgās izmaksas. Šīs: dibināšanas ieguldījumu un vispārīgās izmaksas var pasliktināt operativo izmaksu stāvokli, radot tādus apstākļus, ka uzņēmums nevar strādāt /līdzekļu trūkuma dēļ/. Operativo izmaksu stāvoklis visiem uzņēmumiem caurmērā vienāds. Tagad aplūkosim operativo izmaksu tālāko sadalījumu.

I Preču iepirkuma izdevumi:

a/ vidutajibas izdevumi:

1/ ceļojumu izdevumi;
2/ aģentu, makleru, komisionaru u.c. palīgpersonu atlīdzība;

b/ maksājumu izdevumi:

1/ banku un vekseļu izdevumi;
2/ kursa un renšu zaudējumi;
3/ kredita sagādāšanas izdevumi;

c/ transporta izdevumi:

1/ iekraušanas un izkraušanas izdevumi;
2/ vedmaksas un speditoru izdevumi;
3/ muita /ievedmuita, izvedmuita, tranzitmuita/;
4/ uzraudzība, svēršana, paraugu sūtīšana, apdrošināšana u.c.

II Izdevumi noliktavā:

a/ preču saņemšanas izdevumi:

1/ pieveduma izdevumi;
2/ kvalitates, mēra un svara kontroles izdevumi;

b/ tiešie noliktavas izdevumi:

1/ noliktavas īre vai maksa pašu noliktavā /noliktavā ieguldītā kapitāla rentes, amortizacija, noliktavas remonti/;
2/ preču apkalpošana noliktavā /preces jāpārkrauj, jāpārbauda/;
3/ apdrošināšanas premijas pret uguni un zādzībām;
4/ vairuma vai vērtības pamazināšanās /vairuma pamazināšanās: šķidras vielas nožūst un notek; vērtības pamazināšanās: iziet no modes - manufakturas preces, apavi/;

c/ izdevumi par preču sagatavošanu pārdošanai:

1/ izdevumi pie preču izvēles, iedalīšanas, svēršanas, mērīšanas;
2/ iesaiņošanas izmaksa;
3/ izdevumi par nosūtīšanu /līdz dzelzceļam, pircēja adresei/, apdrošināšan u ceļā, pēcmaksas sūtīšanu, zīmogmarkas uz preču sūtīšanas dokumentiem: ja uz ārzemēm, tad muitas deklaracija, preču ražošanas apliecība, konsilaraplieciības;

III Pārdošanas izmaksas:

a/ apgrozijuma nodoklis;

b/ atlīdzība pie pārdošanas nodarbinātam personālam:

1/ algas uzņēmumā nodarbinātam personālam;
2/ komisija vidutājiem: komisijas provizijas;

c/ izdevumi par ziņu ievākšanu un debitoru uzraudzību;

d/ netieši pārdošanas izdevumi:

1/ propoganda, reklāma, paraugu sūtīšana;
2/ izdevumi par atpakaļsūtītām precēm;
3/ atlaidumi un zaudējumi sakarā ar iebildumiem par precēm;

IV Iekasēšanas izdevumi:

a/ zaudējumi uz maksāt nespējīgiem debitoriem;

b/ tiesu izdevumi;

c/ atlaidumi no fakturām;

d/ renšu zaudējumi pie debitoriem, vekseļu un banku izdevumi, kursu zaudējumi;

V Vispārīgie izdevumi:

a/ kantora personala algas;

b/ kantora izdevumi /telpu īre, apkurināšana, apgaismošana, aptīrīšana, rakstamie piederumi, kustamās mantas uzturēšana un amortizacija, drukas darbi, cirkulari u.t.t./;

c/ izdevumi satiksmei, pasta markas, telefons, telegrafs;

d/ nodokļi, nodevas, zīmognodoklis /nodevas ir maksa valstij par pakalpojumiem un tās ir proporcionalas pakalpojumam; nodokļos pakalpojuma un proporcionalitates nav/;

e/ socialā un apdrošināšanas izmaksas;

f/ dažādi: dzeramnaudas, tiesu izdevumi, maksas arodbiedrībās, sindikatos, maksas reprezentacijas izdevumiem veikala interesēs/;

VI Ēku izdevumi:

a/ kapitala rentes;

b/ amortizacija;

c/ uzturēšanas izdevumi /remontu izdevumi, algas sētniekam, kurinātājam, lifta apkalpotājam u.t.t./;

d/ pārvaldes izdevumi /nodokļi, apdrošināšana u.c./;

e/ mašīnu ierīkojumu uzturēšana, amortizacija, centralā apkure, lifti, ūdensvadi;

VII Idealo vērtību norakstijumi:

Norakstijumi par pirktām firmām, patentēm;

VIII Riska premija:

a/ vispārējie riski:

1/ cenas risks /celšanās vai krišana/;
2/ kredita risks;
3/ kursu risks /ārzemju valutas kurss var celties, var ari kristies/;

4/ preču piedāvāšanas jeb termiņa risks /kad preci pasūta un to termiņā nesaņem/;
5/ risks ar preču kvalitati;
6/ vispārīgais konjunkturas risks;

b/ sevišķie riski:

1/ valutas krīze:
a/ risks ar augstiem ārzemju kursiem, kad uzņēmumam ir ārzemju parādi; kursu nepastāvība /stabilitates trūkums/;
2/ jaunas tirdzniecības formas.

Ar šo jautājumu sīkāki jāiepazīstas, izlasot vajadzīgo nodaļu SCHAR'A grāmatā

"Handels Betriebslehre",

kurā doti norādījumi, ko tirgotājam darīt, lai izbēgtu no zaudējumiem.

Pret tirdzniecīskiem riskiem ieteicama pašapdrošināšanās, ko apskatijām jau agrāk. Šo riska premiju nedrīkst laist apgrozībā, bet tā jāiegulda bankās vai drošos vērtspapīros. Cik augstu riska prēmiju ņemt, tas tirgotājam intuitivi jānojauž.

Līdz šai vietai, runājot par saimnieciskām izmaksām, mēs tās apskatijām vēsturiskā perspektivē.

Pie izdevumiem var pieiet ari dogmatiski, apskatot tās sistematiski. Veikalnieka uzdevums ir tikt vaļā no nevajadzīgiem izdevumiem un tad samazināt vajadzīgos izdevumus.

DOGMATISKAIS IEDALIJUMS

No dogmatiskā viedokļa izdevumus var iedalīt šādi:

p a s t ā v ī g o s un

p r o p o r c i o n a l o s izdevumos.

Šis iedalijums ir ļoti svarīgs.

Pastāvīgie izdevumi ir tie, kuri uzņēmumā turpinājas vienmēr noteiktā sumā, neatkarīgi no tā, vai uzņēmums strādā daudz, maz vai ari nemaz. /Piemēram, kapitāla rentes, ēku amortizacija, telpu īre, apsildīšana, paša iztikas izdevumi./.

Proporcionalie izdevumi turpretim tek samērā ar darbu vai apgrozijumu.

Par sakaru starp pastāvīgiem izdevumiem un apgrozijumu pat pastāv speciala teorija.

Pārliekamie izdevumi.

Šis jēdziens ir ievests saimnieciskā zinātnē un ari dzīves praksē uzņēmumu grūtību laikā, proti tad, kad uzņēmums nevar tikt galā ar visiem saviem maksājumiem. Tādā gadījumā izdara tikai grāmatās īpašumu amortizaciju, bet faktisko amortizaciju izdara tikai tad, kad uzņēmuma stāvoklis uzlabojies.

Profesors J.KĀRKLIŅŠ izmaksas iedala šādi:

1/ tehniskas izmaksas ir tādas, kuras vajadzīgas, lai uzņēmums varētu strādāt; tādas izmaksas ir remonti, spēku ražojošās vielas, izejvielas, darba algas;

2/ operatīvās izmaksas. Zem tām saprot izmaksas, kas saistītas ar darijumu komercialo pusi. Kugim, piemēram, šādas izmaksas ir kravas ieņemšana, izdošana, ostu nodokļi un nodevas, agenti, komisijas;

3/ kapitāla izmaksas. Zem tām varētu saprast visas ar uzņēmumā ieguldītā kapitāla uzglabāšanu saistītās izmaksas.

Mazo izdevumu nozīme.

Tirgotājam jāpiegriež vērība maziem izdevumiem, tie jāiekalkulē. Nedrīkst aizmirst, ka nedrīkst taupīt nevietā. Ja,piemēram, veikalnieks veikala darīšanās iet kājām, bet nebrauc, tad, netaupot laiku, bet ceļa naudu, tas tālu netiks.

Tāpat jāatzīst izdevumi nākošam laikam. Tas attiecas uz reklamu, kuras pienākumi parādās tikai pēc laika, tāpat ari uz tirgus paplašināšanu, uzņēmuma pārveidošanu u.t.t. No tiem uzņēmējs nedrīkst baidīties.

Uzņēmuma īpašnieka privātās dzīves izdevumi.

Šai jautājumā var salīdzināt dažas tautas kā veikalniekus no privato izdevumu viedokļa. Te var novērot dažādu tautu īpatnības. Tā ķīniešu veikalnieki diezgan ātri izspiež citus, jo tie iztiek ar visai maz privatiem izdevumiem.

Saimniekšanas izmaksu ievešana grāmatās.

Še var īsumā atzīmēt to, ka proporcionalie izdevumi nāk attiecīgo ražojumu vai preču rēķinā, turpretim pastāvīgie izdevumi nav liekami preču rēķinā.

Nedzīvais punkts

/SCHARA grāmatas "Handels Betriebslehre"
169.lap.p./

Aplūkosim šādu veikala stāvokli:

Veikala gada apgrozijums	RM 615.000,-
Brutto peļņa	" 176.000,-

Peļņas koeficients $= \frac{176000 \times 100}{615000} = 29\%$

Šī veikala gada apgrozijuma saimniekošanas izmaksas:

Obligaciju rentes	RM 13.500,-
Norakstījumi	" 14.000,-
Pārējās izmaksas	" 104.000,-
	RM 131.500,-

No šīm pārējām izmaksām

50 % ir pastāvīgas un otras
50 % " proporcionālās izmaksas.

Tā tad kopsumā pastāvīgo izmaksu ir

	RM 13.500,-
	" 14.000,-
+	52.000,-
	RM 79.500,-

Šo sumu noapaļojot, pieņemsim, ka pastāvīgo izmaksu ir RM 80.000,-

Atliek proporcionālās izmaksas

	RM 131.500,-
-/	" 79.500,-
	RM 52.000,-

No kopapgrozijuma RM 615.000,- proporcionālās izmaksas iztaisa

$$\frac{52.000 \times 100}{615.000} = 8,5\%$$

Nedzīvais punkts ir tas apgrozijuma lielums, kura bruto peļņa sedz pastāvīgos izdevumus par visu gadu, bet proporcionalos - no šīs sumas.

Uzstādīsim pie šiem datiem nedzīvo punktu.

$$\frac{29x}{100} = 80.000 + \frac{8,5x}{100} \qquad 29x = 8.000.000 + 8,5x$$

$$20,5x = 8.000.000$$

$$x = \frac{8.000.000}{20,5} \quad 390.000 \text{ RM}$$

Lai varētu aprēķināt kāda uzņēmuma nedzīvo punktu, t.i. to apgrozījumu, kad nav ne peļņas, ne zaudējumu, jāzina:

1/ gada apgrozījums
2/ brutto peļņa
3/ pastāvīgo izdevumu lielums
4/ proporcionalo izdevumu lielums.

Ja nedzīvais punkts, kā dotā piemērā, ir RM 390.000, tad pie 300 darba dienām gadā, mums katru dienu jāapgroza

$$\frac{\text{RM } 390.000}{300} = \text{RM } 1.300,$$

lai mēs tiktu uz nulles /t.i. ne pelnītu, ne zaudētu/.

T i r d z n i e c ī b a s i e d a l i j u m i.

Tirdzniecību atkarībā no apgabala platības iedala iekšējā un ārējā tirdzniecībā.

Tirdzniecība virzieni ir šādi:

1/ i m p o r t s
2/ eksports
3/ t r a n z i t s.

No tautas izejot, var sacīt, ka tauta var būt tirdzniecīski aktīva un pasiva.

No īpašuma tiesībām uz preci:

1/ tirgotājs var strādāt ar s a v u preci
2/ tirgotājs var strādāt ar s v e š u mantu /agents, maklers, komisionars/.

No iepirkšanas un pārdošanas veida tirdzniecību iedala

1/ en gros /lieltirdzniecība/ tirdzniecība - pārdod atkalpārdevējiem
2/ en detail /maztirdzniecība/ tirdzniecība - pārdod patērētājiem.

No apgrozījuma lieluma tirdzniecību iedala

1/ tirdzniecībā ar lieliem apgrozījumiem /nesajaukt ar en gros/
2/ tirdzniecībā ar maziem apgrozījumiem /nesajaukt ar en detail/

Runājot par tirdzniecības nozari tirdzniecību iedala pēc objekta: preču, vērtspapīru tirdzniecībā, grāmatu izdevniecībā, kugniecībā, mākslas tirdzniecībā u.t.t.

TIRDZNIECĪBAS VĒSTURISKĀ ATTĪSTĪBA

Tirdzniecības attīstībā varam vērot šādus posmus:

1/ tirdzniecības vēsturiskā attīstība sākusies pēc tam, kad nobeigusies noslēgtā mājturība. Tajā laikā ražotājs un patērētājs apvienoti vienā personā vai grupā;

2/ vienā pusē r a ž o t ā j s, otrā - p a t ē r ē t ā j s. Sākas darba dalīšana;

3/ starp ražotāju un patērētāju iespiežas t i r g o t ā j s;

4/ no ražotāja prece iet uz s a v ā c o š o tirdzniecību, tad uz i z d a l o š o tirdzniecību un tad nonāk pie patērētāja;

5/ no r a ž o t ā j a prece iet uz s a v ā c o š o tirdzniecību, tad uz s t a r p n i e c ī b u, tad uz i z d a l o š o tirdzniecību un beidzot nonāk pie patērētāja.

6/ no ražotāja prece iet uz savācošo tirdzniecību, kura sastāv no vairākiem starplocekļiem, tad uz starpniecību, kurai ari vairāki starplocekļi, tad uz no vairāk starplocekļiem sastāvošo izdalošo tirdzniecību, un tikai tad nonāk pie patērētāja.

Tālākā attīstībā sāk darboties izslēgšanas tendence /par to sīkāki tālākā kursā/.

Visu šo attīstību profesors ŠERS ietvēris šemā, kuru, lietas labākai izpratnei, uzzīmēsim.

Paskaidrojumi: R - ražotājs; S - starpniecība; ST - savācošā tirdzniecība; IT - izdalošā tirdzniecība; P - patērētājs; T - tirgotājs.

Interešu pretešķības un viņu ietekme.

Tirdzniecības attīstības pakāpes.

I

Slēgtā mājsaimniecība. Ražošana pašu vajadzībām. R un P apvienots.

I Ne uz ārieni, bet iekšējās gimenes saistības.

I Laupīt, dāvināt, aizdot.

II

II **Viena pretešķība:** iesākas ražošana svešu vajadzībām.

II Tieša maiņa bez starporganiem: atkarības sākums no svešas saimniecības.

III

III **Divas pretešk.:** naudas ieslēgšana, maiņa kļūst par pirkšanu.

III Tirdzniecības attīstība kā patstāvīgas nozares starp R un P.

IV

IV **Trīs pretešk.:** ražošana tirgum.

IV Darba dalīšanas sākums tirdzniecībā starp ST un IT; meses un tirgi.

V

V **Četras pretešķības:** pasaules tirdzniecības un satiksmes attīstība.

V Attīstīta tirdzniecības organizacija.

VI

VI **Daudzas pretešķības:** pilnīgi izveidota organizacija.

Izslēgšanas tendence a/no ražotāja puses

VI Tālu ejoša darba dalīšana, ieslēdzot daudzos starplocekļus.

VII

VII **Trīs pret.** Ražot. pievienoj. ST /pārdoš. sab./ Absatzgenossenschaft.

VII ST izslēgšana.

VIII

VIII **Divas pretešķības.** R dibina sakarus ar P. /Fabrikhandel/.

VIII Starpnieka lieltirgotāja izslēgšana.

IX

IX **Viena pretešķība.** R ierīko pārdotavas mazumā.

b/no patērētāja puses

IX Pilnīgas tirdzniecības izslēgšana.

X

X **Trīs pretešķības.** Ražotājs paliek pasivs.

X P izslēdz IT, pērk tieši no lieltirg. Pirmais kāpiens iepirkš. sabiedrībā.

XI

XI **Divas pretešķības** ST pārdod tieši organizētiem P.

XI Pērk tieši no ST, izslēdzot starpniecību.

XII

XII **Viena pretešķība:** organizētie P pērk tieši no R.

Attīstīta saimniecības sabiedrībā organizēta ražošana savām vajadzībām.

XII Tieša patērētāju apvienoš., izslēdzot starporganus. Attīstīta iepirkšanas sabiedrības forma.

XIII **Interešu harmonija iekšienē:**

a/lieltirdzn. jauktā nodarbošanās

b/ražoš. pievienošana organizētai patērēšanai.

XIV **Atgriešanās organizētā noslēgtā mājsaimniec. sabiedrībā,** izslēdzot tirdzn. mājsaimniecības iekšienē. Pārvietošanās uz periferiju un ierobežošanās satiksmē ar centru.

PASAULES TIRDZNIECĪBAS ORGANIZACIJA

Se aplūkosim kārtību, kādā norisinas preču ražošana un maiņa. Preces ceļš šāds.

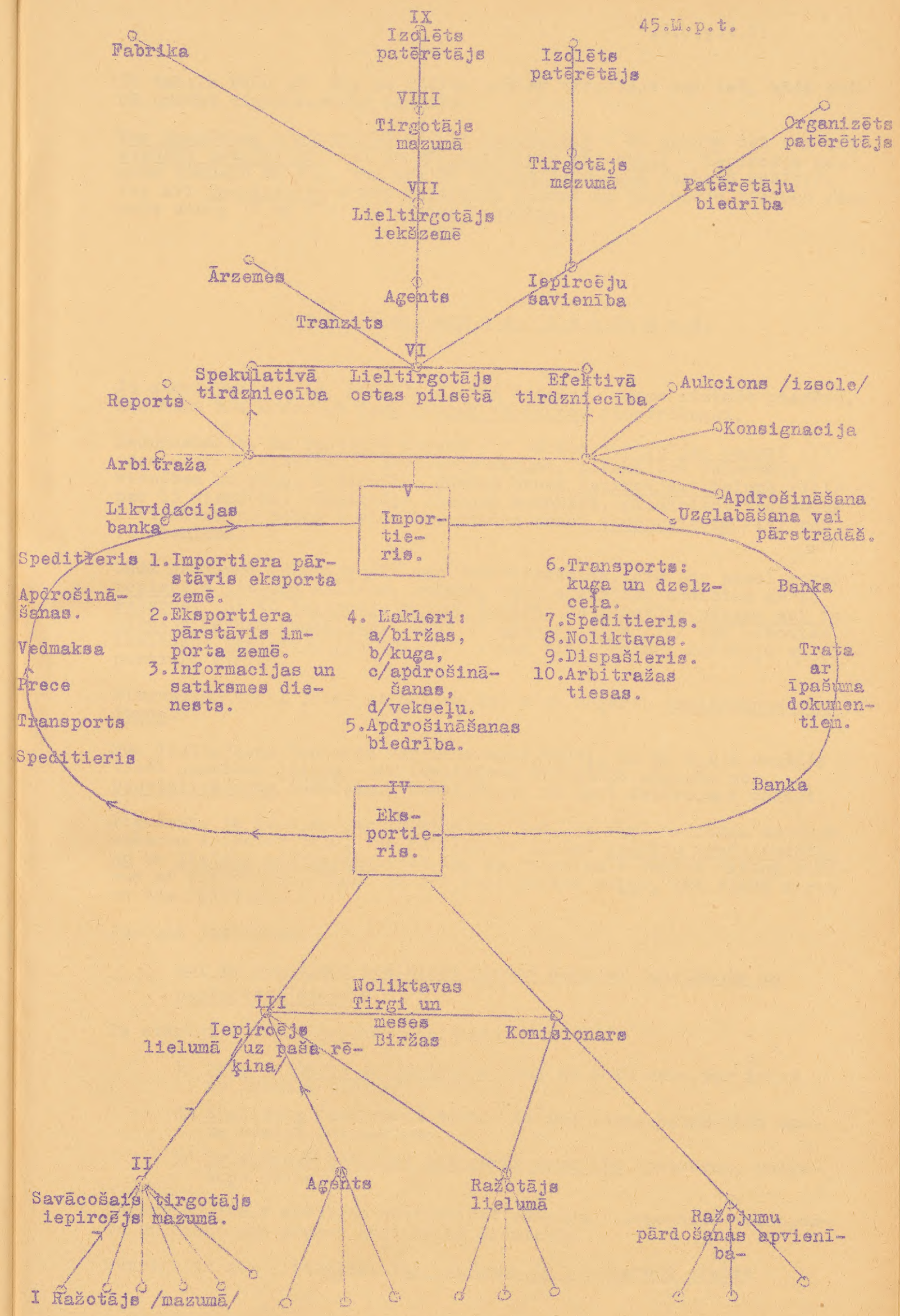
No ražotāja prece iet uz iepircēju mazumā. No iepircēja mazumā prece nonāk iepircējam lielumā, kas savukārt preci nogādā eksportierim. Eksportieris preci nogādā otras zemes importierim. Tas preci nodod lieltirgotājam importa ostā. Lieltirgotājs iekšzemē preci sadala tirgotājam mazumā, no kurienes prece nonāk patērētājam.

Par šo jautājumu tuvāki var palasīt SCHÄRA grāmatas

- Handels Betriebslehre -

187. lappusē.

Profesors SCHÄRS uzstādijis šādu tabeli:


IX
Izdlēts patērētājs
Fabrika
Izdlēts patērētājs
VIII
Tirgotājs mazumā
Organizēts patērētājs
Tirgotājs mazumā
VII
Lieltirgotājs iekšzemē
Patērētāju biedrība
Ārzemes
Agents
Iepircēju savienība
Tranzits
VI
Spekulativā tirdzniecība
Lieltirgotājs ostas pilsētā
Efektivā tirdzniecība
Aukcions /izsole/
Reports
Konsignacija
Arbitraža
Apdrošināšana
Likvidacijas banka
Uzglabāšana vai pārstrādāš.
V
Importieris.
Speditieris
1.Importiera pārstāvis eksporta zemē.
2.Eksportiera pārstāvis importa zemē.
3.Informacijas un satiksmes dienests.
4. Makleri: a/birža, b/kuga, c/apdrošināšanas, d/vekseļu.
5.Apdrošināšanas biedrība.
6.Transports: kuga un dzelzceļa.
7.Speditieris.
8.Noliktavas.
9.Dispašieris.
10.Arbitražas tiesas.
Apdrošināšanas.
Vedmaksa
Prece
Transports
Speditieris
Banka
Trata ar īpašuma dokumentiem.
Banka
IV
Eksportieris.
III
Noliktavas Tirgi un meses Birža
Iepircēja lielumā /uz paša rēķina/
Komisionars
II
Savācošais tirgotājs iepircējs mazumā.
Agents
Ražotājs lielumā
Ražojumu pārdošanas apvienība-
I Ražotājs /mazumā/

Šī tabele rāda ari to, pa kādiem ceļiem tirgotājs var iet, kādā veidā uzsākt tirdzniecisko darbību.

Var iestāties uzņēmumā kā algots darbinieks - kā agents bet var ari strādāt patstāvīgi, vai nu kā savācošais tirgotājs - iepircējs mazumā /tabelē kā II/, vai ari kā tirgotājs mazumā /tabelē kāVIII/. Var ari iespiesties starp iepircēju mazumā un iepircēju lielumā /tabelē starp II un III/ kā derīgs loceklis.

I z s l ē g š a n a s t e n d e n c e.

Ja atgriežamies pie SCHÄR'A /Šerā/ tabeles, varam atzīmēt piemēru, kas mums būs noderīgs izslēgšanas tendences ilustrēšanai.

Iedomāsimies, ka ražotājs mazumā /I/ pārdod iepircējam mazumā /II/ preci par 10 vienībām. Iepircējs mazumā, pieskaitot izdevumus 2 vienības un peļņu 1 vienību, pārdos preci iepircējam lielumā /III/ par 13 vienībām. Iepircējs lielumā savukārt, pieskaitot izdevumus 2 vienības un peļņu 1 vienību, pārdos preci eksportierim /IV/ par 16 vienībām.

Šādā gadijumā ražotājs /I/ var painteresēties, cik par preci maksā iepircējs lielumā /III/un, redzot, cenu starpību, nodibina ar to sakarus. Ar to iepircēju mazumā izslēdz un ražotājs pārņem ari iepircēja mazumā funkcijas. Līdzīgi eksportieris /IV/ var rīkoties, izslēdzot iepircēju lielumā. Tā rodas tieši sakari ražotāja un eksportiera starpā.

Tirgotājam tādēļ jābūt uzmanīgam lai viņu neķertu izslēgšanas tendence.

Mūs izslēgšanas tendence var interesēt tādēļ, ka tā spēji parādās tieši jaunākos laikos. Ar izslēgšanu tirgotājs atsakās no specializēšanās iespējas. Izslēgšanai ir savi ievērojami pamati.

Piemēram, ja runājam par fabrikantu, tad, ja viņš nodibina tuvākus sakarus ar patērētāju, tad fabrikants iegūst drošāku preču nodošanu un lielāku neatkarību. Ar to, ka fabrikants iegūst tiešus sakarus ar patērētāju, viņam paliek eksportiera peļņa, nāk slavā firma un tās ražojumi.

Paceļas jautājums,

vai ir iespējams nodibināt tiešus sakarus fabrikanta un patērētāja starpā?

Te svarīgi vairāki priekšnosacijumi:

1/ paša produkta eksportspēja /vai ar doto cenu var iziet uz ārzemju tirgus/

2/ kvalitate /tai jābūt tādai, ka tās zemes patērētājs mantu atzīst par derīgu/

3/ priekšmets nedrīkst būt pārāk specials /piemēram, pulksteņu atsperes/.

Uzņēmējam jābūt spējīgam noorganizēt eksportu: uzņemties transportu un darbu pie preces pārdošanas ārvalstīs.

Svarīgs ir ari apstāklis, vai uzņēmums ir pietiekoši plašs?

Tas svarīgi tādēļ, ka mazi uzņēmumi nevar samaksāt organizaciju, lai preci pārdotu. Te izdevumi rodas pie preces pārstāvēšanas ceļā un ārzemēs.

Nozīmīgas ir arī

p e r s o n ā l ā s s p ē j a s.

Jābūt cilvēkam, kas pārzina ārzemju tirgus. Jābūt arī vērtīgiem darbiniekiem, kas pazīst attiecīgo valstu tautu valodu, tirdzniecības parašas un publikas prasības.

Jābūt pareizai kalkulacijai. Jāpēta attiecīgais tirgus. Ar cenu statistiku še vien nepietiek. Kalkulacijai jābazejas nevien uz pašizmaksas, bet arī uz tirgus apstāk-ļiem.

Jābūt pietiekošam k a p i t ā l a m. Jābūt arī pietiekošai p r o p a g a n d a i un r e k l a m a i.

Jārēķinas ar dažiem ierobežojumiem:

1/ ģeografiski - kulturalā robeža:

a/ ir vietas, kur preces lietošana vēl nav pazīstama - tur nevar ar preci iziet;

b/ ja apgabals reti apdzīvots - iedzīvotāju skaits mazs - arī tad nevar ar preci iziet;

c/ ja zeme ir ar augstu kulturu, bet tālu no tirdzniecības centriem, tad grūtības sagādā transports - nogādāšana;

d/ ir apgabali, kur nav organizētu noņēmēju - arī šo nevar iziet ar preci.

2/ organizatoriskās dabas robeža:

ja eksportieris grib pārcelties uz citas valsts teritoriju, lai izpildītu arī tās valsts importiera funkcijas, tad pretējās zemes importieris var atbildēt ar pretrīcību. Ar šo iespēju jārēķinas.

Ņemot vērā šīs robežas, jāsecina, ka

1/ mazie un vidējie uzņēmumi nav spējīgi nodibināt tiešus sakarus ar patērētāju un

2/ vairums specialo produktu nav noderīgi tiešam eksportam.

Ir jāatzīst darba specializacija, ka

katrs dara šauru darbu, kurā iespecializējas un tiek cauri ar mazākiem kapitāliem.

Jāzina svešo zemju tirgus parašas /piemēram, zināmā zemē var trūkt kredita aizsardzības, vekseļus laiž protestā/. Šo lietu cenšas novērst valdības ar ārzemēs nodibinātiem konsulatiem, tirdznieciskiem liepratējiem. Tomēr viss tas neatbrīvo tirgotāju no pamatīgas iepazīšanās ar svešo zemju tirgus parašām.

Lai sasniegtu zināmu preču eksportu, jāattīsta kopdarbība starp attiecīgās zemes vairākiem ražīgiem spēkiem:

1/ ražotājiem

2/ tirgotājiem

3/ transportā nodarbinātiem

4/ kreditiestādēm

5/ lauksaimniecību

6/ ziņu dienestu un satiksmes dienestu.

R a ž o t ā j i e m jāgādā par lētu un kvalitates preci.

T i r g o t ā j i e m jārūpējas par zemām pašizmaksām tajā laikā, kanēr prece ir viņu rokās.

Transporta darbiniekiem jārūpējas par ātru un labu transportu.

Kredita stāvoklis ir viens no faktoriem, kas atbalsta eksportu. Anglijā, Vācijā, arī Latvijā valsts izsniedz eksporta prēmijas. Ja nav kreditiestāžu, kas finansē eksporta rūpniecību - eksports citās zemēs nelespiežas.

Lauksaimniecība arī ieņem visai nozīmīgu stāvokli. Darba algas ir viens no preču palētināšanas līdzekļiem, jo dažreiz darba algas sastāda 80 % no preces kopizmaksas. Ja darba algas augstas, eksports nevar izveidoties. Augsto darba algu cēloņi šādi: dārgi lauksaimniecības produkti, dārgi dzīvokļi, apgērbi - kopsavilkumā - darba algas augstas, ja dzīve dārga. Lētiem lauksaimniecības produktiem bagātā zemē var īsti attīstīties labs eksports.

Ziņu dienests. Varam sacīt, ka Latvija šai ziņā nestāv sliktākos apstākļos kā labākās Vakar-Eiropas zemes. Mūsu rīcībā ir telegrafs, telefons, ziņu biroji, kameras /rūpējās par pareizām ziņām/, statistika. Vājāka vienīgi saimnieciskā žurnalistika.

Profesors ŠERS uzstāda jautājumus, kādi sev jāuzstāda ražotājam, ja viņš grib pārstāvēt svešos tirgos. Jautājumi šādi:

1/ uz kurām zemēm es varu eksportēt? /pārbaudīt šīs zemes/

2/ vai tajā zemē ir tik liels patēriņš, un vai mana ražošana ir tik liela, ka atmaksājas paša eksporta organizacija?

3/ uz kurām zemēm es atstāju labāka eksportiera iespaidu?

4/ vai man ir vajadzīgie līdzekļi un zināšanas, un vai es tos varu atmainīt, ja angažēju specialu darbinieku un nodibinu sakarus ar bankām?

5/ kādiem riskiem es būšu padots?

6/ cik liels būs izdevumu pieaugums, ja

a/ saistīšu še pienācīgus spēkus /darbiniekus/
b/ saistīšu ceļotājus un pārstāvjus
c/ izveidošu propagandu;

7/ vai mani ceļotāji var ar manām mantu kolekcijām konkurēt ar eksporttirgotāju mantu kolekcijām?

8/ cik augsti ir tiešā eksporta izdevumi, salīdzinot ar tagadējiem preču pārdošanas izdevumiem?

9/ kā man jākalkulē preču cenas, lai pārdošanas cena segtu visus izdevumus?

10/ kādu eventuālu zaudējumu vai peļņu var nest tāds eksports, salīdzinot ar preču pārdošanu?

Šie jautājumi jāizturzā, vienalga, vai atsevišķs tirgotājs, vai valsts domā ievadīt eksportu, lai nodibinātu tiešus sakarus.

L I E L I E un M A Z I E UZŅĒMUMI TIRDZNIECĪBĀ

Ja saimnieciskā dzīvē vispār kas mainās, tad tas notiek, dzenoties pēc lielākas un drošākas peļņas. Dažreiz maiņas norise grūti sekatama, tomēr tāds ceļš ir. Ja kāda pārmaiņa, sola drošu peļņu, tad grūti iedomāties, kādi šķēršļi varētu šo pārmaiņu atturēt.

Viena no tādām pārmaiņām notiek uzņēmumu augšanā. Jau senāk mēs uzņēmumus sadalījām divās grupās:

1/ tādos, kas atrodas starp ražotāju un tirgotāju. Tie ir tā saucamie en gros tirgotāji, kas pērk no ražotājiem un pārdod tirgotājiem mazumā;

2/ tādos, kas tirgojas mazumā. Tie ir tā saucamie en detail tirgotāji, kas pērk mantas no lieltirgotājiem un pārdod patērētājiem.

Abas šīs tirgotāju grupas var strādāt lielā mērogā vai arī mazā mērogā. Piemēram, Armijas Ekonomiskais Veikals strādā ar patērētājiem, /en detail tirdzniecība/, bet tā apgrozījumi lieli. Tāpat var būt kāds en gros tirdzniecības uzņēmums, kuram apgrozījumi nav tik lieli.

Atrisināmais jautājums ir tas:

kam no sekojošām divām uzņēmumu grupām ir priekšroka:

1/ kas strādā ar lielu kapitālu un apgrozījumiem vai

2/ kas strādā ar mazu kapitālu un apgrozījumiem?

Par šo jautājumu plašāki ieteicams lasīt ŠĒRA grāmatā.

L i e l o uzņēmumu priekšrocības

1. Lielliem uzņēmumiem ir pietiekošs paša un aizņemtais kapitāls. Tiem pretim stāv mazie uzņēmumi, kam mazs pašu kapitāls un grūti sadabūjams kredits.

2. Darba spēks. Lieluzņēmums var izvēlēties, kādu darba spēku tas grib, un cik tas grib.

   Mazajā uzņēmumā darba spēks aprobežots ar pašu īpašnieku un tā ģimenes locekļiem un tikai nelielos apmēros ar algotu darba spēku.

3. Lieluzņēmums var pilnē mērā izmantot racionalas darba dalīšanas priekšrocības.

Mazajam uzņēmumam darba dalīšanas nav, vai ari tā ļoti trūcīga.

4. Pateicoties saviem plašākiem kapitāliem, lieluzņēmums var veikalu apmērus pēc vajadzības palielināt. It sevišķi to dara augstās konjunkturas laikā, kad uzņēmums rada jaunus preču krājumus.

Mazs uzņēmums ir šinī ziņā ierobežots un konjunkturu nevar izmantot.

5. Lieluzņēmums var arvienu pievilkt klāt jaunus vadošus spēkus. Tas nav atkarīgs no personas.

Mazs uzņēmums ir pilnīgi atkarīgs no tā īpašnieka personas, un visbiežāk uzņēmums izbeidzas ar tā īpašnieka nāvi. /Šajā sakarībā der izlasīt TOMASA MANNA romānu - Budenbroki -, kurā parādīts, kā sabrūk uzņēmums, kas dibināts uz personalās bazes/.

6. Vispusīgāku darbu var ierīkot tikai lieluzņēmums. Te rodas tā saucamie kompensacijas darbi, tie ir darbi, kuri pamatojas uz principa, ka ja viena nozare zinamā sezonā neiet, vai tajā iestājas klusums, tad tajā laikā izceļ, izkopj kādu citu nozari /uz šī principa pamata dibināti universalveikali Vakar- Eiropā/.

7. Lieluzņēmumā ir parasta parādība, ka kapitāla īpašniekam, salīdzinot ar kapitālu, ir diezgan maza nozīme /sevišķi akciju sabiedrībās/. Tas nozīmē, ka lieluzņēmums saistās ne ar īpašnieka personu, bet ar īpašnieka kapitālu.

Mazā uzņēmumā galvenā kārtā noteikšana piekrīt noteiktai personai un šī persona pa lielākai daļai algu sev neaprēķina, bet gan ir uzņēmējs, kurš no sava veikala ņem laukā līdzekļus savām personīgām vajadzībām un pārpalikums parādās peļņā. Še uzņēmums saistīts ar īpašnieka personu.

K a l k u l a c i j a.

1. Uzņēmumam pieaugot, vajadzība pēc telpām nepieaug proporcionali. Tas nozīmē, ka izdevumi par telpām lielam uzņēmumam relativi mazāki.

2. Lieluzņēmumam ir labāka darba spēka izmantošana. Mazā uzņēmumā laiku izlieto neracionali.

3. Lieluzņēmumam ir priekšrocība, jo tas preces iepērk vairumā. Tādēļ cenas tam zemākas.

4. Iepērkot vairumā, ir ari zemāki ceļojuma izdevumi /uz katru preces vienību/ un rodas ietaupijums uz vedmaksām /ari uz katru vienību/. Lētāki ir ari dažādi izdevumi /skat. vēsturisko izdevumu iedalijumu/, kādēļ lētākas ir ari cenas.

Priekšrocības, preces pārdodot vairumā.

1. Samazinās vai pat pilnīgi atkrīt kredita riski.

2. Vairāk nodrošināta iespēja pārdot noteiktus vairumus, jo liels

uzņēmums nodrošināts ar līgumiem, kādus mazie nevar noslēgt.

Jautājuma ilustracijai aplūkosim divus piemērus.

1. Doti divi uzņēmumi, no kuriem viens, kas strādā lielumā, pārdod vienai personai, bet otrs, kas strādā mazumā - pārdod 20 personām.

   Aplūkosim šo uzņēmumu izdevumu un peļņas sadalijumu.

I z d e v u m i	Pārdodot 1 personai /en gross/	Pārdodot 20 personām /en detail/
Pašizmaksa		
20 tonnas ā Ls 200,-	Ls 4.000,-	Ls 4.000,-
Pārdošanas izdevumi:		
ceļojumi	Ls 10,-	Ls 200,-
uzdevuma izpildijums	" 5,-	" 20,-
iekšējais darbs	" 2,-	" 40,-
informacija	" 1,50	" 30,-
delkredere	---	" 40,-
In casso	" 0,50	" 60,-
Pavisam pārdošanas izdevumi	Ls 19,-	Ls 390,-
P e ļ ņ a	Ls 200,-	Ls 600,-
Pārdošanas cena	Ls 4.219,-	Ls 4.990,-
Tormas cena	Ls 211,-	Ls 250,-

2. Aplūkosim ari divu citu /lieluzņēmuma un maza uzņēmuma/ uzņēmumu izdevumu un peļņas sadalijumu, no kuriem viens strādā ar lieliem, bet otrs - ar maziem apgrozijumiem.

I z d e v u m i	Uzņēmums ar lieliem apgrozijum.	Uzņēmums ar maziem apgrozijum.
Iepirkuma cena	Ls 100,-	Ls 108,50
Iepirkuma izdevumi .	" 0,50	" 1,50
Renšu zaudējumi	" 1,-	" 2,50
Telpu īre	" 5,-	" 11,50
Algas	" 15,-	" 7,-
Veikala izdevumi	" 1,4	" 2,-
Rīcības izdevumi ...	" 3,4	" 1,-
Reklama	" 0,7	" 1,-
Zaudējumi uz debitor.	" ---	" 1,-
Pašizmaksa	Ls 127,-	Ls 136,-
P e ļ ņ a	Ls 6,-	Ls 10,-

Tā tad pārdošanas cena precei

lielam uzņēmumam /dotā piemērā/ ir Ls 133, bet

maza uzņēmuma preces pārdošanas cena ir Ls 136,-.

Ja aplūkojam beidzamo tabulu, tad sākumā var likties, ka mazs uzņēmums dod lielāku peļņu. Tomēr, ja ievēro algas, tad

lielam uzņēmumam atlikums ir

	Ls 6,-	/tabulā kā peļņa/
+/	" 15,-	/tabulā kā algas/
	Ls 21,-	

mazam uzņēmumam turpretim atlikums mazāks

	Ls 10,-
+/	" 7,-
	Ls 17,-

Šādām tabulām tomēr nevar piešķirt vispārības nozīmi, bet tās jāuzlūko tikai kā ilustracija no zināmu veikalu dzīves.

Fakts ir tas, ka lieluzņēmumiem ir priekšrocības /to rāda statistiskie materiali/ kā iepirkšanas cenas, tā algas, reklamas ziņā u.t.t.

Ja tā, tad saprotama un vērojama uzņēmumu tieksme plēsties plašumā, lai iegūtu lieluzņēmuma priekšrocības.

Paceļas jautājums:

vai šādai uzņēmumu izplešanās tieksmei ir kāda robeža,

vai kādā punktā šī izplešanās neapstāsies?

Tā ir problema, kas vēl nav izpētīta un noskaidrota.

Lauksaimniecībā pastāv likums, ka

pieliekot noteiktai zemes platībai arvienu vairāk darba un kapitāla, ienesīgums vairs proporcionali nepieaug.

Secinājums no šī likuma ir tāds, ka:

ja rīcībā ir vajadzīgais kapitāls, tad lai ari ienesīgums vairs proporcionali nepieaug, tomēr iespējams izdarīt zemes intensivizēšanu.

Kur kapitāla maz, tur no šādas intensivizēšanas jāatsakās /piemēram, Latvijā/.

Kapitāla intensivizēšana iespējama kapitāla bagātās zemēs: Danijā, Holandē.

Profesors BALODIS nostājās uz cita viedokļa, aizrādot, ka

ja pielietojot lauksaimniecībā sēklu selekciju /izlasi/, tad nākot klāt pavisam jaunas iespējas pacelt ražas.

Tas pats sakams attiecībā uz sugas lopiem: izejot uz intensivu sugas lopu izlasi, kapitāla ieguldīšanai nebūtu robežas.

Tirdzniecībā un rūpniecībā ir fakts, ka

samērīgi ar ražošanas vai apgrozījumu palielināšanu proporcionali pieaug tikai proporcionalās izmaksas, bet ne pastāvīgās izmaksas: tās attiecīgā mērā nepieaug.

Ja tas tā visos gadījumos, tad jāsaka, ka

uzņēmumu plešanās plašumā robežu vairs nav.

Ja tikai kautkur saskatamo ilgstoša un laba peļņa, kapitāla trūkuma tur nav /kapitāls plūst uz turieni, kaut vai no ārzemēm/. Pastāv tomēr šaubas, vai nav kāda robeža, pēc kuras tālāka plešanās plašumā vairs neatmaksātos?

Katram atsevišķam uzņēmumam pašam par sevi vajaga tikt skaidrībā šai jautājumā.

Šinī ziņā tomēr izdarīts maz pētījumu.

V ā c i j ā šādus pētījumus izdarījis profesors ŠERS no 1901 - 1910. gadam un atradis, ka

1901.gadā kāda uzņēmuma apgrozījums bijis RM 10.000.000,-;
veikala izdevumi šai uzņēmumā bijuši 20%,
tīra peļņa - 9%.

1910.gadā apgrozījums pieaudzis uz RM 20.000.000,-
/uzņēmums audzis, nācis klāt kapitāls/;
veikala izdevumi - 26,3%;
tīrā peļņa - 8%,

Šis gadījums it kā rāda, ka te jau sākusi parādīties tendence pieaugt nevien proporcionalām, bet ari pastāvīgām izmaksām.

Kā cēlonis, kādēļ uzņēmuma augšanai ir savas robežas, varētu būt tas ka, uzņēmumam plešoties plašumā, uzņēmuma vadībai zūd vajadzīgais pārskats par uzņēmumu.

Amerikas Savienotās Valstīs, kur uzņēmumu augšana gājusi vistālāk uz priekšu, uzņēmuma pieaugumam pieskaņojas grāmatvedība. Šeit grāmatvedim katru acumirkli jābūt spējīgam uzstādīt bilanci, lai katru acumirkli zinātu, kas uzņēmumā notiek.

Amerikas Savienotās Valstīs uzņēmumi turpina plēsties plašumā un ar katru dienu samazinās mazo uzņēmumu skaits. Pašā beidzamā laikā gan Ruzvelts lieto citu politiku, piegriežoties saimniecīskai dzīvei no socialā viedokļa, uzņēmumu plašumā plešanos apturot.

To, ko profesors ŠERS salīdzina /skat. viņa pētījumus par uzņēmumu apgrozījumu un peļņu 1901. un 1910.gados/, ari var apšaubīt. Vismaz no tiem materialiem, ko ŠERS izlieto, nevar zināt, vai viņš lietojis izolētāju metodi. /Ir nākuši klāt jauni izgudrojumi, pieaugušas darba algas, sadārdzināti produkti, pieaugusi konkurence /pieaudzis paralelo uzņēmumu skaits/, beidzot - šinī laikā bijušas konjunkturalās pārmaiņas. Visi šie apstākļi jāņem vērā, tie jāizcelē, lai varētu secināt/.

No visa sacītā paceļas jautājums:

vai rūpniecības un tirdzniecības uzņēmumiem pieaugot, izdevumi pieaug proporcionali, vai ātrāk?

Uz šo jautājumu pagaidām atbildi nezinam - jautājums paliek atklāts.

SACENSĪBAS ELEMENTS SAIMNIECISKĀ DARBĀ

Šo nodaļu sāksim ar mazu ilustraciju, kuru min ŠERS savā darbā.

> Ir zirgu skriešanās sacīkstes. Viens no zirgiem Excelzjors /izcilākais/ ir par viena zirga garumu uzvarējis. Tūkstošiem ļaužu bars gavilē uzvarētājam. Trīs zirgi krituši. Viens no tiem pārlauzis kāju - to sagaida žēlastības šāviens /zirgu nošauj, lai tas nemocītos/. Šī zirga žokejs ievainots - viņu aizved uz slimnīcu. Tajā pat laikā uzvarētājs ļaužu aplausu pavadīts saņem lielo godalgu.

Gluži tādas pat ainas vērojamas cilvēku sabiedrībā: pirmo godalgu iegūst viens no daudziem cīkstoņiem, tādēļ sacensība ir cīņa, kurā ir uzvarētie un uzvarētāji. Šīs cīņas ir tikpat vecas kā cilvēce, bet saimnieciskā laukā tā ir jaunāko laiku produkts. Vajadzēja nākt franču revolucijai /1789.g./, kas deva darba brīvību, SMITA - klasiskas tautsaimniecības sistemai, vajadzēja jūras satiksmei un dzelzceļu tīklam aptvert visu pasauli, lai varētu runāt par pilnīgu saimniecisko dzīvi vispasaules mērogā. Šī sacensība sākās ar to, ka brīvi varēja izvēlēties nodarbošanās vietu, tirgu. Cenu tad radija pieprasījums un piedāvājums. Liekas, ka brīvais censonis varētu sasniegt visu to, kam vajadzīgi līdzekļi.

Šai sacensībai ir arī ēnas puses. Veco bruņinieku sacensībai bija noteikums, ka ieročiem jābūt līdzīgiem. Ne tā saimnieciskā dzīvē. Šeit ieroču ir nevienādi: dažādi materialie līdzekļi, dažādi personalie līdzekļi, dažāds intelekts, griba, audzināšana, godīgums un negodīgums.

Šo faktoru iespaidā sacensība ir aizgājusi stipri tālu. Var sacīt, ka vismaz vienas valsts robežās sacensība attīstas un iet uz priekšu, un kļūstot par nevēlamu parādību, var iznīcināt saimnieciskos labumus.

> Piemēram, pirmajos Latvijas pastāvēšanas gados, kad bija novērojams vispārējs mantu trūkums, tirgotājiem mantu bija daudz. Arī tirgotāju skaits bija nesamērīgi liels, lielāks pat kā pirms kara, kad iedzīvotāju skaits bija lielāks /tirgotāji tad bija vairāk kā pirms kara attiecībā kā 5:3/. Šo iemeslu dēļ tirgotājiem trūka patērētāju. Sekas - negodīga konkurence. Viens no negodīgās konkurences paņēmieniem bija strādāšana ar kontrbandas precēm, kuras varēja pārdot par lētākām cenām. Godīgie tirgotāji šādā konkurencē nevarēja pastāvēt, tie cieta zaudējumus.

Sacensības apjoms.

Sacensības apjoms iztek no vairākiem apstākļiem:

brīva darba izvēle /tagad gluži brīvas darba izvēles nav,

jo uz dažām profesijām pastāv koncesiju sistema/;

dzīves vietas brīvība;

tirgus brīvība,

brīvais piedāvājums un pieprasījums.

Sacensības cēloņi.

No sacensības cēloņiem minami šādi:

1/ ir kāds kopīgs mērķis, ko cenšas sasniegt liels skaits cilvēku, bet tas ir sasniedzams vienam, vai stipri aprobežotam individu skaitam;

2/ ir brīva,netraucēta iespēja katram censties šo mērķi sasniegt.

Sacensības pamatformas.

Minēsim trīs sacensības pamatformas:

1/ ražīguma sacensība. Tā ir tā vēlamā sacensība, kas padara vērtīgāku cilvēka darbu. Tajā darbojas cilvēku uzticība, domāšana, spējas, inteligence, genijs;

2/ peļņas sacensība. Šī sacensība rodas tad, kad norisinās dzīšanās pēc peļņas, nevairoties ari no negodīgas rīcības: preces viltojumiem, līgumu un pienākumu nepildīšana u.t.t.

3/ kapitāla sacensība. Tā sastopama tad, kad iziet viens pret otru kapitāli. /Par šo jautājumu tuvāki runāsim tad, kad runāsim par modernās saimniecības koalicijām, apvienībām/.

Šajā sacensībā interesanti aplūkot kādu sacensības gadijumu, kas norisinājies Amerikas Savienotās Valstīs. Šeit dzelzceļa līnijas atrodas privātpersonu rokās.

Tādēļ ari gadijies, ka no Ņujorkas uz Čikagu uzbūvētas divas paralelas dzelzceļa līnijas. Abu līniju īpašnieču - firmu starpā sākusies sacensība, abas centušās viena otru izkonkurēt. Galvenais sacensības līdzeklis bijis cenu pazemināšana, kas gājusi tik tālu, ka abas firmas katrā dzelzceļa braucienā par savām līnijām cietušas zaudējumus. Notikusi nikna cīņa, neviena no firmām nav gribējusi padoties. Beidzot tomēr viena firma uzvarējusi otru, kas likvidējusies. Tas noticis šādi. Viena no firmām Ņujorkas tuvumā nodibinājusi lopu fermu, protams uz cita vārda, tā kā tas nevienam nav bijis zināms. Viņa šos lopus pārdevusi Čikagas lopu kautuvei un lopi vesti pa dzelzceļu, nevis par pašas firmas līniju, bet pa pretinieka firmas līniju. Tā kā katrs brauciens sagādājis zaudējumus, un tā kā lopi vesti visai plašos apmēros, tad otra firma cietusi arvienu lielākus zaudējumus, kamēr likvidējusies, bet pirmā vēl pelnijusi uz lopu audzēšanu un tirgošanos, iekrādama kapitālus ari tālākām cīņām.

Sacensības dalībnieki.

Sacensības dalībnieki ir:

1/ atsevišķas personas,
2/ personu grupas,
3/ valsts /starptautiskā sacensība/

Brīvās sacensības tālākais liktenis.

Brīvā sacensība sāk jau pati sevi iznīcināt, jo tā iestigusi pārmērībās. Šīs pārmērības jāatrisina.

Mūsu laikmetu sauca par brīvās sacensības laikmetu. Tagad vairs nevar runāt par brīvo sacensību, jo daudzās valstīs: S.P.R.S., Vacijā, Italijā brīvā sacensība vai nu pilnīgi atcelta, vai ari ierobežota. Iekšējā tirgū tā tad vairs nevar runāt par brīvo sacensību, tautu starpā tā sastopama ari tagad.

Līdz šim brīvai sacensībai pierakstija pozitivus panākumus, jo brīvā sacensība:

1/ dzina cenas uz leju un
2/ uzlaboja preču kvalitati.

Valdības turējās pie indivīdu brīvības un neiejaukšanās principa. Stāvoklis tomēr grozijās un nesen pat vislielāko brīvību zemē ASV izdeva senatora ŠERMAŅA likumu, kas ierobežoja brīvo sacensību. Citās valstīs sastopami valsts monopoli, muitas ierobežojumi, pat pilnīgi ievedumu aizliegumi, ievesti sodi par ļaunprātīgu konkurenci, preču viltojumiem u.t.t.

Cīņa dēl pārdošanas tirgiem.

Šī cīņa sākas ar vietas izvēli. Jau savā laikā /1. kursā/ runājām, ka kāda nozīme vietai /piemēram, Rīgā dažās vietās, salīdzinot ar citām, liels apgrozijums/. Rodas kapitāla sacensība. Sākas ari cīņa dēļ citiem darbības faktoriem: izdevīgiem preču iepirkšanas avotiem, banku sakariem, labiem darbiniekiem u.v.c. apstākļiem, kas uzlabo viena uzņēmuma kalkulaciju, salīdzinot ar citiem. Cīņa var būt dažāda.

Izšķir:

1/ konkurences objektivos līdzekļus un
2/ konkurences subjektivos līdzekļus.

Konkurences objektivie līdzekļi.

Konkurences objektivie līdzekļi ir:

a/ c e n u konkurence, kas parādās tādā veidā, ka pakāpeniski pazemina cenu;

b/ konkurence k v a l i t a t ē;

c/ p i e m ē r o š a n ā s publikas prasībām;

d/ k r e d i t a piešķiršana kā konkurences līdzeklis.

Tam ir sava pozitivā un sava negativā puse /raugoties no tirgotāja viedokļa/.

P o z i t i v ā puse ir tā, ka kredits paplašina pārdevumus, jo pircēji iet ne tur, kur lētākas un labākas preces, bet gan tur, kur preces dod uz kredita.

N e g a t i v ā puse, turpretim, ir tā, ka

lieltirdzniecībā kreditu uzspiež, ar ko pārdevējam rodas nedrošas prasības;

mazuma tirdzniecībā ar kredita izsniegšanu tirgotājiem pietrūkst līdzekļu, rodas zaudējumi pie iekasēšanas.

Konkurences subjektivie līdzekļi.

Konkurences subjektivie līdzekļi ir šādi:

a/ piemērošanās pircēju p r a s ī b ā m. Te kā piemērus varētu minēt pasūtījumu pieņemšanu pa telefonu, pirkumu piegādāšanu mājās, paraugu piesūtīšanu ieskatam, gatavības izsacīšanu - preces, ja vajadzīgs, ņemt atpakaļ, ērtības veikalos, kā: liftus, atpūtas vietas, muziku, ātru un laipnu apkalpošanu u.c.;

b/ piemērošanās pircēju ī p a t n ī b ā m, p a r a š ā m un u n t u m i e m.
Lai tādu līdzekli varētu piemērot, nepieciešama cilvēku studēšana, raksturu pētīšana;

c/ k a i r i n ā j u m s uz p i r k š a n u, preces izgreznojot un skaisti iesaiņojot;

d/ s k a t u l o g s kā kairināšanas līdzeklis.
Veikala iekārtojumā sevišķi svarīga pārredzamība un veikala patīkams izskats;

e/ r e k l a m a.
Reklamai jābūt sistematiskai. Jāreklamē tiešām labas preces, citādi tā var uzņēmumam kaitēt;

f/ f i k t i v i c e n u p a z e m i n ā j u m i:
rabats, dāvanas, piedevas; faktiski šie pazeminājumi jau iekalkulēti cenā;

g/ a p g r o z i j u m a p r e m i j a s;

h/ pircēju pievilkšana, pārdodot preces zem parastās cenas;

i/ t i r g o š a n ā s a p c e n u.
Ir vietas, kur tirgošanās ap cenu var pievilkt pircējus, jo pircēji nesaprot, ka ir zināma cena, par kuru zemāk nevar pārdot. Tas parasti ir tad, kad pircēji mazinteligenti. Inteligentā sabiedrībā nozīmīgas ir c i e t a s c e n a s.

Sacensības p o z i t i v ā puse.

Mūsu saimniecisko laikmetu sauc par sacensības laikmetu, kas dibināts uz neierobežotu brīvību, attiecībā uz darbu un darba vietu. Ražotājs var dabūt cenu, kāda iespējama, izejot no pieprasījuma un piedāvājuma. Patērētājs var dabūt preces arī par zemāku cenu. Tirgotājam iespējams brīvi rīkoties, attīstīt spējas. Katram, kas spējas izmanto, izredzes paplašināt uzņēmumu. Kas to nespēj, to sabiedrība kā nederīgu locekli izspiež no sacensības lauka: mazvērtīgie pazūd, vērtīgie nostiprinas. Konkurence ieved augstāku stāju visās saimniecības nozarēs.

Sacensības n e g a t i v ā s puses.

Sacensības negativās puses ir visai stipras. Jau minējām, ka Latvijas pastāvīšanas pirmajos gados izvirzījās noziedzīga sacensība - daži tirgotāji, tirgojoties ar kontrbandas precēm, pārdeva preces par tik zemām cenām, ka godīgie tirgotāji nespēja ar viņiem sacensties.

Profesors ŠERS izdarijis dažus mēgināījumus, noskaidrojot pārmērīgās konkurences /sacensības/ stāvokļa ietekmi uz cenām.

Viņš ņem divas pilsētas, kurās ir dažāds iedzīvotāju skaits uz 1 gaļas pārdotavu. Aplūkosim šo stāvokli tabelē:

Pilsētas	Iedzīvotāju skaits uz 1 gaļas pārdotavu	Gaļas cena / 1 mārciņa/
I	1400	RM 0,85
II	770	RM 1,-

Kā no tabeles redzams, II pilsētā gaļa dārgāka. Tas tādēļ, ka katram veikalam jāeksistē. Ja apgrozījumi mazi /mazāks iedzīvotāju skaits uz 1 pārdotavu/, tad, lai varētu eksistēt, cena jāpaaugstina.

ŠERS aplūko ari otru gadījumu, ņemot divas pilsētas ar maizes ceptuvēm. Šis stāvoklis tabelē attēlojams šādi:

Pilsētas	Iedzīvotāju skaits uz 1 maizes ceptuvi	Maizes cena /1 märc./
I	700	RM 0,28
II	520	RM 0,30

Šī tabele līdzīgi iepriekšējai rāda, ka pie zināma skaita patērētāju uz 1 veikalu, konkurence cenas vairs nevar pazemināt, bet gan paaugstināt.

Šāda konkurence var ietekmēt uz zemākas kvalitates preču ražošanu. Ja sacensība sāk kļūt kaitīga sabiedrībai, ja tā izvirzas par negodīgu konkurenci, tad jādomā, kā no tās atbrīvoties. Tagadējās plānsaimniecības valstis ar to cīnas. Pa lielākai daļai lieltirdzniecībai aizstāvība no valsts nav vajadzīga; aizsardzība vajadzīga tur, kur ir vājākie /maztirdzniecībai/. Ari valsts aizsardzība slikta lieta, jo grūti atšķirt godīgo konkurenci no negodīgās. Ja grib atšķirt godīgo konkurenci no negodīgās, tad tas iespējams visai grūti. Dažas pazīmes, paņēmienus, kuras liecina par negodīgo konkurenci tomēr var minēt:

1/ rīcība, ar kuru samaina vienu veikalu ar otru;

2/ neatļautu fabrikas un tirgošanās marku lietošana;

3/ paņēmieni, ar kuriem modina publikā domas /kas faktiski neatbilst patiesībai/, ka izdevīgi priekšlikumi cenā, kvalitatē u.c.;

4/ krāpšana uz preču iekšējām īpašībām /piemēram, kokvilnas pārdošana par puszīdu/;

5/ konkurenta darbības pelšana;

6/ visi līdzekļi, kas ved pie konkurenta veikala noslēpumu atklāšanas.

Tie ir rupjākie negogīgas konkurences gadijumi. Izsmeļošu pārskatu par to dot nebūs iespējams.

Bez valsts atbalstu pret negodīgo konkurenci var dot pašpalīdzība.

Pašpalīdzība ir dažādi noorganizēta:

1/ ir patērētāju organizacijas, kas, piemēram, ierīko "melnās listes" pret tādiem, kas nekārtīgi savā

darbā: slikti parādu maksātāji, saņemto preču brāķētāji;

2/ Vakar-Eiropā un ASV nodibinājušās pircēju ligas, kas sastāda "baltās listes"par krietnām firmām. Lai tādā listē iekļūtu, veikalam daudz jāstrādā, lai varētu uzrādīt ligas pārstāvjiem, ka veikals tiešām labs.

Uzņēmēji paši dažādiem līdzekļiem cenšas novērst zaudējumus, kas ceļas no negodīgās konkurences. Viens no negodīgās konkurences paņēmieniem ir darbinieku piekukuļošana. Lai to novērstu, svarīgi ievērot apstākli, ka nedrīkst pielaist tuvas attiecības pārdevēju, iepircēju un to kontrahentu starpā. Jāizved darbinieku rīcības kontrole. Var likties, ka kontrole var aizkart veikala darbiniekus, tomēr šī iedoma nedrīkst atturēt veikala vadību no kontroles. Godīgiem darbiniekiem kontrole nav bīstama, vāja rakstura darbiniekus kontrole atturēs no noziedzīgas rīcības, jo kas izdara noziegumu, tam jārēķinas, ka noziegumu var atklāt.

Veikaliem lielāko ļaunumu negodīgā konkurence izdara ar veikala noslēpumu atklāšanu. Ari "veikala noslēpums" nav gluži skaidrs jēdziens. Vismaz tā sastāvs var būt dažāds.

Veikala darbībā var būt šādi veikala noslēpumi:

kapitala lielums, atsevišķu līdzīpašnieku daļas, bilance, zaudējumu un peļņas rēķins /iztek no kalkulacijas/, kalkulacija, apgrozījumu lielums, līgumi, banku sakari, sakari ar piegādātājiem, iepirkšanas cenas, pārdošanas cenas, iepirkšanas avoti, noņēmēju - klienturas adreses, nākotnes plāni un izredzes, sagatavošanās veikala darbības paplašināšanai vai likvidēšanai, piedalīšanās pie spekulacijas, nākanās konjunkturas pazīmes, ziņas par muitas pārgrozījumiem, satiksmes vai tirdzniecības politikas rīkojumi u.t.t.

Še nevar uzskaitīt visus veikala noslēpumus, kas zināmam veikalam ir vērtīgi.

SAIMNIECISKĀS APVIENĪBAS /koalicijas/.

Šis jautājums par saimnieciskām apvienībām atrodas ļoti ciešā sakarā ar sacensību. Ir viegli saprast, ka tur, kur sacensība ir ļoti liela, ka tur tā beigu beigās aiziet līdz īstai cīņai par eksistenci. Starp cīnītājiem var rasties jautājums: kādēļ cīnamies? Vai tad mērķi - peļņu var sasniegt, apkarojot vienam otru? Ja tāda doma parādās, tad reizē ar to rodas kustība, kas ved pie uzņēmumu apvienošanās. Tas norisinas tādā veidā, ka atsevišķas saimniecības apvienojas kautkādā kopīgā saimniecībā ar citām, rodas vairāku saimniecību vietā viena. Tās saimniecības, kas iestājas apvienībā, zaudē daļu no savas neatkarības, pie dažām apvienību formām - pat pilnīgi zaudē savu neatkarību. Uz iestāšanos apvienībā var piespiest svarīgi motivi, no kuriem galvenais ir asa konkurence. Tādas apvienības, zīmējoties uz saimniecību, iespiedušās visā cilvēku sabiedrībā:

rūpniecībā tas noticis, lai rūpnieki sasniegtu labvēlīgākas cenas, nodrošinātu pārdošanu;

t i rd z n i e c ī b ā, tas noticis, lai tirgotāji gūtu labākas cenas, ilgstošu peļņu;

pretstats - p a t ē r ē t ā j u a p v i e n ī b a s, kuras cīnās par zemākām cenām, par labāku kvalitati;

beigās - s t r ā d n i e k u k o a l i c i j a s /apvienības/, kuru nolūks nodrošināt strādnieku eksistenci.

K o a l i c i j u v i r z i e n i.

Ir t r ī s virzieni koalicijās:

1/ k a p i t a l i s t i s k a i s virziens, ko izved rūpnieki un tirgotāji;

2/ s o c i a l a i s virziens, ko izved patērētāji un strādnieki;

3/ v a l s t i s k a i s virziens, kas izpaužas dažādā valsts līdzdarbībā saimnieciskā darba laukā, it īpaši organizējot privāto saimniecību uz vispusīgu apvienošanos, kurā ietilptu tirgotāji, rūpnieki, strādnieki, patērētāji.

Koaliciju iespaids uz tirdzniecību

Koaliciju /apvienību/ iespaids uz tirdzniecību ir ārkārtīgi liels. Var sacīt, ka tās uzliek tirdzniecībai un rūpniecībai jaunus uzdevumus: tekoši katru dienu. Tās var satricināt vecā, pastāvošā pamatus.

Šinī gadijumā mūs valdības rīcība mazāk interesē, jo parasti uzņēmējs ir tas, kas savien spēkiem cenšas lauzt ceļu, nodrošinot eksistenci. Tur, kur parādās jaunas formas, tirgotāji cenšas tām pieskaņoties. Visai bieži tirgotāji un rūpnieki stājas jaunu formu priekšgalā /kameras/. Mēs apstāsimies pie saimnieciskām apvienībām, ko veido saimnieciskiem līdzekļiem un saimnieciskā nolūkā paši rūpnieki un tirgotāji.

K o a l i c i j u s a t u r s.

Koaliciju saturs var būt dažāds:

1/ koalicija var sākties ar zinamu iekšējās un ārējās organizacijas vienādību;

2/ var attiekties uz finansu iekārtu, kad uzņēmumi vienojas radīt vienādu rīcību finansielās rīcības ziņā - kapitālu sagādāšanā, uzglabāšanā, izlietošanā;

3/ var attiekties uz produktu iepirkšanu un pārdošanu /Vācijā tās sauc par Verkaufsstellen, Einkaufsstellen/;

4/ var attiekties uz importu un eksportu /Kalija sindikats Vacijā/;

5/ var attiekties uz satiksmi ar bankām /ASV vienas nozares uzņēmumu grupas dibina savas bankas/;

6/ var attiekties uz apdrošināšanu. /Vienas nozares uzņēmumi uz savstarpējās apdrošināšanas pamata noorganizē apdrošināšanu pret nelaimes gadījumiem/;

7/ var attiekties uz transportu / ASV uzņēmumu grupas nodibina kuģu, dzelzceļu satiksmes līnijas, lai neļautos ekspluatēties no attiecīgām sabiedrībām/;

8/ var attiekties uz konjunkturas apsveršanu un izmantošanu, kas nav pa spēkam atsevišķam uzņēmumam.

Uzņēmumi apvienojoties var daudz ko darīt sava stāvokļa uzlabošanā. Koalicijas pamats ir pietiekošs, kurš satek kopā visbiežāk ar banku vidutajibu. Bet kapitāla koalicīju mērķis - augsts ienesīgums.

Koalicijas pozitivie ieguvumi.

Uzņēmumu koalicija rūpniecības laukā var izmantot jaunākos izgudrojumus technikā, labākas darba metodes, pievilkt vislabākos darbiniekus.

Koalicijas negativās sekas.

Koalicija var iegūt nevēlamu virzienu, ja tā vadās vienīgi no iespējami augstākas peļņas izspiešanas no sabiedrības. Tad rodas tas ko var saukt par koalicijas eksploataciju.

KOALICIJU PAMATFORMAS.

Literaturā parasti piemin t r ī s koaliciju pamatformas:

1/ kartelus,

2/ sindikatus un

3/ trestus.

Profesors KĀRKLIŅŠ vairāk pievienojas uzskatam, ka sindikats ir kautkas vidējs starp karteli un trestu, tāpēc pietiek, ka koalicijas dala d i v ā s grupās:

kartelos un trestos.

Šo abu koaliciju atšķirība pastāv patstāvības pakāpē, kāda paliek šo koaliciju locekļiem pēc iestāšanās šinīs koalicijās.

Karteļi ir tādas apvienības, kuru locekļi var uzglabāt savu saimniecisko un tiesisko neatkarību.

T r e s t i ir tādas apvienības, kurās iegājuši atsevišķi uzņēmumi, pilnīgi zaudē savu patstāvību.

K a r t e ļ i parasti nodibinās grūtos saimnieciskos laikos un tajos ņem dalību tikai vienas nozares uzņēmumi.

T r e s t ā ņem dalību dažādu nozaru uzņēmumi.

K a r t e l ī katrs uzņēmums patur savu neatkarību, bet, lai izsargātos no sacensības, ieiet uz zināmiem kopīgas darbības noteikumiem: vienādu cenu, piegādi, kreditu, maksāšanas noteikumiem. Kartelī apvienojas daudzi citādi patstāvīgi uzņēmumi.

Dažreiz,ārēji raugoties, liekas, ka uzņēmumu patstāvība nav zudusi, kamēr faktiski tā ir.

T r e s t ā apvienoti darbs, kapitāls, ražošana, ražojumu pārdošana, peļņa, u.c., ar nolūku:

1/ lai sasniegtu lielāku saimniecisku varu, lai varētu savus nodomus realizēt;

2/ lai nomāktu sacensību.

Galamērķis - augstāka peļņa.

K a r t e l ī uzņēmumi patur patstāvību, slēdz līgumu tikai uz zināmu laiku, piemēram, gadu. Pēc tam līgumu var izbeigt.

T r e s t ā patstāvība zudusi.

Neatkarības pazīme ir tā, kas izšķir karteli no tresta. Starp šīm divām formām, kā jau minējām, ir starpformas, ko sauc par sindikatiem.

K a r t e l ī apvienojas tikai vienas nozares uzņēmumi, piemēram, kiegeļrūpniecības, alus brūži, gumijas fabrikas.

T r e s t ā, turpretim, tikai sākumā notiek horicontala apvienošanās. Tanī tresta stadijā notiek ražošanas regulēšana, lai to pieskaņotu patērētājiem, paturot cenu noteikšanu savās rokās. Piemēram ASV tērauda trests apvieno 80% no ASV tērauda rūpniecības uzņēmumiem.

Bet pēc tam attīstība sāk iet dziļumā. Piemēram, tērauda valcētavas atbrīvojas no atkarības no tērauda lietuvēm, nopērkot to "kontrolpaketes" /akciju skaitu, kas vajadzīgs, lai iegūtu noteikšanu/. Tagad tā iztiek ar savu tēraudu. Tērauda lietuves pārņem čugunlietuves /izejmaterials tērauda lietuvēm/, kas savukārt iegūst akmeņogļu raktuves /akmeņogles/ un dzelzs rūdas raktuves /dzelzs rudu/. Vēl tālāk trests ietilpina sevī dzelzceļa līnijas, rūdas vešanai un kugniecības līnijas, ar kuru palīdzību gatavos tērauda produktus izvadā pa visu pasauli. Trests beigās atbrīvojas no banku vidutājības, nodibinot savas bankas.

Bieži trestu izcelšanās norit otrādi - ideja iziet no bankas. Bankai var gadīties brīvi naudas līdzekļi, un banku neapmierina starpība starp aizdevumu un noguldījumu rentēm. Banka novēro uzņēmumu apvienošanos iespēju un sāk uzpirkt zināmo uzņēmumu akcijas, nopērkot "kontrolpaketi" - 51% akcijas, vai kā ASV apstākļos izrādījies - pietiek ar 30% akcijām. Kad pirmajā uzņēmumā iegūta noteikšana, banka meklē otru, trešo u.t.t. uzņēmumu, kurus "piespiež" dažādiem līdzekļiem pievienoties trestam. Pievienoto uzņēmumu akcijas pret tresta akcijām nemaina kā 1 : 1, bet kā 1 : 4, 1 : 5 vai pat 1 : 10. Ja uzņēmums negrib padoties, tad to iznīcina, pazeminot ražojumu cenu sākumā līdz pašizmaksai, vēlāk, ja vajadzīgs, ari vairāk. Vēlāk, protams, cenu atkal "uzceļ" vajadzīgā augstumā.

Tā tērauda tresta uzsūcis sevī 80% no ASV tērauda rūpniecības nozarēm. Jāsaka, ka tresti rīkojas noteikti un nežēlīgi, iedami pat pāri cilvēku līķiem.

Uzņēmumu pievienošanu trestam izdara ari tādā veidā, ka, piemēram, banka iet Ņujorkas biržā, uzpērk 51% /resp 30%/ pievienošanai nodomāto uzņēmumu akcijas, viņas pārstāvji iesniedz akcionaru sapulcei priekšlikumu - uzņēmumam likvidēties un pievienoties trestam - nobalso par šo priekšlikumu un uzņēmums pievienojas trestam mierīgā ceļā. Tad banka meklē nākošo uzņēmumu pa visām ASV biržām u.t.t.

K a r t e l i s ir krīžu laiku produkts, lai uzturētu eksistenci. Tur iespiežas iekšā ari vāji uzņēmumi un tie tādā veidā var "vilkt" savu dzīvību.

T r es t s ir kapitalistiskās uzņēmības produkts ceļā no lieluzņēmumiem uz milzu uzņēmumiem. Šādu trestu izcelšanos atbalsta svarīgi saimnieciski faktori.

1/ saimnieciskais princips modernās technikas pielietošanas iespēja, labi darbinieki, starpnieku izslēgšana/;

2/ k a p i t ā l s /ideja bieži iziet - apvienot trestā separatus /atsevišķus/ uzņēmumus no bankas, kurai brīvi lielāki naudas līdzekļi/;

3/ u z ņ ē m ī b a /šo spēku, sevišķi ASV uzskata par vienu no svarīgākiem faktoriem. Šajā sakarībā ieteicams izlasīt CARNEGGI "Kaufmanns Herrschgewalt"/.

Karteļa v ā j ā s puses.

Kartelis uzrāda diezgan ievērojams vājās puses:

1/ līgumu nepildīšana no biedru puses;

2/ karteļa termiņa beigām tuvojoties un pielaižot varbūtību, ka kartelis var neatjaunoties, biedri jau laikus sāk stiprināt savas separātās domas uz karteļa rēķina;

3/ stiprākie ārpuses karteļa stāvošie uzņēmumi, tā sauktie "outsider" /vāciski - Aussenseiter/ neiestājas kartelī. ASV piedzīvojumi rāda, ka kartelim tikai tad ir nozīme, ja tas apvieno ne mazāk kā 80% no līdzīgiem uzņēmumiem. Ja šis procents ir zemāks: 70, 60, 50%, tad kartelim nav nozīmes. Karteļa nodibināšanos apgrūtina

ari liels skaits līdzīgu uzņēmumu /sevišķi tas novērojams lauksaimniecībā/.

Vēl jāievēro tā saucamā diferencialā kalkulacija. Tās piemēru sniedz ŠERS.

Alusdarītava ražo 50.000 hektolitru alus; uz katru hektolitru alus proporcionalās izmaksas iztaisa RM 10,-, bet pastāvīgās izmaksas - RM 7,-. Ja ražošanu paceļ no 50.000 hektolitriem uz 70.000 hl /hektolitriem/, proporcionalās izmaksas pieaug, bet pastāvīgās izmaksas paliek tās pašas.

Proporcionalās izmaksas šai gadījumā	RM 700.000
Pastāvīgās izmaksas paliek iepriekšējās"	350.000
	RM 1.050.000

Uz katru hl dabūjam

RM 1.050.000 : 70.000 = RM 15,-,

turpretim pie 50.000 hl alus ražošanas, katrs hl izmaksāja RM 17,-. No tā secināsims, ka ražošanas palielināšana palētina ražošanu. Ja kāds var izdarīt diferencialo kalkulaciju, viņš kā outsider's var būt kartelim bīstams;

4/ karteli apdraud jaundibinājumi. Ja peļņa zema vai mērena, jauni uzņēmumi nerodas. Ja peļņa ceļas, ir aprēķins dibināties jauniem uzņēmumiem. Ja kartelis uzlabo stāvokli, cenas nostiprinas, rodas cilvēki, kas šo stāvokli izmanto, dibinot jaunus uzņēmumus;

5/ no karteļa stājas laukā un kartelim kaitē tie, kas nav apmierināti ar karteļa darbību /sevišķi zīmējoties uz ierobežojumiem ražošanā/.

Trestu vada viena griba. Kas te iestājies, uzsūkts, tam patstāvīga darbība nav iespējama.

No socialā viedokļa raugoties, augstāki stādami karteļi, jo tur atrodama brīvība, patstāvība.

No tirdznieciskā viedokļa, turpretim, augstāki stādami tresti.

No patērētāju viedokļa, katra cenu sacelšana, vai to dara tresti vai karteļi, samazina patēriņa fondu, tādēļ vēlama brīvā sacensība.

Strādnieki parasti pretojas jebkādai koalicijai, jo, ja noteikšana ir vienās rokās, strādnieku organizacijas maz ko var iesākt.

Karteļa attīstība.

Vispār ir konstatējamas sferas, kurās karteļu darbība var parādīties.

Sākumā visiem uzņēmumiem ir kopīgs darbības aploks. Tādas kopīgas attiecības viņiem var būt pret valsti - kopējās organizacijas var

ieņemt stāvokli pret likumdošanu, pret nodokļiem, pret tirdzniecības un rūpniecības pabalstīšanu, pret sabiedrības dažādām iestādēm, pret sabiedrību, pret presi.

No kopējām lietām rodas ieskats par interešu kopību; uzņēmēji nāk pie atziņas, ka visiem ir kopējas briesmas. Šī interešu kopība parādās vispār dažāda veida idejiskās biedrībās. Piemēram, Latvijā bija /Liepājā/ "Fabrikantu biedrība", "Tirgotāju sabiedrība". Anglijā sastopami klubi. No biedrības var izaugt biedrību apvienība, kas apvieno vienkopus veselas valsts biedrības. No šādas savienības nākošais solis ir kartelis.

Karteļa darbības veidi.

Karteļa darbības ir divas:

1/ mantu pirkšana un

2/ mantu pārdošana.

Kartelis parādās:

1/ kā tā saucamais noteikumu kartelis. Tas ir plašākais kartelis. Tajā ieiet šādi noteikumi:

cena, termiņš /kreditu ilgums/, dažādi atlaidumi /piešķirt vai nepiešķirt skonto, rabatu/, frankatura /to mantu daļu, ko pārdod bez maksas piesvari, lekaža/.

Par līguma nepildīšanu paredz dažādus sodus - konvencionalus sodus. Noteikumu kartelī ražojumu daudzumi nav ierobežoti.

2/ kvalitates kartelis, kad vienojas par preču kvalitati;

3/ cenas kartelis /nosaka tikai cenu/. Šis kartelis ir viens no svarīgākiem karteļiem. Tam ir daži trūkumi:

a/ kartelis neierobežo vairumus, iestājas pārprodukcija un cenas nevar uzturēt noteiktā augstumā;

b/ kartelis neizslēdz ciņu ap pircējiem ar izdevīgu noteikumu /rabata/ palīdzību.

4/ pircēju nodrošināšanas kartelis. Tas ir tāds kartelis, kas rodas, kad uzņēmēji sadala zināmu tirgu rajonos un viena rajona tirgotājs neiet ar savien produktiem citu tirgotāju rajonos. Tāda veida karteli mēgināja organizēt Šveices alus darītavas, bet lieta neizdevās, jo alus dzērāji dažādos rajonos dzēra tikai savu iecienīto marku. Tādēļ Šveices viesnicu īpašnieki piedraudēja alusdarītavu kartelim, ka taisīs paši savu alusdarītavu, ja kartelis savu rīcību negrozīs. Rezultatā kartelis sabruka.

5/ pārdošanas centrales. Tās atstāj ražošanu ražotājiem, bet atbrīvo tos no pārdošanas. Latvijā šajā nozarē

pastāv linu monopols, spirta monopols, lauksaimniecības kopmodernlecības. Rīt-Šveicē pastāv dzirnavnieku pārdošanas centrāle, Vacijā - spirta centrale, Vestfalē - ogļu sindikats, kalija sindikats u.c. Sliktā puse šeit ir tā, ka neierobežo ražošanu vairumā;

6/ ražošanas vairumu ierobežošanas kartelis, lai ierobežotu ražošanas vairumus. Tas var izaugt ari par kontingēšanas karteli. Pirms kara Eiropas valstis vienojās noteikt kontingentu eksporta cukuram. Šis kartelis ir svarīgs, bet to cenšas apiet. Bijušā Krievijā cukurfabrikas vienojās ierobežot ražošanas vairumu tikai iekšējam patēriņam. Katrai fabrikai bija savs kontingents. Kāda fabrikai, kurai bija izdevīgi darba apstākļi, bija grūti atsacīties no vairuma ierobežošanas. Tā nopirka otru fabriku, to neekspluateja, bet izmantoja kontingentam. Šis jau ir solis uz t r e s t a pusi.

1938/39.m.g. 1. semestrī lasīto lekciju

t e i g a s.

- o -

MĀCĪBA PAR TIRDZNIECĪBU

II

2. semestra lekciju piezīmes

TRESTU ATTĪSTĪBAS FORMAS

Tresta raksturīgā pazīme ir apvienoto uzņēmumu patstāvības zaudēšana. Šī patstāvības zaudēšana notiek tādā veidā, ka mazie un vājie uzņēmumi pieslēdzas lieliem un spēcīgiem uzņēmumiem.

Trestu formas ir dažādas.

I. Pūls /angliski "pool"/

Vecākā no trestu formām ir pūls. Pūls, kas ir trestu brīvākā forma, pastāv tādējādi, ka uzņēmumi vienojas ar līgumu dalīt savā starpā iegūto peļņu. Peļņas dalīšana ir paredzēta līgumā un tā pamatojas uz zinamām pazīmēm.

Pūla vājās puses.

Pūla vājās puses ir šādas:

1. katrs uzņēmums strādā par sevi, tādēļ veikala izdevumi nav samazināti un saimnieciskais princips nav ievērots. Šī forma tuva kartelim.
2. konkurences pamazināšana nepamatojas uz ražīgu darbu, jo peļņas nav.

Sekas: pūlā sastāvošie uzņēmumi nespēj konkurēt ar outsaideriem.

II Interešu kopība

Te sastopamas divas formas:

1. brīvākā forma un

2. cietākā forma.

1. Brīvākā forma.

Līgumā paredz neradīt konkurenci, veikt dažus kopīgus veikalus un beigās peļņu salikt kopā un pēc tam peļņu sadalīt.

2. Cietākā forma.

Cietākā forma ir tā, kur viens uzņēmums nopērk otra uzņēmuma akciju majoritati, bet ļauj šim uzņēmumam darboties tālāk.

III Akciju apmaiņa spaidu kārtā.

Pats vārds jau norāda uz to, ka akciju apmaiņa notiek spaidu kārtā. Akciju apmaiņa notiek šādā kārtā:

Akcijas apgrozas brīvā tirgū, jo lielos uzņēmumos ir akcijas par lieliem kapitaliem. Tādēļ dažkārt līdzīpašnieki nejūt, ka viņu akcijas koncentrējas vienās rokās. Ja nu rodas tresta dibināšanas ideja - saņemt rokās kādu saimniecības nozari, tad, runājot par ASV, dažreiz neliela grupa vai pat atsevišķas personas,/piemēram Rokfellers, Karneggi/ uzdod specialiem aģentiem, kas ir visbiežāk atsevišķu biržu makleri, katru akciju, kas no zinamās nozares parādās tirgū, nopirkt. To dara neuzkrītoši, ilgākā laikā. Akcijas uzpērk līdz tai vietai, kamēr var sākt ar zinamu sabiedrību rīkoties /Amerikas apstākļos ap 1/3 no akcijām/. Kad majoritate rokās, tresta dibinātāji nolemj veco uzņēmumu likvidēt. To izdara šādi. Rīkotājiem rokās kontrolpakete, t.i. tas akciju vairums, kas vajadzīgs, lai rokās būtu uzņēmuma rīcība, vadība. Noliek vecai sabiedrībai gada sapulci, lai tā apvienojas ar citām /kas ietilpst trestā/. Tas, kam ir faktiskā noteikšana, bet kas bieži rīkojas aizkulisēs, nāk ar priekšlikumu pievienoties, uzdodot zinamām personām to realizēt. Otra uzņēmuma sapulcē norisinas tas pats, trešā ari u.t.t., līdz tresta rokās ir, piemēram, 10 uzņēmumu. Tagad taisa aprēķinu, cik laidīs laukā jaunā uzņēmuma akcijas, kur kā līdzīpašnieki ieiet līdzšinējo 10 akciju sabiedrību akciju turētāji. Likvidatori un jaunā uzņēmuma dibinātāji nosaka, kādā proporcijā izmainīt pret vecām 10 uzņēmuma akcijām jaunā uzņēmuma akcijas: vislabākā uzņēmuma akcijas, piemēram, kā 1:3, otram - kā 1:4, 1:5, pavisam sliktam 1:10. Notiekot šādai akciju apmaiņai, vecās sabiedrības bieži dabū ciest. Pēc tam vecās sabiedrības pasludina par neesošām. Spaidu kārtas apmaiņa pastāv tajā apstāklī, ka neprasa veco uzņēmumu akciju īpašnieku piekrišanu, bet dabū kontrolpaketi.

IV Amerikaņu trestu pirmatnējā forma.

Šī forma parādijās apmēram ap 1885.gadu. Katram uzņēmumam tresta dibinātāji apmainija akcijas, spriežot pēc dividendēm, ko devis uzņēmums. Jaunais uzņēmums strādāja labi, jo tur iegāja stipri rezerves kapitali. Ja mainija vienu jaunā uzņēmuma akciju pret 3, 4 vai 5 veco uzņēmumu akcijām, tad sapratīsim, ka neizdeva pilnu vērtību. Varēja gadīties, ka kādu uzņēmumu sevišķi izcēla un akcijas mainīja kā 1:1, neskatoties uz uzņēmuma stiprumu. To, ko tresta dibinātāji akciju apmaiņas ceļā ieguva, tie paturēja kā atlīdzību par organiza-

torisko darbību. Tas izveidojās par zinamu sistemu un šāda uzņēmumu organizēšana nodeva dibinātājiem ļoti daudz akciju, kas neatbilda darbam, ko tie bija veikuši. Tā radās atšķaidīto kapitalu sabiedrības /akciju vairāk kā mantu/. Šādas akciju sabiedrības nebija domātas ilgam mūžam. Šādu akciju sabiedrību organizatori akcijas pārdeva, uzņēmumu pameta, jo to nolūks bija iedzīvošanās. Par uzņēmuma tālāko likteni tie neinteresējās. Par šiem uzņēmumiem jāsaka, ka parasti tiem gāja grūti, bieži tie pat likvidējās. Bet organizatoru grupa meklēja citu objektu, kuram uzbrukt. Amerikas lielo kapitalu turētāji redzēja, ka tā var labi pelnīt.

Bet šo jauno uzņēmumu dibināšanu nolēma vienkāršot, negriežot uz to sabiedrības uzmanību, un radija amerikaņu trestu pirmatnējo formu, kura bija pavisam vienkārša.

Organizatori centās dabūt no izvēlētām sabiedrībām kontrolpaketi, lai varētu balsošanā izvest savu gribu. Kad kontrolpakete bija rokā, tad nekādu jaunu uzņēmumu neradija, bet rīkojās tā, ka veco uzņēmumu akciju turētāji saņēma tā saucamo trestu aplieciību vai c e r t i f i k a t u, ka viņiem ir tiesība uz tādu un tādu peļņas daļu no apvienoto uzņēmumu - tīrās peļņas. Vecais uzņēmums pastāvēja kā bijis: bija tāpat gada sapulces, kur paziņoja, ka no visām sabiedrībām tāda un tāda peļņa. To sadalija pēc zinamas atslēgas. Šāds tresta veids bija ļoti vienkāršs: nebija jānodibina jauna akciju sabiedrība, bet aizkulisēs kāds, kuru neviens neredzēja, rīkojās, vadot visu uzņēmumu darbību. Pateicoties vienkāršībai, šī forma izplatijās par visām A.S.V. Pirmatnējo trestu vadītāji redzēja pienākam laiku, kad viņu rokās bija noteikšana par visu tirgu. Tie izmantoja apstākļus un tiklīdz viņiem nodibina tādu stāvokli, kad bija iespējams diktēt cenas, tie tās pacēla. ASV sabiedrības brīvā prese, ciktālu tā nebija nopirkta, sāka pret to protestēt, jo sabiedrība sāka just uz savas ādas iespaidu: mantas kļuva dārgākas. Tas radija sašutuma vilni un 1891.gadā iznāca tā saucamais senatora ŠERMAŅA likums, kas atzina tādā kārtā izdotās pilnvaras - certifikatus par nelikumīgiem. Motivs - šāda uzņēmuma forma nav saimnieciska, bet tā ir sabiedrību ekspluatējoša forma. Tāds ir šīs ceturtās formas - Amerikaņu trestu pirmatnējās formas liktenis. Tresta kustību ar šo likumu neapturēja, jo trestu būtībā gulēja pozitivas, nopietnas lietas /iespējama racionalizacija u.c. pozitivas īpašības/.

V Modernais trests.

Tad radās tā forma, ko sauc par moderno trestu, kur fikciju novērsa, bet nenovērsa iespēju apvienoties. Modernā tresta rašanās notika vairākos veidos.

1. To izveda tādējādi, ka jaundibinātais trests /nedaudzi cilvēki vai pat viens cilvēks/ uzpirka otra uzņēmuma akciju majoritati. Uzņēmumu uzsūkšana trestā gājusi tādus ceļus, ka nopirka vienu uzņēmumu nopirka ari otru uzņēmumu. Pret šo divu uzņēmumu akcijām aizņēmās kapitalu no bankām, uzpirka trešo uzņēmumu, ieķīlāja trešā uzņēmuma akcijas bankā un uzpirka ceturto uzņēmumu u.t.t. Rokfellers pat nodibināja šim nolūkam savu banku.

2. Otrs veids bija tāds, ka uzņēmēji, vērojot, ka konkurence viņu starpā ved tikai pie zaudējumiem abām pusēm, paši brīvprātīgi apvienojās,vecās akcijas anulēja un pret tām izdeva jaunās.

3. Rīkojās ari tā, ka apvienoja abus veidus: divi uzņēmumi lab-

prātīgi apvienojās, bet ja trešais negribēja tiem pievienoties, tad lēnā gaitā maz pamazām uzpirka tā akciju majoritati u.t.t., kamēr jaunradušais uzņēmums ieņēma zināmā nozarē tādu stāvokli, ka viņam tur bija noteikšana.

Tā radās amerikaņu tresti:

"Tērauda trests" /Steel Trust Company/, kuram jau pirms kara bija 2 miljardu dolaru liela bilance.

"Klarka sindikats" - 75 miljonu dolaru bilance. Pēdējais nopirka no Gvatemalas republikas 1/3 no tās īpašumiem ar tiesību ierīkot dzelzceļa, telegrafa līnijas u.t.t., bet deva Gvatemalas republikai, kura juridiski gan palika neatkarīga valsts, bet faktiski bija "Klarka sindikata" rīcības objekts, tikai 10% no savas peļņas.

VI Vismodernākais trests.

Modernā tresta tālākā attīstība gājusi tā, ka tālākā apvienošanās gāja pa koncentriskiem riņķiem: nodibinājās viens trests, nodibinājās otrs trests, kas abi apvienojās u.t.t. Tā radās milzu uzņēmumi, kas savā nozarē pārvaldija visu ASV tirgu. Tā ASV vairākas dzelzceļu sabiedrības apvienojās vienā "Rok Ailendā". Tādā veidā attīstijās ari tērauda tresta sabiedrība, petrolejas tresta sabiedrība, kam pieder lieli kapitali, un kuru akcijas, ja ne vienīgās, tad majoritatē apgrozās ASV biržās.

EIROPAS TRESTU ATTĪSTĪBA

Anglija un Vacija gājusi gan par akciju uzpirkšanas, gan par brīvprātīgās apvienošanās ceļiem.

Tāpat Eiropā trestu apvienība ir attīstijušās, apvienojoties atsevišķo valstu rūpniecības nozarēm.

Visai interesants ir tērauda trests, kurā ietilpst vācu, beļģu, franču un angļu tērauda rūpniecība. Tāpat trestā apvienojusies vācu un franču mākslīgā zīda rūpniecība.

TRESTU TĀLĀKĀ ATTĪSTĪBA

Runājot par trestu tālāko attīstību, jāsaka, ka tagad grūti atrast lielāku, patstāvīgu uzņēmumu: gandrīz visi tie apvienoti trestos.

Šādu trestu dibināšanu sekmē sevišķi trestu bankas. Trestu bankas pašas dibinātas ar tādu nolūku, lai izmantotu uzņēmumu dibināšanu. Šīs bankas, kuras vācu valodā sauc par "Gründenbanken", bija pazīstamas jau sen priekš kara. Tās darbojas ari tagad.

Piemēram, kādu banku neapmierina peļņa, kuru tā iegūst ar vekseļu diskontu, aizdevumu un noguldijumu procentu starpību: tā atrod, ka šī peļņa ir par mazu. Lai iegūtu lielāku peļņu, izveidojies īpašs banku veids - jau minētās

dibinātāju bankas, kurās darbojas viena daļa - banku cilvēki un otra daļa - techniķi, kas pārzina zinamu nozari, uz kuru banka grib specializēties. Ja nu viņi atrod, ka kāda rūpniecības nozare var pa-

stāvēt un pārbaudijuši to, atrod, ka tā var dot pietiekoši lielu peļņu, tad tie atrod pašizmaksu un starpību starp tām cenāk, par kurām šis uzņēmums varēs laist savus ražojumus apgrozībā un tām cenām, kas pašreiz pastāv. Tad viņi rada uzņēmumu, protams, ne savā vārdā. Tad izbīda cilvēkus, kas jaunā uzņēmumā darbojas, bet līdzekļus pastāvēšanai dod banka. Šie cilvēki, kas tā rīkojas, negrib stādīt kociņu, aplaistīt, lai tas pēc gadiem nestu augļus, kā to saka kāds tautsaimnieks. Šiem cilvēkiem mazāka, kaut ari drošāka peļņa garlaiko.

Tad, kad jaunais uzņēmums nodibināts, tad to propagandē, agitē sabiedrībā. Maz pamazām laiž akcijas, kas atrodas bankas portfelī, sabiedrībā, sāk to "appludināt" akcijām. Akcijas, protams, pārdod ar labu "ažio" - uzviju, tā iegūstot ievērojamu peļņu.

Tālākā uzņēmumu veidošanās gaitā notiek filialu dibināšana: vispirms pašu zemē, tad svešās zemēs.

Ari Latvijā eksistē vesela rinda uzņēmumu, kuri ir tikai zinamu uzņēmumu filiales.

Sacensība starp trestiem bieži /sevišķi, ja sacensība norisinas vienas valsts robežās/ ved pie saprašanās, kas rada koncernu. Ir pat koncerni, kas izveidojušies pasaules mērogā.

N o b e i g u m s

Noslēdzot šo nodaļu, varam sacīt:

> tagadējais laikmets uzskatams par karteļu un trestu laikmetu, pretim agrākam - brīvās sacensības laikmetam.

Karteļiem un trestiem strādā pretīm kooperativi, kas tomēr maz ko spēj trestu un karteļu rīcību kavēt.

Profesors BRENTANO saka:

> "Pateicoties trestu un karteļu attīstībai, mainijušies ražošanas apstākļi. Ražošana, kas visu laiku bija brība /līdz 1850.g./, lēnām pāriet uz monopola stāvokli."

Vācu profesors ZOMBARTS savā darbā "Der moderne Kapitalismus" saka:

> "Mēs caur šīm apvienībām un caur banku līdzdalību ieejam jaunā laikmetā - pēc kapitalisma laikmetā /iepriekšējais laikmets bija kapitalisma laikmets/ - saimniecisko apvienību laikmetā."

Vācu un itaļu valsts iekārtas zinamā mērā mazina, bet zinamā mērā ari sekmē jaunās saimnieciskās iekārtas dibināšanu.

SPEKULACIJA SAIMNIECISKĀ DARBĀ

I e v a d s .

Mēs jau pie spekulacijas savā laikā apstājamies, proti tad, kad ru-

nājām par biržām, jo viens biržu darbības veids - termiņa tirdzniecība - jau pastāv pilnīgi no spekulacijas. Spekulativais elements ieiet ari citos, netikai termiņa darijumos, jo tas tirgotājs, kas pērk ne lai izdarītu termiņa darijumu, bet preču tūlītējai sadalīšanai /lieltirgotājs - importieris - ŠERA tabulā V - sk. 45.l.p.p./ ari ir padots riskam, jo var gadīties, ka vienam, otram tirgotājam, kam importieris gribējis preci tālāk pārdot, tā nav vajadzīga. Kur šo preci likt? Redzams, ka ari te sastopams spekulativais moments.

Ar spekulacijas jēdzienu saistīts arvienu laiks, laika moments cilvēku darbā. Šī problema, kādu iespaidu uz saimniecisko dzīvi atstāj laiks, ir visai grūta problema.

Var sacīt, ka cilvēki strādā tagadnē ar pagatnē uzkrātiem līdzekļiem nākotnes mērķiem. Raksturīgi tas, ka, jo kādā zemē ir augstāka kultura, jo vairāk tā saņem no pagatnes un vairāk strādā nākotnei /piemēram, Anglija/. Pat uzņēmumu formas to rāda: vienpersonas uzņēmums - pirmatnējā forma - izbeidzas ar īpašnieka nāvi. Sabiedrība - tā domāta pāri cilvēka mūžam. Individualais, personīgais moments dod vietu sabiedriskam, bet sabiedrībā noteicošais ir kapitāls. Personas, individi piekāpjas kapitāla priekšā. Ir gadijumi, kur sabiedrība gadiem ilgi nedala peļņu,lai nostiprinātos uzņēmums. Vienpersonas uzņēmumā nav rezerves kapitala - sabiedrībā tas sastopams.

Tāpat, uzņēmums, izplēšoties, rēķinas ar nākamo saimnieciskās dzīves attīstību. Nākotnes plāni, domas, rūpes atstāj uz tagadni tik lielu iespaidu, ka jāsaka, ka saimnieciskā dzīve drīzāk stāv zem nākotnes kā zem tagadējās dzīves iespaida.

Ja ņem vērā nākotni, tad kā zināms jārēķinas ari ar ražošanu. Domājot par ražošanas plāniem, pamatā jāņem patērēšana. Sakarā ar to stāv jautājums par piedāvājumu un pieprasijumu. Jāņem vērā ari esošā sacensība. Ja mēs šos lielumus ietērpjam skaitļos, tad tie ir varbūtēji. Cik tālu mēs savā šīsdienas darbā ievērojam nākotnes elementu, tiktālu mūsu darbībai ir spekulatīvs raksturs.

Saimnieciskā dzīvē ar spekulaciju saprot stipri ierobežotu darbību, ar kuru grib ar nākotnes cenu maiņām gūt peļņu.

Vispār tirdzniecību un spekulacijas grūti atšķirt. Ja mēs ņemam arbitražas tirdzniecību, kas strādā tikai ar mantu sadalīšanu starp dažādiem patēriņa centriem, tad redzam, ka pat tur ir spekulacija, jo uzņēmējs nevar būt pārliecināts, ka to, ko viņš vienā vietā sapircis, otrā vietā varēs pārdot.

Tirgotājs pret spekulaciju var izturēties divējādi:

1. viņš var apzinīgi tajā ņemt dalību un
2. viņš var to izslēgt.

Riska izslēgšana.

Aplūkosim vispirms tos gadijumus, kur tirgotājs risku cenšas izslēgt. Tirgotājs, izslēdzot cenas risku, cenšas strādāt ar pastāvīgām cenām. Viņš vienā vietā mantu pērk, otrā - tūlīt uz vietas pārdod. Tā ir tā sauktā arbitražas tirdzniecība. Tajā ietilpst darijumi ar precēm, vekseļiem, valutu.

Tirgotājs var iepirkt gan mantas nākotnes vajadzībām, bet viņš cenšas paturēt savās rokās pārdošanas cenas ar cietiem līgumiem jau šodien - nākotnei.

Tirgotājs var ari novelt cenu maiņas risku, kas rodas laikam tekot. Piemēram, fabrikants uzpērk izejvielas un slēdz līgumu par izejvielu iepirkšanu zinamu laiku uz priekšu, tanī pat laikā slēdzot līgumu par preču pārdošanu par noteiktu cenu ari zinamu laiku uz priekšu. Tādā kārtā nezinamais elements paliek tikai darba algas. Zīmējoties uz darba algām, šis stāvoklis ir visai grūts, kaut gan lielās zemēs /piem. Anglijā/ caur strādnieku apvienībām iespējami algu līgumi par ilgāku laiku uz priekšu.

Tā rīkojoties, fabrikants pārveļ risku no sevis uz:

1. materialu piegādātājiem un

2. gatava produkta pircējiem.

Vēl iespējams ari tāds gadijums, kad lieltirgotājs pārdod preci par noteiktu cenu tirgotājam mazumā, un tikai tad slēdz līgumu ar piegādātāju.

Ja tirgotājs pārdod preci, kuras viņam nav, tad viņš var nodrošināties ar segumu, t.i. ar termiņa pirkumu.

Tāpat, ja tirgotājs var pārdot ar termiņā nodošanu, tad riska novelšana vismaz dažos gadijumos ir iespējama.

Tirgotāja līdzdalība spekulacijā

Runājot par apzinīgu līdzdalību spekulacijā, jāsaka, ka tirgotājs var izvēlēties spekulaciju par savu specialitati /skat. 22. un 23. lap.p./.

Spekulants savā tīrā veidā strādā tikai ar cenu starpību. Viņa cenšanās ir iegūt sev par labu starpību cenā. Viss, kas apgrozās un kam cenas mainās, noder viņa darbam: vekseļi /ārzemju valutā/, preces /kuru cenas svārstās/, akcijas, obligacijas /valstu, lielo akciju sabiedrību/.

Darbības vieta vairs nav cieši saistīta ar kādu pilsētu vai valsti. Visu še nokārto ar vēstulēm, telegramām, telefonu. Tādēļ varam sacīt, ka spekulacija darbības vietas ziņā izplatijusies pa visu pasauli. Piemēram, pirms kara spekulants ar vērtspapīriem sēdēja Rīgā un strādāja Pēterpilī un Maskavā.

Nav ari vairs noteiktu, aprobežotu preču vairumu un viens slēgums ir milzu vairums. Tāpat nav ari laika robežas: pērk un pārdod vai par veselu gadu uz priekšu.

Spekulacijas pamatformas

Spekulacijai ir divas pamatformas:

1. spekulants pērk preci, kuru tikai vēlāk pārdos, rēķinoties uz o s i tad, kad prece būs jāsaņem no pārdevēja /skat. 22.lap.p./;

2. spekulants pārdod preci, kuras viņam nav, bet kuru viņš dabūs tikai tad, kad būs jānodod, rēķinoties uz b e s i /sk. 22.lap.p./.

Tirdzniecībā runā par realpreci un abstrakto preci.

Realprece ir tā, kura tieši termiņā jāsaņem, respektivi, jānodod.

Šinīs īpatos gadījumos strādā pilnīgi abstraktu preci, kas termiņa tirdzniecībai ir gandrīz raksturīgi.

Termiņa tirdzniecība ir iespējama pie diviem apstākļiem:

1. ja prece ir aizvietojama;

2. ja iespējams nākamās vajadzības un nākamos krājumus stādīt vienu otram pretim.

ad 1. Darijumus slēdz par standarta preci. Te nerunā par kādu noteiktu preci /piemēram, par Albertas provinces kviešiem/: precei tikai jāatbilst zināmām prasībām.
Kā apzīmējumu preces kvalitatei var ņemt kādu noliktavas paraugu, vai ari iztikt bez paraugа, bet preces kvalitati nosaka pēc tirgus standarta, kuru nosaka birža. Var būt pat zināma plus vai minus kvalitate, tikai tā nedrīkst būt pārāk liela - starpību aprēķina saskaņā ar līgumu. Šī lieta ir stipri vienkārša. Piemēram, tām biržas precēm, kuru kvalitate bieži mainās, kvalitati nosaka ikgadus /piem., mūsu liniem/. Brazilijas kafijai, tāpat Amerikas kviešiem u.c., kuru kvalitate nemainās, nosaka naturu un tīrības procentu. Tādām mantām, kā piemēram spirts, metali, viena un tā pati kvalitate un tirgus standarts pastāv gadiem ilgi. Šis darbs nav grūts.

ad 2. Inteligentais darbs pastāv nākotnes vajadzību un krājumu pretimstādīšanā. Kas strādā, piemēram, ar kviešiem, tas ārkārtīgi labi informēts, lai viņš katru dienu būtu lietas kursā: par ražas stāvokli, klimatiskiem apstākļiem sējas laikā u.c. nozīmīgiem apstākļiem, kuri var ietekmēt kviešu ražu un kvalitati. Tirgotājam jāiegūst informacija no dažādām vietām, jo kā zināms, kviešu ražas dažādās klimatiskās joslās ilgst kopā cauru gadu.

Termiņa tirdzniecības dalībnieki.

Termiņa tirdzniecības dalībnieki ir ļaudis, kas apzinīgi riskē uz cenu svārstībām. Termiņa tirdzniecības dalībnieki ir divējādas kategorijas:

1. specialisti, kas ar šāda veida operacijām nodarbojas amatveidīgi un

2. nespecialisti, kas ir privati ļaudis ar stiprām tieksmēm uz azartu.

Vacijā 1896.gadā, lai nespecialistus atbīdītu nost no šāda veida darbības, biržās ieveda registri un atļāva celt prasības tikai pret tiem, kas bija ievesti šai registrī. /Registrī, protams, ieveda tikai specialistus/.

Ar to tomēr nebija iespējams atturēt nespecialistus no darijumu slēgšanas. Darbība no biržas pārcēla ārpus biržas. 1896.gada likums bija cietis neveiksmi un 1908.gadā to atcēla.

Profesors ŠERS saka, ka termiņa darijumus ierobežot nebija iespējams, bet aizliegt - vēl mazāk. Tieksmes piedalīties laimes spēlē ir pārāk lielas. Ja aizliegs spēlēt uz osi un besi uz precēm, tad spēlēs uz barometra celšanos vai krišanu.

Šāda spekulacija bieži rada krachus. Tā Havrā 1887.gadā bija milzīgs biržas krachs ar kafiju. Līdzīgi krachi notika un notiek ari

citās vietās un tajos visvairāk cieš tieši nespecialisti, kas parasti ir "upura jēri" īstiem spekulantiem - specialistiem.

Spekulacijas vietas

Atsevišķās pilsētās, biržās izveidojusies spekulacija galvenokārt ar vienas sugas preci un tādas vietas ir

Nujorka, kur spekulē galvenokārt ar kviešiem,
Liverpule - kokvilnai,
Glazgova - dzelzij,
Havra - kafijai,
Antverpene - vilnai,
Hamburga - kafijai un cukuram,
Londona - iekšzemju vērtspapīriem, ārzemju vērtspapīriem u.c.

Preču kvalitates un vairuma apzīmējumi

Biržas prece ir abstrakta, kāpēc paraugu te nav, bet ir apzīmējumi, kas noteic zināmu jēdzienu, kvalitati.

Tā Brazilijas kafiju pārdod kā - good average /labs caurmērs/,

Amerikas kokvilnu - midle Orleans - /Orleanas vidējā/ u.t.t.

Tāpat runājot par vairumu, jāpiezīmē, ka ari te ir noteikti vairumi, kas apgrozās.

Tā, piemēram, slēgums "santos" kafijai Hamburgā ir 500 maisi, svarā brutto 3o000 kg, netto - 29250 kg;

Liverpulē slēgums kokvilnai ir 100 balles = 48000 lbs /mārciņas/ netto;

Hamburgā slēgums jēlcukuram ir 500 maisi = 50000 kg brutto par netto.

Arbitražas tiesas

Domu starpību izšķiršanai kontrahentu starpā termiņa darijumos pastāv t.s. arbitražas tiesas. Tās konstatē, vai precei vispār ir biržas standarts, vai vairumi. Ja kvalitate zemāka vai vairumi mazāki, jāpiemaksā vai jāatsakās no biržas cenas.

Līguma pildīšanas nosacijumi .

Termiņa tirdzniecībā, līgumus slēdzot, jāvienojas:

1. par slēgumu skaitu,
2. par cenu un
3. par terminu.

Ja,,piemēram, saka:

"Pirmais darijums uz Hamburgu uz janvāri par 35",

tad tas nozīmē, ka

1. janvāra beigās jānodod
2. kafija "good average"
3. 500 maisi = 29250 kg netto
4. par 35 pf par j vācu mārciņu /0,5 kg/
5. pie kam jāmaksā skaidrā naudā.

Likvidacijas kases

Likvidacijas kases atvieglina un nodrošina termiņa darijumus, garantējot termiņa līguma izpildīšanu laikā.

Tās ir bankas vai kapitaliem bagātas akciju sabiedrības. Tās iestājas par pircēju vai pārdevēju tādā veidā, ka pārved piemēram pircēja līgumu uz kasi un atbild par to tajā gadijumā, ja pircējs nesamaksā /viņa vietā maksās likvidacijas kase/. Līdzīgi likvidacijas kase rīkojas ar pārdevēju.

Šādus pienākumus likvidacijas kase neuzņemas par velti, bet prasa zināmu nodrošinājumu noguldijuma veidā; bez tam tā ņem sevišķu atlīdzību - komisiju par tādas saistības uzņemšanos.

K O N J U N K T U R A S T E O R I J A

SAIMNIECĪBA STACIONARĀ SABIEDRĪBĀ
un
DINAMISKĀ SAIMNIECĪBĀ

Saimniecisko dzīvi mēs vērojam pēc parādībām. Parādību dažādība ir bezgalīgi liela. Daļas no tām krīt stipri acīs ar savu svarīgumu, lielo skaitu, daļas parādības paiet mums mazāk ievērotas. Tādas parādības ir ražošana, ražojumu sadalīšana starp trim ražošanas faktoriem: atlīdzība par zemes piedalīšanos ražošanas procesā - zemes rente, kapitala - kapitala augļi un darba - darba alga. Šai sadalīšanai seko patēriņš. Mantu iegūšana saistās ar cenu. Tālāk seko darba alga, kapitāla rentes, imports, eksports. Varam sacīt, ka saimniecisko parādību skaits ir bezgala liels.

Pie šīm parādībām var pieiet divējādi, aplūkot tās:

1. statiski un
2. dinamiski.

ad 1. Parādības var aplūkot kādā iedomātā nerealā, stacionarā sabiedrībā /tāds sabiedrības faktiski nav/, proti tādā, kurā cilvēku dzīves

parašas, ari patērēšanas parašas, ražošanas metodes un apjoms no vienas paaudzes uz otru nemainās. Uz šī viedokļa stāv tautsaimniecības teorija. Tādā sabiedrībā ražojumu vairums un vajadzību vairums sakrīt; cik ir vajadzība, tik ari šo vajadzību apmierināšanai sagādāts mantu vairums. Tāpat jāsakrīt ari pieprasijumam un piedāvājumam un jāsakrīt ari pieprasijuma un piedāvājuma cenai. Šādā kārtā ražoto mantu vairumu var nosaukt par līdzsvara vairumu tādēļ, ka tas ir saskaņots ar pieprasijumu, un ja šis līdzsvars kādā momentā zustu, tad, tāpat kā svara pendelis, ražojumu vairums censtos beidzot ieņemt līdzsvara stāvokli, cenšoties pieskaņoties vajadzībām. Līdzsvara iedomāto stāvokli sauc par statiku.

ad 2. Tiešamībā katra saimniecība ir dinamiska, sevišķi kapitalistiskā.

Strellers saka:

> "Visur mēs redzam pārmaiņas un progresu. Ari saimnieciskā dzīvē novērojam nepārtrauktu jaunu formu pārņemšanu. Nekas še nestāv uz vietas. Stāvoklis, kāds vērojams šodien, ir cits, kā stāvoklis, kas būs vērojams pēc 10 gadiem. Šodien ir zināmi, normali renšu augstumi, pēc 10 gadiem tie būs pavisam citādi. Tomēr, lai cik vētraina ari būtu jūra, idealais stāvoklis tomēr pastāv un viļņi tikai to jauc. Tāpat eksistē statiskās cenas, ar kurām cenšas saskaņoties renšu likmes un darba algas."

Tādu idealu līdzsvara stāvokli var apzīmēt par statisko stāvokli, un uz to tiecas visi zināmie lielumi.

Klasiskā skola - tautsaimniecības - runā par dabīgo algu, zemes renti, cenām. Piemēram, par dabisko cenu sauc tādu cenu, ar kuru samaksā dabīgo darba algu, dabīgo zemes renti un dabīgo kapitala peļņu. Dabīgā darba alga ir tā darba alha, pie kuras strādnieku skaits ne pamazinās, ne pieaug. Dabīgās kapitala rentes ir tās kapitala rentes, pie kurām kapitalisti savus ieguldītos kapitalus ne atvelk, ne ari iepludina jaunus.

Tur, kur ir brīva saimniecība, cenas, darba alga u.c. tiecas uz dabisko stāvokli.

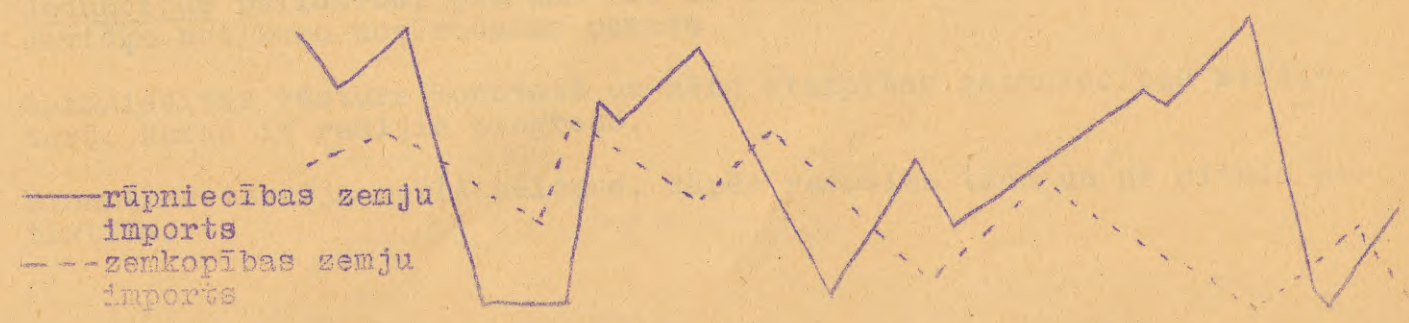
Dinamiskā tiešamības iekšienē, kuru mēs redzam bangojošo jūras viņņu nelīdzenumā, mēs varam sacīt, ka tur vienmēr darbojas spēki, kas dzen uz statisko līdzsvara punktu.

Brīvo saimniecību sauc par haotisko saimniecību, jo nav vadošās rokas, kas nosaka, cik ražot, lai pieskaņotu ražošanu patēriņam.

Faktiski statiskais stāvoklis nekad neeksistē, tomēr ir svarīgi to pētīt, jo dinamiskie spēki pastāvīgi svārstās ap statisko stāvokli.

Lai varētu dinamiskās norises uztvert, tad visbiežāk pielieto grafisko izteiksmi. Uz koordinātu sistemas ņem x un y asi. Uz x ass atliek laiku, uz y ass atliek katras laika norises augstu-mu. Tad punktus savieno taisnēm un tā dabūn lauztu līniju.

Lai šo domu ilustrētu, attēlosim grafiski Vidus-Eiropas agraro un rūpniecības zemju importu no 1881 - 1913-gadam.



Tautsaimniecības teorija pēta, kā šie spēki darbojas, un kā tie darbotos, ja nebūtu traucējumu.

Pie statikas priekšnoteikumiem pieder stāvoklis,'ka zinamās zemēs vai visā pasaulē valda brīvā konkurence /uz to aicināja klasiskā skola/.

Faktiskā dzīvē tomēr redzam, ka līdzsvara stāvokļa nav, bet notiek pastāvīgas svārstības. Te nu uzpeld jautājums, kādēļ šīs svārstības notiek? Pirms uz to atbildam, aplūkosim literaturu, kādu ieteicams šajā sakarībā izlasīt:

1. Busines Cycles by Wesley C.Mitchell
2. Wagmann "Konjunkturlehre" un
   "Einführung in die Konjunkturlehre"
3. Strellerta darba par statiku un dinamiku /vācu valodā/

Saimnieciskā līdzsvara t r a u c e k ļ i .

Tagad iesim tālāk, aplūkojot jautājumu

Kādi iespaidi traucē saimniecībā līdzsvaru?

1. iedzīvotāju skaita pieaugums
2. kapitala pieaugums
3. pārmaiņas ražošanas metodēs /Forda metode,Fayola un Batjas metode/
4. pārmaiņas rūpniecības organizacijā
5. pārmaiņas patērētāju vajadzībās.

Pietiek, lai vienā no šiem faktoriem iestātos kāda pārmaiņa, lai visas citas pārmaiņas reagētu: tūlīt celsies vai kritīsies algas, kapitala rentes u.c.

Konjunkturas teorija un tautsaimniecības teorija.

Aplūkosim tagad konjunkturas teoriju, ko var saukt ari par dinamikas teoriju, un salīdzināsim to ar tautsaimniecības teoriju.

Dinamikas teorijas uzdevums ir konstatēt šīs augstāk minētās nosvēršanās saimnieciskā dzīvē.

Pēc amerikaņu tautsaimnieka KLARKA atziņas dinamikas objekts ir identisks ar īsto pasauli un šo objektu dinamikas teorija pēta ar dedukcijas palīdzību, pie kam šie deduktivie likumi nav iegūti uz atsevišķu notikumu novērošanas pamata.

Saimniecības vēsture konstatē un mēro starpības saimniecības strukturā, kuras ir radijis progress.

Dinamikas teorija meklē cēloņus, kāpēc radusies tāda un ne citāda attīstība.

Šobrīd dinamikas likumi tālu nav zināmi visā pilnībā, bet ja kādreiz tie būs zināmi, kas ir iespējams, tad būs iespējams noteikt iedarbi katram atsevišķam iespaidam /piemēram, izgudrojumam, tehnikas maiņai/.

Ungaru pētnieks HONEGERS jautā:

> "Ja statika tautsaimniecībā nevar dot atbildi uz svarīgākiem tautsaimniecības pamatjautājumiem, vai tad maz attaisnojās tās eksistence?

Šim jautājumam, protams, nevar piekrist, jo likumi, kas valda statikā, valda ari dinamikā, bet saprast šo jautājumu varam.

Tāpēc piegriezīsimies statikas un dinamikas jēdzieniem.

Līdz pat jaunākam laikam tautsaimniecības teorija gājusi par statisko pētīšanas ceļu.

Ja vēro dzīvi, nepieciešami piegriezt vērību tai teorijai, kas pēta dzīves īstenību.

Jau,runājot par spekulaciju, atzīmējām, ka pavisam maz ir tādu darbu, kuros nav spekulativā elementa. Lielākai daļai uzņēmēju gribot negribot jālieto spekulacija - jāpielieto kā darbības faktiskais līdzeklis laiks, kas šķir līguma slēgšanu no līguma pildīšanas, laiks, kas šķir darba spēku no ražošanas rezultata izvešanas uz tirgus, laiks, kas šķir ražošanas sākumu līdz pārdošanai uz tirgus.

Laikam tekot, vairojas to faktu skaits un viens un tas pats fakts pagūst atstāt iespaidu uz zināmu rezultatu vairākas reizes.

Ja sākam kādu darbu, mūsu vēlēšanās zināt iepriekš darba gaitu un rezultatu ir liela, bet nākotnes plīvuris aizsedz to. Bet vajadzība, cik necik paredzēt tos, ir ārkārtīgi liela. Tāpēc nepieciešama šī ja utājuma tuvāka aplūkošana.

Konjunktura ir īpaša daļa saimniecības teorijā, kas attiecas tikpat labi uz tautsaimniecību kā uz privato saimniecību.

Jau runājām par statisko un dinamisko lietu uztveri.

Tautsaimniecības teorija stāv uz statiskā redzes viedokļa un vienmēr aplūko līdzsvara stāvokli, maz piegriežot vērību dinamikai. Dinamikas uztvere tomēr ārkārtīgi svarīga.

ūrkārtīgi svarīgi zināt statikas likumus, bet ja izdotos atklāt dinamikas cēloņus un varētu dinamiku paredzēt, saimnieciskā dzīve ieietu citā posmā.

Ja uzņēmums sāk kādu tekošu operaciju, pērk kādu partiju preču, jāpaiet zinamam laikam, līdz viņš varēs nantu likvidēt. Bet likvidēšanas cenu viņš nezina. To var gan censties aptvert, bet bieži vien gaidītās oses vietā rodas bese.

Vēl vairāk nākotnes izredzes svarīgas, ja runā par kāda jauna uzņēmuma, sevišķi rūpniecības uzņēmuma dibināšanu, kur jāparedz ļoti daudz apstākļu. Ja aprēķini neattaisnojas, gaidītās peļņas vietā var rasties milzu zaudējumi.

Ja tekošās operacijās nelaimējas uztvert pareizi nākamo tirgus stāvokli, un ja tas atkārtojas bieži - uzņēmums var sabrukt.

Tirgus stāvokli raksturo divas lietas:

1. <u>apgrozijumu dzīvums</u> un

2. cenas.

Tās ļoti saistītas viena ar otru. Ja ir apgrozijumu dzīvums, tad ir ari laba cena, ja nav dzīvuma, nav ari cenas.

Ja vērojams, ka dzīvums sāk mazināties, sākas klusais laiks, apgrozijumus cenšas ierobežot, neslēgt līgumus uz osi, cenšas glābt kapitalu.

Pārskatīšanās sekas uzņēmumu dibināšanas gadijumos ir ļoti smagas. Ēkās un mašinās ieguldīti milzu līdzekļi un ja tirgošanās apstājas, ka pitālu izvilkt laukā grūti, vai pat neiespējami. Kapitalu no uzņēmuma var izvilkt laukā tikai ar lieliem zaudējumiem.

Piemēra pēc apskatīsim Latviņas kuģniecību. Vedmaksa, sākot ar 1918.gadu stāvēja augstu, tādēļ pietika dažreiz ar vienu braucienu, lai pilnīgi atmaksātos kuģa vērtība. Pēc miera noslēgšanas pēc neilga laika vedmaksa sāka krist. Tad tā nostabilizējās ari samērā uz diezgan augsta līmeņa un tas turpinājās līdz 1929.gadam /ieskaitot/. 1930.gadā sākās kritums uz leju. Pirms tam, ņemot vērā augstās vedmaksas, latvieši uzpirka kuģus, sevišķi 1929. un 1930.gadā. 1930.gadā sākās krīze un 1931.gadā kuģu īpašnieki cieta lielus zaudējumus, jo vedmaksa turpināja krist. 1934.gadā vedmaksa nostabilizējās uz zema stāvokļa, 1935.gadā mazliet kāpa uz augšu. 1936. gadā kāpšana turpinājās un vedmaksas bija apmierinošas un 1937.gadā stāvoklis bija visai labs. Ja nu tagad jautājam, ko varēja darīt kuģu īpašnieki no 1930.- 1934.gadam, kas kuģus bija iepirkuši ap 1929.gadu - augstās konjunkturas laiku? Kuģi pārdot? Neiespējami, jo tas pirkts augstās konjunkturas laikā un vēlāk vērtība tam samazinājās uz pusi. Kuģu īpašnieki iestiga parādos un cieta lielus zaudējumus.

Šādi apstākļi prasa pēc tā, lai kaut ko varētu darīt nākamo notikumu paredzēšanas ziņā.

Nākotnes paredzēšana iespējama tikai tādā veidā, ja mēs starp notikumiem varam konstatēt cēlonisku sakarību, un ja konstatējam saimniecisklā dzīvē kādu parādību, tad jādomā, ka sekas būs līdzīgas kā iepriekšējā gadijumā.

No kauzalās sakarības mēs varam paredzēt nākamos notikumus.

Vācu pētnieks NEUMANIS laidis klajā nelielu, bet interesantu darbu "Naturgesetze und Wirtschaftsgesetze".

NEUMANIS salīdzina dabas likumus ar saimniecības likumiem un aizrāda, velkot paraleli starp šiem likumiem.

Saimniecības dzīvē novērojam likumus, kaut gan ne tik precizus kā dabas likumus, kas ir cēloniskie likumi.

Šo cēlonisko likumu saturs ir tas, ka ja parādās kāda zināma parādība, tad kā tās neizbēgamas sekas ir otra parādība. Pirmo parādību uzlūko par cēloni, otru par sekām un par saistībām runā kā par cēlonisko sakarību. Ja mēs šādā noskaidrošanā pieiesim ar pareizu metodi, tad atradīsim arvienu noteiktus cēloņus, kaut ari ne katru reizi būs galēja precizitate.

Ja,piemēram, cenas krīt, tad tam var būt 2 cēloņi:

1. preču tiek par daudz piedāvāts, vai

2. pieprasijums ir mazs.

Šie nav galējie cēloņi, jo aiz piedāvājuma un pieprasijuma stāv daudzi citi cēloņi.

Varētu domāt, ka saimnieciskā dzīvē tāpat kā dabas zinātnēs varētu pienākt pie pirmatnējiem cēloņiem, kas vairs tālāk nav analizējami.

Dabā novērojam dažādas parādības, un ja kādu parādību redzam, tad zinam, ka tā ir daudzu parādību rezultats. Ja atmetam blakus iespaidus un tā pienākam pie neliela skaita vienkāršu, elementaru, pirmatnēju cēloņu, kur kopsadarbība dod to, ko mēs dabā varam redzēt.

Saimnieciskā dzīvē tas tā nav, jo cēloņu, kas iedarbojas uz zinamu parādību, ir ārkārtīgi daudz.

Dabas zinātnēs bija iespējams nodibināt eksaktus, ļoti precizus likumus, kas noteic, ka lietu stāvoklī valda cēloniskās sakarības attiecība, turpretim saimnieciskā zinatnē tādi likumi nav iespējami. Tās nenozīmē, ka pētīšana šinī ziņā saimnieciskā dzīvē būtu apstājusies.

Ceļi šo likumu pēt-īšanai ir divi:

1. empiriskās novērošanas ceļš un

2. logikas ceļš.

Runājot par empiriskās novērošanas ceļu, jāpiezīmē, ka te darbs iet pa statistikas ceļu. Mēs vērojam to, kas ir, to atzīmējam, kā to mēdz sacīt - sveram un no daudziem gadijumiem, kurus statistika mums uzrāda, mēs varam tasīt zinamus slēdzienus. Šie slēdzieni ir ļoti vērtīgi /piemēram, kādu iespaidu uz ražošanu atstāj mākslīgie mēsli, kādu iespaidu atstāj tāda vai citāda rīcība/.

Uz empiriskiem likumiem nevar tomēr palaisties kā uz galīgiem. Varbūt, ka miljonos gadijumos tas noticis tā, bet kāda garantija, ka miljonu pirmā gadijumā tas nenotiks citādi.

Tādēļ šai gadijumā nerunā par likumiem, bet par likummērībām /Gesetzmässigkeit/.

Dabas zinātnēs iespējams eksperimentēt, tādēļ ari tās aizgājušas tik tālu.

Saimnieciskā dzīvē nav iespējami eksperimenti. /S.P.R.S. gan to dara: varbūt, ka eksperiments izdodas, varbūt ari ne, eksperiments tomēr krievu tautai maksājis daudz/. Var tikai lietas novērot, un to vispilnīgāki veic ar statistiku. Ar statistiskiem datiem mēgina nākt pie skaidrības, kādas ir attiecības starp dažādām parādībām. Ja mēs par to runājam, tad tas ir īss ievads konjunkturas nodaļā. Mēs gribam tikt pie šo parādību likummērībām, atsakoties no statiskās lietu uztveres un vērojot dinamiskās norises.

Konjunkturas mācības uzdevums

Konjunkturas mācības uzdevums ir:

1. uztvert saimniecības dinamikā valdošās likummērības /teoretisks uzdevums/, citiem vārdiem: uztvert, pēc kādiem likumiem šī saimnieciskā dzīve iet uz priekšu;

2. uztvert, konstatēt saimniecisko norisu dinamiku, uztvert pašu kustību.

Medicinā pazīstama diagnoze - konstatē to, kas ir, tāpat diagnoze sastopama ari tautsaimniecībā.

Vēl svarīgāka ir prognoze - apstākļu paredzēšana. Te paceļas jautājums: "Vai ir vajadzība pēc diagnozes?" Atbilde ir skaidra: "Ja, jo bez diagnozes nevar uzstādīt prognozi."

Vai tautsaimniecības teorija uz to nedod atbildi? Vācu konjunktūras pētnieks VAGEMANIS dod kritiku par tautsaimniecības teoriju. Viņš atrod, ka tagadējai tautsaimniecības teorijai ir tas trūkums, ka tā paliek pie statiskā momenta, uzskata līdzsvara stāvokli par normalo. Viņa gan noskaidro cirkulacijas mechanismu, bet apskata tikai to, kas cirkulaciju nodrošina. Tautsaimniecības teorija rāda, kā iedarbojās rentes, preču cenas u.c., ar nolūku, lai mantu cirkulacijas process tiktu pareizi izvests. Tautsaimniecības teorija ir kā liela mašinerija ar ventiliem. Saimnieciskā cirkularija no šī viedokļa ir pirmatnēji ilgstošas, pastāvīgas dabas. Ja šai cirkulacijai rodas kāds traucējums, tad tautsaimniecības teorija to uzskata kā pārejošu nejaušību, ļaunumu. Konjunkturas mācība skatās citādi. Šeit šīs pārmaiņas, svārstības, traucējumi ir pirmatnējais un normalais.

Vārda "k o n j u n k t u r a" izcelšanās un nozīme.

Kā cēlies pats vārds k o n j u n k t u r a ?

Profesors VAGEMANIS atrod, ka tas ņemts no latiņu valodas un ar šo vārdu apzīmēja viduslaiku astronomijā zvaigžņu vispārējo stāvokli: zvaigznes savstarpēji mainija savu stāvokli un viņš pieņem, ka saimniecībā dažādi elementi atrodas no vienas puses zināmā sakarībā, bet ari maina savu stāvokli.

Ja konjunkturas jēdziens pārnests no astronomijas uz saimnieciskām parādībām, tad ar to grib norādīt:

1. uz pārmaiņām un

2. savstarpējo atkarību un sakarību,

kas valda saimnieciskā dzīvē.

Tagadnē šim jēdzienam piedod ari citu formu. Visvienkāršāk ar konjunkturu apzīmē tirgus stāvokli /vārda plašākā nozīmē/ un tajā ieiet visas parādības, kas saistās ar mantu ražošanu, cirkulaciju, patērēšanu un visu citu, kas aptver naudas apgrozību.

> Stāvokli saprot tā, ka mēs ņemam vienu dienu, un vienā dienā zinamus momentus, un ja mēs iedomātos, ka saimniecisko dzīvi varētu nofotografēt, tad redzētu, ka vienā momentā stāvoklis būtu tāds, nākamā atkal cits u.t.t.

Mēs varam sacīt:

> Konjunktura aptver gan stāvokli tirgū, bet ari šī stāvokļa plus vai minus maiņu.

Fiziokrati Francijā savā laikā uzstādija domu, ka pilnīga brīvība saimnieciskā laukā garantē harmoniju un to izteica principā:

laissez faire, laissez passer -

ļaut darīt, ļaut notikt. Šo domu pārņēma ADAMS SMITS /Smith/ un uz to bazējās klasiskā tautsaimniecības skola. 19.gadsimta pirmajā

pusē, ari vidū, kaŝ šis principe tika tiešamībā realizēts, daudzās zemēs pastāvēja politiskā, saimnieciskā brīvība, kad nāca daudzi, svarīgi techniski izgudrojumi, tad saimnieciskā dzīve ārkārtīgi strauji attīstījās un attī-stijās harmoniski. Viss tas sakrita ar teoriju.

Bet tad pēkšņi nāca pirmā krize ar krītošām cenām un grūtībām preču novietošanā. Šai krizei pēc kāda laika sekoja citas. Nu bija jāmaina uzskati, jo brīvība bija, bet harmonijas nebija: teorija nesaskanēja ar īstenību. Mēs pie krīžu cēloņiem neapstāsimies, bet var teikt, ka daži krīžu izskaidrojumi bija ļoti naivi. Daži, protams, bija pārdomāti un dziļi. DŽEVONS /Jevonce/ atkārtojošās krizes izskaidroja ar saules plankumiem, citi - ar brīvo saimniecību, socialisti - ar privātīpašumu; SISMONDI un RODBERTUSS par krīžu cēloni uzskatija nepietiekošu patēriņu u.t.t.

Socialistu vadoņi MARKSS un ENGELSS pastrīpo krīžu periodicitati. Šo domu attīsta DŽONS STJUARTS MILLS /John Stuart Mill/ Apstāsimies pie MILLA mazliet tuvāki.

M I L L A konjunkturas cikla iedalijums.

DŽONS STJUARTS MILLS konstatē, ka ir kāds laika posms - cikls /tā viņš to apzīmē/ - riņķis /burtiskā tulkojumā/, kur zinamas parādības iet cauri zinamai stāvokļa rindai un atkal atgriežas savā iepriekšējā stāvoklī.

MILLS konstatē, ka netikai ir periodi, bet viņš nosaka pat periodu atstarpas laiku, proti - 10 gadus.

Katru ciklu var iedalīt šādos posmos

1. pirmos trīs gados - tirdzniecība klusa /faktiski pamirusi/
2. otros trīs gados - tirdzniecība uzlabojas
3. septītā un astotā gadā - tirdzniecība uztraukti dzīva
4. devītā gadā - saimniecību pārņem dibināšanas drudzis, tendence
5. desmitā gadā - iestājas sabrukums.

Tā tas turpinas tālāk atkal no gala.

Nevar teikt, ka šis MILLA cikls ar šiem iedalijumiem gados būtu gluži nepareizs. Saimniecības vēsture tanī laikā nebija izpētīta un MILLA novērojumi rādija, ka tas tā norisinas /tas attiecas uz Anglijas apstākļiem/.

Aiz DŽONA STJUARTA MILLA pie šī jautājuma strādāja: krievu zinātnieks TUGAN - BARANOVSKIS, vācu - SPIETHOFS, franču - AFTALIANS, zviedru - KASELS u.v.c.

S P I E T H O F A oses iedalijums

Ievads.

Pie konjunkturas teorijas /modernā izpratnē/ daudz strādājis SPIETHOFS /profesora K.Baloža laika biedrs/. Viņš centies izskaidrot o s e s /kāpiens uz augšu/ - to, kādēļ notiek kāpiens uz augšu. Viņam ir īpats uzskats, ka viņš osi atzīst par nenormalu stāvokli, bet pēc viņa domām normalais laiks ir depresija /zemais stāvoklis/. Tāpēc viņš ieteic saimniecībā strādāt viennēr tā, itkā būtu depresijas stāvoklis. Jāsaka, ka praktiski ņemot, šī doma nav slikta. Ja tiešām saimniecības strādātu tā kā visgrūtākos laikos, tad tas ārkārtīgi veicinātu progresu.

Pastāvot sliktiem laikiem, viss saŝaurinas. Cilvēki dzīvo sarāvušies, iztiek ar maz; bet tad sāk saimniecība mazliet uzlaboties. Parasti sākumā neviens tam netic. Stāvoklim vēl uzlabojoties, uzņēmēji kļūst kustīgāki. Nāk ziedu laiks un cilvēki aizmirst grūtos laikus, sāk strādāt, ieraut; vajadzības pieaug; iestājas drudžains laiks: paplašina ēkas, ceļ jaunus korpusus ... Bet tad nāk jauna krīze un sabrukums.

Ja pieturētos pie SPIETHOFA aizrādijumiem un neaizrautos tik stipri no labiem laikiem, tad visā tautsaimniecībā tāda krīze nemaz nevarētu iestāties: tai nebūtu pamata.

I e d a l i j u m s .

SPIETHOFS osi iedala č e t r ā s stadijās.

P i r m ā stadija.

Visas esošās ražošanas ierīces tiek izmantotas pilnā mērā.

O t r ā stadija.

Tiek dibinātas jaunas ražošanas ierīces un te jau parādas kapitāla trūkums. Jaundibinājumos ieguldīti diezgan lieli kapitāli. Tas prasa reproduktivo ražošanu /mašinu rūpniecību/. Sāk parādīties kapitāla trūkums. Liels reproduktivais patēriņš, kuram pagaidām nestāv pretim jauna ražošana.

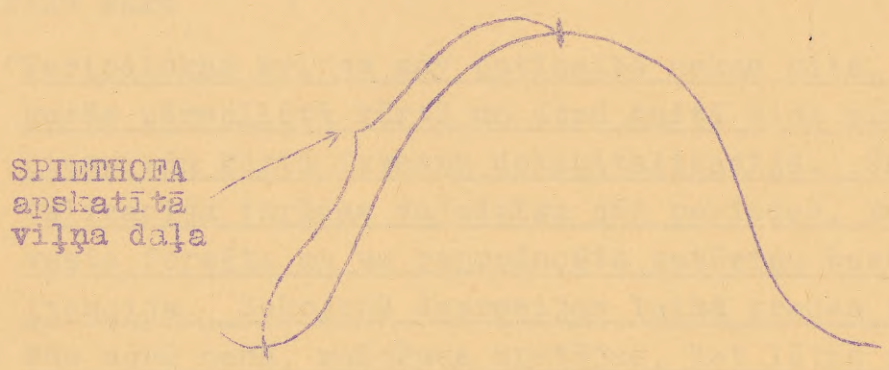
T r e š ā stadija.

Jaundibinājumi nav vairs tikai patērētāji, bet tie izlaiž uz tirgu jau jaunas mantas, un tad sākas laiks, kur augstās cenas, kuras pastāvēja līdz šim momentam, sāk apdraudēt.

C e t u r t ā stadija.

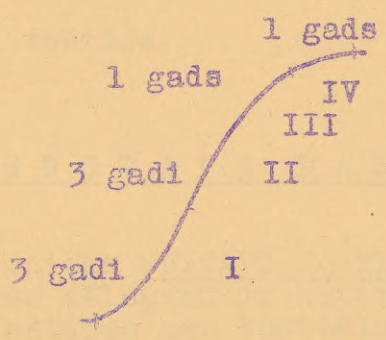
Notiek drudžaina ražošana un uzņēmumi iznet uz tirgus lielus vairumus preču, kuri vairs neatbilst patēriņam.

Tāda ir īsumā SPIETHOFA teorija attiecībā tikai uz vienu posmu - osi. Ja mēs iedomātos saimniecības stāvokli viļņa veidā, tad redzētu, ka SPIETHOFS apskatijis tikai kāpumu.



SPIETHOFA teorija ir pareiza, bet tā raksturoja tos laikus, kad konjunkturas teorija atradās pašā sākumā.

Cik garš ir katrs posms, katra stadija, to SPIETHOFS nav teicis. Salīdzināsim tādēļ to ar MILLA minētiem posmu ilgumiem.



Jāpiezīmē, ka viļņi neuzrāda regularitati, tomēr kautkas tur slēpjas - vislabākais laiks ir visīsākais.

B U N I A T A N A /Bouniatan/ teorija

Bez SPIETHOFA teorijas ir vēl viena teorija /teoriju ir ļoti daudz/, kuru mēs apskatīsim. Tā ir franču pētnieka BUNIATANA teorija. Viņš atrod, ka saimniecisko krīžu cēlonis ir pārkapitalizēšana. Ko nozīmē pārkapitalizēšana?

Tas nozīmē, ka

uzņēmumos sagrūst iekšā nevajadzīgi daudz kapitāla. Iestājas pārprodukcija un tai seko krīze.

Privatais uzņēmējs neinteresējas par to, vai ražojumiem būs noņēmēju vai nē. Viņu interesē tikai peļņa vai saimnieciskā vara. Šīs tieksmes tiek ierosinātas un stiprinātas oses laikmetos. Krīzes cēlonis ir pārkapitalizēšana.

Tautsaimniecībā vispār vai zināmā nozarē tiek iepludināts vairāk kapitāla un ražots preču, kā tas vajadzīgs tā laika patēriņam. No tā rodas pārprodukcija uz tirgus, jo nav noņēmēju. Rodas preču pārpa-

palikums, kas dzen cenu uz leju. Ražošana apstājas un lieli vairumi kapitālu paliek bez lietošanas.

BUNIATANS saka

"Periodiskās krīzes nav patiesībā nekas cits, kā periodes, kurās pārspīlētā kārtā un ātrā gaitā tiek plašos mēros piespiedu kārtā izvesta dekapitalizacija. Šāda dekapitalizacija izrādas vajadzīga pēc periodes, kurā bija izvesta forsēta un uz reproducēto patēriņu bazēta kapitalizacija. Sekojošā depresijas laikā preces ir nokritušās savā cenā, ražošana apstājas, bet lētās cenas pastiprināti palēnina pārkapitalizaciju. Pārkapitalizacija sāk mazināties un rodas tendence saskaņot ražošanu ar patēriņu.
Tendence uz pārkapitalizaciju nodibina saimniecībā arvienu pārmaiņas un ar to izskaidrojamas pastāvīgās svārstības: periodiskās oses un beses."

Šī ir BUNIATANA teorija.

G U S T A V A K A S E L A teorija

Zviedru tautsaimnieks GUSTAVS KASELS turas pie uzskata, ka viens no svarīgākiem krīžu cēloņiem ir kapitāla renšu augstums un krīze izceļas tad, ja iestājas ass kapitāla trūkums, kas rodas momentā, kad esošā kapitāla nepietiek, lai izvestu materialo progresu. /Šis uzskats,kā redzams, sedzas ar BUNIATANA teoriju/.

N o s l ē g u m s .

Šie pētnieki, kurus pieminējām, nav piegājuši saimnieciskai dzīvei ar skaitļiem. Ir nodibinājies tā saucamais matematiski - statistiskais virziens, lai varētu tiešām konstatēt, uz kuru pusi virzās saimnieciskā dzīve. Šī kustība sākusies ar NEUMANI - SPALLARTU 1887.gadā.

SAIMNIECĪBAS KUSTĪBAS ELEMENTI UN FORMAS

Saimniecības kustības elementi

Zem saimniecības kustības elementiem mēs sapratīsim tās parādības, kurām kā zinamām vienībām mēs sekojam to pārmaiņām. Mēs, protams,

sekosim šo vienību skaitliskās izteiksmes maiņām.

Vienības var būt: zināmas zemes iedzīvotāju skaits, klimats, nokrišņi, zināmas zemes ražošanas technika, patēriņa parašas, imports, eksports, darba algas, preču cenas, naudas noguldījumi un aizņēmumi u.t.t. Šo atsevišķo elementu var būt daudz /piemēram Berlinē - "Konjunkturas pētīšanas institutā" konstatē vairāk kā 400 parādības/. Šo elementu kustības nav vienādas.

Klimats var palikt bez pārmaiņām ilgu laiku, vai grozīties zināmā virzienā /piemēram kļūt sausāks/.

Iedzīvotāju skaits lēnā gaitā var pieaugt vai samazināties.

Ražošanas technika var progresēt vai regresēt, preču cenas var celties vai krist, darba algas tāpat u.t.t.

Strukturas elementi.

Dažām parādībām, piemēram, iedzīvotāju skaitam, ir viens virziens, kustība notiek vienā virzienā un ir vairāk vai mazāk ilgstoša.

Tos elementus, ar kuriem notiek šādas pārvērtības, sauc par struktutas elementiem. Tādi strukturas elementi, piemēram, ir iedzīvotāji, patēriņa parašas u.c.

Konjunkturas elementi.

Tos elementus, kuru kustības ir dzīvas, ātras un ar pastāvīgi mainīgu virzienu, sauc par konjunktutas elementiem.

Strukturas un konjunkturas elementu noteikšana.

Profesors VAGEMANIS saka:

"Vai zināmais elements ir konjunkturas vai strukturas elements atkarājas vienīgi no viņa dinamiskās izturēšanās."

Tā cenas brīvā saimniecībā ir konjunkturas elements, bet saistītā saimniecībā /piemēram SPRS/ cenas ir strukturas elements.

Ari iedzīvotāju skaits ir strukturas elements, bet ja tas ir stipri svārstīgs /piemēram Austrum-Prusijā, kur ik pavasarus iebrauc un ik rudeņus aizbrauc leišu un poļu strādnieki/, tad tas uzskatams par konjunkturas elementu.

Vācu konjunkturas pētīšanas instituta saimniecības kustības elementu iedalijums.

Ir vēl otrs iedalijums, ko sevišķi izceļ vācu konjunkturas pētīšanas institutā, iedalot saimniecības kustības elementus

1. preču elementos un
2. naudas elementos,

un to kustības nosauc par preču elementu kustībām un naudas elementu kustībām. Abu šo kustību elementu virzienu apzīmē par cirkulaciju: preču cirkulaciju un naudas cirkulaciju.

Attiecībā uz naudu par cirkulaciju šo kustību sauc tāpēc, ka nauda iziet no kādām rokām un caur īsāku vai garāku procesu atgriežas šinīs rokās.

Tā uzņēmumā ir nauda, kas pārvēršas mašīnās, darba spēkā, precēs u.t.t. līdz nauda atgriežas atpakaļ uzņēmumā - uzņēmēja rokās.

Tas pats attiecas uz preču cirkulaciju. Prece iziet no zināmām rokām, pārvēršas vai nu naudā vai naudas surogatos u.t.t., līdz beidzot rodas atkal prece, kas nonāk tajās pašās rokās.

Tajā izpratnē mēdz runāt par preču cirkulaciju un naudas cirkulaciju. Abas šīs kustības atrodas ļoti ciešos sakaros, un lai saimniecisko dzīvi labāki pārredzētu un izprastu, ir nepieciešami vienu kustību no otras izolēt un tikai tad iespējams noskaidrot katras kustības īpato sakarību un nozīmi.

Preču cirkulacijas atsevišķie elementi ir:

ražošana, transports, krājumu savākšana, ārējā tirdzniecība, mantu sadalīšana un patēriņš.

Ja mēs gribam preču kustību izolēt no naudas kustības, tad rodas jautājums, kādā veidā mēs varam apzīmēt notiekošās pārmaiņas?

Dažām mantām atrast kopējo saucēju mēs varētu: piemēram, kurināmam materialam - kalorijas /siltuma/, pārtikai - barības iekšējo sadalījumu /olbaltums,tauki,ogļhidrati/.

Varētu arī svērt, mērīt mantās ieguldīto darbu. To savā laikā praktizēja tur, kur naudas sistema vēl nebija nostiprinājusies.

No otras puses ir svarīgi operēt ar vērtību, izteiktu naudā, lai varētu gūt ieskatu par preču un naudas apgrozījumu.

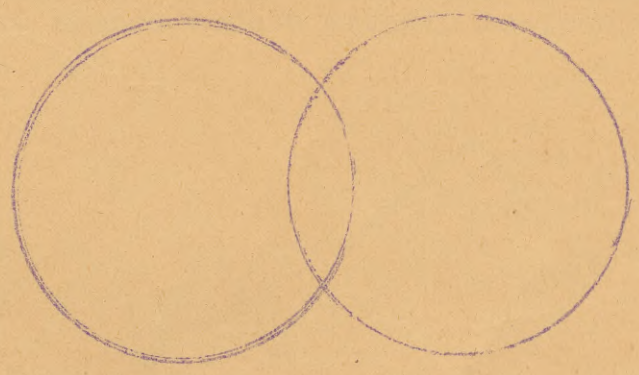
Tā, piemēram, tautas ienākumā atspoguļojas ražošana. To iegūst, laižot darbā zināmu darba spēku un kapitalu. Maksa par darba spēka izlietošanu un par kapitala izlietošanu rāda tautas ienākumu.

Aprēķinot iedzīvotāju ienākumu no darba, kapitala un uzņēmības, mēs kopā dabūjam to, ko sauc par tautas ienākumu.

VAGEMANS savā grāmatā "Die Konjunkturlehre" izdara šo divu kustību:

p r e č u kustības un
naudas kustības apskatu un

konstatē, šematiski parādot, ka šīs divas kustības sastopas.



preču cirkulacija naudas cirkulacija

Par šo jautājumu sīkāki ieteicams palasīt VAGEMAŅA "Die Konjunkturlehre" no 39. - 43.lpp.

Tālāk varam konstatēt, ka nevar būt preču kustības bez naudas kustības un otrādi: nevar būt naudas kustības bez preču kustības.

VAGEMANIS izšķir pavisam piecas maksājumu grupas, runājot par naudas cirkulaciju:

1. ienākumus,
2. izdevumus un ietaupījumus,
3. preču apgrozību,
4. kreditu,
5. vērtspapīrus.

Šīs grupas stāv viena ar otru visciešākās attiecībās un sakaros.

SAIMNIECĪBAS KUSTĪBU FORMAS

ASV Bostonas pilsētā pretim Kembridžai savā laikā kāds manufakturas milzu uzņēmums, kas piederēja Havardam /Harvard/ nodibināja universitati, nosaucot to savā vārdā par Havarda universitati. Tā ir ļoti bagāta universitate un tajā sevišķi izkopta konjunkturas pētīšana. Tur atrodas pasaulē viens no slavenākiem konjunkturas pētīšanas institutiem. Konjunkturas mācība ir jauna, tādēļ visas pasaules zinātnieki nav varējuši vienoties uz kautko kopēju.

Svarīgākie konjunkturas pētīšanas instituti ir "Havarda instituts" un "Vācu konjunkturas pētīšanas instituts", ko vada profesors VAGEMANIS. Amerikā nozīmīgs pētnieks ir MIČELS /Mitchell/.

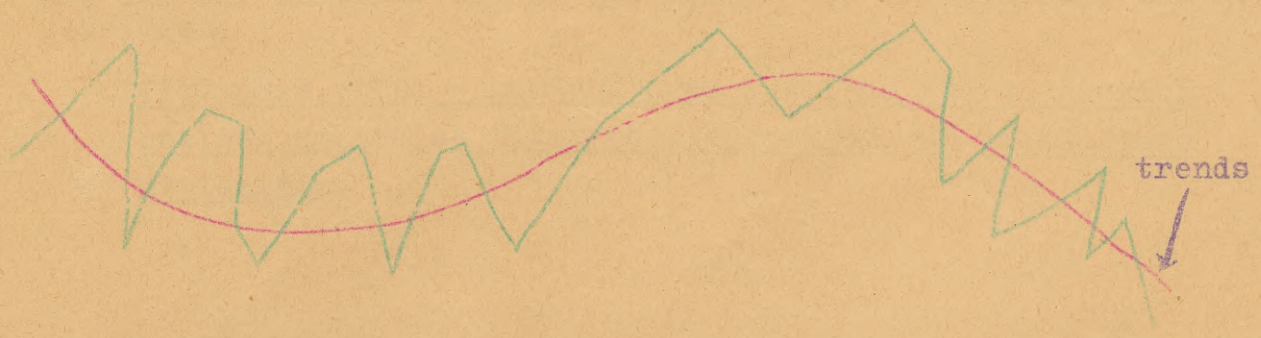
Ari šinī jautājumā attiecībā uz kustībām, kuras saimniecības dzīvē norisinās, domas dalās.

HAVARDA instituta saimniecības kustību iedalijums.

HAVARDA instituta pētnieki saimniecības kustības iedala četrās daļās:

1. Kustības pamatvirziens /angliski-trend/.

Pamata kustībai var izsekot tikai par kautkādu garāku laika sprīdi. Grafiski trendu varētu atrast, savienojot ciklu vai viļņu viduspunktus:



Trends rāda vienu noteiktu virzienu par garāku laiku, kur līnija iet uz augšu vai leju.

2. Sezonas svārstības vai sezonas kustības.

Ja mēs vērojam, piemēram, kartupeļu cenu, tad redzam, ka tā viszemākā ir rudenī, tad tā iet uz augšu līdz stādīšanas laikam, tad atkal uz leju, kamēr viszemāko stāvokli tā sasniedz rudenī, pēc kam atkal iet uz augšu. Ja mēs ņemtu vairāku gadu kartupeļu cenas un attēlotu tās grafiski koordinatu sistemā, tad redzētu, ka vairāku gadu līniju gājieni būtu gandrīz paraleli. Līdzīgi tas būs ar olām u.c.

Šīnī gadījumā runa iet par sezonas svārstībām, kad cenas ir atkarīgas no kautkādas sezonas.

Uz sezonas svārstībām ir uzbūvēts t.s. arbitražas tirdzniecība, kad tirgotājs nopērk preci vienā vietā, lai pārdoţu otrā.

3. Gadijuma rakstura svārstības.

Gadijuma rakstura svārstības ir tādas svārstības, kas rodas kautkādu individualu, nejaušu apstākļu iespaidā, kuru dēļ saimniecisko dzīve pieņem virzienu uz augšu vai uz leju.

Piemēram, kara draudi 1938.gada septembra mēnesī radija ēdamvielu cenu celšanos un koku materialu cenu krišanu.

Paceļas jautājums, vai mums ir no svara zināt kustības virzienu?

Bez šaubām, jo ja mēs zinam, ka kādā vietā ir iestājies un paredzams kāpiens uz augšu, tad ir izdevīgi veikalniekam strādāt. Ja tirgotājs sāk praktiski strādāt un saimnieciskā dzīve iet uz augšu, tad viņa strādāšana ir sekmīga.

4. Cikliskā vai konjunkturas kustība
/vārda šaurākā nozīmē./

Cikliskās kustības sastāda mazos viļņus. Paceļas jautājums:

kādi ir šo kustību cēloņi?

Runājot par kustībām visā visumā, jāsaka, ka kustības pamatvirzienu /trendu/ dažreiz diezgan grūti pateikt. Dažreiz nāk jauni izgudrojumi, dažreiz kādas zemes vai visas pasaules labas, ilgstošas ražas, jaunu zelta raktuvju atklāša a /piemēram, Aļaskas zelta raktuvju atklāšana/ u.c. Dažreiz šīs kustības cēloņi diezgan grūti dešifrējami. Piemēram, varētu jautāt, kādēļ laikā līdz 1912.gadam saimnieciskās dzīves līnija gāja pastāvīgi uz augšu?

Sezonas kustības mēs zinam: to uztverošana mums sevišķas grūtības nerada.

Nejaušās gadijuma rakstura kustības ir pilnīgi neuztveramas. Tādēļ tās var uzminēt, bet ne paredzēt. Pie šīm kustībām mēs neapstāsimies.

Cikliskie viļņi - konjunkturas kustības /vārda šaurākā nozīmē/ atkarājas tikai no pieprasijuma un piedāvājuma attiecībām.

Tā, ja pieprasijums un piedāvājums kādas nejaušības dēļ /piemēram, ar likumdošanas palīdzību/ tiktu regulēts, šo viļņu nebūtu.

Pasaulē lielākā daļa ražošanas kārtības ir haotiska. Tādēļ drīz vienā, drīz otrā vietā rodas pārprodukcija, kas izsauc cenu krišanos.

Var sacīt, ka veikalnieki viļņa otrā pusē labo pirmā pusē izdarītās kļūdas. Savelkot kopā, varam sacīt, ka pieprasijums un piedāvājums ir konjunkturas īstās kustības cēlonis un izskaidrojums.

Mūs interesē galvenokārt konjunkturas mācība - cikliskās kustības, tās kustības, kas rodas pieprasijuma un piedāvājuma iespaidā.

Ja tās gribam pētīt, tad jāņem vērā, ka visas četras kustības saplūst kopā. Ko darīt?

Kura no viņām, ar kādu samēru iedarbojas, to, uzmetot acis, nevar konstatēt. Lai varētu atbrīvoties no ārējām 3 kustībām, līdzīgi algebrai ar vairākiem nezināmiem, atrisināsim uzdevumu.

No sezonas svārstībām var atbrīvoties tādā veidā, ka ņem, piemēram, kāda ražojuma cenu no 1938.gada 1.janvāra līdz 1933.gada 1. janvārim ikmēnešus, saskaita ikmēnešu cenu un dala uz 12. Tā iegūst janvāra cenu. Tad ņem ikmēnešu cenu no 1938.g. 1.februāra līdz 1939.gada 1.februārim, saskaita ikmēnešu cenu un dala uz 12, tā iegūstot februāra cenu u.t.t. Tā atbrīvojas no sezonas svārstību ietekmes, tiek vaļā no viena nezināmā.

Pamata kustības - trenda izslēgšanai ir cits paņēmiens. Iespējams atbrīvoties ari no gadijuma rakstura svārstībām.

Beidzot paliek tāda līkne, kas rāda, kāda ir cenu pieprasijuma un piedāvājuma iespaidā.

Šādu iedalijumu, saimniecības kustību formas sadalot:

1. kustības pamatvirzienā vai trendā,
2. sezonas svārstībās vai kustībās,
3. gadijuma rakstura svārstībās un
4. cikliskā vai konjunkturas kustībā /vārda šaurākā nozīmē/

ir devis HAVARDA instituts.

Profesora VAGEMAŅA saimniecības kustības formu iedalijums.

Profesors VAGEMANIS "Vācu konjunkturas pētīšanas instituta" vadītājs šo iedalijumu neatzīst. Viņa iedalijums ir šāds:

1. Vienreizējās vai strukturas pārmaiņas.

Struktura, kā mēs jau runājām, nozīmē uzbūvi. Uzbūve var būt dažāda. Pie uzbūves pieder kādas zemes: klimats, iedzīvotāji, likumdošana u.c.

Šie apstākļi: cilvēki, daba, cilvēku sabiedrība, organizacija var

radīt saimniecības dzīves pārmaiņas. Tās sauc par vienreizējām jeb strukturas pārmaiņām un tās tālāk sadalās divās grupās:

a/ turpinošās pārmaiņās un

b/ neturpinošās pārmaiņās.

Runājot par turpinošām pārmaiņām, jāpiezīmē, ka šis vārds nav laimīgi izvēlēts, jo šīs pārmaiņas faktiski ir vienreizējas. Turpinošās pārmaiņas nozīmē plus vai mīnus attīstību un to piemēri ir: augums, pārveidošanās, regress /piemēram, iedzīvotāju skaits pieaug, respektīvi samazinās, klimats var lēnā gaitā pārveidoties: izcērtot mežus un nogrāvojot purvus, tas kļūst sausāks u.t.t./

Neturpinošās pārmaiņas VAGEMAŅA grāmatā ir atzīmētas tikai kā tādas, kurām var likt priekšā mīnusu: pārvietošanās, sabrukums, atdalīšana, bet var būt ari tādas neturpinošas vienreizējas pārmaiņas, kurām var likt priekšā plusu, piemēram, pievienojums.

2. Periodiskās kustības.

Periodiskās kustības VAGEMANIS iedala tālāk:

a/ ritmiski saistītās /sezonas svārstības/ un

b/ ritmiski brīvās /konjunktura vārda šaurākā nozīmē/.

P i e m ē r i .

Aplūkosim tagad profesora VAGEMAŅA uzstādītās saimniecības kustību formu sadalijuma piemērus.

Runājot par vienreizējām vai strukturas pārmaiņām un no tām apskatot turpinošās pārmaiņas, redzam te vairākus piemērus.

Attīstība un augums novērojami Latvijas tautsaimniecībā pēc pasaules kara, kad tā nepārtraukti iet uz augšu: pieaug apstrādātās zemes vairums, lopu skaits, eksports, imports.

Pārveidošanās vērojama tajā apstāklī, ka daudzās vietās Latvijā, kur pirms kara nodarbojās ar graudkopību un linkopību, no tās ir pāriets uz lopkopību.

Aplūkojot neturpinošās pārmaiņas, piegriezīsimies pārvietošanai. Var novērot, ka strukturas pārmaiņas var būt gluži vienreizējas, pat nejaušas, pēkšņas. Piemēram, Čitas pilsēta Sibirijā bija tējas tirdzniecības centrs, kur tēju no Ķīnas uz Krieviju veda karavanēm. Pilsēta arvienu gāja uz augšu. Kad uzbūvēja Sibirijas dzelzceļu, katra pat mazākā stacija pārvērtās par tirdzniecības pilsētu - un Čitas saimnieciskā rosība sabruka.

Mazs piemērs mūsu zemē ir Jaunjelgava, kurā rosīgi attīstijās tirdzniecība. Pēc dzelzceļa līnijas uzbūvēšanas - pilsēta panīka /dzelzceļa līnija Jaunjelgavu neskāra/

Runājot par sabrukumu, jāatzīmē, ka sabruka Latvijas apdzīvotība, ari tautsaimniecība, kara apstākļu dēļ. Tāpat sabruka krievu tautsaimniecība pirmajos pēckara gados.

Atdalijuma piemērus sniedz pasaules karš, pēc kura vienai otrai valstij atdalija ievērojamus zemes gabalus, pievienojot tos citām vai radot jaunas valstis. Šajos pēdējos gadijumos daļa ieguldīto

kapitalu paliek neizmantoti, tā tad paliek bezvērtīgi.

Aplūkojot periodiskās pārmaiņas, vispirms piegriezīsimies sezonas pārmaiņām. Sezonas pārmaiņas dalās:

1. dabīgās sezonas pārmaiņās un

2. mākslīgās sezonas pārmaiņās.

Dabīgās sezonas pārmaiņas iztek no dabas apstākļiem, piemēram, raža. Priekš kara visā Dienvid-Krievijā galvenā nodarbošanās bija kviešu audzēšana. Pavasarī zemi apstrādāja un sēja. Kad pienāca vasara - jūlija beigas - sākās kviešu pļauja, tad tur plūda cilvēku straume, jo pļaušanai vajadzēja daudz strādnieku, un darba algas bija augstas. Cilvēki pelnija daudz. Bankas finansēja pļaujas novākšanu. Strādnieki, saplūstot pļaujas apgabalos, ienesa dzīvību: attīstijās manufakturas, pārtikas preču un alkoholisku dzērienu tirdzniecība. Tad labību savāca pie dzelzceļu stacijām zem atklātām debesīm, tad to novietoja vagonos un aizveda uz eksporta ostām: Odesu u.c., no kurienes kuģi šo kravu aizveda uz Vakar-Eiropu. No turienes plūda zelta straume uz Krieviju. Tā ir dabas radīta augstā sezona. Kad labība bija pārdota, dzīve sāka iet uz leju līdz pavasarim, kad viss sākās atkal no jauna u.t.t.

Tāpat ja ņemam Rīgas-Jūrmalas kurortus, tad redzam, ka junijā, julijā, augustā, bet it sevišķi julijā saimnieciskā dzīve tur mutuļo, bet tad tā sāk iet uz leju - līdz nākošai vasarai. Ari te sezonas pārmaiņas un to cēloņi - dabas apstākļi.

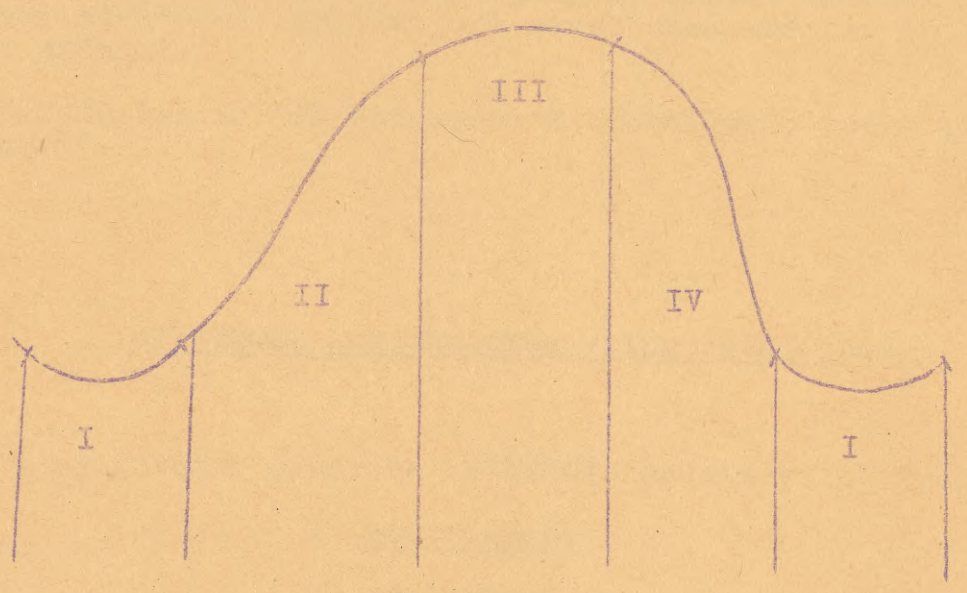
Tāpat mežu izstrādāšanas sezona ir septembris, oktobris, kad notiek izsoles uz mežiem.

Būvēšanās pilsētās. Jau no agra pavasara no Lielupes baseina uz Rīgu nāk liellaivas ar ķiegeļu kravām. Maijā vēl būvdarbos reti kāds strādā, junijā tāpat; julijā - augustā - septembrī ir augstā sezona. Tad visi strādā, visi amatnieki ir nodarbināti. Ar pirmajām salnām būvsezona izbeidzas. Tāpēc ari šīs sezonas sauc par dabīgām sezonām.

Aplūkojot mākslīgās sezonas, jāpiemin priekšsvētku laiks, sevišķi "Zelta svētdiena", kad visi veikali vaļā. Tad veikalos notiek intensīva iepirkšanās. Pēc svētkiem publika naudu iztērējusi un iestājas klusums un nākamā lielā rosība jāgaida līdz nākamiem svētkiem.

Ritmiski brīvās /konjunktura vārda šaurākā nozīmē/ svārstības.

Ja mēs citas svārstības izolējam un atdalam /strukturas pārmaiņas un ritmiski saistītās svārstības/, tad paliek kautkāda kustība ar stipriem nosvēruniem gan uz augšu, gan uz leju. Tās cēlonis ir tikai pieprasijums un piedāvājums. Ja ir pieprasijums un piedāvājums, tad mēs diezgan viegli varam nākt pie attiecīgiem slēdzieniem.



Šis viļņa attēls uzrāda atsevišķas viļņa daļas. Mēs varam vaicāt, kādēļ radies I stāvoklis? Kas ir šī stāvokļa cēlonis?

Te jāatbild, ka katru stāvokli rada iepriekšējie stāvokļi: IV rada I, I rada II, II rada III un III rada IV. Cēloniskie sakari saista šos posmus vienu ar otru un rada kustību, ko mēs saucam par konjunkturas kustību. Profesors VAGEMANIS šo kustības parādību apzīmē par r e a k c i j a s parādību. Tas ir labi teikts, jo vienmēr katrs posms izraisa reakciju, kura parādās nākamā posmā.

Ņemsim domas ilustracijai darba algas. Pieņemsim, ka kādā vietā pastāv augstas darba algas. Tas izsauc reakciju ar to, ka tajā vietā rodas strādnieku pieplūdums. Pēc strādnieku pieplūduma nākošais ķēdes loceklis ir algu krišana. Bet ja algas krīt, kā reakcija rodas strādnieku atplūdums. Tai sekojošā reakcija ir tā, ka rodas brīvu darba roku trūkums. Brīvu darba roku trūkumam seko darba algu celšanās u.t.t. bez gala.

Tā tad saimnieciskā dzīvē zem pieprasījuma un piedāvājuma iespaida rodas savā starpā sakarīgas reakcijas, un šīs reakcijas saprast, dot izskaidrojumu, konstatēt tās norises, tas bij konjunkturas mācības uzdevums /runājot par konjunkturu vārda šaurākā nozīmē/.

Konjunkturas kustība pastāv virzienu maiņā un augšu un leju.

Visu šo kustību no lejas uz augšu līdz nākamai ielejai mēdz apzīmēt ar svešu vārdu par c i k l u vai ar latviešu vārdu - par v i l n i - konjunkturas cikls vai konjunkturas vilnis.

Šinī vilnī vai ciklā atšķiras noteiktas daļas

1. virziens uz augšu vai kāpums,
2. viļņa virsotne vai kalns,
3. virziens uz leju vai kritums un
4. viļņa ieleja.

fāzes

Ar ko sākt skaitījumu, tas faktiski ir vienalga. Izpratnes labad pareizāki laikam gan ir skaitīt sākot ar zemāko stāvokli /ieleju/. Šīs atsevišķās daļas sauc ar svešu vārdu par f a z ē m vai lat-

viešu vārdu - par p o s m i e m. Var sacīt, ka posmu vai fāžu kopība iztaisa vilni vai ciklu.

Attiecībā uz viļņa iedalijumu posmos, pastāv vairāki uzskati, vairāki zinātnieki uzstādijuši savus uzskatus par to, cik daļās vilni sadalīt.

Par pamatu tam ir tie saimnieciskie notikumi, kurus liek kāda posma pamatā.

SPIETHOFA konjunkturas viļņa iedalijums.

Vācu konjunkturas pētnieks SPIETHOFS sadala vilni trīs posmos:

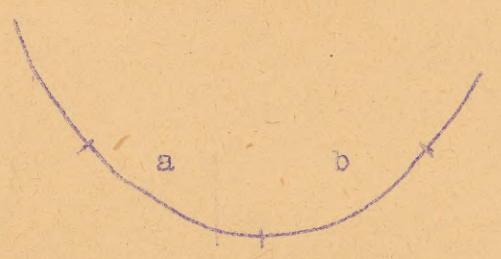
1. sastrēgumā,
2. atplaukumā un
3. krizē.

Viņa sastrēgums ir mūsu šemas I daļa, atplaukums - mūsu II daļa un III daļa, un mūsu IV daļa viņam ir krize.

1. Sastrēgums.

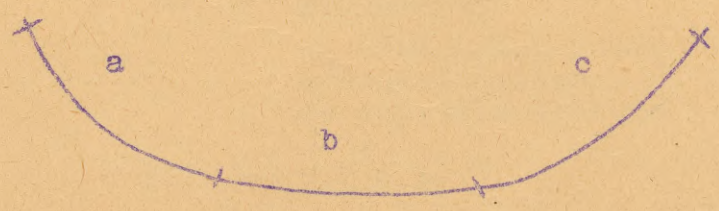
SPIETHOFS s a s t r ē g u m u dala vēl divās daļās:

a/ pasliktināšanās un
b/ pirmā uzlabošanās.



Tas noder tad, kad atsevišķi posmi nav gari. Turpretim, kad sastrēgums ilgst vairākus gadus, kā tas bija 1929. - 1935.gadam /ieskaitot/, tad sastrēgumu varēja sadalīt 3 daļās:

a/ pasliktināšanās,
b/ horicontalais stāvoklis,
c/ pirmā uzlabošanās.



2. Atplaukums.

A t p l a u k u m ā SPIETHOFS izšķir:

a/ otro uzlabošanos,
b/ augstkāpienu un
c/ kapitāla trūkumu.

Otrā uzlabošanās vērojami pastiprināti kapitāla ieguldījumi, sevišķi dzelzs patēriņš augsts.

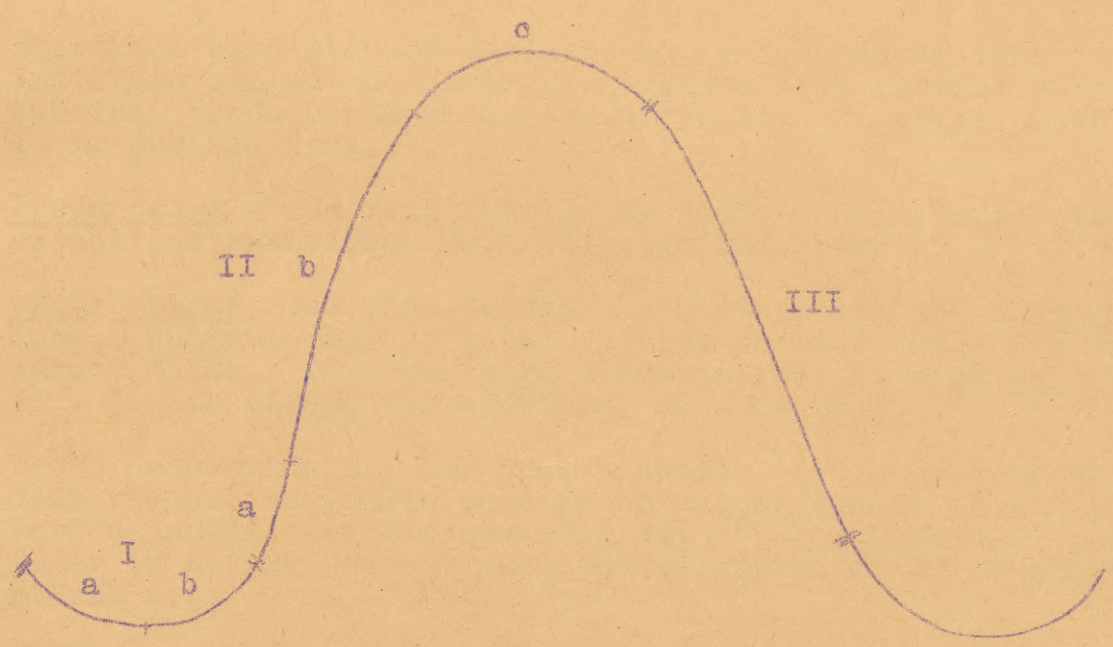
Augstkāpiena pazīmes ir šādas: kāpjošas aizdevumu rentes, dzelzs patēriņš pārsniedz dzelzs ražošanu.

Kapitāla trūkuma daļā novērojams kapitāla trūkums, grūtības kapitālu sagādāšanā, augstas aizdevumu rentes, kapitāla ieguldījumu mazināšanās, krīt akciju kursi, mazinās dzīvokļu būve un dzelzs patēriņš.

3. K r i z e.

Šajā posmā apakšiedalījumu nav. Krizes pazīmes ir šādas: kredita sabrukums un lielā vairumā bankroti /bankrotē ari kreditiestādes, bet it sevišķi tirdzniecības un rūpniecības uzņēmumi/.

Beidzot attēlosim SPIETHOFA konjunkturas viļņa iedalijumu grafiski visā pilnībā.



Paskaidrojumi: I - sastrēgums:
a/ pasliktināšanās,
b/ pirmā uzlabošanās

II - atplaukums:
a/ otrā uzlabošanās
b/ augstkāpiens,
c/ kapitāla trūkums

III - k r i ze.

HAVARDA instituta konjunkturas cikla iedalijums

I e v a d s

Aplūkosim ari HAVARDA instituta konjunkturas cikla iedalijumu. Te jāpiezīmē, ka HAVARDA instituts ņem kā novērošanas objektus:

1. vērtspapīru kursus,
2. preču cenas un
3. noguldījumu un diskonta rentes.

SPIETHOFA šemā mēs redzējām tikai divas lietas: turbija kapitāla kustība /ar to saistās kapitāla rentes/ un dzelzs patēriņš. SPIETHOFS bija viens no lielākiem vācu tautsaimniekiem /nelaika prof.BALOŽA darba biedrs/, viena no redzamākām un gaišākām galvām - un viņš izvēlējās divus priekšmetus. Gribētos ticēt, ka Vacijā tai laikā /pirms 20 - 40 gadiem/ šo divu parādību pilnīgi pietika. Lazliet šaubas gan ir, jo Vacijas liela daļa nenodarbojās ar rūpniecību /piemēram, Austrumprusija/. Šī daļa nebija rūpniecības zeme. Dzelzs patēriņu var ņemt tikai pilnīgā rūpniecības valstī. Tomēr, lai izdarītu vispārējus slēdzienus,ar šiem diviem novērošanas objektiem varēja apmierināties. Tagad šai lietai pieiet daudz sīkāk, precizāk.

Amerikaņi savā pirmajā uzstādījumā ir jau gājuši tālāk. HAVARDA institutā atzina, ka jāpiegriež vērība trim lietām: vērtspapīru kursiem, preču cenām un kapitāla rentēm. Šo triju objektu izvēle ir geniala doma.

Preču cenas - tās rāda kustību ar tādām mantām, kuras ir šodien vajadzīgas patēriņam, turpretim, ja kāds pērk

vērtspapīrus, tad viņš sagaida, ka vērtspapīri dos nākotnē viņam labu ienākumu, vai, ka kursi celsies un viņš varēs tos ar peļņu pārdot tālāk. Tas, kas pērk vērtspapīrus, sagaida osi, un otrādi - ja kas pārdod vērtspapīrus, sagaida besi.

Preču cenas rāda to, kas šodien notiek. Pēc vērtspapīriem var redzēt vismaz, ko ļaudis sagaida no saimnieciskās dzīves nākotnē. Varētu jautāt: vai tad nevarētu būt tā, ka plašā masa pārskatās? Tomēr to nevar, jo pati masa var saimnieciskā dzīvē radīt jaunu stāvokli.

Tādēļ amerikaņi, izvēlotieos preču cenas, grib konstatēt šīsdienas stāvokli, un izvēloties vērtspapīru kursus, viņi grib ar to vērot nākotni.

Kāpēc viņi izvēlējušies kapitāla rentes? Kapitala rentes saimnieciskā dzīvē iet kustībai iepakaļ:

vērtspapīru kursi rāda nākotni,

preču cenas rāda tagadni, bet

kapitāla rentes iet atpakaļ un labākā gadījumā rāda to, kas šodien notiek.

I e d a l i j u m s

Tagad aplūkosim HARVARDA instituta līniju - saimnieciskās dzīves grafisko attēlu.

Pirmā faze /amerikaņi sāk no ielejas/ - d e p r e s i j a.

a/ vērtspapīru cenas sāk celties; parādās spekulativā darbība;

b/ preču cenas turpina pazemināties; darijumu pavisam maz;

c/ kapitala rentes krīt; bankās uzkrājas brīvi naudas līdzekļi;

Otrā faze - a t d z ī v o š a n ā s.

a/ atzīmējama spekulacija ar vērtspapīriem;

b/ atdzīvojas preču darijum - preču cenas sāk celties.

c/ ceļas kapitala rentes, lai gan lēnām;

Trešā faze - v e i k a l u s e k m j u l a i k s.

a/ spekulativā darbība ar vērtspapīriem stājas;

b/ preču darijumi un cenas aug;

c/ kapitāla rentes ari turpina celties, un bankās mazinas brīvie līdzekļi;

Ceturtā faze - f i n a n s u s a s p ī l ē j u m s.

a/ vērtspapīru cenas strauji krīt; spekulativā darbība nospiesta;

b/ preču darijumi un cenas beidz kāpt;

c/ kapitala rentes turpina stāvēt augstu - kāpj, un banku stāvoklis kļūst saspīlēts;

Piektā faze - r ū p n i e c i s k ā k r ī z e.

a/ vērtspapīru cenas sasniedz zemāko stāvokli un vērtspapīru biržā ir panika;

b/ preču krājumi tiek likvidēti, cenas krīt un darijumi ar precēm izbeidzas;

c/ kapitala rentes sasniedz maksimumu; brīvie naudas līdzekļi bankās sasniedz minimumu: iestājas depresija;

Sacīto attēlojot grafiski, dabujam šādas līnijas - saimnieciskās dzīves grafisko attēlu.

Pirmā faze - depresija	Otrā faze - atdzīvošanās	Trešā faze - veikalu sekmju laiks	Ceturtā faze- finansu saspīlējums	Piektā faze- rūpnieciskā krize

Paceļas jautājums:

ar ko atšķiras SPITHOFA attēls no HAVARDA instituta attēla?

Abi attēli viens no otra atšķiras ar to, ko izvēlas kā novērošanas objektu, lai konstatētu saimnieciskās dzīves attīstību.

Franču pētnieks Ž I L A R S /Juglar/, kas ir viens no pirmajiem konjunkturas pētniekiem, atzīst kā svarīgāko pazīmi to apstākli, kā tiek izmantota emisijas banka saimniecību vajadzībām. /SPITHOFS ar savām kapitala rentēm tajā daļā stāv ŽILARAM tuvāk/.

Profesora V A G E M A Ņ A konjunkturas cikla iedalijums

I e v a d s .

Vācu konjunkturas instituts /instituta direktors profesors VAGEMANIS/ ieskata, ka

saimniecības vispusīgās dzīves stāvokli nevar uztvert

ar viena vai nedaudz objektu palīdzību, ka jāuztver norises saimniecības dzīves dažādās nozarēs, piemēram, ražošanā, ienākumu maiņā, preču krājumu lielumā, ārējā tirdzniecībā u.t.t. Tā tad katrā ziņā novērojamiem objektiem jābūt daudz.

VAGEMANIS liek uz līknes, attēlo vairāk kā 400 dažādu parādību. Šo dažādu parādību, visu saimniecības dzīvi aptverošo datu sinteze tad var dot ieskatu par saimniecības stāvokli un attīstību.

I e d a l i j u m s

VAGEMAŅA cikls sastāv no četrām fazēm.

Pirmā faze - d e p r e s i j a.

a/ Naudas puse.

1. tirgi:
   preču cenas mainās maz, vai vēl slīd uz leju; vērtspapīru kursi ceļas, pie kam rentes nesošie vērtspapīri iet pa priekšu dividendu papīriem; naudas tirgū ir brīvas naudas;
2. ienākumi:
   kapitala uzņēmības un darba ienākumi, cik tālu tie ir elastīgi, ir sasnieguši savu zemāko stāvokli.

b/ Preču puse.

1. ražošana:
   tā sasniedz savu zemāko stāvokli, pie kam ražošanas mantu produkcija krīt ātrāki kā patēriņa mantu produkcija;
2. ārējā tirdzniecība:
   imports nostājas, eksports turpretim ceļas.

Otrā faze - a t p l a u k u m s.

a/ Naudas puse.

1. tirgi:
   preču cenas ceļas, tāpat vērtspapīri, bet uz periodes beigām pārmetas uz krišanos; naudas tirgū vēl brīvas naudas: uz beigām renšu likme sāk celties;
2. ienākumi:
   . uzņēmības ienākumi stipri ceļas, darba ienākumi lēni seko, elastīgie izdevumi sāk augt.

b/ Preču puse.

1. ražošana:
   ražošana pieņemas uz visas līnijas;
2. ārējā tirdzniecība:
   imports aug, eksports svārstas uz iepriekš sasniegtā līmeņa.

Trešā faze - s a s p ī l ē j u m s.

a/ Naudas puse.

1. tirgi:

naudas tirgū paliek maz brīvas naudas; finansēšanā un kreditos - grūtības; vērtspapīru kursi turpina krist; preču cenas nostabilizējas vai ari sāk krist; izmainās attiecības starp ražošanas un patēriņa mantu cenām.

2. ienākumi:

uzņēmības ienākumi beidz celties un uz periodes beigām sāk slīdēt uz leju;
darba ienākumi pagaidām turas uz sasniegtā augstuma; tāpat elastīgie izdevumi.

b/ Preču puse.

1. ražošana:

ražošanas pieaugums apstājas; ražošanas mantu ražošana sāk iet atpakaļ; patēriņa mantu ražošana pagaidām vēl kāpj;

2. ārējā tirdzniecība:

imports nostājas; eksports svārstas iepriekš sasniegtā augstumā.

Ceturtā faze - k r ī z e.

a/ Naudas puse.

1. tirgi:

preču cenas iet atpakaļ; bese vērtspapīru kursos; ārkārtīgi grūtie kredita un finansēšanas apstākļi ved pie bankrotiem; bankās sāk uzkrāties brīvas naudas;

2. ienākumi:

uzņēmības ienākumi strauji samazinas; krīt darba ienākumi un elastīgie izdevumi;

b/ Preču puse.

1. ražošana:

ražošana strauji samazinas, it īpaši ražošanas mantu ražošana /smagā rūpniecība/; tai seko patēriņa mantu ražošana;

2. ārējā tirdzniecība:

imports strauji samazinas, eksports sāk celties.

SAIMNIECĪBAS GARIE VIĻŅI

Viļņi vai cikli ar to fazēm nav saimnieciības kustības galējais veids. Tie ir drīzāk elementi kādā citā kustībā: tā saucamā garā vilnī.

Parasti no viena viļņa vai cikla sākuma līdz beigām paiet 6 - 9 gadi. Agrāk no viļņa sākuma līdz beigām pagāja 11 - 13 gadi. Šī laika saīsināšanās uzskatama kā sekas no labākas satiksmes: bezdrāts telegrafa, dzelzceļa, telefona.

Šajos viļņos, savienojot taisnēm to visuspunktus, varam konstatēt citu kustību /skat.zīmējumu/.

Paceļas jautājums:

kā vērtēt šādu vilni?

Garo viļņu līnija nav dabujama tādā ceļā kā īso viļņu līnija /statistikas, anketu ceļā/, bet to var dabūt:

1. vai nu matematiskā ceļā,
2. vai ari vienkārši ar brīvu roku, ievelkot tanī caurmēra /vidus/ līniju.

Tiešamību viņa gluži neattēlo, kā jau caurmērs, un tomēr tā faktiski pastāv.

Mazo viļņu konstatēšanai un uztveršanai nenoliedzama nozīme ikdienas vajadzībām. Mazo viļņu konstatēšanā jāņem vērā nevien vērtības līnijas, bet ari vairumi /piemēram, akmeņoglēm, dzelzceļa pārvedumiem/.

Iegūtie skaitļi noder nevien ieskatam vispār par kopējo vairumu, bet ari vairumu uz vienu iedzīvotāju. Tad viegli redzams, vai, piemēram, patēriņš pieaudzis vai samazinājies.

Izskaidrot garo viļņu celšanos un krišanu visā pilnībā tagadējā konjunkturas pētīšanas stāvoklī ne tuvu nav iespējams, jo pietiekoši materiali šim nolūkam ir tikai par 150 gadiem. Šis laiks par īsu, jo garā viļņa garums ir 30 - 50 gadu.

Vēsturisks pārskats par saimniecības stāvokļiem.

Krievu tautsaimnieks TUGAN-BARANOVSKIS par pirmo tipisko krizes gadu uzskata 1825.gadu, lai gan jau 1810., 1815. un 1818.gadā pastāvēja krizes.

Chronologiskā kārtībā sniegsim īsu pārskatu par saimniecības stāvokļiem:

1806. - 1810.gadam pastāvēja ose.
Cēloņi - Krievijas atvēršana tirdzniecībai, techniski izgudrojumi: tvaika mašinas, mechaniskās aužamās stelles.
Oses parādības: tiltu un kanalu būves, dibina mežginu fabrikas, apdrošināšanas biedrības, bankas, cenas ceļas, strādnieku darba algas ceļas un rodas laba izpeļņa.

1810. - 1811. gadam - bese.
Parādības: eksports nazinas, cenas krīt, bankas un tirdzniecības uzņēmumi bankrotē. Ar

Ar 1811.gadu novērojamas pārejas parādības: politiskie apstākļi izsauca visu labības produktu un pārējo produktu cenu celšanos, attīstijās spekulacija.

1815.gadā asa krize, kas turpinās līdz 1818. gadam.

1811. - 1814. gadam - o s e,
1815. - 1818. " - b e s e,
1822. - 1825. " - o s e,
1825. - 1830. " - b e s e,
1832. - 1836. " - o s e,
1836. - 1839. " - b e s e,
1843. - 1847. " - o s e,
1847. - 1850. " - b e s e,
1852. - 1857. " - o s e
1857. - 1858. " - b e s e,
1861. - 1866. " - o s e,
1866. - 1869. " - b e s e,
1870. - 1872. " - o s e,
1873. - 1875. /ASV līdz 1877.gadam/ - b e s e,
1878. - 1882. gadam - o s e,
1882. - 1884. " - b e s e,
1884. gadā - bankroti,
1886. - 1890. gadam - o s e,
1890. - 1893. " - b e s e,
1895. - 1900. " - o s e,
1900. gadā - asa krize, iestājas depresijas laiks no 1901. - 1905. gadam.

Profesors VAGEMANIS tuvāk apstājies pie Vācijas stāvokļa:

1923. - 1924. gadam - <u>zemais stāvoklis</u>,
1924.gada jūlija - 1925.gada janvarim - <u>atplaukums</u>; no
1925. gada februara līdz septembrim - <u>aug</u>; no
1925.gada oktobra - 1926.gada janvarim - <u>krīt</u>;
1926.gada februara - oktobrim - <u>zemais stāvoklis</u>;
1926.gada novembra - 1927.gada augustam - <u>atplaukums</u>;
1927.gada augustā - novembrim - augstais stāvoklis;
1929.gadā izlīdzinājums, sākot ar
1929.gadu krīt līdz zemākam stāvoklim.

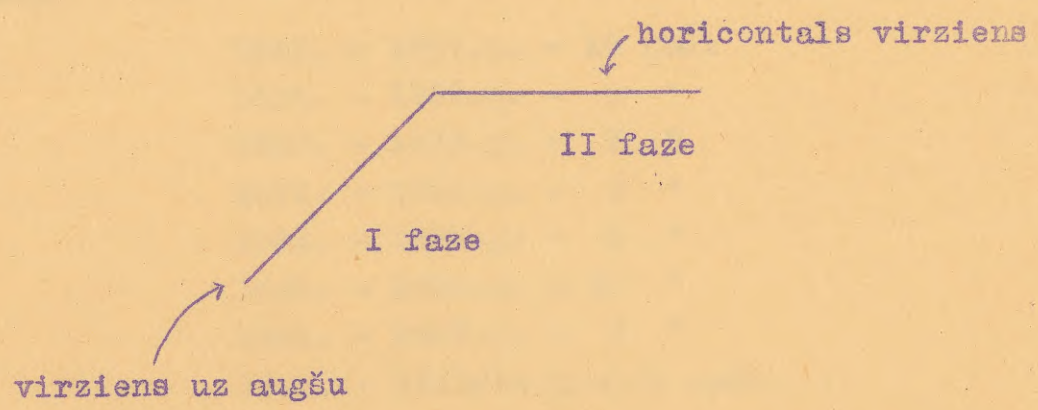
<u>Konjunkturas kustību virzieni un stāvokli.</u>

Ja mēs vērojam kādas zemes saimniecības attīstību konjunkturas attēlos, tad varam vaicāt:

ar ko viena konjunkturas faze atšķiras no citām konjunkturas fazēm?

Atbildot, jāsalīdzina, kas šai zinamai fazei stāv pa kreisi un pa labi. Šis salīdzinājums var rādīt, ka viena faze no otras var atšķirties ar savu virzienu.

Piemēram, vienai fazei virziens iet uz augšu, otrai fazei virziens horicontals.



Viena faze atšķiras no otras ari ar savu stāvokli. Zīmējumā redzams, ka pirmai fazei stāvoklis caurmērā zemāks kā otrai fazei.

Ja salīdzinam stāvokļus un tos vērtējam, tad atrodam, ka stāvoklis var būt vai nu zems vai augsts.

Ja salīdzinam virzienus, un tos vērtējam, tad atrodam, ka virziens var būt kāpjošs, horicontals un krītošs.

Dažu reizi stāvoklis ir viegli noteicams, bet reizēm jāvērtē visas zemes kopstāvokli, un pat tad nav viegli to konstatēt.

Ja novērojam kādu konjunkturas stāvokli, tad redzam, ka tā raksturīgums izpaužas tajā apstāklī, kādu virzienu tas pieņem un vai tas par šo pieņemto virzienu iet. Ja iet uz augšu, tad jādomā, ka zinamas zemes saimnieciskie spēki spiež iet uz priekšu.
Šo spēku iedarbi sauc par spraigumu. Ja ir, piemēram, līdzsvara stāvoklis ražošanā un patēriņā, tad iedarbība rodas vienā un otrā pusē, bet abas puses ir līdzsvarā, spraigums iznīcinās un uz āriemi neparādās. Šādi stāvokļi nāk reti priekšā.

Spraigumu pamatformas.

Izšķir četras spraigumu pamatformas:

1. negativais spraigums /depresija/;
2. negativā spraiguma izrisinājums /pozitivā spraiguma iesākums/;
3. pozitivais spraigums /augstspraigums/ un
4. pozitivā spraiguma izrisinājums /atslābums, citā gadijumā iestājas likvidācija, vēl stiprākā stāvoklī - iestājas īsta krize, kuras iestāšanās atkarīga no augstspraiguma/.

Krize un konjunkturas ciklu garumi.

Reizē ar dzelzceļu, rūpniecības krizi norisinājas banku krize. Krize ķēra kā uzņēmējus, tā ari strādniekus un ierēdņus, kuru ienākumi sāka mazināties. Krize pārgāja ari uz patēriņa mantu ražošanu, kuriem vairs nebija noņēmēju un cenām bija jākrit.

Attiecībā uz ciklu garumu, atzīmēsim dažus gadskaitļus. Ciklu garumi šādi:

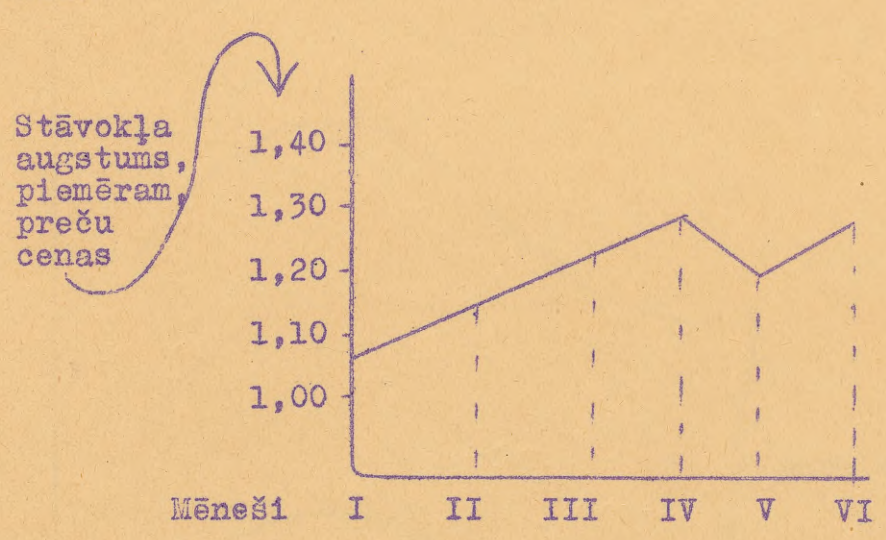
1848. - 1857.g. - 10 gadi
1858. - 1866.g. - 9 "
1867. - 1873.g. - 7 "
1874. - 1882.g. - 9 "
1883. - 1890.g. - 8 "
1891. - 1900.g. - 10 "
1901. - 1907.g. - 7 "
1908. - 1913/14.g.-6-7 gadi.

Kā redzam, konjunkturas ciklu garumi ir 6 - 10 gadu. Agrāk cikli bija 11 - 13 gadu, bet satiksmes attīstība šo laiku samazināja.

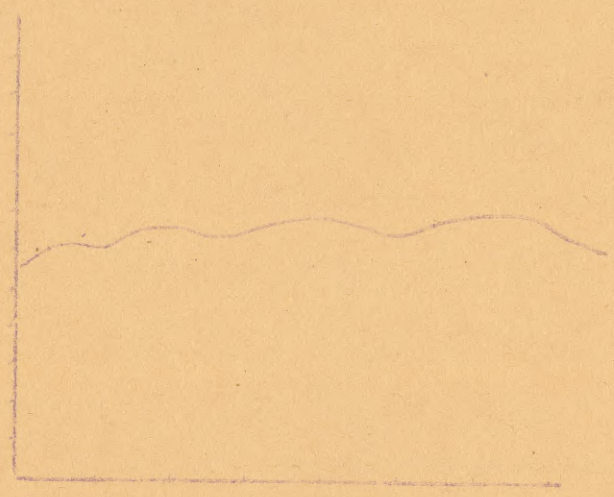
Saimniecisko parādību salīdzināšana.

Lai gūtu ieskatu par kādu parādību, nepieciešami atzīmēt, skatoties pēc vajadzības, tās pārmaiņas, kas ar šīm parādībām notiek.

Tādā gadijumā, kāda noteikta punkta stāvokli pieņem kā izejas punktu, un tad, attiecībā pret šo punktu, zinamā kārtībā atzīmē notiekošās pārmaiņas. Punktus savienojot ar taisnēm, mēs dabujam zinamu attēlu.



Lauzta līnija parasti nav pareizais stāvoklis, jo pārmaiņas nenotiek tik strauji: līnijai jāiet viļņveidīgi /skat. zīmējumu/



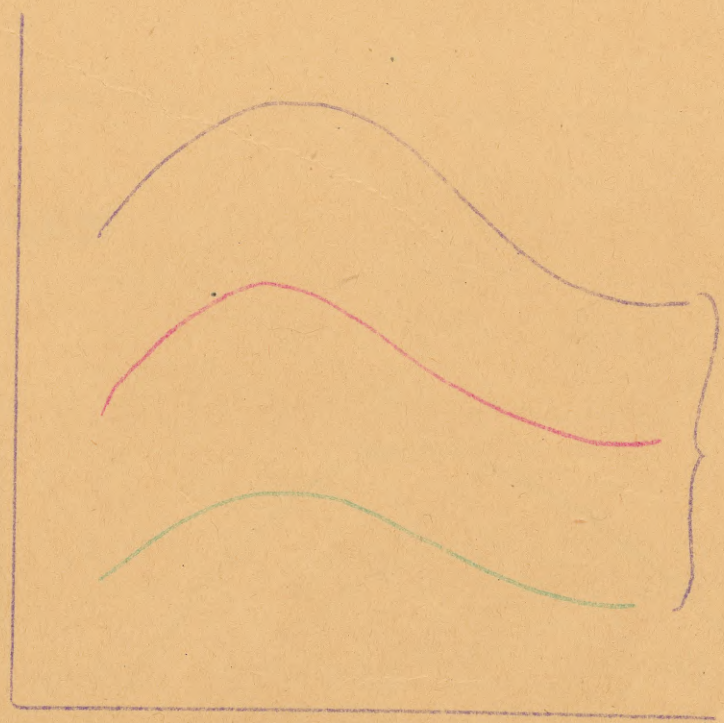
Nostādot blakus vairāku parādību līknes, izrādās, ka šīm līknēm ir zināmas savstarpējas attiecības. Piemēram, mantu cenas un dzelzceļam padoto vagonu skaits, attēlojot līknēm, rādīs zināmu kustību attiecību.

Salīdzinājumu izdara tā, ka izejas punktu pieņem par 100 un pārejos lielumus izteic procentuali no izejas punkta, lai izteiktu zināmu attiecību.

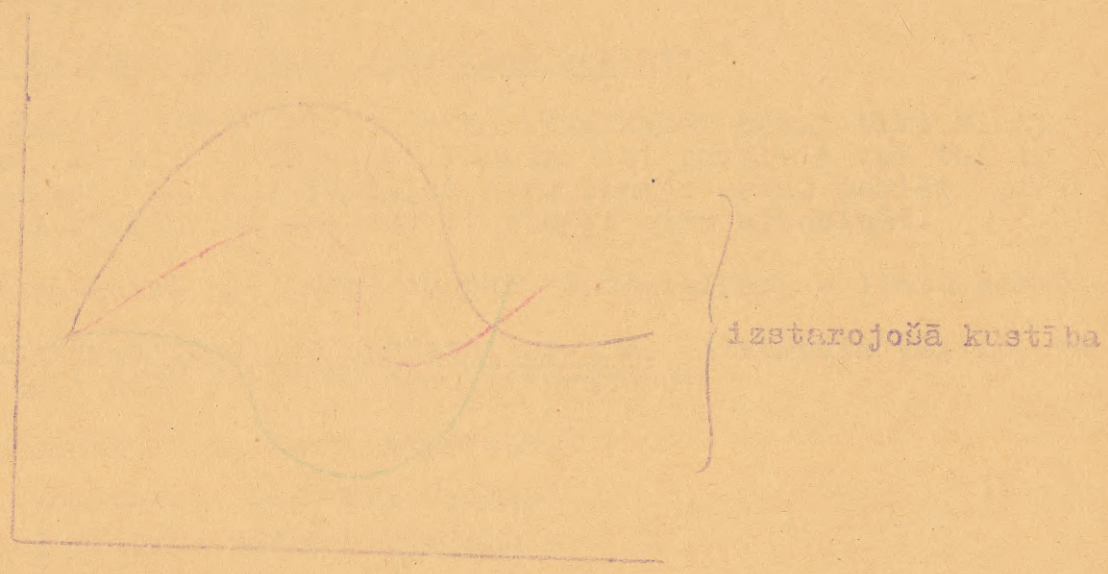
Līniju kustību savstarpējās attiecības

Ir pavisam četras savstarpējās kustību attiecības.

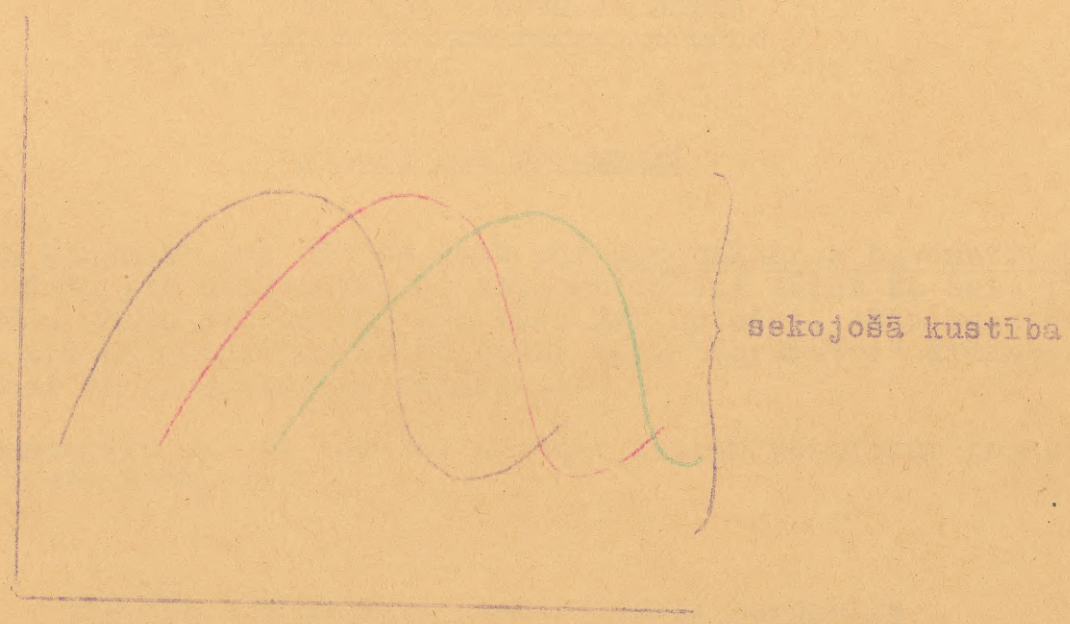
1. paralelā kustība



2. izstarojošā kustība



3. sekojošā kustība



4. pretkustība

Tiklab teoretiski kā praktiski ir svarīgi atrast līniju kustību savstarpējās attiecības.

Kāpēc ir svarīgi tādus stāvokļus meklēt?

Dažu reizi dažu parādību skaitliskām izteiksmēm nevar tikt klāt, bet ja zinam, ka otra līnija šai līnijai iet paralleli vai tai ir pretējs virziens, tad nav jāmēģina otru līniju nemaz meklēt: pietiek ar vienu līniju; no tās var it viegli otru atvasināt.

VAGEMANIS savā kursā tās nosaucis par "Sachereihen" - lietu kārtām.

Ar šo konjunkturas teorijas apskatu beigsim. Atzīmēsim vēl to, ka ieteicams lasīt šajā sakarībā šādu literaturu:

1. Wagemann "Die Konjunkturlehre"
2. W.C.Mitchell "Business Cycles"
3. Konjunkturas mēneša biļetenu - "London - Cambridge 'Economic Service' Monthly Bulletin".

PIELIETOTĀ KONJUNKTURAS MĀCĪBA

Konjunkturas barometri

Pielietotā konjunkturas mācība runā par konjunkturas barometriem. Šis vārds dots pēc analogijas ar meteorologiju: tāpat kā šeit barometrs rāda gaisa spiedienu, pēc kura var noteikt, kāds sagaidāms laiks, tā ari saimniecības dzīvē noder tādi "barometri" diagnozes uzstādīšanai un prognozes paredzēšanai.

Pati šo barometru uzbūve var būt dažāda: katram pētniekam parasti ir savs, īpats barometrs.

NEULANA - SPALLARTA konjunkturas barometrs.

Pirmo konjunkturas barometru 1887.gadā ir mēginājis konstruēt NEULANIS - SPALLARTS. Viņa doma ir tā, ka saimniecības dzīvē pietiek izvēlēties dažas raksturīgās parādības un iegūt to skaitliskās izteiksmes. No šiem skaitļiem atvasina indeka skaitļus, tos saskaita un dala uz parādību skaitu. Šādu kopīgu indeku mēdz apzīmēt par generalindeku /vispārējo indeku/ un, attēlojot to grafiski, iegūst vienu līkni, kas rāda saimniecības stāvokli.

R.W.BABSONA konjunkturas barometrs.

Šī doma ir veidojusies tālāk, un amerikaņu pētnieks R.W.BABSONS uzstādījis savu veikalu barometru. Viņš ņem:

1. 20 dzelzceļu un 20 rūpniecības akciju kursus un apvieno tos vienā līknē;

2. 20 lieltirdzniecības preču cenas, izņemot dzīvei nepieciešamo mantu cenas, un ari apvieno tās vienā līknē;

3. 20 vērtspapīru ienesīgumu:

No visām trim līnijām viņš uzbūvē vienu barometra līniju un attēlo to koordinatu sistemā uz x un y asīm.

Sākumā BABSONS ir ņēmis vērtību skaitļus, bet tad atzinis, ka tie ir neprecizi un pārgājis uz vairuma skaitļiem.

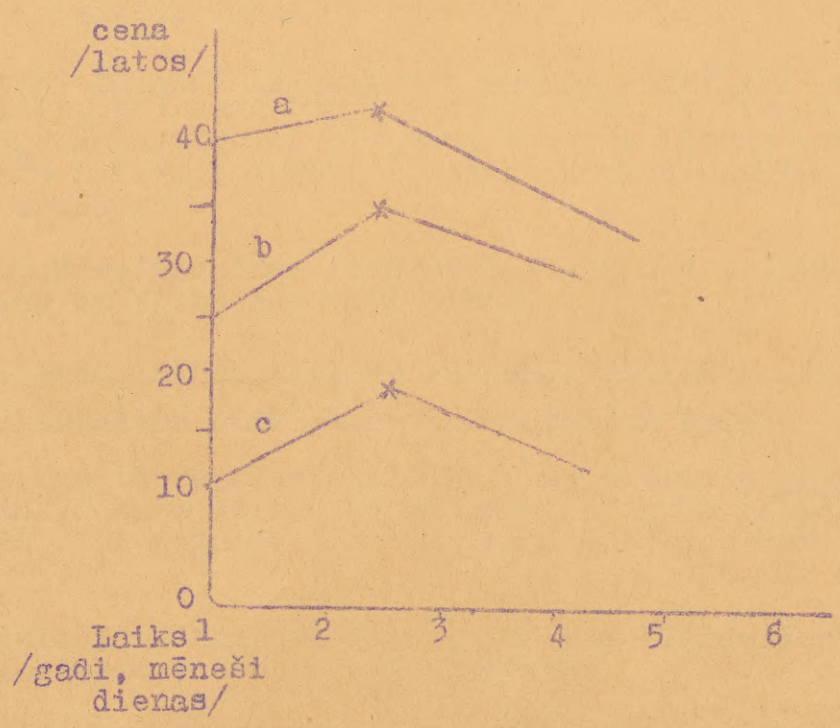
Pret vienlīnijas barometriem teoretiski var celt iebildumus, bet no otras puses praktiskām vajadzībām ar to pietiek, jo ja izvēlas raksturīgas parādības un no tām uzbūvē barometru, tad tas dod pietiekošus norādījumus, lai spriestu, kāds ir saimniecības stāvoklis.

Vairāklīkņu barometri.

Starp vairāklīkņu barometriem vispirms jāmin HAVARDA instituta barometrs. Iepriekšējā nodaļā mēs redzējām, ka HAVARDA instituts uzstāda 3 līkņu barometrus un redzējām, kādas ir šo līkņu savstarpējās attiecības. Šinīs līnijās ir izslēgts trends, t.i. pamatvirziens, izslēgta ari sezonu kustība, t.i. paliek vienīgi tā kustība, kas atkarājas no pieprasījuma un piedāvājuma attiecībām - jo tikai šīm attiecībām konjunkturas mācība grib izsekot.

Ja ņemam vairākas līknes, piemēram, tā, kā to darijis HAVARDA instituts - 3 - a, b un c un uzzīmējam to stāvokli uz zinamu dienu, pie kam līkne a atrodas augstāk, līkne b zemāk un līkne c vēl zemāk, un šos punktus ņemam kā izejas punktus, tad, attēlojot līkņu kustību tālākā gaitā, mēs nedabūjam pārredzamību, pārskatamību par līkņu savstarpējām attiecībām.

Iedomāsimies, piemēram, ka noteiktā dienā minētās līknes ieņems tādu stāvokli, ka līkne a atradīsies augstumā, kas

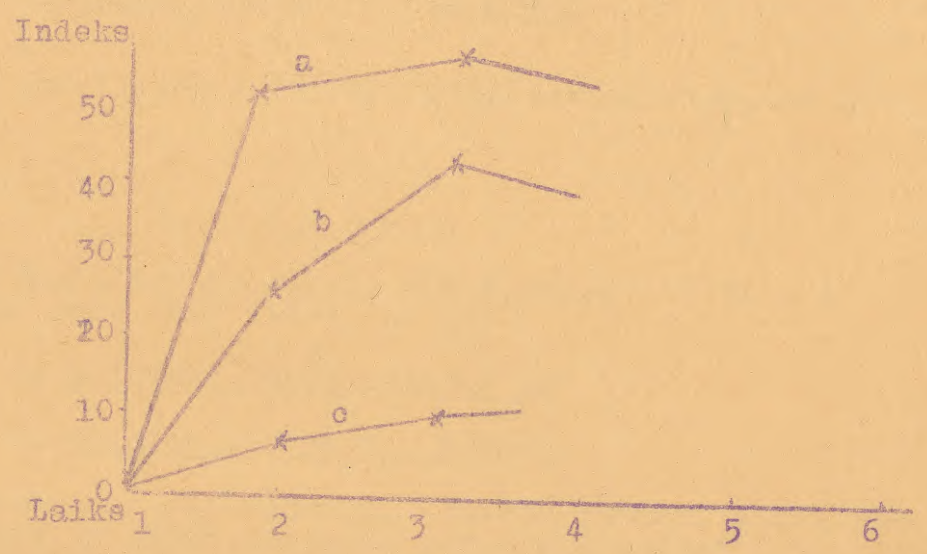


rādīs 40, līkne b - 25 un līkne c - 10. Lai tagad salīdzinātu šīs

līknes kādā citā laikā, kur, piemēram, līkne a atradīsies augstumā 45, līkne b - 35, līkne c - 20, tad lai varētu notikušās pārmaiņas, piemēram ar līknēm a un b, salīdzināt, no līknes a pirmatnējā augstuma 40 jāatņem līkne b pirmatnējais augstums 25; 40 - 25 = 15; Tagad jāsalīdzina līknes a otrreizējais stāvoklis 45 un līknes b stāvoklis 35 un jāatrod to starpība 45 - 35 = 10. Tagad, salīdzinot abas diferences, varam secināt, ka līkne b ir kāpusi straujāk kā līkne a, jo diference 15 lielāka par diferenci 10.

Kā redzams šī procedura visai sarežģīta.

Lai izvairītos no sarežģījumiem, līknēm izvēlas vienu izejas punktu, no kura izejot, sāk vilkt līknes: starpība jebkurā citā punktā būs pareizais skaitlis, kas rādīs līkņu savstarpējo attiecību faktisko maiņu.



Ko šīs līknes attēlo? Vai tie ir reali skaitļi? Cena? Ja tie būtu reali skaitļi, tad būtu ieteicams palikt pie šiem realiem skaitļiem, lai līnijas rādītu faktiskās zināmās dienas cenas, darba algas u.t.t. izteiktas latos.

Faktiski lieto rādītāja skaitļus - indeka skaitļus. Ja tie ir rādītāja skaitļi, tad mums nav vajadzība sākt ar tiem lielumiem, kuri zināmā dienā pastāvēja, pieņemot tos par izejas punktu, bet par izejas punktu izdevīgi izvēlēties kādu kopīgu punktu, piemēram, 0 punktu /kā zīmējumā/.

Ja līknes konstruētas šādi, tad pietiek ar acu uzmetienu, lai konstatētu līkņu savstarpējās attiecības.

Lai līknes varētu ērti salīdzināt, ar īpašu paņēmienu nolīdzina viņu augstumus zināmā izejas punktā.

Tālāk vēl neņem tā iegūtos skaitļus, bet pielieto korelacijas rēķinus - augstākās matematikas paņēmienus, ar kuru palīdzību šos skaitļus apstrādā, lai rezultatā dabūtu skaitļus, kas būtu tuvāki īstenībai.

Mēs pie korelacijas neapstāsimies, tas nav "Tirdzniecības mācības", bet "Saimnieciskās matematikas" uzdevums.

Varētu rasties jautājums, vai ir vajadzīgi tik sīki datu apstrādājumi? Te var atbildēt šādi:

"Lai savstarpējās attiecības būtu vēl turvākas īstenībai un pareizība būtu vēl lielāka, no augstākās matematikas pielieto paņēmienu, ko sauc par korelacijas rēķiniem."

Lielos konjunkturas pētīšanas institutos, piemēram, Vacijā Berlinē, darbs starp cilvēkiem ir krasi sadalīts. Institutā strādā vairāk kā 100 cilvēku, no kuriem vieni ir tīri matematiķi /nav nemaz tautsaimnieki/. Viņi ņem tos skaitļus, ko tiem dod saimnieciskās nozares cilvēki - tautsaimnieki. Viņi šos skaitļus uzliek uz līknēm, paši nesaprasdami to nozīmi. Tad tautsaimnieki sāk iegūtos rezultatus dešifrēt, meklē saimnieciskos, ari strukturalos cēloņus, kas noteic līkņu kustību. Matematiķi tur ir techniski spēki, kuri ir vajadzīgi, lietderīgi, bet materialus viņiem dod tautsaimnieki un līkņu dešifraciju ari izdara tautsaimnieki.

HAVARDA instituta barometrs.

Tagad apstāsimies pie līknēm - vairāklīniju barometriem, ko dod HAVARDA instituts.

A - l ī k n e.

Šo līkni sauc par spekulacijas līkni, spekulaciju - angliski - spekulation. Līkni dabū tādā veidā, ka ņem

1. Ņujorkas banku debetus un
2. rūpniecības akciju kursus.

Šīs divas lietas sauc par spekulaciju. Varētu jautāt, kādēļ ņemtas tieši šīs lietas un kāpēc tās sauc par spekulaciju?

Tas, kas spekulē, skatās nākotnē. Ja, piemēram, kāds nākotnē gaida labāku rūpniecības stāvokli, tad tas pērk rūpniecības uzņēmumu akcijas, lai velāk tās ar peļņu pārdotu. Tāpat otrādi: ja kāds nākotnē gaida stāvokļa pasliktināšanos, tas pārdod par šīsdienas cenu uz vēlāku termiņu akcijas un vēlākā termiņā pārdod tās, pats nopērkot par lētāku cenu, tā iegūstot peļņu.

Ņujorkas birža ir lielākā spekulacijas birža pasaulē un tajā strādā vislielākā stila spekulanti. Ņujorkas biržā lielos apmēros ņem dalību ari Ņujorkas bankas.

Ja kādam spekulantam, piemēra dēļ, ir $ 1.000,-, tad viņš šos $ 1.000,- nodod bankai un tie skaitās kā drošības marža, drošības starpa. Banka spekulanta uzdevumā nopērk akcijas par 10 reiz lielāku sumu kā drošības marža. Ja, piemēram, drošības marža ir $ 1000 tad banka akcijas pērk par $ 10.000,-. Raugoties no akciju sumas lieluma, drošības marža iztaisa 10 %. Ja akciju kurss krīt, banka lūdz lai spekulants palielina drošības maržu, lai tā arvienu būtu vajadzīgā lielumā. Ja spekulants to neizpilda, banka akcijas pārdos, paturot sev $ 9.000,-, bet pārējo sumu atmaksā spekulantam. Varētu jautāt, kādēļ tad spekulanti neiztiek ar saviem līdzekļiem vien? Izrādās, ka atsevišķā spekulacijā peļņas % nav augsts: 1/10%, 1/4%, augstākais 1/2% no spekulacijas. Tas, konkreti runājot, būtu tā, ka, ja kādam spekulantam ir $ 1.000,- un viņš uz spekulaciju pelna 1/4%, tad tas iztaisa $ 2,5, turpretim, ja viņu finansē banka un kopā ar to spekulanta rīcībā ir vērtspapīri par $ 10.000,-, no kā 1/4% ir $ 25, kas no spekulanta paša līdzekļiem iztaisa 2,5%.

Tā tad spekulacijas līdzekļi uzbūvēti uz Ņujorkas banku palīdzību,

un Ņujorkas bankas ir tās, kas spekulācijas finansē, kādēļ to debeti bija nozīmīgi.

Rūpniecības akciju kursi ņemti tādēļ, ka rūpniecības akcijas ir galvenais objekts, uz kurām spekulē.

B - l ī k n e.

Šo līkni sauc ari par darījumu līkni - darījumi - angliski - business. Šo līkni iegūst ņemot

1. ārpus Ņujorkas banku debetus un

2. lieltirdzniecības cenas.

Kādēļ ņem šai līknei ārpus Ņujorkas bankas? Vai tad ārpus Ņujorkas bankas nefinansē spekulācijas darījumus? Varbūt, bet mazā mērā. Parasti un galvenokārt ārpus Ņujorkas bankas finansē rūpniecības un tirdzniecības uzņēmumus.

Lieltirdzniecības cenas ari rāda pašreizējo stāvokli.

Darījumu līkne stāv īstai dzīvei tuvāki, jo tiem, kas tirgojas, ir zināmas preču cenas, ar kurām tie varētu pelnīt. Tie stāv tuvāki arbitražai un arbitraža ir tā, kas stāv īstai dzīvei tuvāk.

C - l ī k n e.

Šo līkni sauc par naudas līkni - apzīmē naudu - angliski - money.

Kā izsekot naudai? Te ņem vienu parādību

1. preču vekseļu diskonta līkni.

Te nav pat neviena diena uz priekšu, tā stāv dzīvei vistuvāk.

Ja salīdzinam visas trīs līknes, tad varam sacīt:

A - līkne iet pa priekšu, viņai pēc 2 - 3 mēnešiem seko

B - līkne, kam savukārt pēc 2 - 3 mēnešiem iepakaļ palikusi

C - līkne.

Līdz 1924.gadam šīs minētās trīs līknes atradās zināmā iepriekš noteiktā attiecībā. Tāda regularitate izskaidrojama ar apstākli, ka Amerikas dzīve bija vienkārša, elementara pēc sava darba, lai gan gigantiska pēc saviem skaitļiem.

Bet pēc 1924.gada šī, līdz tam laikam ļoti noteiktā regularitate, sāka jukt, un to izskaidro ar apstākli, ka Amerikas dzīve sāka kļūt sarežģītāka, komplicētāka.

Tādēļ HAVARDA institūts savās prognozēs tagad blakus šīm trim līknēm pievieno klāt ari dažas specialas līknes.

"Wirtschaftsdienst'a" barometrs.

Vacijā uz SPIETHOFA teorijas pamata 1926.gadā prognozes barometru uzbūvēja žurnals "Wirtschaftsdienst".

Kā jau iepriekš pieminēts, vienai līknei vai ari dažām līknēm nav iespējams raksturot stāvokli, un vēl mazāk iespējams prognosēt. Tādēļ žurnals 1927.gadā šo barometru izbeidza, jo prognoze neattaisnojās.

Tikai vesela barometru sistema, kura aptver visu valsts saimniecisko dzīvi, var dot prognozi - iespēju prognosēt.

Profesora VAGEMAŅA barometrs.

Tagad aplūkosim profesora VAGEMAŅA uzstādīto "Vacu konjunkturas pētīšanas instituta" barometru sistemu.

Šī sistema ir ļoti komplicēta un, runājot vulgari, neviena cita zeme šo barometru sistemu nevar "nošpikot" - tas tūlīt būs redzams. Protams, kā paraugs, no kā var mācīties, šī sistema noder. Viena lieta, ko no šīs sistemas var mācīties, ir tā, ka konjunkturas stāvokļa diagnozes un prognozes noteikšanai jāņem daudzi barometri, bet kādi un cik, tas katrai zemei īpats, atkarībā no tās saimnieciskiem un citiem apstākļiem; tomēr zinamus norādijumus šī sistema dod.

Jāpiezīmē, ka profesoru VAGEMANI par šīs sistemas uzstādīšanu pašā Vacijā nemz "neglauda". Barometru sistema ir šāda.

1. Ražošanas barometrs.

Tur ir salīdzinātas sekojošas norises:

a/ saņemtie pasūtijumi /tas rāda to, ka, piemēram, ja tirgotājam noliktava tukša, tad viņš pasūta, un otrādi, ja tirgotājam uzkrājās preces, viņš pasūtijumus samazina vai pat izbeidz/;

b/ izejvielu imports;

c/ ražošana /rāda, vai strādā vai ne/

d/ nodarbe /rāda ražošanas pakāpi - vai strādā vienā maiņā, divās, trīs u.t.t./;

e/ gatavo mantu eksports.

2. Nodarbes indeks.

Te šķiro:

a/ ražošanas līdzekļu nodarbes indeku /rāda, kādā veidā ražo ražošanas līdzekļus, piemēram, mašīnas, cik maiņās tās ražo/ ; a

b/ patēriņa mantu nodarbes indeku /rāda, cik maiņās ražo patēriņa mantas/.

3. Preču darijumu kustība.

4. Ārējā tirdzniecība /kā iekšējā tirgus barometrs/.

Iekšējam tirgum grūti tikt klāt - grūti atrast tā skaitliskās izteiksmes: apgrozijumus u.c., tādēļ par iekšējo tirdzniecību spriež pēc ārējās tirdzniecības.

5. Darijumu stāvokļa barometrs.

Te ietilpst:

a/ gartermiņa krediti /domāti uzņēmumu jaundibināšanai un paplašināšanai/;

b/ saņemtie pasūtījumi;

c/ nodarbe.

6. Kredita barometrs.

Te ir kopā apvienoti:

a/ emisijas bankas krediti;

b/ vekseļu apgrozība;

c/ debitori /parādnieki/ un depoziti /noguldījumi/

d/ akciju un obligāciju emisijas.

7. Trīs tirgu barometrs.

Šis barometrs ir vienāds ar HAVARDA instituta barometru un tajā ietilpst:

a/ spekulācija,

b/ darijumi un

c/ nauda.

8. Preču cenu barometrs.

Šis barometrs satur:

a/ apstrādājamo preču cenas,

b/ rūpniecības izejvielu un pusfabrikatu cenas

c/ rūpniecības fabrikatu cenas lieltirdzniecībā

d/ tirgotavu preču cenas.

Mēs šo barometru sistemu apskatijām konspektivā īsumā, bet sīkāku atreferējumu par katru daļu atradīsiet VAGEMAŅA grāmatas "Konjunkturlehre" 129 - 139.lapas pusēs.

Ja mēs gribam šādu barometru konstruēt, tad mūsu pirmais uzdevums ir materialu savākšana. Jāpiezīmē, ka materialu vākšana, lai no tiem varētu uzstādīt prognozi, jāizdara iespējami ātri, jo, ja, piemēram, materialus iegūstam tikai pēc mēneša, tad tie rādīs vienīgi pagātni, bet nederēs prognozes uzstādīšanai.

Grūtākais darbs ir ziņu ievākšana, pie kam še jāizvēlas parādības, kas raksturo saimniecības dzīvi un pie tam tādas, par kurām iespējams ievākt ziņas.

Kur nevar tikt vienai lietai klāt, tur to var aprēķināt ar otru lietu.

Piemēram,

r a ž o š a n u

var konstatēt, pētot naudas pusi. Jāpiezīmē, ka jāuzstāda labi pārdomāta novērojumu sistema ar daudz līknēm. Par daudziem statistiskiem materialiem trūkst ziņu - te jāpalīdzās ar dažāda veida analizēm.

Izdevumu pusē stāv:

1. izej- un palīgvielas
   a/iekšzemes
   b/ ārzemju
2. algas /darba algas un darbinieku algas/
3. norakstījumi /amortizacijas/
4. rentes un uzņēmēju peļņa.

Ienākumu pusē stāv:

5/ pārdevumi iekšzemē
   a/ pēc vairuma
   b/ pēc cenas
6/ pārdevumi ārzemēs
   a/ pēc vērtības
   b/ pēc cenas.

Ir ļoti grūti pietikt klāt visiem skaitļiem, kuri būtu vajadzīgi, lai varētu prognozēt. Tādēļ VAGEMANIS ieteic grupēt uzņēmumus ar tādu domu,ka vienai uzņēmumu daļai raksturīga viena īpatnība, otrai - otra un pēc šīs īpatnības uzstādīt anketi, jautājumu listi.

Ir uzņēmumi, kuri ir izejvielu orientēti,

citos raksturīgas darba algas,

citos - ražošanas līdzekļi,

citos - liela nozīme kreditam /mežrūpniecībā/

citos - iekšzemju un ārzemju tirgi u.t.t.

Svarīgi konstatēt, kādā sakarībā stāv zināma saimniecisku parādību grupa ar citu saimniecisku parādību grupu, jo tad, ja nav zināms vienas līknes virziens un stāvoklis, tad to var konstatēt pēc otras zināmās līknes virziena un stāvokļa.

Konjunkturas diagnoze un prognoze.

Vārdus "diagnoze" un "prognoze" pielietoja vispirms medicina. Vārds "diagnoze" nozīmē noteikt, pazīt slimību pēc ārējām pazīmēm.

Šis vārds "d i a g n o z e", pārnests uz mūsu priekšmetu, nozīmē pakārtot zināmu saimniecisko stāvokli, kustību kādam no daudziem kustību tipiem, kurus mēs pazīstam.

Ja mums rastos kāda gluži jauna parādība, kuru mēs nevarētu pavest ne zem viena tipa, tad nekādu diagnozi mēs nevarētu uzstādīt.

P r o g n o z e ir paredzēšana.

Ja vispār iedrošinamies prognoscēt, tad tas izskaidrojams ar to, ka mēs pieliekam visu savu prātu un zināšanas, lai varētu prognoscēt, izejot no diagnozes.

Atzina, ka prognoscēšana iespējama, dibinās uz hipotezes, ka visas konjunkturas kustības visās zemēs ir vienādas,

notiek cieši radniecīgi un līdzīgi.

Par to nav domu starpību.

Prognozi nevar attiecināt uz visiem notikumiem: nevar, piemēram, paredzēt, kad notiks streiks, tāpat nevar paredzēt streika sekas, jo šis jautājums ir strukturālas,bet ne konjunkturalas dabas.

Paceļas jautājums:

Vai var prognoscēt strukturālās maiņas?

VAGEMANIS savā darbā pieved franču tautsaimnieka un valsts vīra TIRGO /Turgot/ vārdus, kuriem viņš pieraksta lielu gaišredzības nozīmi-.

TIRGO 1750. gadā teicis:

"Kolonijas ir kā auglī, kuri tikai tik ilgi turas pie koka, kamēr viņi ir negatavi. Tiklīdz tie ir nogatavojušies, tie dara to, ko savā laikā darija Kartaga un ko darīs reiz Amerika /tolaik Amerikas Savienotās Valstis bija Anglijas kolonija/.

Vieglāk ļaujas paredzēties sezonas svārstības. Konjunkturas svārstības prognoscēt ir nesalīdzināmi grutāk, bet prognoscēšana tomēr še ir iespējama.

Ir trīs dažādi ceļi prognoscēšanai:

1. tekoša ziņu ievākšana no atsevišķiem uzņēmumiem par viņu domām zināmos jautājumos.

   Ja kādā vietā koncentrē šādas ziņas, tad dabū kopsavilkumā labus slēdzienus. Nelaime tā, ka šiem slēdzieniem nav pietiekoši plašas aptveres; nav ari pietiekoša ātruma ziņu ievākšanai;

2. labāks paņēmiens ir ziņu iegūšana par uzņēmumu nodomiem, uztverot tos no viņu darbības.

   Te var rīkoties dažādi:

   a/ uztverot ienākošos pasūtījumus, sevišķi uz ražošanas līdzekļiem, piemēram, mašīnām, izejvielām /tie rāda, kādā virzienā attīstas saimnieciskā darbība/;

   b/ uztverot izejvielu ievedumus;

   c/ uztverot uzņēmumu kreditēšanas pieaugumu vai samazināšanos.

   Profesors VAGEMANIS atrod, ka ar šo otro paņēmienu esot iespējams paredzēt uz priekšu apmēram 1,5 - 3 mēnešus, un rezultati esot apmierinoši. Lai šīs ziņas iegūtu, vajadzīgie dati jādabū no uzņēmumiem un no attiecīgās statistikas /eksporta, importa statistikas/. Kā redzam, šis otrais ceļš ir diezgan vienkāršs;

3. a/ mums jau iepriekš savā laikā bija runa par to, ka, ja kādā saimniecībā parādās kāda faze, tad cēlonis meklējams iepriekšējā fazē. Piemēram, kāpiens uz augšu izsauc parādības, kurām neizbēgami jāseko kritienam. Tāpat kritiens un depresija rada apstākļus

kuriem neibēgami jāseko kāpienam uz augšu. Starp fazēm pastāv cēloniska sakarība: viena faze izsauc otru. Novērojumi rāda, ka, ja kāda faze attīstas sevišķi spilgti, piemēram, notiek ārkārtīgi straujš kāpums uz augšu, nākošā fazē seko kritiens vai, izsakoties vispārīgāki:

sevišķi spraigai attīstībai nākamā faze seko ātri, ar gandrīz tādu pašu pretējo virzienu.

No profesora T.CELMA "Ievads sabiedriskās zinātnēs" lekcijām zinam par cēloniskiem sakariem, ka viena parādība ir kādas iepriekšējas parādības sekas, un šī parādība ir cēlonis nākamai parādībai, un ja var vienu parādību stipri uztvert, tad no tās stipruma var spriest par nākamās parādības apmēriem. Tas būtu cēloniskais izskaidrojums.

Cēlonisko izskaidrojumu saimniecības dzīvē gandrīz nav iespējams vai, labāk sakot, nav iespējams lietot. Tāpēc prof. KĀRKLIŅŠ ar lielu pesimismu skatās uz centieniem ar matematiskām formām izvest saimniecības likumības. Matematiku var pielietot tur, kur lietas skaidri uztveramas un lietojamas. Tādēļ saimnieciskās parādībās no cēloniskā izskaidrojuma vismaz tagadējā uztverē jāatsakās.

Ja 10-100 gadijumu vietā ar statistikas palīdzību varētu ņemt miljonu gadijumus, tad varētu atrast cēloniskos likumus, bet tas nav iespējams, jo tik daudz gadijumu novērošana prasītu ilgāku laiku, bet saimnieciskā dzīve nestāv uz vietas: tā plūst, mainas, pārveidojas.

Matematiskās pieejas priekšrocības būtu tās, ka tā ir skaidrāka, bet saimniecības dzīvē tās pielietošana apšaubama. Vai tas nozīmētu, ka mēs galīgi atsakamies no teoretiskās pieejas saimniecisko parādību pētīšanā? Tā nav - mēs atsakamies tikai no cēlonisko procesu novērtēšanas;

b/ otrs paņēmiens ir mazāk precīzs. To izceļ un izved VAGEMANIŠ. Viņš to sauc par simptomatiku. VAGEMANIS ņem simptomus, bet ne precīzus skaitļus. Viņš saka, ka jāsavāc saimniecības kustības ainas, un jo pilnīgāks ainu skaits par atsevišķo parādību, jo drošākus varam izdarīt slēdzienus un drošāka būs prognoze.

Ainu vākšana un novērošana nekad nevar vest pie parādību cēloniskā izskaidrojuma. Ar to mēs atsakamies no kauzalās teorijas, reizē ar to mēs atsakamies no saimnieciskiem likumiem, bet apmierinamies ar t.s. likummērībām /Gesetzmässigkeit/. Tās nav likumi, jo viņām nav likumu precizitates, bet tās ir liela vairuma novērojumu simptomu kopsavilkums.

Ar to nodaļu par konjunktūru beigsim. Šai nodaļai ieteicams piegriezt lielu vērību, jo to prasīs uzsvērti nevien eksamenā, bet tā vienmēr dzīvē noderēs, tās zināšana un sapratšana atmaksāsies, runājot komericalā valodā.

R E K L A M A.

I e v a d s.

Pazīstamais vācu tautsaimnieks ROŠERS savā darbā "System der Volkswirtschaft" izsakas:

> "Ja ražošana tikai tajā momentā ir nobeigta, kad ražojums ir pilnīgi nolīgts /t.i. nonācis patērētāja rokās/, tad tirdzniecība ir svarīgs slēguma loceklis ražīga darba ķēdē."

Tirdzniecības darbs jaunākos laikos ir raksturojams ar dažādām pazīmēm. Uzņēmumam, pieaugot plašumā, visi ražošanas izdevumi proporcionali nepieaug. Ja uzņēmuma lielums pastāvīgi pieaug, rodas kapitala koncentracija un šo apstākļu sekas ir tās, ka tiek strādāts lielām masām, pie kam patērētājs nav zināms.

Tirgotāju uzdevums ir būt starpniekiem starp ražotāju un patērētāju. Tāpēc tirgotāju darbs radies jau visai sen.

Runājot par tirdzniecību, savā laikā atzīmējām, ka var būt:

1. savācošā tirdzniecība un
2. izdalošā tirdzniecība.

Lai savu sadalīšanas darbu veiktu, tirgotājs spiests publiku iepazīstināt ar savām mantām. Šai nolūkā tirgotājs izlieto propagandu - reklamu.

Apzīmējums.

Ar r e k l a m u saprot iedarbi uz plašāku ļaužu masu domāšanu un izturēšanos attiecībā uz kādu priekšmetu, modinot un radot pret to uzmanību un labas domas.

Psichologiskie pamatojumi

Reklamas izejas punkts ir iepazīstināšana. Iepazīstināt var dažādi:

1. var zināmu mantu ieteikt,
2. var rakstīt, ka tāda manta ir laba.

Ja reklama kautko cieši ieteic, tad publika var domāt, ka tā ir savtīga. Tādēļ vajaga radīt interesi bez ieteikšanas. Lieta jānostāda labā stāvoklī, un ja būs izceltas tās labās īpašības, tad tas iespaidos publiku. Iespaidošana jāatkārto. Pati reklama nedrīkst atkārtoties, kļūt vienmuļa, jo, ja tā atkārtosies, tad tā būs slikta reklama. Pret reklamējamiem priekšmetiem jārada uzticība, bet jānovērš šaubas.

Reklamas līdzekļi

Runājot par reklamas līdzekļiem, jāizšķir:

1. atklātā reklama un
2. apslēptā jeb naskētā reklama.

ad 1.
Atklātās reklamas trūkumi ir tādi, ka publika še var domāt, ka teiktais nesaietas ar patiesību. Brīvo profesiju darbinieki: ārsti, advokati atklāto reklamu nemaz nevar lietot, jo tas nesaskan ar to etiku.

ad 2.
Apslēpto reklamu pielieto tur, kur nevar lietot atklāto reklamu, vai ari atrod, ka tieši ar apslēpto reklamu labāk sasniegs mērķi. Šī reklama bieži vien notiek ar laikrakstu starpniecību, pie kam sevišķi nozīmīgi ir autoritatu ieteikumi. Piemēram, kāds ārsts var ieteikt, ka labākais līdzeklis kādas zinamas slimības ārstēšanai ir tāds un tāds medikaments. Apslēptās reklamas piemēru praktiskā dzīvē sastopam daudz, pat mākslā. Francijā pastāv kāds žurnals, kas eksistē vienīgi no tiem līdzekļiem, kurus tas iegūst no mākslinieciem, uzrakstot par tiem cildinošus un atsauksmīgus rakstus.

Reklamas formas

Reklamas formas ir visai dažādas. Izšķir

1. rakstisko reklamu /piemēram, vēstules formā/;
2. reklamu mutes vārdiem /to veic pārdevēji, ceļojošie agenti/;
3. reklamu telegramu veidā;
4. veikala iekšējo reklamu /izkārtnes, skatu logi, iekšējā iekārta vajadzīgā sakārtojumā var reklamēt veikalu/;
5. veikala ārējo reklamu /te iederas lielākā daļa ielu reklamas, māju sienu, sētu sludinājumu, satiksmes līdzekļu reklama.
   Interesants ārējās reklamas veids ir "servege man" - sviestmaizes vīrs. Šis nosaukums cēlies no angļu valodas, kur "servege" nozīmē divas saliktas sviestmaizes, kuru starpā atrodas, piemēram, siers Līdzīgs šīm sviestmaizēm ir cilvēks, kas atrodas līdzīgi sieram starp divām platēm, kuras viņu aizsedz no priekšas un muguras puses, un uz kurām atrodas reklamas zīmējumi un teksts/;
6. reklamu periodiskos preses izdevumos /piemēram laikrakstu sludinājumu nodaļās, adresu grāmatās, teatru programās un citur/;

7. reklamas literaturu /cenu listes, brošuras, skrejlapas, veikala pastkartes/

8. uzņēmuma drukātos izdevumus /žurnalus/

9. dāvinājumu reklamu /daži veikali izdala kalendarus, piezīmju grāmatiņas, stāstu grāmatiņas, kurās reklamēti vajadzīgie priekšmeti u.c./

10. izstādes /paraugu izstādes/

11. sensaciju reklamu.

Reklama ir laba tad, ja tā ir veik-la. Ar neveiklu reklamu var vienīgi tikt vaļā no naudas.

Šajā sakarībā atzīmēsim gadījumu, kur kāda amerikaņu naudasskapju firma izsludināja, ka novietos jaunizgudroto naudasskapi cirkū un ieliks tajā 10.000,- dolarus, pie kam tas, kas spēs naudasskapi attaisīt, varēs šo sumu izņemt. Firma vienojusies ari ar policiju, ka tā neapcietīnās personas, kas tai liksies šaubīgas, bet kas piedalīsies skapja attaisīšanas akcijā. Nākuši daudzi, izmocijušies, bet neviens skapi nav attaisijis. Beidzot ieradies kāds "džentelmens", cepuri uz acīm dziļi uzmaucis, nazliet pamocijies un skapi attaisijis, izņēmis naudu, palocijies pret publiku un aizgājis.

Šī reklama nav izdevusies, jo pēc šāda piedzīvojuma neviens negribēs minētās sistemas naudas skapi iegādāties, jo kas var garantēt, ka tas "džentelmens", kas attaisijis naudas skapi cirkū, neattaisīs ari viņu tās pašas sistemas naudas skapjus un neizņems ari no tiem iekšā atrodošās vērtības?

Reklamas izdevumi.

Reklama nav lēta. Pirms kara Francijas reklama maksāja 100 miljonu franku gadā Amerikas Savienoto Valstu reklama 600 miljonu dolaru gadā. Vacijas lauksaimniecības reklama 1908.gadā bija 400 miljonu zelta marku.

Ari atsevišķu uzņēmumu, firmu reklamas izdevumi ir visai lieli: ASV tabakas fabrikas reklama bija 1 miljonu dolaru gadā. 1894.gadā Šveices viesnīcu ienākumi bija 114 miljonu franku, un to reklama sastādija 1,35 miljonu franku. 1905.gadā - ienākumi 118 miljoni franku - reklama jau 2,84 miljonu franku.

Reklamas izdevumi caurmērā sastāda 2 - 3% no apgrozijumu sumas.

Reklama ari ietaupa dažus izdevumus. Ja reklamē, tad nav vajadzīgi ceļotāji, kas publiku iepazīstinātu ar firmas precēm.

Vai reklama ir zaudējums?

Ja jāieved jauns priekšmets apgrozībā, tad reklama ir ieguldijums, bet tā kā reklama darbojas īsu laiku, tad tā ari īsā laikā jāamortizē.

Svarīgi ir noskaidrot, zem kura minimuma reklamu nedrīkst taisīt; tāpat jāzin ari maksimums.

Ja reklamu pareizi neuztver, tad kā jau minējām, tā ir drošākais līdzeklis tikt no naudas vaļā.

Reklama un preču cenas.

Ja notiek cīņa divu uzņēmumu starpā, tad iziet uz reklamu, bet ne cenu pazeminināšanu.

Reklamā vajaga izcelt preču labumu, skaistumu un kvalitati.

Amerikas Savienotās Valstīs reklama visvairāk izplatīta un tā ir vienīgais ceļš informēt publiku par zināmām mantām.

Kādā mērā reklama sadārdzina preci? Šampanieša firma Vacijā "Henkel" piegrieza vērību firmas teoretiskai pētīšanai. Šī firma ieveda ari plašu reklamu. Uz vienu šampanieša pudeli reklamai izdeva 3 feniņus /apm. 1% no šampanieša pudeles cenas/. Pieaugot reklamas izdevumiem, pieaudzis noiets un reklamas izdevumi uz šampanieša pudeli palikuši tie paši - 3 pf.

Panākumus, ko ar reklamu iegūst, var savilkt kopā šādi:

1. citu izdevumu aiztaupijumi,
2. lielāki apgrozījumi un
3. labākas, augstākas cenas.

Reklamas panākumi atkarājas no reklamas lietpratīgas izvešanas un no tā, cik pats reklamējamais priekšmets reklamai izdevīgs. Reklamas vēsture rāda, ka daudzi veikali ar apzinīgu un drošu reklamu ir sasnieguši ievērojamu bagātību.

Ir taisnība, ka reklama var saturēt un satur viltojumus, bet tāda reklama ari ilgi nepastāv. Lai reklama sasniegtu mērķi, preču kvalitatei jābūt pietiekoši augstai.

Runājot par reklamu, jāatzīmē, ka ASV firmas, kuras izved reklamu, izspiež nereklamētās firmas.

Ja reklama paceļ apgrozījumu, to var iekalkulēt pārdošanas cenā, ja ne - nevar, bet tā jāsedz no tīrās peļņas daļas.

Reklamas iespaids uz saimniecisko dzīvi.

Reklamai ir sevišķs iespaids uz saimniecisko dzīvi. Kādas pretvērtības reklama iegūst? Ja noskaidrojam, kādā samērā atrodas reklamas izdevumi ar to pozitivo, ko reklama sniedz, dabujam reklamas ienesīgumu.

Reklamas ienesīgums atkarīgs:

1. no reklamas saprātīgas pielietošanas un
2. no reklamas ilgstošas pielietošanas.

Reklamas vēsture rāda, ka tur, kur reklamas līdzekļi izlietoti droši un apzinīgi, reklama ieguvusi panākumus.

Ja saimnieciskā dzīve ir sīva un jāmeklē izeja, kā tajā gūt panākumus, tad reklama šo ir svarīgs līdzeklis.

Reklama, kas satur viltojumus, ilgi nepastāv.

Tie,kas ieguvuši panākumus, nepielaidīs, lai tie ietu bojā ar šaubīgu reklamu.

Reklama un māksla.

Reklamai jābūt originalai, skaistai, lai pie tās kavētos interese un tādai, lai iespiestos atmiņā. Reklamai jābūt mākslas darbam. Tai ir jāatrod tās īpatnības, kuras varētu izcelt. Nedrīkst tomēr fantazēt.

Reklama var sekmēties tikai tad, ja tā ir saskaņota ar uzņēmuma darbību.

Reklamas organizacija.

Reklama atvieglo publikas piekļūšanu mantām. Tirgotājam lielā mērā jārēķinas ar:

a/ slinkumu,
b/ inercitati,
c/ izšķiršanās trūkumu, kuru preci pirkt,
d/ pašu darbību /pirkšanu/,
e/ interesi pret zinamu mantu.

Interesi pret zinamu mantu sasniedz, sūtot ceļojošos komijus, piesūtot mantu ieskatam, piesūtot cenu listes u.t.t.

Dažreiz pircējam mazāk svarīga nauda kā izšķiršanās. Tādā gadijumā pircējam nav īstas vajadzības. Ja vajadzība ir īsta, tad pircējs vienmēr atrod ceļus, kā tikt pie mantām.

Reklamas līdzekļi ir dažādi:

1/ laikrakstu sludinājumi. Lielākos uzņēmumos šim nolūkam vada atsevišķas nodaļas, mazākos - atsevišķi darbinieki. Tagadējā laikā sastopami ari speciali reklamas uzņēmumi, kas tiem uzņēmumiem, kuriem reklama vajadzīga, izstrādā reklamas;

2/ liela nozīme ir ari grafiskām kartēm, plakatiem, izkārtnēm, fotografijām.
Arzemju kurorti bieži izdod reklamas grāmatiņas, kurās gleznaini apraksti un raksti par dažādiem labumiem, kurus kurortā var iegūt.

3/ ievērojama nozīme ir ari noderīgu adresu vākšanai, pie kam šim nolūkam var izlietot adresu grāmatu.
Lielās tirdzniecības zemēs speciali adresu biroji vāc adreses un izsūta uz pieprasijumu uzņēmumiem, kas grib reklamēties.

4/ atsevišķi reklamas izdevumi;

5/ preču iznēsātāji, komivojažeri /ceļojošie komiji/;

6/ vietējās agenturas uz vietām;

7/ personas vai lielāku sabiedrību locekļi kā priekšmetu rekomandētāji /piemēram: ārsts, aprakstot kādu slimību, aiz-

rāda uz medikamentu, kas itkā būtu līdzējis slimības ārstēšanā./.

8. Izstādes, pārbaudijumi, izmēgināījumu laboratorijas /Piemēram, Latvijas Universitates izmēgināījumu laboratorijai piesūta dažādus priekšmetus analizei un atsauksmes došanai/.

9. Reklamu specialā literatura /par materialiem - inženieru žurnali, medikamentiem - ārstniecības žurnali u.c./.

10. Pastāv reklamētāju apvienības: Anglijā, ASV - klubi, kas notur apspriedes u.t.t. Reklamētāju apvienības pastāv ari Šveicē, Francijā u.v.c.

Reklamas izvešanai ieteicams piegriezt vērību. Vēl varētu jautāt:

Kurš sludinājums izdevies, kurš nē?

Kurā vietā jāatrodas sludinājumam, lai viņu ievērotu?

Reklamas novietošanai labākais ir augšējais labais stūris labā lapas pusē.

Beidzot šo nodaļu, aizrādīsim, ka reklamas jautājumā ieteicams palasīt

Lataja: "Die Reklame"

U Z Ņ Ē M Ē J A P O L I T I K A

J ē d z i e n s

Ar politiku vispār saprot kādas noteiktas rīcības kopību, ar kuru grib sasniegt zinamu mērķi.

Ar uzņēmēja politiku saprot uzņēmēja pārvaldes rīcības kopību uzņēmuma interesēs /sevišķi uzņēmējs cīnās par uzņēmuma ienesīgumu/

I e d a l i j u m s

Uzņēmēja politika var attiekties uz dažādām uzņēmuma darbības nozarēm.

Var izšķirt:

1. cenu politiku,
2. kredita politiku,
3. renšu politiku un
4. finansu politiku.

Pieturoties pie zinamas politikas, mēs varam uzņēmuma bilanci sastādīt tā vai citādi.

Uzņēmēja politika var būt:

1. iekšēja un
2. ārēja.

Tā var būt vēl:

1. individuali organizēta un
2. kolektivi organizēta.

Bez tam var būt:

1. aktiva politika un
2. pasiva politika /gaida, lai pircējs nāk/.

C e n u p o l i t i k a

No cenas pa daļai atkarīga peļņa,un augstāka cena parasti saistīta ar lielāku peļņu. Šo politiku var virzīt:

1. attiecībā uz pārdošanas cenu
   a/ pret konkurentiem,
   b/ pret patērētājiem;
2. attiecībā uz iepirkšanas cenu
   a/ pret preču piegādātājiem,
   b/ pret darba izpildītājiem.

Tā kā cena ieiet pārdošanas izmaksā, tad no šīs starpības atkarīga peļņa.

Var būt divējādas cenas:

a/ cietas un
b/ grozīgas.

Kur pamatā ievestas cietas cenas /konstante Preise/, tur, lai ienesīgumu pie kāpjošas pašizmaksas nesamazinātu, var ķerties pie citiem cenas politikas līdzekļiem: pie neievērojama, lietošanā neuzkrītoša daudzuma samazināšanas vai pārdošanas vienības mēra samazināšanas, kvalitates pasliktināšanas.

Cenu individualizacija un diferenciacija pēc noņēmēja saimniecisko nozīmes sastopama cenu noteikšanā lieltirgotājiem, sīktirgotājiem, iestādēm u.t.t. cenu sakārtošanas pēc uzdevuma lieluma vai patērēšanas daudzuma izteiksmē /elektrība, gāze/.

Cenu stabilizacija dod patērētājiem aizsardzību pret lielām cenu svārstībām, nodrošina parasti cenu attīstības pastāvību /karteļi/ u.t.t.

Lai varētu cenas stabilizēt, jāstabilizē pašizmaksas dažādās nozarēs.

Lai to panāktu, var

1. slēgt līgumu ar darbinieku organizaciju /lai nostabilizētu algas/
2. īstermiņa aizņēmumus pārvērst gartermiņa aizņēmumos /lai nostabilizētu rentes/
3. slēgt vairākkārtējus līgumus ar izejvielu piegādātājiem.

Ja uzņēmums atrodas ārpus lielas konkurences , var izvest pastip-

rinātu amortizaciju ar pastiprinātām procentu likmēm, jo tādā gadījumā vēlāktās atkrīt.

Vacijā daudzi uzņēmumi, izpildot kara pasūtījumus, pelnija tik daudz, ka noamortizēja pastāvīgo kapitalu uz nulli.

Apgrozījumu palielināšanās paceļ peļņu. Ražošanas izdevumu izmaksas celšanos ne vienmēr var pārvelt uz patērētājiem, tādēļ ari šo izdevumu mazināšanās ne katrreiz izsauc cenu pazeminināšanu.

Cenu cīņas līdzekļi

Cenu cīņas līdzekļi ir visai dažādi:

1. gara termiņa piegādāšanas līgumi;
2. pirkumu vai pārdevumu savlaicīgi segumi /nedrīkst nokavēt seguma meklēšanu: pirkuma segums ir pārdevums, pārdevuma segums - pirkums/;
3. sadārdzināšanās pielikuma iekalkulēšana;
4. rezerves klauzula attiecībā uz cenu un termiņiem /līgumā atstājam varbūtību, ka preci varam termiņā ari nenodot /solange Vorrat/ - tik ilgi, kamēr prece krājumā, pārdos par noteikto cenu/;
5. darba metodu maiņa;
6. labāka materialu izmantošana;
7. kvalitates pasliktināšana, daudzuma samazināšana, pārdpšanas vienības mēra samazināšana;
8. attiecībā uz dažām precēm var rīkoties tā, ka uz laiku pārdod zem pašizmaksas, lai pievilktu pircējus;
9. monopolstāvokļa radīšana caur apvienībām /karteļiem, trestiem/
10. panākot vienīgās pārdošanas tiesības, piemēram, ar cenu pazeminājumu, kredita atvēlēšanu, līgumu slēdzot.

Lai varētu kaut vienu no šiem līdzekļiem pielietot, jābūt precizai kalkulacijai, cik maksā materiali, algas, kāda pašizmaksa u. t.t., lai ar to varētu operēt, pievelkot publiku.

Kredita politika

Uzņēmuma līdzekļi var sastādīties no:

1. pašu līdzekļiem un
2. svešiem līdzekļiem /kreditiem/

Kalkulacija var radīt, kad ir pareizāki pievilkt svešus līdzekļus, vai iztikt ar saviem līdzekļiem.

Ja uzņēmuma peļņa pārsniedz aizņēmumu rentes, tad uzņēmuma līdzekļus var papildināt ar svešiem, tomēr pašu un svešiem līdzekļiem jāatrodas veselīgās attiecībās.

Kredita mērķis ir saņemtā kapitala izlietošana. Īpašums tiek paša rīcības spējai atņemts un pagaidām pārnests kredita ņēmēja lietošanā.

Kredita devējs

Kredita devēja politika aptver visu rīcību, kuras nolūks ir:

1. nodrošināt kredita atprasīšanu
2. nodrošinātas paša debitora maksātspējas.

Daudzi tirgotāji spiesti pārdot uz kredita. Tiem jāskatas, vai šo kreditu varēs dabūt atpakaļ.

Daudzi uzņēmumi nobankrotē tādēļ, ka pirkuši uz kredita, vai pārdevuši uz kredita; gadas ari tā, ka ir iesaluši krediti, kurus nevar tūlīt likvidēt, kādēļ uzņēmums nonāk bankrotā.

Sevišķi svarīgi piemēri šajā sakarībā ir banku vēsturē Vacijā. Savā laikā bija drošas kreditbiedrības, kuras kreditus izdeva galvenokārt māju īpašniekiem pret obligacijām, kuras skaitijās par stiprām, drošām. Pēc kara Vacijā, kad radās banku sabrukums, noguldītāji sāka baidīties par savu noguldijumu drošību, kādēļ sāka atprasīt noguldijumus atpakaļ. Bankas noguldijumus nevarēja atdot atpakaļ, jo obligacijas tās nevarēja pārvērst naudā. Valdībai vajadzēja izsludināt moratoriju, jo bankas vairs nebija likvidas.
Tirdzniecības bankas tādēļ naudu pret obligacijām negrib aizdot.

3. no piemēriem izriet svarīgs secinājums, ka kredita devēja politikai jābūt tādai, lai tas nepazaudētu savu maksāšanas spēju likviditates trūkuma dēļ;
4. nodrošināt ienesīgumu.

Kredita nodrošināšana

Kredita nodrošināšana var būt divējāda:

1. pret atsevišķiem debitoriem
2. vispārējā nodrošināšana.

ad 1. Pie pirmā gadijuma, lai izsargātos no zaudējumiem, izsniedzot kreditu, pielieto šādus aizsardzības līdzekļus:

a/ pirms kredita izsniegšanas ievāc ziņas, pārbauda grāmatas, bilances;

b/ kreditu nodrošina ar ķīlu, galviniekiem;

c/ kreditu kontrolē, seko tā izlietošanai, seko darbībai, kontrolējot grāmatas, bilances, piedalās uzņēmuma pārvaldē

ad 2. Vispārējā kredita nodrošināšana aptver galvenā kārtā likumdošanas atsevišķas daļas, piemēram, saistību tiesības, speciali vekseļu tiesības, konkursa tiesības.

Ja vienā zemē šie likumi ir slikti, kredita izsniegšana neiespējama.

Kredita ņēmējs

Kredita ņēmējs galvenā kārtā iziet, lai sasniegtu zemus kredita izdevumus: rentes, blakus izdevumus, kas var būt diezgan lieli, piemēram, komisijas, vekseļu zīmognodevas, tomēr galvenais ir soda naudas.

Taisot parādus, debitoram jāapsver kredita vajadzība un saistības ar kreditoru /ilgums/, un ari tasu kā novērst kredita priekšlaicīgu uzteikšanu. Sevišķi pretim jāstāda kalkulacijai kapitala ienesīgums uzņēmumā un tas, kādi ir atmaksas noteikumi.

Kredita nodrošināšanai visai bieži jānodod kādi īpašumi, kā ķīlas. Nevajaga aizmirst, ka tad, kad debitors ir, piemēram, preci ieķīlājis, viņam tūlīt zūd rīcības brīvība uz preci un to izvest var tikai ar kreditora atļauju. Ieķīlātās preces pārdošana - kriminalnoziegums.

Šo ievērojot, rūpīgi jāpārbauda jautājums, ieejot kredita saistībās.

Aizņēmumu atmaksa

Svarīgs ir ari jautājums par aizņēmuma atmaksa. Jāapsver, vai būs pietiekoši brīvi līdzekļi tai momentā, kad parāds būs jāatmaksā. Tāpat jāapsver, vai mantas, īpašumi ir likvidi.

Ja parāds taisīts, ņemot vērā saimnieciskumu, un preču pārdošana funkcionē labi, tad atmaksa nav grūta.

Pretējā gadijumā debitors atrodas saspīlētā stāvoklī. Šādus saspīlējumus debitors var glābt tikai, izdarot finansu operacijas, piemēram, pārveidojot sliktākas formas parādu labākas formas parādā, piemēram, pārveidojot īstermiņa parādu garāka termiņa parādā, vai ari pārvēršot kreditora kapitalu līdzīpašnieka kapitalā.

Renšu politika

Renšu politika ir uzņēmuma vispārējās ienesīguma politikas daļa.

Renšu ienesīgums ir atkarīgs no procentu likmes augstuma. Pie mums šo augstumu nosaka valsts vara.

Kredita ņēmēja politika tur, kur renšu augstums nav valsts varas noteikts, iziet uz procentu likmes samazināšanu.

Kredita devēja rente sastāv no kapitala augļiem, kuriem pieskaita riska premiju. Šīs abas daļas viena no otras gandrīz nav atšķiramas, bet ka kredita devēja rente no tām sastāv, tas ir neapšaubāmi.

Banku noguldijumos renšu likmes ari nav vienādas, tās atkarīgas:

1. no laika, uz kādu noguldijums nodots,
2. no noguldijuma lieluma un
3. no atprasīšanas kārtības.

Visos gadijumos renšu likmes augstumu noteic kreditors. Aizdevumu renšu augstumu nosaka:

1. aizdevuma nodrošinājums /tajā ieiet kapitala rentes, riska premija un pārvaldes izdevumi. Hipoteku banka pārvaldes izdevumus rēķina 1/2 % /;

2. aizdevuma garums /jo garāks aizdevuma termiņš, jo augstāka renšu likme/;

3. iespēja uzteikt vai neuzteikt kreditu;

4. konkurence aizņēmēju un aizdevēju starpā /tajos laikos, kad kapitalu meklē, renšu likmes augstas, pretējos gadijumos - zemas; tad, kad kapitals sāk uzkrāties bankās - renšu likmes zemas/.

Var būt ari varas attiecības kreditora un debitora starpā, proti tad, kad debitors ir pilnīgā saimnieciskā atkarībā no kreditora.

F i n a n s u p o l i t i k a

Finansu politikas uzdevums ir nodrošināt saimnieciskai vadībai vajadzīgos līdzekļus.

Šeit ir liela izšķirība starp

politiku patēriņa saimniecībā un

politiku peļņas saimniecībā.

Peļņas saimniecībā - uzņēmumā izdevumi nesakrīt ar ienākumiem. Naudas ienākumi nesakrīt ar peļņu, tāpat izdevumi nesakrīt ar peļņu.

Finansu politika stāv sakarā ar peļņas saimniecību tai ziņā, ka, sagādājot vajadzīgos līdzekļus, ņem vērā saimnieciskumu.

Ja uzņēmumam trūkst naudas, jāizlieto īstermiņa krediti, kas ir slikti. Ja uzņēmumam daudz naudas, tāpat slikti, jo nauda stāv bez apgrozības, un rentes par to jāmaksā.

Uzņēmuma rīcībā jātur tik daudz naudas, cik lielākā vajadzības momentā vajaga.

Brīvā nauda jānogulda, bet tikai likvidi, proti tā, ka vajadzības gadijumā atdabūšana nedara ne mazākās rūpes.

Ar šo nodaļu par uzņēmēja politiku beigsim. Atzīmēsim, ka tuvāki par šo jautājumu ieteicams palasīties LEITNER'A grāmatā "Wirtschaftslehre der Unternehmung" nodaļā "Die Unternehmerpolitik" no 356. - 370.lappusei.

UZŅĒMUMU EKSPANSIVĀS FORMAS

I e v a d s

Pirms aplūkojam šo jautājumu, atzīmēsim, ka vārds "ekspansija" nozīmē ārējo izplēšanos un , runājot par uzņēmumu ekspansivām formām, sapratīsim tās uzņēmumu formas, kas rodas uzņēmumu ārējās izplešanās rezultatā. Šī jautājuma aplūkošanu prasa tagadējais laikmets, kad daudzās valstīs dibinās jaunas uzņēmumu formas,un ari pie mums, runājot par kopu dibināšanu, saprot tālāku uzņēmumu izplēšanās formu radīšanu.

Šinīs formās ieiet apvienības, tā sauktie koncerni.

Koncerns vārda šaurākā nozīmē ir trests ar vairākiem koncentriskiem riņķiem, kas radies, apvienojoties diviem vai vairākiem trestiem.
Bez tam vēl vārda plašākā nozīmē ar koncernu saprot vienkāršas formas uzņēmumus: karteļus, interešu kopības, trestus.

B ū t ī b a

Koncerna izcelšanās pamatā guļ akciju sabiedrība. Ar spējām plesties plašumā akciju sabiedrība pieaug un šīs iespējas tiek arvienu vairāk izmantotas.

1927.gadā no visas Vacijas akciju sabiedrību kapitaliem saistīti koncernos bija 2/3 un sevišķi izejvielu rūpniecībā.

Tā:

kalija rūpniecības raktuves - visas 100%
brūnogles - apvienotas 95,5%
akmeņogles - 90,5%
krāsu rūpniecība - 96%
dzelzs un citu metalu iegūšana - 82,1%

Apvienošanās notiek:

1. starp horicontaliem uzņēmumiem: apvienojas vienādi uzņēmumi, piemēram, tikai akmeņogļu rūpniecības uzņēmumi;

2. ieslēdzot kādu iepriekšēju ražošanas uzņēmumu, piemēram, dzelzsrūpniecība pievelk akmeņogļu rūpniecību, kas dod izejvielas dzelzs rūpniecībai, vai ari pievieno sev klāt kādu sekojošu darbību, piemēram, jēldzelzs rūpniecība pievelk dzelzs apstrādāšanas rūpniecību, tālāk transportu /dzelzceļu, kugu satiksmi/.

Pa kādu ceļu iet: horicontalo apvienošanās, apvienošanos ar iepriekšēju vai sekojošu ražošanas uzņēmumu, to katrā dotā gadijumā izšķir

kalkulacija - ienesīguma aprēķins.

Pamatdoma apvienībai, cik tālu tā nav uzspiesta, bet brīvprātīga,

ir:

spēks vienībā.

A p v i e n ī b u raksturs

1. Nenosiēgts biedru skaits. Doma šeit ir tā, ka tādā veidā var paredzēt arvienu tālāku pieaugumu.
2. Dalībnieku tiesības un pienākumi ir vienādi.
3. Ir kopīgu mērķu sasniegšana caur kopīgu pārvaldes organu.

Apvienību m ē r ķ i

Mērķi, kuriem apvienības seko, ir dažādi:

1. cenu pārvaldīšana zinamā tirgū;
2. samazināt iepirkšanas un pārdošanas izmaksas caur kopīgu pirkšanas un pārdošanas organu /vaciski - "Verkaufsstelle" un "Einkaufsstelle"/;
3. iznīcina sacensību caur kopīgu pirkšanas un pārdošanas organu.

No šiem pastākļiem attīstas ideeja par peļņas kopību, tālāk seko ideja par peļņas dalīšanu. Šāda darbības kopība pieved pie viena augstāka pārvaldes organa, kas pavisam pārvalda ieslēgtos uzņēmumus.

Pašu uzņēmumu juridiskā patstāvība paliek,tikai saimnieciskā vadība kopīga.

Ja tā sauktai pilnkopībai ir plašāki apmēri un lielāka nozīme, tad to jau var apzīmēt par koncernu.

Kartelim ir šaurāki mērķi un tā darbības apjoms ir tirgus regulēšana.

Tā ir tā sauktā daļas kopība, kuras vadībai pilnvaras un līdzekļi ir ierobežoti ar vienu vai nedaudz uzdevumiem.

Kartelis tādēļ ir brīvāka forma, kā uz saimnieciskās koppārvaldes uzbūvētais koncerns.

Koncerni rodas tad, ja tie izved kopēju interešu realizaciju. Šinī gadijumā mēs varam runāt par to apvienību formu, kurai vācieši deva vārdu interešu kopība. Bet ne katra interešu kopība ir koncerns. Tā, ja vairāki uzņēmumi apvienojas un kopīgi iepērkas vai pārdod, tad tie nav koncerns - tiem ir kopīgs tikai daļas mērķis: ietaupīt uz pirkšanu un pārdošanu.

Koncerna pazīme ir pilnīga peļņas kopība, ko iegūst caur visas darbības apvienošanu.

Trests atšķiras no koncerna ar to, ka tajā apvienotie uzņēmumi zaudē savu patstāvību uz ārieni. Ar to nav teikts, ka tresta dalībniekiem - uzņēmumiem trūktu jebkādas patstāvības pakāpes.

Patstāvības pakāpi noteic pilnvaras, ko tresta vadība piešķir saviem atsevišķiem uzņēmumiem. Dažreiz tās mēdz būt diezgan plašas.

Visumā tresta uzņēmumu attiecības pret tresta pārvaldi ir tādas pat kā filiaļu attiecības pret savu centrali.

Koncernu struktura

Atkarībā no tā, kā koncerni rodas un
kā tos pārvalda ir

konstatējami divi pamattipi:

1. koncerni, kuri ir radušies uz brīva līguma pamata un
2. koncerni, kuri ir radušies caur kapitalu koncentraciju akciju uzpirkšanas ceļā vienās rokās.

ad 1. Pirmais tips - koncerni, kuri radušies uz brīva līguma pamata - nav drošs pastāvēšanas ilguma ziņā. Laiku, už kuru tā vienošanās notiek, parasti paredz ilgu, pat līdz 99 gadiem, bet līgumā parasti paredz apstākļus, pie kādiem iespējams izstāties no koncerna vai koncerna likvidacija.

Ja kāds no locekļiem - uzņēmumiem atrod par izdevīgu izstāties no koncerna vai to likvidēt, tad parasti apstākļus, kuru dēļ likvidacija izdarama, vai nu atrod, vai ari tādus mākslīgi rada.

ad 2. Otrais tips - koncerni, kuri radušies caur kapitalu koncentraciju akciju uzpirkšanas ceļā vienās rokās - ir strukturas ziņā nesalīdzinami stiprāki. Atsevišķi uzņēmumi še var pat palikt bez jebkādas patstāvības.

Kapitalus var koncentrēt viena persona, tāpat var notikt savstarpēja akciju apmaiņa:

Akcijas no vairākiem uzņēmumiem tiek apvienotas jaunā akciju sabiedrībā. Rodas pilnvaru sabiedrība vai kontroles sabiedrība attiecībā pret kontrolējamām sabiedrībām, kuru amerikaņi apzīmē ar vārdu

"holding company".

"Holding company" var rasties ari tā, ka kādas akciju sabiedrības akciju kontrolpaketi nodod kādai citai sabiedrībai, saņemot no tās dalības zīmes /Beteiligungen/ vai akcijas.

Pirmās sabiedrības aktivs sastādas tikai no otrās sabiedrības dalības zīmēm, akcijām, bet pasivs paliek tas pats. "Holding company" būtība pastāv nostabilizētā akciju vairākumā un pie tam nav vajadzīgas akcijas par 51%, bet praksē pietiek ar 1/3 no akciju kapitala.

Kontrolētāja sabiedrība sāk rīkoties, ieceļot kontrolējamā sabiedrībā valdi un padomi, kas izpilda kontrolētājas sabiedrības rīkojumus.

Radot koncernus, gan apvieno no kontrolējamām sabiedrībām 60 - 70 % akcijas, bet tad ar šīm akcijām rīkojas patvaļīgi, to skaitu samazinot vai paceļot, kā tas katrā acumirklī ir derīgāki. Šīs rīcības pamatdoma ir rīkoties ar šīm akcijām un spekulēt.

Jāpiezīmē, ka ari pašas kontrolējamās sabiedrības var būt koncerni.

Tā Amerikas Savienotās Valstīs pastāv "United States Steel Corporation" - tērauda trests, kura akciju kapitals ir $ 1,1 miljards. Šajā trestā ieiet pavisam 11 koncerni un individualo uzņēmumu skaits te sasniedz 171. Šis trests ir tīra kontroles sabiedrība. Jāpiezīmē, ka trestam šāds stāvoklis bija 1919.gadā. Holding sabiedrības parasti ir apakšsabiedrību finansēšanas organs - bankas.

Apmainot akcijas, parasti pavairo akciju kapitalu, bet šī "pavairošana" notiek tikai uz papīra /faktiski kapitāls nepalielinas/. To apzīmē par

akciju kapitalu atšķaidīšanu.

Lielie koncerni ir kapitalistiski uzņēmumi, un tajos finansu jautājums izvirzas pirmā vietā. Sakarā ar to izvirzas jautājumi:

1. ar kādu minimalu kapitalu nostabilizēt kundzību kādā koncernā un
2. kā sagādāt tālāk līdzekļus arvien jaunu un atkal jaunu uzņēmumu piesaistīšanai koncernā.

Ja koncerna pārvalde balstas uz akcionariem kā uz īpašniekiem, tad uz āru tas izpaužas tā, ka akciju majoritate iecel valdi un padomi. Vacijā šiem mērķiem kalpo priekšrocības akcijas. Kundzību nodibina ar mazu kapitalu: ar priekšrocības akcijām un balsstiesības akcijām. Ar šiem diviem akciju veidiem sasniedz to, ka ar minimalu kapitalu iespējams turēt savās rokās m i l z u k o n c e r n u s.

M o t i v i, kuru dēļ šādus uzņēmumus dibina

Koncernu plešanās ir milzīga. Cēloņi ir dažādi. Ne vienmēr to noteic

dzīšanās pēc naudas.

1. Godkārība, tieksmes pēc varas un sabiedriskās nozīmes stāv pirmā vietā. /ASV augstāk vērtē tos cilvēkus, kas noteic par lielu daļu cilvēkiem un uzņēmumiem, kā tos, kam ir lieli kapitali/ un
2. privatsaimnieciskie mērķi - peļņa stāv tikai otrā vietā.

Runājot par pēdējiem, jāatzīmē trīs motivi:

1. tieksme pēc neatkarīga tirgus /lai pavairotu pārdevumus/;
2. tirgus pārvaldīšana, izslēdzot konkurenci un koncentrējot vienās rokās pieprasijumu un piedāvājumu;
3. samazināt izmaksas caur racionalizaciju.

ad 1. Tieksmi pēc neatkarīga tirgus realizē tādā kārtā, ka tirgotājs iet ražošanā atpakaļ līdz izejvielām, lai nebūtu atkarīgs no piegādātājiem; vai to var organizēt izejvielu ražotājs, piemēram, dzelzs rūdas rūpniecība, ejot uz augšu līdz gatavam produktam un tā tirgus iekarošanai.

ad 2. Tirgus pārvaldīšanu sasniedz ar konkurējošo uzņēmumu iznīcināšanu vai apvienošanu.

ad 3. Izmaksu samazināšanu sasniedz ar labāku saimnieciskumu - samazinot izmaksas. Ceļi uz saimnieciskumu ir dažādi:

1. samazinot iepirkšanas cenas. Iepirkšanas cenu samazināšanā koncerns stāv tālu priekšā izolētam uzņēmumam. Piemēram, ja koncerns ir vienīgais ogļraktuves ražojumu - akmeņogļu noņēmējs, tad, ja cita noņēmēja nav, koncerns, attiecībā uz cenu, var taisīt lielu spiedienu uz šo atsevišķo uzņēmumu, samazinot tā peļņas tiesu;

2. racionalizacija ari izvedama, apvienojot dažādas ražošanas pakāpes. Piemēram, ASV uzņēmums, kas ražo olas, pats neperina cāļus, bet pērk tos no otra uzņēmuma - fermas, kas nodarbojas tikai ar cāļu pārdošanu. Šos abus uzņēmumus apvieno koncernā, tad tiek iznīcināta starpnieka peļņa;

3. izmaksu priekšrocības ražošanas techniskā sferā:
   a/ iespējama plaša darba dalīšana,
   b/ ražošanas paātrinājums,
   c/ ražošanas palielinājums,
   d/ aptur neienesīgos uzņēmumus un izpleš ienesīgos,
   e/ izvēlas izdevīgākās vietas /piemēram, Fords cenšas sadalīt savus uzņēmumus atsevišķās daļās pa dažādām vietām/,
   f/ apvieno pārdošanu un reklamu,
   g/ ierīko kopīgas pētīšanas un izmēgināšanas laboratorijas un konstrukciju birojus.

U Z Ņ Ē M U M U F Ū Z I J A

Kā pie tādas apvienošanās tikt?

Viens no apvienošanās veidiem ir tā saucamā fuzija /sakušana kopā vienā uzņēmumā/. Šis vārds - f u z i j a - pazīstams ari pie mums. Ari Latvijā tikuši fuzionēti daži uzņēmumi. /Savā laikā vairāki uzņēmumi sakusa kopā "Tirdzniecības - rūpniecības bankā", kuru vēlāk pārņēma "Latvijas Kreditbanka"/.

Pie fuzijas iepriekšējie uzņēmumi pilnīgi iznīkst. Ar to realizējas modernie tresti.

Ar sakušanu var būt saistīti daži svarīgi zaudējumi, piemēram var zust

1. firmas vērtība /good will/;
2. personu vērtība var pazust tādā kārtā, kad iepriekšējo uzņēmumu darbinieki tiek atlaisti;
3. kapitala riska šķēršļi, jo ja iznīkst tresta, tad visi uzņēmumi, kas tajā ietilpst, ari beigti, turpretim, ja iznīkst koncerns, tajā sastāvošie uzņēmumi var eksistēt tālāk;
4. atsevišķo uzņēmumu parādi var būt par šķēršli to iekļaušanai trestā.

Nenoliedzami, fuzijai ir svarīgi ieguvumi un to pielieto saimniecības dzīvē arvienu biežāki; sevišķi lieto t.s. līgumveidīgās fuzijās.

Koncerns ir pagaidu forma. Fuzija dod saimnieciski un tiesiski

vienu uzņēmumu. Par koncerniem šajā ziņā var šaubīties.

Fuzionētā uzņēmumā darbība vienota un atkarājas no uzņēmuma vadības. Vadība cieta un noteikta. Racionalizacija vieglāki izvedama kā brīvāko formu apvienībās.

Fuzionētā uzņēmumā ir lielāks spēks uz ārieni, lielāks kapitals un kredits un sveši kapitali nevar tik viegli tajā iespiesties.

Koncernā, tādēļ, ka tur ieiet dažāda ienesīguma uzņēmumi, ieiet ari sliktāki, labākiem ir tieksme izdalīties laukā.

Pie fuzijas tādu jautājumu nevar būt.

Finansu techniskai fuzijai ir sanacijas /uzņēmuma atveseļošanās/ iedarbe, kura neveselīgo iznīcina.

Parādiem un prasībām apvienojoties, abi fuzionētie uzņēmumi kā fuzijas objekti kļūst stiprāki.

Kā izved fuzijas?

Fuziju izvešanas paņēmieni ir divējādi:

1. divi uzņēmumi apvienojas jaunā uzņēmumā, pie kam abi vecie uzņēmumi pazūd.

Šo paņēmienu pielieto maz, jo pie tā

a/ ir augstāki nodokļi un

b/ pazūd atsevišķas firmas vērtība /good will/;

2. nesalīdzinami biežāki viens uzņēmums, proti stiprākais uzsūc otru - vājāko. Otrs pazūd. Arēji izskatās, ka viens uzņēmums otru nopērk, tomēr tā nav, jo nesamaksā ar skaidru naudu, bet ar pārņēmēja uzņēmuma akcijām. Šis paņēmiens atvieglo transakciju. Pārējo akciju iegūšana ir solis pilnas fuzijas izvedumā.

Kas ir fuzija?

1. Ja atpērk otra uzņēmuma mantas, tad tā nav fuzija.

2. Ja viens uzņēmums uzpērk visas otra uzņēmuma akcijas, tad ari tā nav fuzija, bet to var iztaisīt par fuziju.

Zem fuzijas vārda šaurākā nozīmē saprot stāvokli, ja pārņēmēja uzņēmuma rīcībā pāriet netikai akcijas, bet ari mantas.

Tādā gadijumā pārņemtais uzņēmums izbeidz galīgi savu eksistenci. Pārņemtam uzņēmumam samaksā ar pārņēmēja uzņēmuma akcijām. Šīs akcijas var nodot:

1. pārņemamā uzņēmuma valdei, padomei vai
2. katram akcionāram.

ad 1. Pirmā gadijumā jālikvidē uzņēmuma mantas un to vērtības vietā jāizdod akcijas. Šāda rīcība izmaksā dārgi un tā kompli-

cēta, tādēļ to naz pielieto.

ad 2. Otrā gadījumā mantas nelikvidē, bet tās pāriet pārņēmēja uzņēmuma organismā. Pārņemtais uzņēmums tad taisa savu likvidacijas pilnsapulci un izbeidzot savu registraciju, beidz eksistēt.

Parasti par likvidējamo uzņēmumu samaksā mazāk nekā skaitās tā tīrā kapitala suma pēc grāmatām. Starpība tādos gadījumos, ja cena nodzīta zemāka kā īstā, pēc grāmatām dod peļņu. Faktiski peļņas var ari nebūt. Šo peļņu var norakstīt bet dažreiz tā nedara - atstāj jaunā uzņēmumā kapitalu par pilnu sumu: peļņu izlieto vai nu norakstījumiem, vai ari rada atklātas rezerves.

Kā pārņēmēja sabiedrība norēķinas ar pārņemto?

Kreditoru interešu aizsardzības nolūkā vienu gadu par abiem uzņēmumiem ved šķirtas grāmatas /Vacijā to prasa likums/.

Pārņemtā uzņēmuma aktivā posteņi visi paliek kā bijuši, ari pasivā, izņemot akciju kapitala rēķinu, kura vietā ved vienkāršu kapitala rēķinu.

Vai vajadzīga šāda kreditoru aizsardzība?

Par to jāšaubas, jo par prasību izpildīšanu taču atbild vecā uzņēmuma valde un padome - tā ir tikai nevajadzīga fuziju apgrūtināšana.

Kad notiek tīrā fuzija - norēķins abu uzņēmumu starpā nerada nekādas grūtības. Pārņemtā sabiedrība atdod savas akcijas, bet to vietā saņem jaunas akcijas. Faktiski notiek akciju maiņa.

Ja fuzijas izvešanai vajadzīgi līdzekļi, tad to nokārto tādā kārtā, ka

1. pirms fuzijas palielina akciju kapitalu, izlaiž jaunas akcijas;

2. ja vienai no sabiedrībām ir savas akcijas, tad tās var realizēt.

Ja abi uzņēmumi vienojas un notiek akciju maiņa, kādā proporcijā akcijas maina?

Pareizi liktos, ka varētu mainīt pēc dienas kursa. Bet dienas kurss ir bieži atkarīgs no daudziem apstākļiem un dažu reizi šie apstākļi ir mākslīgi radīti.

Pareizi būtu ņemt vairāku gadu caurmēru.

Ņemot pēc dienas kursa, viena vai otra puse var iekrist, ja ņem ilgāka laika caurmērā ne tikai akcijas, bet ari mantu stāvokli, ienesīgumu, attīstības virzienu, liekas, iegūst pareizāko stāvokli.

Praksē pie akciju apmaiņas attiecībā pie attiecību novērtēšanas to iespaido varas faktors.

Sevišķi, ja uzsūcēja sabiedrība iepriekš ieguvusi uzsūcamās sabiedrības akciju vairākumu.

Maiņas attiecības mēdz būt: 1:1, 1:2, 1:3, 2:3 u.t.t. Nelietderīgas būtu, piemēram, attiecības 10:21, jo tās nevarētu attiecināt uz mazākiem akcionariem.

Ja šādas attiecības tomēr būtu, tad praksē izved apmaiņu kā 1:2 un pārmēru piemaksā skaidrā naudā.

Ja pie maiņas iznāk nesadalami atlikumi, tad pārņēmēja sabiedrība var nopirkt pārņemamās akciju nesadalamo daļu.

Apmaiņas kurss, ko pielieto fuzējot divas sabiedrības, ir tikai aprēķinu kurss. Tas nestāv sakarā ar apmainamo akciju biržas kursu. Bieži pat pieņem kādu zemāku kursu, lai radītu klusās rezerves.

Uzņēmumu fuzijas piemērs

Jaunā sabiedrībā abas fuzētās sabiedrības ienes aktivas par Ls 800.000,-, bet tiem atbilstošais akciju kapitals tikai Ls 500.000,-.

Tā tad paliek Ls 300.000,-, kas pēc grāmatām iztaisa fuzijas peļņu, bet šos Ls 300.000,- var atstāt ari kā slēptās rezerves - tādām vajadzībām, kurām slēptās rezerves lieto.

Var notikt, ka jaunā fuzionētā uzņēmumā veco uzņēmumu mantu daļas neatbilst saviem uzdevumiem un tās jāizslēdz no lietošanas /piemēram, mašinas nolietojušās, bet tās iegrāmatotas par augstu sumu/ vai vismaz jāsamazina to bilances vērtība: būs jāsamazina aktivs un ari pasivs, kas izsauc akciju kapitala samazināšanos.

Akciju kapitala lieluma noteikšanā var rīkoties dažādi:

1. var noteikt akciju kapitalu uz Ls 500.000,- un ari aktivā Ls 500.000,-. Tādā gadijumā būs slēpta rezerve - Ls 300.000,-;
2. var noteikt akcijas ar 160% ar uzviju. Tādā gadijumā aktivs būs Ls 800.000,-,akciju kapitals ari Ls 800.000, tie sakritīs;
3. var aktivu noteikt Ls 800.000,-, akciju kapitalu Ls 500.000,-. Atklātās rezerves būs Ls 300.000,-;
4. var akcijas noteikt ar 120% uzviju, bet aktivus samazināt uz Ls 600.000,-. Tādā gadijumā rezervju nebūs,bet aktivs būs pataisīts kvalitativi labāks.

Piemērs no HOFMAŅA grāmatas "Wirtschaftslehre der Unternehmung"

Šis piemērs atrodams grāmatas 173. lappusē. Ir fuzionēti divi uzņēmumi, kurus apzīmēsim ar A un B.

Uzņēmuma A b i l a n c e:

sk. sekojošā lappusē!

Aktivs	Bilance		Pasivs
Zemes gabali un ēkas	Ls 1.500.000,-	Akciju kapitals	Ls 4.000.000,-
Mašīnas	" 3.000.000,-	Rezerves	" 800.000,-
Apgrozības mantas	" 700.000,-	Kreditori	" 3.200.000,-
Debitori	" 2.600.000,-	Akcionaru peļņa	" 480.000,-
Vekseļi	" 330.000,-	Peļņas pārnesums uz nākamo gadu	" 20.000,-
Skaidra nauda un tekoši rēķini	" 370.000,-		
	Ls 8.500.000,-		Ls 8.500.000,-

Ja aplūkojam šī uzņēmuma A bilances aktivu, tad redzam, ka ieguldīto līdzekļu /zemes gabali, ēkas un mašīnas/ suma sastāda vairāk kā 50% no visas bilances. Liktos, ka tas būtu par daudz, tomēr var būt ari tādi uzņēmumi, kam ieguldītie līdzekļi atrodas šādā attiecībā, bez kā tas rādītu nepareizu līdzekļu sadalijumu.

Apgrozības mantas /preces/ nav par lielu sumu. Toties debitoru postenis sastāda visai ievērojamu sumu. Šis postenis grūti realizējams, tādēļ tas padara bilanci sliktāku.

Atcerēsimies, ka pirmā kursā, runājot par mantas sadalijumu, to sagrupējam šādi:

1. mantā, kas dod tagad peļņu /preces/;
2. mantā, kas dod nākotnē peļņu /skaidra nauda/ un
3. mantā, kas var dot zaudējumus /debitori/.

Šis sadalijums augstāk teikto apstiprina: debitoru postenis, sastāda ievērojamu daļu no bilances, to pasliktina.

Runājot par uzņēmuma A bilances pasivu, redzam, ka no šī viedokļa raugoties, bilance ir laba, jo pašu līdzekļi /akciju kapitāls, rezerves, akcionaru peļņa un peļņas pārnesums/ sastāda Ls 5.300.000,- un ir stipri pārsvarā par svešiem līdzekļiem /kreditori/, kas sastāda Ls 3.200.000,-.

Uzņēmuma B bilance

Aktivs	Bilance		Pasivs
Zemes gabali un ēkas	Ls 1.300.000,-	Akciju kapitals	Ls 3.000.000,-
Mašīnas	" 1.100.000,-	Rezerves	" 60.000,-
Apgrozības mantas ..	" 800.000,-	Kreditori	" 1.840.000,-
Debitori	" 1.400.000,-		
Skaidra nauda un tekoši rēķini	" 300.000,-		
	Ls 4.900.000,-		Ls 4.900.000,-

Aplūkojot uzņēmuma B bilanci, redzam, ka tā atrodas sliktā stāvoklī: sliktais stāvoklis slēpjas aktivā. Bez tam nav ari peļņas, bet /tas gan bilancē nav redzams/ bilances zaudējums ir Ls 270.000,-.

Tagad aplūkosim otru faktu:

kādi ir šo akciju sabiedrību akciju biržas kursi?

Izrādas, ka

Sabiedrības A biržas kurss ir 190,-

Sabiedrības B biržas kurss ir 60,-

Biržas kurss ir uzņēmumu saimnieciskās drošības un peļņas izpaudums.

Biržas kurss, piemēram, sabiedrībai A, kas ir 190,- radies kapitalizējot tīro peļņu.

Jautāsim:

kādās attiecībās šie uzņēmumi mainīs savas akcijas?

Vienojās akcijas mainīt kā 3:1.

Nākamais jautājums:

kā nolikt kursu jaunizlaižamām akcijām?

Mēs varam pielaist, ka visdrīzāk tas būs iekšējs kurss, jo biržai kursu diktēt nevar.

Ir vienojušies izlaižamo akciju kursu noteikt uz 120.

<u>Caur fuziju rodas sekojoša peļņa.</u>

B sabiedrības veikala mantu bilances vērtība:

	Ls 4.630.000,-	/šis skaitlis rodas, atņemot no bilances aktiva Ls 4.900.000,- bilances zaudējumu Ls 270.000,-/
-	" 1.840.000,-	
kreditori	Ls 2.790.000,-	/tīrā mantu vērtība/

Sabiedrības B akcionariem izdod fuzijas akcijas vērtībā par 120.

Sabiedrības B akciju kapitals ir Ls 3.000.000,-. Sabiedrības B akcionari saņem no jaunā uzņēmuma akcijas attiecībā kā 3:1 /pret 3 vecām dabū 1 jauno/. Tā kā akciju kapitals sabiedrībai B ir Ls 3.000.000, tad viņi saņem akcijas par

$$\frac{\text{Ls } 3.000.000,-}{3} = \text{Ls } 1.000.000,-.$$

Jaunizlaisto akciju kurss ir 120. Tas iztaisa 20% virs Ls 1.000.000,- t.i. Ls 1.200.000,-. Fuzija izmaksā /nodokļi u. c./: Ls 50.000,-

	Ls 1.200.000,-	
+	" 50.000,-	
	Ls 1.250.000,-	/kopējā izmaksa/

Tā kā uzņēmuma B tīrā mantu vērtība pēc grāmatām bija Ls 2.790.000,- tad

<u>fuzijas peļņa</u> /pēc grāmatām/ ir

	Ls 2.790.000,-	
-	" 1.250.000,-	
	Ls 1.540.000,-	/fuzijas peļņa pēc grāmatām/

<u>Kā šo fuzijas p e ļ ņ u izlietot?</u>

Novērš uzņēmuma B mantu techniskos defektus, izvedot <u>amortizaciju</u> /norakstījumus/.

Zemes gabalus un ēkas amortizē ar 20% =	Ls 260.000,-
Mašinas - ar 40%	" 440.000,-
Preces - ar 15% /varbūt, lai radītu slēpto rezervi/	" 120.000,-
Debitoru "delcredere" rezerve	" 100.000,-
K o p ā /norakstīts no uz,nēmuma B mantām	Ls 920.000,-
Atklātai rezervei atstāj	" 620.000,-
/Fuzijas peļņa/	Ls 1.540.000,-

Kādas izskatīsies šo sabiedrību bilances pēc līguma noslēgšanas viena gada laikā, ar kuru grib sargāt kreditoru intereses?

Uzņēmuma A bilance

Aktivs — B i l a n c e — Pasivs

tie paši skaitļi, kas bija pirms fuzijas	Zemes gabali un ēkas	Ls 1.500.000,-	Akciju kapitals /bija pirms fuzijas Ls 4.000.000,-/	Ls 5.000.000,-
	Mašinas	" 3.000.000,-	Rezerves /bija Ls 800.000,-/ .	" 1.000.000,-
	Apgrozības mantas	" 700.000,-	Kreditori	" 3.200.000,-
	Debitori ...	" 2.600.000,-	Akcionaru peļņa	" 480.000,-
	Vekseļi	" 330.000,-	Peļņas pārnesums uz nākamo gadu	" 20.000,-
	Skaidra nauda un tekoši rēķini	" 370.000,-	Fuzijas izmaksa	" 50.000,-
	No uzņēmuma B bilances nāk iekšā /sabiedr.B rēķins/	" 1.250.000,-		
		Ls 9.750.000,-		Ls 9.750.000,-

Rezervju pieaugums radies no Ls 800.000,- + 20% ieguvuma no uzvijas.

Uzņēmuma B bilance

Aktivs — B i l a n c e — Pasivs

Zemes gabali un ēkas	Ls 1.040.000,-	No A sabiedrības: Akcijas ..	Ls 1.200.000,-	
Mašīnas	" 660.000,-	Fuzija ...	" 50.000,-	
Preces	" 680.000,-	Atklātās rezerves .	" 620.000,-	
Debitori	" 1.400.000,-			Ls 1.870.000
Kase un noguldijumi	Ls 30.000,-	Kreditori	" 1.840.000,-	
		Debitoru "delcredere"	" 100.000,-	
	Ls 3.810.000,-		Ls 3.810.000,-	

Debitoru delkrederi neatskaita no debitoru sumas, bet debitorus liek aktivā par pilnu sumu, un debitoru delkrederi - pasivā.

Jaunās sabiedrības bilance

Gads ir pagājis un nu notiek fuzija. Bilance tagad abiem uzņēmumiem kopēja un ir viena par abiem.

Aktivs		Bilance		Pasivs
Zeme un ēkas ..	Ls 2.540.000,-		Akciju kapitals	Ls 5.000.000,-
Mašīnas	" 3.660.000,-		Rezerves	" 1.620.000,-
Preces	" 1.380.000,-		Kreditori	" 5.040.000,-
Debitori	" 4.000.000,-		Akcionaru peļņa	" 480.000,-
Vekseļi	" 330.000,-		Debitoru delcredere	" 100.000,-
Kase un noguldījumi	" 400.000,-		Fuzijas izmaksa	" 50.000,-
			Peļņas pārnesums uz nākamo gadu	" 20.000,-
	Ls12.310.000,-			Ls12.310.000,-

Jaunā uzņēmuma zeme un ēkas par Ls 2.540.000,- sastādās no uzņēmuma A Ls 1.500.000,- un uzņēmuma B Ls 1.040.000,- zemes un ēkām.

Tāpat mašīnas, preces, debitori un kase un noguldījumi sastādas no abu uzņēmumu attiecīgiem aktiva posteņiem.

Pasivā rezerves sastādās no uzņēmuma A rezerves Ls 1.000.000,- un atklātās rezerves Ls 620.000,-.

UZŅĒMUMU SANACIJA /zanacija/

Ievads

Tagadējā laikmetā uzņēmumu sanacija ir dienas jautājums. Novērojumi rāda, ka dažu reizi uzņēmumu grūtības ir temporalas, bet ne būtiskas. Lai tās pārvarētu, notiek cenšanās grūtībās nonākušos uzņēmumus "atveseļot", lai tie varētu darboties tālāk. Šai uzņēmumu atveseļošanai ir divas puses:

1. tehniskā daļa - racionalizacija un
2. finansu daļa - sanacija.

Literatura

Mēs uzņēmumu sanacijas jautājumu aplūkosim visai konspektivi. Tomēr ieteicams ar šo jautājumu iepazīties pamatīgāki. Šim nolūkam ieteicu lasīt šādu literaturu

1. Mannheimer "Sanierung" /šim jautājumam veltīta visa grāmata/
2. Schallenbach "Finanzierungen" /atsevišķā daļā aplūkots uzņēmumu sanacijas jautājums/.

3. Leitner "Wirtschaftslehre der Unternehmung"
/Šeit uzņēmumu sanacijas jautājums aplūkots nodaļā "Die Technik der Sanierung" no 331.-339.lappusei/.

Sanacijas nolūks

Sanacijas nolūks ir uzlabot uzņēmuma finansielo stāvokli:

1. kad uzņēmums vispār grib uzlabot savu stāvokli un
2. kad uzņēmums nonācis grūtībās un ir tikai divas iespējas: vai nu izvest iespējamo sanaciju, vai likvidēties.

Sanacijas cēloņi

Uzņēmumam var būt vairāki apstākļi , kas prasa sanacijas izvešanu. Visus šos apstākļus var sagrupēt divās grupās:

1. iekšējos apstākļos un
2. ārējos apstākļos.

ad 1. Iekšējie apstākļi ir šādi:

a/ trūkumi pārvaldes organizacijā

b/ krāpšanas

c/ nepareizas kalkulacijas

d/ nepamatota cenu pazeminināšana

e/ zaudējumi uz debitoriem

f/ trūcīgs riska sadalijums /uzņēmums ir par daudz kreditējis kādu vienu vai nedaudz firmas. Šajā sakarībā šo domu var attiecināt ari uz valsti, sakot, ka valstij nekas nav tik bīstami kā eksportēt visus ražojumus tikai uz kādu otru valsti/

g/ pārmērīga ražošanas paplašināšana, kas nav samērīga ar tirgu

h/ apgrozības līdzekļu trūkums

i/ kreditu trūkums

j/ nokavēti vai par maziem izdarīti norakstijumi

k/ visa uzņēmuma vai tā daļu pārāk mazs ienesīgums

l/ samēru trūkums starp pašizmaksu un pārdošanas cenu.

Varētu vēl uzskaitīt vairākus apstākļus, bet no šiem, liekas, doma ir skaidra, kādi apstākļi rada uzņēmumā grūtības, kuru dēļ jāizved uzņēmuma sanacija.

ad 2. Ārējie apstākļi:

te galvenais ir konjunkturas maiņa, proti tās atsevišķās pārvērtības: cenu krišanās, pirktspēju samazināšanās, kredita ierobežošana.

Runājot par pirktspēju samazināšanos, jāaizrāda, ka to, kā pirktspējas samazinas, ražotājs neredz pirmais. To

izjūt tirgotājs, kura kasē pirktspēju samazināšanās gadījumā nav tikdaudz naudas kā iepriekš un uzkrājas preču vairumi. Prece kāda bija, tāda ari palika, bet tā ieguvusi sliktu īpašību - kļuvusi nelikvidējama. Pirktspēju samazināšanās parādas apgrozības mantu illikvidatē.

Šī parādība labi bija novērojama 1928./29.gadā, kad klimatisko apstākļu ietekmē /vēsa slapja vasara/ lauksaimniekiem pamazinājās pirktspēja: tiem bija maz ko pārdot, tādēļ viņi ari gandrīz nekā nevarēja iepirkt. Pirktspējas pazeminājās ari laukstrādniekiem: samazinājās alga un rezultatā laukstrādnieki palika ārpus tirgus. Veikalos preces kļuva illikvidas.

No visa tā uzņēmums nonāk apdraudētā stāvoklī. Šī stāvokļa pazīmes:

1. uzņēmumam sāk trūkt apgrozības līdzekļu it īpaši naudas;
2. rodas slikts koprezultats un bilance kļūst pasiva.

Līdzekļi uzņēmuma stāvokļa uzlabošanā

Līdzekļi stāvokļa uzlabošanā ir šādi:

1. vieglākais un labākais līdzeklis ir laist apgrozībā rezerves, bet reizē ar to parādas prasība, lai rezerves būtu pilnīgi likvidas.
   Vienīgi drošā rezerve ir noguldijumi bankās. Citas lietas, pat vērtspapīri, dažreiz nav likvidi.
2. likvidē līdzdalības citos uzņēmumos: ja nopirktas citu uzņēmumu akcijas, rīkojas līdzīgi - likvidē tās;
3. likvidē filiales.

LEITNERS ar sanaciju saprot veikalniecisko koprīcību caur uzņēmuma pārkārtošanu iegūt iespēju uzņēmumu turpināt ar labāku ienesīgumu.

Ar sanaciju vienmēr it īpaši ir saistīta bilances daļu attiecību uzlabošana.

Piemēram, bilancē pašu kapitals ir Ls 100.000,-, bet kreditori Ls 300.000,-. Ko labot? Ko lai stāda pretim kreditoriem? Tādā gadijumā kreditoram aizrāda, lai tas dzēš daļu no prasībām. Kreditors, lai glābtu atlikumu, parasti ir ar mieru daļu parāda dzēst. Var rīkoties tā, ka prasības pārvērš līdzīpašnieka kapitalā. Tādā gadijumā kreditors atdod obligacijas un saņem akcijas. Tāds stāvoklis uzņēmumu stiprina, jo nav jāmaksā procentes par aizņemto kapitalu.
Tomēr mēdz teikt, ka slikta obligacija ir labāka par labu akciju. Bet ari šim apstāklim mēdz tikt pāri, izdot t.s. priekšrocības akcijas. Gadijumos, kad kreditors nav ar mieru ņemt parastās akcijas, to vietā izlaiž priekšrocības akcijas. Šo akciju priekšrocība pastāv divos apstākļos:

1. vispirms dividendi saņem priekšrocības akciju īpašnieks un tikai tad pārējie akcionari un
2. priekšrocības akciju dividende mēdz būt noteikta.

Ar šīm priekšrocībām bijušie obligaciju turētāji tiek apmierināti.

Runājot par priekšrocības akcijām, jāmin vēl viena to priekšrocība:

uzņēmuma likvidacijas gadījumā vispirms apmierina priekšrocības akciju turētāju prasības un tikai pēc tam pārējo kreditoru prasības.

Iekšējā un ārējā sanacija

Var būt:

1. iekšējā sanacija un
2. ārējā sanacija.

ad 1. Iekšējā sanacija izpaužas apstāklī, ka te no ārienes nepievelk interesentus. Tā varētu būt kluso rezervju realizēšana un pārvēršana maksājamos līdzekļos.

ad 2. Ārējā sanacija notiek ar īpašu interesentu līdzdarbību. Tādi mēdz būt:

a/ akcionari
b/ līdzīpašnieki
c/ kreditori un
d/ bankas.

Sanacijas līdzekļus uz statutiem dibinātas uzņēmumos noteic uzņēmumu tiesību forma. Vienpersonas uzņēmumos un personālsabiedrībās tos noteic ar vienošanos uzņēmuma īpašnieku un interesentu starpā.

Sanaciju v e i d i

Sanacijas pēc to veidiem var iedalīt divās grupās.

I. Pirmā veida grupa savukārt sadalāma sīkāki:

1. parādu atlaidums, izlietojot atlaistos parādus norakstījumiem, rezervēm;
2. kreditori un bankas rada garantiju konsorciju vai ari izsniedz tālākus bezrenšu aizdevumus;
3. uzņēmuma tiesiskās formas pārveidošana, lai paceltu uzņēmuma kreditspējas vai lai iegūtu jaunus līdzekļus;
4. likvidacija un jaundibināšana kā radikalākais sanacijas līdzeklis un beidzot
5. fuzija ar kādu citu uzņēmumu ar vai bez likvidacijas.

II Pie otra sanacijas veida jāpieskaita kapitala pazeminināšana.

Šī otra veida sanacija pastāv nominala riņķveidīgā pamatkapitala pazeminājumā.

Tā var skart:

1. visus akcionarus līdzīgi vai
2. akcionaru daļas tiek nevienādi skartas.

ad 1. Šo sanacijas veidu izved šādi:

a/ ar akciju apzīmogošanu uz kādu zemāku nominalvērtību, vai ari apmainot vecās akcijas pret jaunām ar zemāku nominalu;

b/ ar akciju kopsalikumu un

c/ ar abu šo gadijumu kombinaciju.

ad 2. Šajā gadijumā

katrs akcionars iesniedz pa trim akcijām, no kurām vienu iznīcina, bet divas kļūst par priekšrocības akcijām.

Ar šo nodaļu par uzņēmumu sanaciju beidzu, vēlreiz aizrādot, ka ar šo jautājumu sīkāki un visīsāki varat iepazīties LEITNERA grāmatas "Wirtschaftslehre der Unterneḫmung" nodaļā: "Die Technik der Sanierung" /no 331. - 339.lappusē/.

U Z Ņ Ē M U M A F I N A N S Ē Š A N A

J ē d z i e n s

Zem finansēšanas saprot uzņēmuma līdzekļu kārtošanu.

Ja ir liels uzņēmums, tad tam ir sava finansēšanas daļa, kurai jārūpējas par mantu likviditati, lai būtu maksājamie naudas līdzekļi.

Bieži sastopams tāds stāvoklis, ka uzņēmuma bilance ir aktiva, bet aktivs nelikvids, illikvids.

Finansēšana attiecas uz divām daļām:

1. uz līdzekļu sagādāšanu gara termiņa vajadzībām - uzņēmuma nodibināšanai un

2. uz līdzekļu sagādāšanu tekošām vajadzībām - apgrozībai.

Finansēšanas problēmas

Vispirms apstāsimies pie finansēšanas problemām. Katrs uzņēmums, kas tiek dibināts, domāts ilgāka laika darbam. Dibināšanai vajadzīgi līdzekļi. Tos dod uzņēmējs un

1. daļa no šiem līdzekļiem iet ieguldijumiem /zemes gabaliem, ēkām, pa daļai mašīnām/;

2. bez tam nāk klāt dibināšanas izmaksas:

   a/ būvju un citi uzņēmuma aplēsumi
   b/ ekspertizes
   c/ notara un tiesu izdevumi
   d/ kapitala sagādes izmaksas. Pie tās pieder:
      1/ akciju vai obligaciju iespiešanas izdevumi,
      2/ nodokļi,
      3/ banku provizijas /uzņēmums pats nevar novietot savus vērtspapīrus publikai - nodod tos bankai, kas prasa zinamu proviziju/

e/ pie uzņēmuma dibināšanas nāk ari reklamas izdevumi, jo publika jāiepazīstina ar firmas ražojumiem, kas prasa lielus naudas līdzekļus.

Ja uzņēmējs ir izšķīries par uzņēmuma lieluma, tad ražošanas techniskā kapitala aplēšana sevišķas grūtības nerada, bet grūtības rada jautājums,

kā aprēķināt tirdzniecisko kapitalu?

Pie tirdzniecības kapitala aprēķināšanas krīt svarā:

1. noieta lielums,
2. sesonas svārstības,
3. konjunkturas svārstības
4. iepirkumu un pārdevumu kredītu ilgums
5. noieta izveidošanai vajadzīgais laiks /t.i. laiks, kamēr uzņēmums iegūst klienturu. Pirmā laikā uzņēmums strādā tikai noliktavai. Tas savukārt prasa kapitalus. Vispār jāatzīst, ka noieta aplēsums grūts, jāsaka, ka tas ir nedrošs. Mēs pieejam šim jautājumam ar uzmanību, atstājam rezerves, tomēr aplēsums ari tad nav drošs. Tādēļ kapitalu sagumam, sagādei ir jāņem vērā daži apstākļi. Principialais stāvoklis ir tāds, ka kredits var būt

   1. gartermiņa un
   2. īstermiņa.

Katram no tiem ir savas labās un sliktās puses.

ad 1. Gartermiņa, hipotekarā kredita sliktā puse ir tā, ka tas nav elastīgs, to pagrūtu atmaksāt - īstermiņa kredits turpretim ir elastīgs.

ad 2. Īstermiņa kredita sliktā puse ir tā, ka to kreditori var nedot.

Vajadzība pēc kapitala ir visai svārstīga. Piemēram, runājot par sesonas svārstībām: augstas sesonas laikā vajadzība pēc kapitala ir daudz lielāka kā klusas sesonas laikā. Vēl lielāka starpība šai ziņā ir konjunkturas svārstību dažādos posmos. Augstas konjunkturas laikā vajadzība pēc kapitala ir ārkārtīgi liela, pat tik liela, ka kapitala sāk trūkt. Depresijas laikā,turpretīm, vajadzība pēc kapitala ir maza un bankās uzkrājas brīvi naudas līdzekļi.

Šajā sakarībā var runāt par

1. gara termiņa līdzekļiem un
2. īstermiņa līdzekļiem.

Katra veikala noliktavā ir jābūt savam minimalam preču vairumam. Šis tā saucamais dzelzs inventars ir jādibina uz gartermiņa kreditu. Gara termiņa līdzekļi nepieskaņojas svārstīgām mantu vairuma vajadzībām. Pastāvīgām mantām, pastāvīgam preču vairumam ir vajadzīgi gara termiņa līdzekļi.

Gara termiņa līdzekļus dabū, izlaižot akcijas vai obligacijas. Varētu jautāt, kādēļ tieši šos sauc par gara termiņa līdzekļiem? Te var atbildēt, ka ja reiz akcijas izlaistas, tad tās dabūt atpakaļ nākas visai grūti. Tāpat ari obligacijas nevar dabūt atpakaļ, pirms nav pienācis to izpirkšanas termiņš, jo ja kāds ieguvis obligacijas un rentes viņu apmierina, kādēļ lai pirms termiņa viņš tās atdotu?

Ar akciju un obligaciju kapitala regulēšanu saistās dažas grūtības un riski. Var gadīties, piemēram tā, ka uzņēmums savus vērtspapīrus atpērk tad, kad kurss ir augsts un kad ir vajadzība pēc kapitala un pārdod vērtspapīrus tad, kad kurss ir zems.

Šādas rīcības rezultatā ceļas zaudējumi. Viegli var gadīties ari tā, ka lielāki vērtspapīru posteņi nav pārdodami, citiem vārdiem, nav pircēju, jo, piemēram, augstas konjunkturas laikā visi raisās no vērtspapīriem vaļā un saimnieciskā darbā laiž skaidru naudu.

Vairāku zemju likumi ari neatļauj uzņēmumiem iegūt pašiem savas akcijas.

No finansu ministra atļauju tomēr šīs akcijas, respektivi, obligacijas var iegūt.

No sacītā varam secināt:

> "Tad, kad uzņēmumu dibina, vajadzīgi precizi aplēsumi, cik īsti kapitala vajaga un tikai par tādu sumu izlaist akcijas un obligacijas".

Banku īstermiņa kredits

Banku īstermiņa kredits no šiem trūkumiem ir brīvs. Ir taisnība, ka šis kredits ir dārgāks, turpretim gartermiņa - ir lētāks, bet zaudējumi no tā ir mazāki nekā tie, ko dod gartermiņa kredits.

No otras puses aiz likviditates un saimnieciskuma principiem nevar segt visu vajadzīgo kapitalu ar banku īstermiņa kreditiem.

Ari še ir savi trūkumi, jo banka var īstermiņa kreditu uzteikt.

Saimniecības labos laikos, kad uzņēmumu ienesīgums augsts, likviditate laba, bankai nav intereses atvērt kreditu. Īstermiņa kredits tādā veidā pārvēršas par gartermiņa kreditu. Tomēr šādai kārtībai vajadzīgi savi priekšnoteikumi.

1. vajadzīga bankas piekrišana finansēt zemes gabalu iegūšanu, ēku celšanu u.t.t., piešķirot specialā tekošā rēķina kreditu;

2. uzņēmuma vispārējā kredita drošība.

ad 1. Tekošo rēķinu nodrošina ar vērtspapīriem. Šādu kreditu bankas piešķir tikai retos gadijumos, jo tās augsti vērtē savu likviditates iespējamību.

Pret specialo tekošo rēķinu klients nodod obligacijas, savu klientu vekseļus. Klientu vekseļus, kuriem pienāk termiņš, aizņēmējs apmaina pret jauniem. Banka sevišķi augstu nevērtē gara termiņa vekseļus. Vislabāki tā pieņem komercialus vekseļus, kas izriet no apgrozijuma darijumiem.

ad 2. Šeit jānoskaidro samēri īstermiņa un gartermiņa kapitalu starpā. Uzņēmuma faktisko peļņu dod tikai apgrozijuma kapitals. Attiecības īstermiņa un gartermiņa kapitalu starpā /respektivi, attiecības pastāvīgā un apgrozijuma kapitala starpā/ katram uzņēmumam ir īpatas.

> Rūpniecības uzņēmumos parasti ir lieli gartermiņa kapitali, tomēr ir ari tirdzniecības uzņēmumi, kuriem ari ir lieli gartermiņa kapitali.

Gartermiņa un īstermiņa kapitalu sagādāšana ir finansēšanas jautājums vārda plašākā nozīmē.

Vārda šaurākā nozīmē zem finansēšanas saprot gartermiņa kapitalu sagādāšanu, sevišķi caur vērtspapīru emisiju.

Gartermiņa kapitalu sagādāšana sevišķi caur vērtspapīru e m i s i j u

Gara termiņa kapitals var būt:

1. aizņemtie kapitali:
   a/ hipotekariski nodrošināti vai nenodrošināti vai hipotekariski nenodrošināti, bieži ar pusgada termiņa uzteikšanu;
   b/ obligaciju aizņēmumi mēdz būt ar atmaksu līdz 61 gadam;

2. pašu kapitali.

   Šie pašu kapitali ir ļoti dažādi. Pašu kapitals ir aizņemtā kapitala nodrošinājums: ja nav pašu kapitala, tad zaudējumi tūlīt skar aizņemtos kapitalus. Jo lielāks ir pašu kapitals, jo lielāka ir svešā kapitala drošība /vācieši to mēdz apzīmēt par Substanzschutz/. Tomēr šīs "Substanzschutz" nozīme nav jāpārspīlē. Uzņēmuma bilances vērtība, aktiva vērtība nav vienmēr tas pats, kas likvidacijas vērtība.

   Labs ienesīgums ir labākā kreditoru kapitala "Substanzschutz". Jo labāks uzņēmuma ienesīgums, jo vieglāk tas dabūs kreditu termiņa maksājumu segumam.

Ja kāds uzņēmums aizņemas no bankas, tad banka prasa divas lietas:

1. kāds ir nodrošinājums un
2. parāda deldēšanas plānu.

Parāda deldēšanas plānā parādas uzņēmuma ienesīgums, tīrais atlikums.

Kreditoram ir mazāk no svara, par cik pašu kapitals pārsniedz kredita kapitalu, bet gan tas, par cik tīrā peļņa pārsniedz maksājamās rentes.

Varētu jautāt,

kò banka uzskata par normalu šai ziņā?

Amerikaņu veikalu prakse prasa, lai uzņēmuma tīrā peļņa gadā pārsniegtu uzņēmuma maksājamās gada rentes vismaz par 100%.

Parasti prasa vēl lielāku pārsniegumu. Šajos gadijumos krīt svarā paša kapitala ienesīgums:

1. tam jābūt augstam un ilgstošam par sevi
2. tam jābūt augstam , lai samaksātu svešā kapitala rentes.

   Piemēram, akciju kapitals ir Ls 2.000.000,-

Tīrpeļņa Ls 220.000,-

$$\text{Tīrpeļņa} = \frac{220.000 \times 100}{2.000.000} = 11\%;$$

Ja akciju kapitals būtu Ls 1.000.000,-
un svešais /obligaciju/ kapitals Ls 1.000.000,-,
pie kam par pēdējo būtu jāmaksā rentes 7% gadā,
un ja tīrpeļņa būtu Ls 220.000,-, tad faktiskā
tīrpeļņa, kas paliek pāri, būtu

$$\frac{1.000.000 \times 7}{100} = 70.000,-$$

$$220.000 - 70.000 = 150.000,-$$

$$\frac{150.000 \times 100}{1.000.000} = 25\%$$

Iespēja pacelt pašu kapitala ienesīgumu ar svešā kapitala izmantošanu ir atkarīga no svešā kapitala ienesīguma, kas savukārt atkarīgs no uzņēmuma kapitala ienesīguma: reizē ar pēdējo tā vai nu ceļas vai krīt.

Ja uzņēmuma kapitala ienesīgums krīt zem svešā kapitala rentēm, tad:

1. pašu kapitala tīrienesa jāizlieto, lai segtu aizņemtā kapitala rentes;
2. pat var notikt tā, ka pašu kapitals jāmaksā prom, lai atmaksātu svešā kapitala rentes.

No sacītā izriet šādi <u>secinājumi</u>:

1. svešais kapitals nedrīkst būt par lielu samērā ar pašu kapitalu;
2. svešā kapitala renšu likme nedrīkst būt augsta samērā ar uzņēmuma ienesīgumu;
3. uzņēmumi ar nedrošiem vai nepastāvīgiem ieņēmumiem nepanes tik augstu renšu nastu kā uzņēmumi ar drošiem ieņēmumiem.

<u>P r o b l e m a un tās atrisinājumi</u>

Ska-idrs, ka aizņēmuma rentes var stipri apgrūtināt uzņēmuma darbību. Uzņēmuma stāvokli tomēr nedrīkst apgrūtināt ar obligaciju rentēm, kas jāmaksā caur obligacijām.

Tā ir zināma problema

1. <u>kā pievilkt kapitālu un</u>
2. <u>kā ar kapitāla pievilkšanu nepadarīt uzņēmumu dzīves nespējīgu.</u>

Tā tad problēmas kodols ir tas, kā izslēgt vai vismaz samazināt renšu faktora ietekmi uz ienesīgumu.

Problemu atrisina divējādi:

1. vai nu tiek radītas īpatas akcijas ar priekšrocības tiesībām uz dividendi, bet par to tās ierobežotas dividendu augstumā. Vacieši tās sauc par Vorzugsaktionen. No vienas puses tās tuvas obligacijām un proti tai ziņā, ka tām tiesības uz dividendi, no otras puses tās atdalas no obligacijām, jo to dividendu augstums nav noteikts, bet ierobežots kā uz augšu, tā uz leju;

2. vai izlaiž obligacijas, kuru renšu augstumu noliek atkarībā no tīrpeļņas. Še ievērotas abu pusu intereses. Angļi tās sauc par income bonds - ienākumu vērtspapīriem.

Lai priekšrocības akcijas pataisītu kapitalistiem interesantas, tad tām pievienoja klāt vēl vienu lietu. Parastai akcijai dividendi izmaksā tad, ja paliek tīrais atlikums, ja neiznāk - dividendi neizmaksā. Priekšrocības akcijām, piemēram, nosaka zemāko dividendi 6% un vispirms dividendi izmaksā tām, un tikai pēc tam dividendes izmaksā pārējām akcijām. Ja ari pārējām akcijām dividende neiznāk, priekšrocības akcijām tomēr maksā 6%. Ar to tiek sperts solis uz obligaciju pusi.

Ja kādā gadā tīrpeļņas iztrūkuma dēļ priekšrocības akcijām dividende netiek maksāta, tad tā jāizmaksā vēlākā laikā, kad tīrā peļņa to atļaus.

Caur ierobežoto dividendu augstumu priekšrocības akcijas neapdraud pilnā mērā pilno akciju /common stocks, Stammaktion/ turētājus.

Kā kapitālisti skatās uz priekšrocības akcijām?

Te jāatbild, ka pats vārds kapitalistus maz interesē. Viņus interesē galvenokārt daudzmaz noteikta peļņa, katrā ziņā augsta peļņa.

Vai viņi gribēja piekrist, ka rentes nedrīkst kāpt pāri zinamai robežai?

Ja apakšējā robeža ir pietiekoša, tad kapitalistiem rodas pietiekoša interese ieguldīt savus kapitalus priekšrocības akcijās.

Priekšrpcības akciju turētājiem ir vienaldzīgi, kā sauc papīrus, kurus tie tur: akcijas, obligacijas, vai to ienākums saucās dividende vai rente.

Ari pilno akciju turētājiem ir vienaldzīgi, vai to kapitalu devēji saucās par akcionariem, vai obligacionariem, ja tikai pēdējie saņem kapitala atlīdzību samērīgi ar tīro peļņu.

Priekšrocības akciju turētāju tiesības

Parasto akciju turētāju tiesības ir tās, ka katram akciju turētājam tiesība piedalīties pilnsapulcē: dažos gadijumos ar balstiesībām, dažos ne - te balstiesības ir tikai tiem akcionariem, kam ir nemazāk kā 10 akcijas. Tomēr ari šādos gadijumos izlīdzinas tādējādi, ka mazākie akcionari apvienojas, radot pa vairākiem kopā vienu balsi.

Kā ir ar priekšrocību akciju turētājiem? Vai tiem piešķirt bals-

tiesības? Likumi šinī ziņā atstāj brīvas rokas.

Kā rīkojas praktiski?

Obligaciju turētājiem balstiesības nav. Amerikas praksē iziet uz to, ka priekšrocību akciju dividendes pielīdzina rentēm un dara pat tā, ka aprēķina pēc grāmatām tīro peļņu un ja tā atliek, izmaksā zināmas dividendes priekšrocības akciju turētājiem, kuras uzskata par veikala izdevumiem un atskaita no peļņas nost.

Zaudējumu un peļņas rēķina kreditā viņiem paliek tā suma, kuru sadala starp parastām akcijām.

Tādēļ ari amerikaņi mēdz darīt tā, ka

priekšrocības akciju turētājiem balstiesības uzņēmuma pilnsapulcē nepiešķir.

Ko izlaist /emitēt/: akcijas vai obligacijas?

Ja mēs gribam dibināt uzņēmumu, vai palielināt tā kapitalu, ko darīt:

izlaist akcijas vai obligacijas?

Šeit krīt svarā:

1. vērtspapīra emisijas izmaksas augstums.
2. vērtspapīra novietošanās spēja vērtspapīru tirgū.
   Mēs nebūtu saprātīgi, ja šinī gadijumā ignorētu vērtspapīru biržas noskaņojumu un izšķirtos izlaist vērtspapīrus, kurus nav iespējams novietot vērtspapīru tirgū.
   Novērojumi rāda, ka labas konjunkturas laikā vieglāki novietot akcijas, jo pircēji cer uz augstām dividendēm.
   Sliktās konjunkturas laikā vieglāki novietot obligacijas, jo tad akciju ienesīgumam netic, turpretim obligacijas dod drošu ienākumu, kaut ari zemāku;
3. emisijas izmaksas nav pilnā mērā proporcionalas:
   jo mazāka emisijas suma, jo tās izmaksa iznāk relativi augstāka;
4. mazākas sumas emisijām biržas nepiešķir kotēšanas tiesības
   /t.i. vērtspapīra tiesības apgrozīties zinamā biržā/.
   Ja kotēšanas tiesības kādam vērtspapīram nav, publika no vērtspapīru pirkšanas atturēsies.
   Tādēļ obligacijas par mazāku sumu neemitē, bet izlaiž papildu akcijas ar tādu domu, ka priekšrocības veciem akcionariem;
5. nodokļu motivi. Dažu vērtspapīru emisiju izšķir nodokļu augstums.

Šie motivi bija tīri kalkulativas dabas motivi: kalkulē, kas iznāk lētāk, akciju vai obligaciju emisija. Šeit tā tad paliek uz uzņēmuma viedokļa vien. Dažreiz finansēšana var kļūt par spekulacijas objektu.

Piemēram, tagadējo sērkoçiņu /t.s.zviedru sērkociņu/ izgudrošanas laikā izgudrotājs pieprasija sev kā atlīdzību stipri lielu sumu un to viņam izdeva lielāko tiesu jaunā uzņēmuma akciju vei-

dā, jo pats izgudrotājs vislabāk pazīst sava izgudrojuma nozīmi.

Amerikas prakse šajā sakarībā rīkojas tā, ka izgudrotājs ar kapitalistu vienojas, kādus vērtspapīrus katrs no viņiem ņems. Parasti kapitalists izgudrojumam sevišķi netic. Lai viņu varētu pievilkt, izgudrotājs sola priekšrocības akcijas. Uz tām parasti kapitalists uzķeras. Turpretim pašam izgudrotājam priekšrocības akcijas nav tik interesantas. Ja viņš zina, ka uzņēmums labi strādās, ja viņš tic savai lietai, tad viņš redz, ka priekšrocības akcijas, kuru dividnedu augstums ir 6 - 12% būs daudz neienesīgākas kā parastās akcijas.

Zviedru sērkociņu firma jau pirmajā izgudrojuma gadā deva 800% peļņas Tas nozīmē, ka uz 100 kronām dividende vienā gadā bija 800 kronas. Priekšrocības akciju turētāji turpretim saņēma tikai 12%.

Amerikas praksē pamatakcijas visbiežāki izdod tikai "Substanzlose" aktivā, t.i. tādi aktiva posteņi, kuriem nestāv pretim materialas vērtības, bet idejiskas vērtības: izgudrojumi, organizacija u.c.

Substancei, mantām stāv pretim priekšrocību akcijas, jo tās iegūst tikai tad, ja iemaksā skaidru naudu.

Kā atvieglot kapitala sameklēšanu?

Šeit mēs raugamies vienīgi no uzņēmuma viedokļa, kā uzņēmējam pareizāki un vieglāki rīkoties, lai savāktu kapitalu. Liktos, ka viss noslēpums guļ tajā apstāklī, kā uzņēmējs rīkojas. Tas nav pareizi. Tikpat svarīga naudas devēja griba un spējas piedalīties uzņēmuma finansēšanā. Tā ir finansēšanas politikas problema.

Ir laiki, kad vajadzība pēc kapitala ir liela un uzņēmēji cīnas ap kapitala īpašniekiem. Tādos gadijumos

1. nedrīkst ar noteikumiem ierobežot uzņēmumu dibināšanu, ari ar likumu, jo uzņēmumu dibināšana nav tikai uzņēmēju, bet ari valsts interesēs;

2. tādēļ emitējamiem vērtspapīriem jāpiešķir tādas īpašības, kas kapitala īpašniekus pievelk.
   To izdara šādi:

   a/ ieinteresē kapitala īpašnieku caur augstāku kā parasti peļņu. To sasniedz divējādi

      α/ pie obligaciju izlaišanas, ja rada tādas obligacijas, kurās renšu augstums nav noteikts: uz leju tas ir ierobežots, bet uz augšu to dara atkarīgu no dividendu augstuma, ko uzņēmums izmaksā saviem akcionariem.
      Tos sauc par "participatiry bonds", un tie ir tādi vērtspapīri, kuros tīro peļņu sadala ari uz obligacijām, līdzīgi akcijām.

      β/ otrs paņēmiens attiecībā uz obligacijām ir tas, ka obligaciju turētājiem piešķir tiesību obligacijas apmainīt pret kacijām. Tie ir t.s. "convertable bonds" - tādi vērtspapīri, boni, kurus var konvertēt uz akcijām.

   Šos divus obligaciju veidus Vacija ieveda pēc pa-

saules kara, lai pievilktu ārzemju kapitalus. Rezultatā uz tiem uzķērās īpaši angļu kapitalisti.

b/ ar obligaciju pilnvērtīgu nodrošinājumu.

α/ To panāk tādā veidā, ka obligaciju lielumi nedrīkst pārsniegt ieķīlāto mantu vērtību. Ja ņem kādu uzņēmumu, kas izlaidis obligacijas /aizņēmumu/, tad viss uzņēmums atbild par obligacijām un pasivs nedrīkst pārsniegt mantu vērtību.

β/ Otrs apstāklis ir naudas devalvacija. Zinam, ka devalvacija ir inflacijas sekas. Ja ar naudu notiek devalvacija, tad skaidrs, ka obligacijas vērtība var ievērojami samazināties un ļaunākos gadijumos pat faktiski zaudēt vērtību.

Kā nodrošināt obligaciju turētājus pret devalvaciju? Viens no nodrošinājuma veidiem ir tāds, ka izraksta obligaciju zelta valutā. Piemēram, bijušās Krievijas dzelzceļu dažās obligacijās bija izrakstītas šādā vērtībā.

Obligacija = 100 Rbļ = £ 10 = RM 200 = Frs 300

Šīs rīcības doma ir tā, ka ja vienas valutas vērtība mainītos, cita paliks. Tomēr mēs zinam, ka pasaules karā nokrita visas valutas, vienīgi dolars nezaudēja savu vērtību: vēlāk ari tas nokrita vērtībā.

Varētu rīkoties ari tā, ka ieraksta piemēram, ka obligacija maksājama 100 zelta latos, un 1 zelta lats = 0,2903226 g tīra zelta.

Tomēr ari šeit kreditors, resp., obligaciju īpašnieks cieta, jo 1938.gadā izdotā "Kreditlikuma" 1 panta piezīme nosaka:

> "Visos līdz 1936.g. 29.septembrim noslēgtos darijumos un aktos šajā pantā noteiktā lata vienība atvieto agrāko lata vienību kā 1:1."

Mūsu juristi atzina, ka ja kāds kreditors, gribēdams iegūt obligaciju bijušā vērtībā, grieztos tiesā, tad tiesai būtu jālemj par labu debitoram, jo likums nostājas viņa pusē, noteikdams vecā un jaunā lata attiecību kā 1:1.

Atliek vēl divi paņēmieni, kurus mēdz lietot, lai nodrošinātos pret devalvaciju:

1. līgumus slēdz /obligaciju izraksta/ uz tīra zelta svara, neminot naudas vienību un
2. svešas valsts drošā valūta - pēc kreditora izvēles ari vairāku svešu valstu valūtas.

Šis otrais paņēmiens ir visai trūcīgs, jo kā jau minējām, pasaules kara laikā vienīgi dolars /$/ palika bez pārmaiņām.

Kapitala tirgus kā emisijas faktors.

Noteicošā loma emisiju novietošanā pieder kapitalu tirgum. Ja kapitalu tirgū ir lieli brīvas naudas, tad novietošana viegla. Brīvas naudas vairums atkarīgs no konjunkturas:

augstās konjunkturas laikā brīvas naudas būs maz un depresijas laikā brīvas naudas būs daudz.

Krīt svarā ari tas, ka,atskaitot lielo pasaules krīzi, šie konjunkturas viļņu posmi dažādās valstīs nesakrīt /piemēram, lokālās krizes/. Ar to izskaidrojami lielie naudas pārvedumi: naudas plūšana no zemēm, kur brīvas naudas daudz,uz zemēm, kur brīvas naudas maz.

Tas par emisiju. Šeit gāja runa par to, ka uzņēmumi izlaiž vērtspapīrus, emitē, lai ar to iegūtu naudas līdzekļus.

Pašfinansēšanās vai finansēšanās caur peļņas rezervēm

Tālākais līdzeklis, kā sagādāt līdzekļus uzņēmumam, ir pašfinansēšanās vai finansēšanās caur peļņas rezervi.

Sākumā nosaucam pašfinansēšanos par uzņēmuma dabīgo attīstības ceļu. Vērtspapīru izlaišana - emisija nav labākais finansēšanas jautājuma atrisinājums no privatsaimniecības viedokļa /ne no valsts viedokļa/. Tas tādēļ, ka emisiju bieži izdara tādos konjunkturas posmos, kad tā nav izdevīga. Emitēšana ir laba lieta, bet tikai tad, ja saprot konjunkturu. Ja emitēšanu izdara depresijas beigās /protams, šo momentu uzķert nākas visai grūti/, kad naudas tirgū brīvi naudas līdzekļi, tad konjunkturai uzlabojoties, uzņēmums var samaksāt savus ietaisītos parādus jau līdz konjunkturas virsotnei. Neprāts turpretim ir emisiju izdarīt konjunkturas virsotnē.

Kopā savelkot, varam sacīt:

modernais uzņēmums, ja uzņēmēja pārvalda konjunkturu, var strādāt visos laikos. Emisijas ceļš nav slikts, bet jautājums rodas tikai ap to, kurā konjunkturas posmā emisiju izdara.

Ja uzņēmēja grib būt sagatavots visās 100%, tad lai tas strādā pats saviem līdzekļiem.

Pašfinansēšanās caur peļņas rezervēm ir 100% droša lieta, bet šis paņēmiens, ko nosaucam par dabīgo uzņēmuma attīstības ceļu,ir iespējams tikai tad, ja uzņēmums jau pastāv.

Pie uzņēmuma nodibināšanas šis paņēmiens nav lietojams.

Šajā sakarībā aplūkosim piemēru no kuģniecības. Latvijā priekš kara kuģniecība labi attīstijās, bet augstu pakāpi nesasniedza. Norvegija šai zinā bija un ir mums tālu priekšā. Kuģus toreiz pirka "partu redereja" - vairāki cilvēki kopā. Nelaime šai zinā bija viena - daudzi īpašnieki, un tiklīdz radās brīva nauda, to tūlīt sadalija. Nav likuma, kas prasītu, lai tā nedara, lai uzkrāj rezerves, lai tiktu pie liela objekta. Ari valdība šajā jautājumā ir ieinteresēta - grib, lai peļņu nesadala: attiecībā uz daudziem uzņēmumiem - visām pilnām un nepilnām sabiedrībām, lai atstātu līdzekļus pašfinansēšanai. Attiecībā uz kuģiem, šādus atskaitījumus uzņēmumu paplašināšanai, liekas, atbrīvos no nodokļiem. Nodokļu jautājums visā pasaulē un pie mums ir smags, un pie tāda atvieglojuma eāks uzkrātiies kapitali un radīsies tas, ko mēs saucam par pašfinansēšanos.

Kapitāla sagādāšana caur akcijām.

Akciju izdevums ir būt līdzeklim, lai savāktu pamatkapitalu. Vai tas izdodas, atkarājas no dažiem apstākļiem:

1. no naudas tirgus
2. no uzņēmuma kreditspējām. Kreditspēju jautājumu savukārt stāda atkarībā no divām lietām:
   a/ kādas ir uzņēmuma materialās vērtības un
   b/ kāda ir uzņēmuma paredzamā peļņa.
3. no akciju tiesiskā vai saimnieciskā izveidojuma.

Ar to izskaidrojās akciju kapitāla dažādie veidi.

I Pamata kapitāls un autorizētais jeb atļautais kapitāls.

Pamatkapitāls ir visu izlaisto akciju nominalu kopsuma. Šos līdzekļus var segt:

1. ar skaidru naudu vai
2. mantām.

Par akcijām iemaksātās vērtības var atrasties ar akciju nominalu vienā augstumā. Tādā gadijumā būs emisijas izlaidums al pari. Var būt ari emisijas izlaidums virs pari. To redzējām, runājot par sanaciju, kad izlaida jaunās akcijas ar uzviju. Izlaist zem pari neatļauj likums.

Pamatkapitāla sumai jābūt tādai, lai tā būtu segta ar uzņēmumā ienestām akciju vērtībām. Vai šīs vērtības ir ienestas uzņēmumā, tas jākontrolē.

Ja segums ir skaidra nauda, tad šīs prasības kontrole ir viegla: ir redzami izlaisto akciju nominali un skaidra nauda.

Citādi, ja kapitāls ienests ar mantām: ja notikusi pārveidošanās dibinājums, ar kuru kapitālu sedz ne tikai ar realām mantām, bet ari ar imaterialām vērtībām: koncesijām, patentēm u.c., tad tur pārkontrolēt ir grūtāki. Šai gadijumā Vacijas likums prasa sevišķu reviziju.

Pēc Vacijas un A.S.V. tiesībām bez pamata kapitāla ir vēl tā saucamais atļautais, respektivi, autorizētais kapitāls. Dažās akciju sabiedrībās šis autorizētais kapitāls /authorized capital stock/ ir paredzēts. Pēc statutiem vai uz pilnas sapulces lēmumu /ar kvalificētu vairākumu/ akciju sabiedrības vadības /valde vai valde kopā ar padomi/ var palielināt kapitālu, kad tas katrreiz vajadzīgs un cik vajadzīgs.

Lai novērstu ļaunprātības, tad Vacijas likums aizliedz šo kapitālu lielāku par pusi no pamatkapitāla.

II Uzrādītāja akcijas un vārda akcijas.

Vispār dominē Vakar-Eiropā un A.S.V. uzrādītāja akcijas, jo tās vispilnīgāki atbilst saimnieciskās dzīves prasībām, sevišķi ar ērto pārdošanas veidu.
Pie mums dominē vārda akcijas. Vārda akcijas dominē, lai nemainītos akcionaru sastāvs, lai šis sastāvs būtu kontrolējams.

Uzrādītāja akcijas apgrozas kā kustama manta tiklab pārdodot kā ieķīlājot. Akciju turētājs /ari ķīlas turētājs/ ir to īpašnieks ar visām tā tiesībām, tādēļ ar šīm akcijām var piedalīties pilnsapulcē.

Vārda akcijas, protams, nav tik kustīgas, jo akciju ieraksta akciju grāmatā uz tās īpašnieka vārda un īpašnieka maiņu ari atzīmē grāmatā. Maiņu izdara caur indosamentu. Šo akciju atsavināšanu ierobežo pat tā, ka, piemēram, mūsu jaunās akciju sabiedrībās to var izdarīt tikai ar pašas akciju sabiedrības piekrišanu.

III Akcijas ar nominālu un akcijas bez nominala.

Pie mums uz akcijas ir uzrakstīts zināms nominals. Bet kā tas redzams, apgrozībā akcijas iet par tirgus vērtību, bet ne par nominālu. Tā tad nominalam pēc akciju izlaišanas vēlāk nav nozīmes, nozīme vienīgi pie izlaišanas.

Ļaunums, ja uz akcijas uzrakstīts nominals, ir tas, ka ja akcija iet apgrozībā par zemāku kursu kā nominals, bet pret akciju sabiedrību rodas šaubas un neuzticība.

Ja nominala nav, tad vismaz vienkāršāki publikai nav pamata ne šaubām ne neuzticībai, jo akciju vērtību nav ar ko salīdzināt.

A.S.V. akciju uzskata kā preci un kā tādai ari gādā vieglu apgrozību. Tā tad aiz šī motiva: noieta politikas akcijai ir noņemts nominals. Ari dividendes ziņā ir starpība.

Ja, piemēram, sakam, ka akcija, kas izmaksājusi pēc kursa Ls 20,- dod Ls 1,- dividendes, tad atradīsim to par normālu, bet ja sacīsim, ka tā pati akcija, kas tirgū izmaksājusi Ls 20,- ir ar Ls 100,-, nominala, tad Ls 1,- dividendes pataisīs akciju šaubīgu.

Citās zemēs, kur vienkāršā publika mazāk pazīst naudas lietas, ar akciju nominalu grib atturēt vienkāršo publiku no akciju pirkšanas.

Bet nu paceļas jautājums,

kādas akcijas izlaist irppareizāki: ar nominalu vai bez nominala?

Beznominala akcijas ir labākas par nominala akcijām sekojošos gadījumos:

1. ja pie dibināšanas pieņem kādu segumu ar iemaksu ari imaterialās vērtībās, piemēram, samaksu par uzņēmuma organizaciju, patentēm, preču markām, tas ir visu to, ko mēdz apzīmēt par "good will", tad par šo darbu parasti izdod pamat akcijas. Šīs akcijas saņem dividendi pēc tam, kad priekšrocības akcijas jau saņāmušas savu daļu.
   Beznominala akciju priekšrocību ieskata tajā apstāklī, ka

   kapitāla rēķins caur tām ir elastīgāks un to var labāk pieskaņot apstākļiem;

2. dažu reizi naudas tirgī mēs neatrodam interesentus /kas gribētu parakstīties uz akcijām/ zem apri izlaidums nav likumīgs, tādēļ dibināšana var šādā gadījumā izjukt /tā izjūk/.

Pie beznominala akcijām /un tā tad beznominala pamatkapitāla/ šī problema atkrīt, jo izlaiduma vērtība nav kontrolējama pēc nominala.

IV Pamatakcijas un priekšrocību akcijas.

Ja lieto vārdu "priekšrocība", tad šis termins nozīmē to, ka priekšrocības akcijām ir kādas priekšrocības, salīdzinot ar pamatakcijām.

Priekšrocība var būt:

1. attiecībā uz ieguldītā kapitāla drošību un ari
2. attiecībā uz ieguldītā kapitāla ienesīgumu.

ad 1. Šo priekšrocību iegūst tādā kārtā, ka priekšrocību akcijām piešķir tiesības, kas tuvas obligaciju tiesībām, attiecībā uz ieguldītā kapitala atdabūšanu.

Tiesības uz kapitāla atdabūšanas prioritati realizējamas tikai vienā gadijumā,

kas uzņēmumu likvidē, jo bez likvidacijas kapitālu atprasīt nevar.

Prioritate parādas tikai pēc tam, kad ir samaksāti visi parādi. Tas attiecībā uz kapitāla atdabūšanu.

ad 2. Priekšrocības, attiecībā uz ieguldītā kapitāla ienesīgumu ir šādas:

a/ dividendi pa priekšu aprēķina priekšrocību akcijām un tikai pēc tam, ja palikusi tīra peļņa - pamatakcijām;

b/ priekšrocību akcijas garantē zinamu minimalu dividendi /caur to tuvojas obligacijām/, kura jāizmaksā pat vēlākos gados, ja kādā gadā, trūkstot tīrpeļņai to neizmaksā pilnā mērā vai pat nemaz.

Priekšrocības akcijas, kā mēs jau redzējām, ir diezgan interesantas, un ja mēs lasam, ka dažas mūsu jaunāas akciju sabiedrības ir ievedušas priekšrocību akcijas, tad jāsaka, ka ieguldot naudu priekšrocības akcijās /no kurām dažas garantē pat 6% minimālo augļu likmi gadā/ ieguldītājs iegūst vairāk kā noguldot to bankās /kurās saņem līdz 3% gadā/. Te gan var piebilst, ka priekšrocības akcijas nevar salīdzināt ar noguldijumu bankā, jo noguldīto naudu var saņemt atpakaļ, turpretīm priekšrocības akcijas ne katru reizi var pārdot: mūsu birža vēl nav tā noorganizēta, ka tajā apgrozītos akcijas.

Priekšrocības akcijas visai bieži izlieto tad, ja citādi kapitālu nevar sadabūt.

Piemēram, Vacijā ir ieguldīts vacu rūpniecībā daudz angļu kapitāla. Tas noticis, pateicoties priekšrocību akcijām. Grūtības angļiem tagad ir tās, ka viņi nevar dabūt savus kapitālus atpakaļ, jo valūtas aizliegums aizliedz izvest netikai RM, bet ari citu valstu valūtas.

Varētu sacīt: "Priekšrocības akcijas ir laba makšķere, uz kuras uzķeras kapitalisti."

Priekšrocības akcijas kā sanacijas akcijas.

Priekšsocības akcijas pielieto sabiedrības sanacijas gadijumā. Sanacija vajadzīga tad, ja uzņēmumā kautkādu apstākļu dēļ rodas finansu grūtības: vajadzīgā momentā nav pietiekošā vairumā skaidras naudas. Dažreiz pastāv cieša vajadzība šādus apstākļus novērst.

Tas nav pietiekoši priekš uzņēmuma, ja tā bilance laba, t.i. nav deficita. Tas vien neliecina par uzņēmuma labo stāvokli, jo uzņēmuman var trūkt skaidras naudas, lai segtu parādus. Tādā gadijumā stāvokli jāgroza, un to var panākt:

1. caur jaunu kapitālu iegūšanu /pievilkšanu/

   Rīgā ir viens otrs uzņēmums, pie kura sanacija nav izvesta un kas kaujās ar naudas trūkumu: bilance laba, bet nav naudas /liela daļa naudas aizgājusi prom, lai sadabūtu naudu, kas vajadzīga prasību nokārtošanai/.

   Ja uzņēmumam ir veselīgi pamati, tad var pielietot jaunu kapitālu pievilkšanu.

   Dažu reizi jaunu kapitālu pievilkšana ir vajadzīga tādā gadijumā, ja uzņēmumam ir parādi ar augstām rentēm, ari garterminā parādi.

   No šīm grūtībām var atbrīvoties, ja

2. parādus ar augstām rentēm - obligacijas pārvērš par akcijām.

   Jāsaka tā, ka tas, kam rokās obligacijas, nezin vai būs ar mieru ņemt to vietā akcijas. Ja viens uz obligaciju saņem 8%, kāpēc lai tas atsacītos no drošiem 8% un ņemtu pretī akciju, kura var ienākumu ari nedot.

   Ja grib tikt vaļā no parādiem, vajaga kreditoru kautkādi ieinteresēt, lai viņš ņemtu akcijas.

   To izdara tādā kārtā, ka izvēlas tādu akciju formu, kas tuvas obligacijām. To panāk šādi:

   a/ pārvēršot parastās akcijas tādās akcijās, kuru rentes zinamā mērā cietas /var darīt ari tā: pārvēršot obligacijas no cieti noteiktām rentēm par obligacijām ar rentēm, kuru augstums atkarīgs no tīrpeļņas/.

   Obligaciju turētājam tur priekš acīm tādu iespēju, ka tad, kad uzņēmums, parādu dēļ varēs nonākt likvidacijas stāvoklī, obligaciju turētājs nedabūs pilnu naudas sumu.

   Vēl var būt tāda iespēja, ka

   atkarībā no tīrpeļņas obligacijas var ienest ari vairāk par noteikto procentu likmi /piemēram, 6%/.

   Te tiek pataisītas elastīgākas obligaciju rentes;

   b/ obligacijas pārvērš par priekšrocības akcijām, aizrādot obligaciju turētājam uz to, ka ja obligacijas paliktu tādas kā bijušas, uzņēmums var nonākt grūtībās, un obligaciju turētājs nedabūs pilnu atlīdzību par obligāciju.

A.S.V. parasti priekšrocību akcijas ir bez balsstiesībām ar dividendi, bet šī dividende

1. ierobežota uz augšu /piemēram, ne augstāk kā 6 - 8%/ un
2/ izmaksājama, ja tīrpeļņas kādā gadijumā trūkst, ari vēlākā laikā.

Ieguvums tas, ka

1. obligaciju rentes pārvērstas par dividendēm, lai gan dividendes visai augstas, kuras var samaksāt ari vēlākā laikā;
2. tālāk uzņēmumam ir tas ieguvums, ka obligaciju parāds pārvēršas par akciju, kuru nevar atprasīt /obligaciju turpretīm var atprasīt/.

Rodas jautājums,

kā obligaciju turētājs iegāja uz šādu papīru pieņemšanu?

Obligaciju turētājs parasti uz to ieiet kā uz mazāko ļaunumu.

Vēl lielāka nozīme priekšrocību akcijām bija Vacijā.

Lai parādītu priekšrocības akciju nozīmi uzņēmuma stāvokļa uzlabošanā, aplūkosim piemēru.

Sabiedrība atrodas grūtībās. Tai trūkst brīvu līdzekļu. Tie jāpievelk. Ja svešu kapitālu pievilkšana nav iespējama, tad dažreiz sasauc pilnu sapulci un liek priekšā izdarīt uz esošām akcijām iemaksas. Piemēram, var likt uz katras akcijas, kuras nominālvērtība ir Ls 100,-, Ls 25,- iemaksu. Pēc šādas iemaksas uzņēmums varētu sekmīgi strādāt. Tāds stāvoklis iespējams tikai teoretiski. Praksē to grūti iedomāties, jo neviens labprātīgi negribēs izdarīt piemaksas. Tāds gadijums iespējams būtu vienīgi tad, ja majoritate šādai piemaksai piekristu: tad tā varētu piespiest ari minoritati.

Ja svešu kapitalu pievilkšana nav iespējama, brīvprātīgās iemaksas nav iespējamas, kapitālu var palielināt vienīgi jaunu akciju izlaišanas ceļā. Pēc likuma jaunās akcijas nedrīkst izlaist zem pari. Šādā gadijumā nominals bija Ls 100,-, kurss bija Ls 80,-, bet likums neatļauj jaunās akcijas izlaist zem Ls 100,-. Šinī gadijumā rīkojas tā, ka paprieksu samazina akciju kapitālu. Piemēram, ja sabiedrības akciju kapitāls bilancē būtu Ls 1.000.000,- bet tās akcijas, kuru nominalvērtība Ls 100,- apgrozītos biržā par Ls 80,-, tad varētu rīkoties tā, ka akciju kapitālu samazinātu uz Ls 800.000,- /šo samazināšanu izdara norakstīšanas ceļā/. Tādā gadijumā akciju nominalvērtība samazinas uz Ls 80,- un var par tādu pašu sumu izlaist jaunās akcijas. Tomēr maz cerību, ka pēc kapitāla samazināšanas varēs izlaist jaunās akcijas, jo trūkst uzticības.

Atliek kā vienīgais ceļš:

izlaist priekšrocības akcijas,

jo tās garantē ienesīgumu, kapitāla atmaksāšanu, kādēļ kapitāla sagādāšana grūtības nerada.

Ir vēl viens gadijums, kurā ir interesanti izlaist priekšrocību akcijas. Ja izlaiž priekšrocību akcijas, tad parasti pret tām grib dabūt materialas vērtības, īpaši skaidru naudu. Par to samaksā ar priekšrocības akcijām kā pilnu drošību.

Ja uzņēmumā par lielāku sumu ieguldīts "good will", tad šo "good - will" sedz ar parastām akcijām, ja, turpretīm, materialas vērtības, piemēram, skaidra nauda, tad pret to izdod priekšrocību akcijas. Izgudrotājs vai firmas agrākais īpašnieks, kas iegājuši ar good will, tā tad saņem parastās akcijas. Tā tas ir A.S.V., Vacijā, kura formu ziņā jau no priekškara laika gājusi uz priekšu, nodibinot šādu kārtību:

materialo vērtību ienesēji saņem priekšrocību akcijas
good vill'a ienesēji - parastās akcijas.

Tas tādēļ, ka good will'a īpašnieki vislabāk var redzēt vai ir ienesīgi uzņēmumu dibināt. Doma ir skaidra: peļņa normalos apstākļos piemēram 6% pieder tā sauc. lietišķam kapitālam /Sachenkapital/ - tā tad priekšrocības akcijām, turpretīm peļņa virs normalā /piemēram 6%/ pieder parastām akcijām.

Kādas tiesības piešķir priekšrocību akcijām.

Runājot par tiesībām,kādas piešķir priekšrocību akcijām, jāatzīmē, ka te iespējami divi ceļi.

1. Viens ceļš ir tāds, ka ari priekšrocības akcijām piešķir tās pašas tiesības kā parastām akcijām, proti:

a/ tiesības uz peļņu un

b/ balsstiesības un tiesības līdzdarboties pārvaldē.

Ir pazīstama tāda kārtība, ka priekšrocību akcijām piešķir visas tādas pašas tiesības kā parastām akcijām: kam tās pieder, tam tiesība vēlēt un tiesība tikt ievēlētam.

2. Otrā kārtība ir tā /un tā sastopama biežāki/, ka priekšrocību akcijām dažas tiesības ir ierobežotas. Ierobežojumi var būt divējādi:

a/ dividendes ierobežojums. Dividende ir ierobežota uz augšu /piemēram 6 - 8%/, bet tā ir priekšrocību dividende.
Šīs akcijas ar tādu ierobežojumu parasti ir cēlušās no tādu uzņēmumu obligacijām, kuri atradušies ļoti spaidīgos apstākļos. Tikai tā var iedomāties kapitalistus, kuri bija ar mieru obligaciju vietā pieņemt šādas akcijas;

b/ balsstiesību ierobežojums. Ari šīs akcijas - priekšrocību akcijas /finansu akcijas/ radušās grūtos laikos no obligacijām un tām nav balsstiesības. Tomēr tas nav liels ierobežojums,jo patiesībā lielākā akciju daļa ir bez balsstiesībām, ne "de jure", bet "de facto". Tastādēļ, ka:

1. liela daļa akcionaru neierodas uz sapulcēm un

2. akciju mazais skaits.

Mazie akcionari faktiski ari pilnsapulcē neko nevar darīt. Mazos akcionarus Rīgas praksē lielie akcionari sauca par "slaucamām govīm". Lieliem akcionariem sabiedrībā parasti ir visa noteikšana: tie ievēl sevi amatos, kas dod lielu algu. Novērojumi akciju sabiedrību pilnsapulcēs rāda, ka vienīgais, ko mazais akcionars var sev atļauties, ir izlamāties - neko vairāk.

Ja nu lieta tāda, tad jāsaka, ka vispār maza nozīme balsstiesībām. Ja nu faktiski kādai akciju daļai atņem balsstiesības "de jure", tad liela netaisnība nav nodarīta, jo ar to ir tikai legalizēta pastāvošā kārtība.

Bezbalsstiesību akciju priekšrocības:

1. nav jāmaksā cietas rentes, kas var apdraudēt uzņēmuma aktivu mantas;
2. organizatoriskas dabas priekšrocības: balsstiesību trūkums aizsargā uzņēmumu no tā, ka tur ieplūst svešī elementi.

Bezbalsstiesību akciju trūkumi.

Daudzās zemēs, piemēram A.S.V., Vacijā pašai akciju sabiedrībai atļauts noteikt, kādā attiecībā jāatrodas bezbalsstiesību /priekšrocību/ akcijām pret parastām akcijām. Tādēļ var būt tā: ka, piemēram, priekšrocību akcijas ir par Ls 1.000.000,-, bet pamatakcijas /kuru turētājiem ir lemšanas tiesības, un kas ir faktiskie saimniekotāji/ ir par Ls 250.000,-.

Ja tāda kārtība, tad viegli var gadīties, ka pamatakciju turētāji, kuru ir mazākums, piesavinas viņiem nepiederošus kapitālus. Šeit pārāk maza ir paša daļa, bet lielākā masa ir svešā kapitāla. Tas ir balsstiesības nepiešķiršanas trūkums.

Šai sakarībā varam atzīmēt, ka pēc mūsu likuma priekšrocību akcijas nevar būt vairāk kā 25% no pamatakcijām.

Krājumu un izvērtēšanas akcijas.

Ir vēl viens akciju veids, kas pagaidām pie mums gan nav pazīstams. Mūsu saimnieciskā likumdošana neiziet no mūsu dzīves realitates. Mēs nevaram radīt tik raibu akciju likumu došanu kā tas ir Vacijā, ASV, Beļģijā. Tas neatbildēs mūsu vajadzībām. Bet tas ir tikai pagaidām. Tādēļ der iepazīties ari ar akciju veidu, kurš sastopams Vakareiropas valstīs, proti

ar krājumu un izvērtēšanas akcijām.

Mūsu jaunākos akciju sabiedrību normalstatutos /ieteicams tos iegādāties/ ir tāds noteikums, ka akciju sabiedrībai piešķir koncesiju un tad zinamā laikā jāizsludina parasktīšanās uz akcijām, un tad zinamā laikā šai parakstīšanai jābūt nobeigtai. Ja tas tā nav, koncesija tiek anulēta. Tad visas akcijas jālaiž apgrozībā. Nevar būt tāds stāvoklis /likums to neatļauj/, ka akcijas izlaistas pavisam par Ls 1.000.000,-, no kurām akcijas par Ls 200.000,- paliek portfelī, nepārdotas. Citās zemēs, īpaši ASV, Vacijā un Anglijā tas tā nav. Tur ir atļauts zinamu daļu akciju paturēt portfelī. Pie mums uzņēmuman nav brīv biržā uzpirkt savas akcijas; citās zemēs tas tā nav. Citās zemēs akcijas piemēram, par Ls 200.000,- attiecīgās zemes naudas vienībām var neemitēt. Tās varēs emitēt piemēram pēc dažiem gadiem, kad nauda būs vajadzīga. Var atkal būt tāds gadijums, ka kādam uzņēmumam labi iet. Tas izmaksā labu dividendi, bet vēlās panākt tīrās peļņas daļas pavairojumu. To panāk, uzpērkot pašiem savas akcijas: tādā gadijumā šo akciju dividende paliks pašiem. Sakarā ar to, uzņēmumiem rodas pašu akciju portfelis. To dara:

a/ ja ir brīvi līdzekļi, kas nav citādi izmantojami /tad uzņēmums uzpērk pats savas akcijas/

b/ ja mūsu akciju kurss ir zems, un mums ir brīva nauda, tad mēs ņemam brīvo naudu un par lēto kursu uzpērkam akcijas: pāri palikušo akciju dividende tādā gadijumā kļūst lielāka.

ASV dara īpatu lietu: tās akcijas, ko paši atpērk, neliek aktivā, bet noraksta pasivu: pamata kapitāls ir tik liels, par cik lielu sumu publikā ir akcijas.

Kreditoru stāvokli šāda rīcība mazliet pasliktina, jo skaidras naudas vietā uzņēmumā ienāk pašu akcijas, bet akcionaru stāvoklis ir savādāks.

Akcijas uzpērk ar tīrpeļņas sumām jeb citiem aktiva posteņiem. Šādai rīcībai ir arī savs bīstams moments.

Ja, piemēram, kāds lielakcionars grib atbrīvoties no akciju turēšanas riska, tad viņš izmanto šo iespēju un piespiež uzņēmumu pirkt pašu savas akcijas, tā iegūstot priekšrocības, salīdzinot ar pārējiem akcionariem.

Ja no šādas rīcības cieš akcionaru un kreditoru intereses, tad dabīgi uzpeld jautājums,

kādēļ tad to neaizliedz?

Izrādas, ka stāvoklis še ir savādāks.

Mums bija brīva nauda un mēs nopirkām akcijas. Stāvoklis mainijās, uzņēmums sāk atdzīvoties un mēs savas laižam publikā. Ar to mēs šīs akcijas izlietojam kā bankas noguldījumu.

Tādēļ ASV šādu pašu akciju turēšanu vai nepilnīgu emitēšanu uzskata par vajadzīgu, jo tās var vajadzības gadījumā pārvērst skaidrā naudā un ar tām strādāt.

Svešī kapitāli uzņēmumā.

Aizdevuma līgums.

Uzņēmums savā uzņēmumā var iepludināt arī svešus kapitālus. Parasti šos kapitālus uzņēmums iegūst no bankas vai privatas publikas. Pret tiem uzņēmums izsniedz savas obligacijas.

Paceļas jautājums,

kā uzskatīt šo sumu, kuru banka samaksā uzņēmumam pret obligacijām?

Juridiski to skaita par aizdevumu, ko emitentam banka izsniedz pret obligacijām.

Turpretīm, ja banka obligacijas novieto publikā, tad to uzskata par pārdošanu.

Aizdevuma noteikumi.

1. Rentes.

Rentes uz obligacijām pa visu aizņēmuma laiku mēdz būt vienā augstumā. Tam ir zināma priekšrocība, jo uzņēmums var droši kalkulēt ilgāku laiku uz priekšu.

Tas var būt zināmā mērā arī neizdevīgi, jo ja kapitāls kādā zemē vairāk uzkrājas, parasti renšu likmes krīt.

Rentes uz obligacijām maksā postnumerando par 1/2 gadu vai 1/4 gadu. Pie obligacijām ir renšu kuponi un viens kupons kuponu loksnes atjaunošanai.

Obligacijas mēdz būt ar dažādiem nominaliem: Ls 100, Ls 500, Ls1.000 u.c.

Piemēram, priekš kara Nobeļa naftas rūpniecības obligacijas bija no 100 - 25000 zelta rubļu. Izdevīgākas ir obligacijas ar mazākiem nominaliem, jo tās var iegūt ari cilvēki ar maziem kapitāliem.

Pie atmaksas obligaciju izdevējs - emitētājs var atmaksāt šādas sumas:

1. var būt gadijums, ka pie atmaksas obligaciju turētājs saņem lielāku sumu kā obligacijas nominals. Piemēram, krievu vinnestu papīriem bija ažio pie izpirkšanas, kas par katru gadu paaugstinājās, sasniedzot pat 120 /pie nominala 100/;
2. var ari būt ar krītošu ažio. Ar šo ažio domāta piemaksa tiem pircējiem, kas domā, ka nav vērts uz īsu laiku ieguldīt īsu naudu, jo obligacija var iziet jau pirmā tiražā;
3. bez aži.

2. Obligaciju parāda deldēšana.

Katrs aizņēmums ir jāatmaksā, jādeldē.

Deldēšana var būt
1. obligatoriska /zinamā laikā parāds jāizpērk/
2. neobligatoriska /var izpirkt, var ari neizpirkt/ un
3. kombinēta /pielieto kā vienu tā otru veidu/.

Deldēšanas paņēmieni.

1. obligacijas uzpērk brīvā tirgū;
2. atpērk caur izlozi /to dara ar mūsu "Iekšējo ceļu aizņēmuma" obligacijām".

Deldē vēl ar deldēšanas fonda palīdzību, vai ari bez deldēšanas fonda palīdzības.

Deldē serijās, pie kam parasti izsludina 50 - 100 serijas. Deldes apmēri, kvote var būt visu laiku vienāda, var ari pieaugt uz to renšu rēķina, kas vairs nav jāmaksā par izpirktām obligacijām. Ja atpērk obligacijas brīvā tirgū, tad var izmantot obligaciju zemākā kursa laiku. Deldēšana caur deldēšanas fondu norisinas tā, ka katru gadu atskaita deldei tīrā peļņas procentu.

Deldēšanas fondu var pārvaldīt pats uzņēmējs, bet no kreditoru viedokļa ir drošāk, ja to pārvalda drošības uzņēmums. Fonds pieaug caur gadskārtējiem peļņas atskaitijumiem un caur atskaitīto sumu rentēm. Emisijas bankas pareizi saprot šo publikas interesi pret tādiem labākas formas vērtspapīriem, un tādēļ parasti uz obligacijas atzīmē, ka tāds deldēšanas fonds pastāv.

Jāatzīmē tomēr, ka izšķirošā nozīme ari šajā gadijumā piekrīt uzņēmuma ienesīgumam, jo paša fonda pieaugums var apstāties, ja pie-trūkst ienesīgums.

Ienesīgumā stipriem uzņēmumiem deldēšanas fonds pat nav vajadzīgs, jo šādi uzņēmumi kurā katrā laikā var dzēst vecus parādus ar jauniem. Deldēšanas fonds sevišķi no svara ir tiem uzņēmumiem, kuru mantu substance caur darba procesu samazinas:

1/ savā vairumā, piemēram, kalnrūpniecībā

2/ savā vērtībā, piemēram, kugu novecošanās un dilums.

Uzņēmumiem ar tādu mantu sastāvu jārada deldēšanas fonds, kas atbilst mantu vērtēšanas samazināšanai.

Kādās vērtībās deldēšanas fondu glabāt?

Ja uzņēmuma finansu konstrukcija prasa šī īpašā deldēšanas fonda nodibināšanu, tad rodas jautājums,

kādās vērtībās to glabāt?

1. Vai noguldīt bankā? Tās dod mazas rentes.
2. Vai iepirkt svešus vērtspapīrus? Interese pret tādiem ir, ja svešie vērtspapīri dod augstāku ienesīgumu kā banku rentes. Tomēr te jāaizrāda uz dažiem apstākļiem:
   a/ ka svešie vērtspapīri var kādreiz ari krist kursā un
   b/ ka svešie vērtspapīri dažos gadijumos pat nav pārdodami /nav noņēmēju/;
3. Vai var laist atskaitījumu rezerves fondā mūsu pašu apgrozības līdzekļos?

Te trūkums ir tas, ka tādi apgrozības līdzekļi var krist cenā, apgrozijums var dot zaudējumus.

4. Vai var palielināt ar deldēšanas fonda līdzekļiem mūsu ieguldītos līdzekļus? /piemēram, zemes gabalus/.
5. Vai var uzlabot mūsu ieguldītos līdzekļus ar deldēšanas fonda līdzekļiem?

Jāaizrāda, ka tā nevar rīkoties. Daži latviešu kugniecības uzņēmumi tā darija /gan izlietojot rezerves kapitālu, bet ne deldēšanas fondu/, pērkot ari par to kuģus. Cenas kritās un rezerves kapitāls deva zaudējumus.

Tādēļ būtu jāatzīst, ka deldēšanas fondi:

1. jāglabā absolūti likvidās mantās, vai ari
2. jāizpērk taisni paša parāda obligacijas - tas visdrošāki.

Vispāri nav labi atmaksāt obligaciju parādus, radot deldēšanas fondu:

1. no uzņēmuma viedokļa / no uzņēmuma ienesības viedokļa/, jo vēlākā laikā izpērkamo obligaciju rentes var būt augstākas kā fonda rentes;
2. no kreditoru viedokļa izdevīgāks ir tūlīt izpirkšanas princips, jo kreditori citu paņēmienu nevar kontrolēt.

Šie trūkumi atkrīt, ja obligaciju dzēšanu izdara caur periodiskām /1/2 gada vai gada/ tirāžām.

Akciju un obligaciju starpformas.

Ir trīs veidi:

1. dividendes nesošās obligacijas
2. obligacijas ar tiesībām uz apmaiņu
3. peļņas zīmes /Genussscheine/.

1. Peļņu nesošās obligacijas.

Tādu ir divi tipi:

a/ obligacijas tikai ar tiesību uz tīrpeļņas daļu /income bonds/.

Tām nav tiesības uz cietām rentēm, bet gan uz peļņu, kas ierobežota uz augšu. Šādas obligacijas ir sliktākas par akcijām, jo pēdējās piedalās visā peļņā. Tās ir sliktākas ari par obligacijām, jo to tiesības uz peļņu ierobežotas ar tīrpeļņas esamību.
No akcijām tās atšķiras ar to, ka tām ir atmaksas termiņš. Ja atmaksas termiņa nav, tad šīs obligacijas neatšķiras no bezbalsstiesīgām priekšrocību akcijām;

b/ obligacijas ar tiesībām uz papildu piemaksām no tīrpeļņas /participating bonds/.

Obligacijas saņem savu noteiktu procenti, bet tās iegūst savu daļu ari no tīrās peļņas. Paņēmiens pastiprināt cietās rentes ar piemaksām no tīrpeļņas radies no domām labāk pievilkt naudas aizdevējus. Šīs obligacijas sevišķi stipri izplatītas Vacijā ar nolūku pievilkt ārzemju kapitalus un tas stipri labi ari izdevies;

2. Obligacijas ar tiesībām uz apmaiņu /convertable bonds/

Obligaciju priekšrocības salīdzinot ar akcijām vispāri, pastāv lielākā drošībā saņemt kapitala atlīdzību /rentes/, kā ari pašu kapitālu.

Akciju priekšrocības pastāv izredzē iegūt lielāku peļņu - dividendi.

No šīm divām priekšrocībām ir radusies doma saistīt drošības momentu /obligaciju priekšrocība/ ar spekulativo momentu /akciju priekšrocība/.

Kapitalsitiem tad piešķir izvēles tiesības. Izvēles dažādība ir liela. Kā to izved? Piemēram, maina vienu akciju sugu pret otru: obligacijas pret akcijām, akcijas pret obligacijām. Akciju pārvēršanu obligacijās izdara reti /Latvijā tādu gadijumu nav/, jo tad cietās izmaksas pieaugs kā obligaciju rentes /kas, uzņēmumam,protams, neizdevīgi/.

Pārvēršot obligacijas akcijās /uzņēmumam tas izdevīgi/ uzņēmuma stāvoklis mantu substances ziņā nepasliktinās, bet pasliktinās līdzšinējo akcionaru stāvoklis:

1. no kreditoriem radušies jaunie akcionari dalās peļņā, un dabīgi, ka tai jākrīt;
2. pieaug akciju kapitāls, bez kā pieaugtu aktivs /notiek t.s. aktiva atšķaidīšana/.

Obligaciju kvalitate caur apmaiņas iespējām ceļas un tās vieglāki novietot naudas tirgū. Apmaiņas iespējai ir nozīme, ja uzņēmumam ir peļņas izredzes. Ja to nav, obligacijām tā kā tā nav pircēju, neskatoties uz jebkādām īpašām tiesībām.

Vēl jārunā par obligaciju un akciju maiņas vairuma attiecībām. Atkarībā no viegluma vai grūtībām obligacijas novietot tirgū, uzstāda mainamo vairumu samērus.

Piemēram, ja uzņēmums ir labs un stiprs, akciju attiecība pret obligacijām būs kā 100 : 100. Ja stāvoklis sliktāks, attiecību uzstāda tādu, ka pret simtu obligacijām nominalā piešķir tiesību saņemt, piemēram, 200 akciju nominalā.

3. Peļņas zīmes /Genusscheine/.

Peļņas zīmju dažādība ir ļoti liela un atbilst visdažādākiem gadījumiem. Šie papīri izrādijušies ļoti lietderīgi sevišķi tur, kur akciju vai obligaciju izlaidums pilnīgi nav iespējams vai apgrūtinošs.

Šo papīru dokuments pēc būtības ir dividendu papīrs, kas apgrozās ari biržā.

Kas iet pa priekšu: vai akcionara tiesība uz peļņu, vai peļņas zīmes turētāja tiesība uz peļņu, tas atkarājas no statutiem.

Peļņas zīmju veidi.

a/ akciju atvietotājas zīmes.

Ja akcijas izpērk ar tīrpeļņas atskaitījumiem, tad izpirkto akciju vietā bijušiem akcionariem izsniedz zīmes ar tiesību uz virsdividendi /superdividende/, un šī superdividende atbilst starpībai starp akciju nominalvērtību un kursa vērtību;

b/ ja uzņēmums nāk grūtībās, un sanacijas nolūkos samazina kapitālu, saliekot kopā akcijas

/piemēram, triju vietā viena/, tad iznīcināto akciju vietā izsniedz peļņas zīmes ar tiesību uz peļņu tad, kad laiki būs uzlabojušies. Peļņas zīmes pielieto tad, ja uzņēmums iegūst kādu imaterialu vērtību /piemēram, patenti, firmu ar labu vārdu - viss tas, ko angļi apzīmē ar "good will"/, kuru negrib bilancē slēpti parādīt, sevišķi, ja to vērtība šaubīga. "Good will" īstās vērtības parādīšanu atliek uz laiku, kad parādīsies virspeļņa, un par "good will" tad samaksā ar tādām peļņas zīmēm, kuras dod ienākumu, ja virspeļņa tiešām sāks parādīties. Ar tādām peļņas zīmēm var atalgot ari dibinātājus /piemēram, akciju sabiedrību dibinātājus/.

c/ akciju papildu peļņas zīmes.

Tādas ieved, lai maskētu faktisko dividendu izmaksu, blakus īstām dividendēm, ko saņem uz akcijām. Šīs zīmes ir pārdodamas un apgrozās biržā, bet to izcelšanās stāv sakarā ar akcijām. Šīs peļņas zīmes lieto ari pie sanacijas. Tiem akcionariem, kas piemaksā, izdod priekšrocību akciju vietā, vai blakus tām, vai blakus pamatakcijām /ja to skaitu nesamazina/ peļņas zīmes.

Kapitāla sagāde īstermiņa vajadzībām no bankām.

Ievads

Jau esam minējuši, ka kapitāls sastāv no divām daļām:

1. ieguldītā kapitāla un
2. apgrozības kapitāla.

Dzīve rāda to, ka ieguldītā kapitāla daļu var diezgan labi paredzēt uz priekšu - tikai vajadzīgs arvienu paredzēt uzņēmuma izplēšanās iespējas. Ieguldītā kapitāla sagādāšanai vajadzīgi gartermiņa līdzekļi. Līdz šim mēs ari aplūkojām kapitāla sagādāšanu gartermiņa vajadzībām. Tā bija uzņēmumu finansēšanas pirmā daļa.

Otrā daļā ietruna par apgrozības līdzekļu sagādi. Apgrozības kapitāla sagādāšana ir daudz grūtāka lieta, jo tas, atkarībā no konjunkturas dažādos laikos vajadzīgs dažādā daudzumā. Atcerēsimies, ka augstas konjunkturas laikā uzņēmumam vajadzība pēc apgrozības kapitāla liela - zemas konjunkturas laikā - maza.

Tā tad vajadzība pēc apgrozības līdzekļiem ir ļoti dažādi savā lielumā vienu reizi tā ir liela, otru reizi - maza.

Jāsargas sagādāt tik lielu apgrozības kapitālu, kas segtu uzņēmuma vajadzības tiklab augstās kā zemas konjunkturas laikā, jo tas nebūtu racionali.

Ja ir kļūda neparedzēt sagādāt līdzekļus pietiekošos apmēros, tad otra kļūda ir tā, ja sagādā līdzekļus par daudz, kurus vēlāk nav kur likt.

Tādēļ mums jāsadala līdzekļu sagādāšanas jautājums divās daļās:

1. līdzekļu sagādāšana pie uzņēmuma nodibināšanas un paplašināšanas - vienreizējie līdzekļi un
2. finansēšanas jautājums pastāv visos tajos gadijumos, kur uzņēmumam līdzekļi vajadzīgi apgrozībai, darbībai.

Ar akciju izlaišanu līdzekļus sagādā zināmam laikam. Te viena doma ir tā, ka uzņēmums sagādā tikdaudz līdzekļus, cik tam nepieciešami sliktos laikos. Labos laikos varēs izlikt ar sliktu laiku līdzekļiem, aizņemoties vēl vajadzīgos līdzekļus īsākam laikam, meklējot īstermiņa kredita veidus.

Akciju un obligaciju izlaišana bija kapitāla sagādāšana gartermiņa vajadzībām. Gartermiņa vajadzībām kapitālus jāsagādā ari uzņēmuma "dzelzs inventaram", t.i. tām precēm, kuras minimali nepieciešamas, lai uzņēmums varētu darboties. Šo /gartermiņa/ kapitālu raksturīgākā pazīme ir daudz vai maz pastāvīgais lielums.

Turpretīm, runājot par īstiem apgrozības līdzekļiem, jāsaka, ka to raksturīgākā pazīme ir mainīgais lielums. Segt šo mainīgo kapitālu ar gartermiņa kreditu nevar - te vajadzīgs īstermiņa kredits.

Pie gartermiņa sagādāšanas banka vienmēr ir tikai vidutājs - pati tā nekreditē, bet līdzekļus tikai savāc un aizdod saviem klientiem.

Īstermiņa aizdevumos ir otrādi: ar bankas naudu klients sedz savas vajadzības pēc apgrozības līdzekļiem.

Kā jau minējām, apgrozības kapitāla lielums ir mainīgs. Šo mainīgā lieluma kapitāla vajadzību apmierina banku kredits. Tas var būt:

1. ciets, noteikts naudas aizņēmums ar iepriekš nozīmētu atmaksas termiņu. To ieved grāmatās īpašā rēķinā;

2. kontokorenta kredits, kas var sastāvēt no lielāka skaita dažāda lieluma aizņēmumu, kurus atmaksā dažādos laikos, un dažāda lieluma sumām, kas ar atsevišķa aizņēmuma aumām var nesakrist.

Šis kredits ir sevišķi noderīgs tirdzniecības un rūpniecības svārstīgai kapitāla vajadzībai.

Banku kredits var būt:

1. personalkredits un
2. realkredits.

Personālkredits var būt:

a/ blanko kredits un
b/ galvojuma kredits.

Pie galvojuma kredita pieder ari vekseļu kredits.

Realkredita materialais nodrošinājums var pastāvēt:

a/ zemes gabalos
b/ kustamās mantās
c/ vērtspapīros
d/ precēs un
e/ prasībās un tiesībās.

Nodrošinājuma forma var būt:

a/ kīlas tiesībās
b/ īpašuma tiesībās

/sevišķi tā sauktais fiducionarais - uzticētais - īpašums/. Piemērs no pēdējām būtu nomas naudas nodrošinājums ar nomnieka inventara fikturu atpirkšanu, atstājot viņam to atpakaļ lietošanā ar nomnieka tiesībām pēc nokārtotas nomas maksas to atpirkt atpakaļ.

Kontokorenta kredits.

Var būt firmas, kas atrodas savstarpējās ilgstošās veikala attiecībās. Tad katra firma ved par sevi otrai tekošus rēķinus. Tās neatmaksā viena otrai atsevišķas termiņa saistības, bet ieraksta tās rēķinu attiecīgās pusēs. Tā gan vienkāršo aprēķinus, bet ar to atsevišķo darijumu atb ldība netop grozīta. Tā tad šeit būtu tikai formas pēc tekošais rēķins.

Turpretīm kontokorenta līgums ir tāds ne tikai pēc formas, bet tas ir tekošais rēķins, ar kuru tiek grozīts parādu saistību saturs.

Pamatojoties uz to, pakalpojumus, kurus viena puse taisa otrai, nāk atsevišķā rēķinā; uz to aprēķina, bet par parāda /vai prasības/ sumu top grozīts tikai šī rēķina saldo. Atsevišķām summām, kas radijušas saldo nav parāda /vai prasības/ nozīmes, bet tikai pašam atlikumam.

Banka noslēdz rēķinu, aplēš uz tā atlikumu un paziņo otrai pusei. Ar to pirmā puse /šoreiz banka/ atzīst to par pareizu un prasa no otrās puses saldo atzinumu /vai apstiprinājumu/.

Banku praksē pieņenta kārtība, ka ja 14 dienu laikā iebildumi nenāk, tad otra puse ir ar to klusu ciešot atzinusi saldo par pareizu.

Klientam no kontokorenta sakariem ar baku ir liela nozīme: klients pārceļ savas kases turēšanu uz banku; nauda viņam tur nes rentes un nāk klāt ari maksājumu bezatlīdzības priekšrocības.

Par brīvas naudas atlikumiem kontokorentā klients var brīvi disponēt. Ja banka piešķīrusi kreditu, to var ari izlietot. Ja kāda izlietota kredita daļa atmaksāta, to no jauna var lietot, un tas turpinās līdz kredita atsaukumam.

Par kontokorenta kreditu aprēķina ne tikai rentes, bet ari proviziju. Pēdējo aprēķina par bankas dažādiem maksājumu izpildījumiem, piemēram, naudas pārvedumiem, vekseļu iekasēšanu u.t.t. Kontokorenta operacijas bankām ir izdevīgas, jo tās bez rentēm dod ari vēl proviziju.

Taisnība, klientiem kontokorenta kredits iznāk dārgāks, bet ieguvumi no kontokorenta: sakari ar bankām, ari uzņēmumiem ir tik svarīgi, ka neviens uzņēmējs par šīm blakus piemaksām iebildumus neceļ: uzņēmums dabū no bankas grūtos laikos finansielu atbalsu.

Kā pie katra kredita, tā ari pie kontokorenta atvēršanas banka pārbauda kredita meklētāja kredita spējas.

Banka piešķir kreditu vispirms uz klienta personīgo īpašību pamata, bet banka prasa ari nodrošinājumu. Bez šī nodrošinājuma bankas parasti ieved savos vispārīgos noteikumos, ka visi vērtspapīri, vekseļi un čeki, kas uz klienta rēķina nāk bankas rīcībā, kļūst bankai par rokas ķīlām visām pastāvošām un nākošām prasībām pret klientu, lai ari prasību pamats būtu kāds būdams.

Vekseļu kredits.

Ja preci pārdod vai ari pērk ar terminu, tad pārdevējam par pārdevuma sumu samazinas rīcības līdzekļi. Viņam gan rodas grāmatu prasība, bet tā ir pavisam maz apgrozības spējīga. Šos apgrozības spēju trūkumus novērš vekselis.

Tam ir divas saimnieciskas funkcijas:

1. tas ir maksājumu līdzeklis /es ar vekseli varu samaksāt savu parādu/ un
2. tas ir kredita līdzeklis /es ar vekseli varu meklēt aizņēmumu/.

Pārdevuma sumas prasību tad ietērpj vekseļa formā. Caur to prasība iegūst vērtspapīra raksturu, jo prasības realizēšana ir saistīta ar īpašuma tiesībām uz vekseli. Lai vekselim dotu iespēju iet no rokas rokā un apgrozīties, pastāv indosamenta vai žiro

instituts.

Šis instituts ir apbalvots /ist Ausbestattet/ ar trim tiesiskām funkcijām:

1. transporta funkcija
2. garantijas funkcija un
3. legitimacijas funckija.

ad 1. T r a n s p o r t a funkcija. Caur žiro uz svešu vārdu īpašuma tiesības un no tām izrietošā vekseļa prasība pāriet uz indosantu /cesionaru/.

ad 2. G a r a n t i j a s funkcija. Katrs indosants atbild par vekseļa summas samaksu vekseļu turētājam un visiem vēlākiem aiz viņa sekojošiem žirantiem, izņemot gadījumu, kad žirants sevi no regresa atbildības izslēdzis. Vekseļa kreditu tad var uzskatīt par galvojuma kreditu, ja ņem vērā lielāku vai mazāku risku par atbildību. Atbildētāji ir: akceptants, izstādītājs un indosanti. Visās šīs personas ceļ vekseļa kvalitati /bonitati/. Jo lielāks ir to personu skaits, kas par vekseļa parādu atbild, jo lielāka ir vekseļa kvalitate, sevišķi, ja šie paraksti ir labi. Tad ir lielāka drošība par vekseļa summas saņemšanu.

ad 3. L e g i t i m a c i j a s funkcija. Par to, kas ir vekseļa īpašnieks, respektivi, kam ir tiesība to iekasēt, noteic sakarīgi indosamentu rinda. Nav nozīmes indosamentu īstenībai, bet gan ārējai sakarībai. Vekseļa parādniekam ir jāmaksā pēdējam turētājam ari tad, ja tas vekseli ieguvis caur parakstu uz viņa vārdu /pēdējo indosamentu/, kaut ari tas vēlāk izrādītos par viltotu. Pēdējam turētājam nav jāpārbauda indosamentu pamatos gulošo pārnesumu aktu pareizība. Tā tad redzams, ka vekselis ir maksājumu surogats.

Kad,piemēram, preču pārdevējs saņem vekseli, viņš pagaidām ir apmierināts. Par saņemtā vekseļa summu preču debitora vekseli kreditē, bet ar noteikumu: "unter Vorbehalt des Eingangs", vai ari "unter dem üblichen Vorbehalt" /parasto ierobežojumu/.

Preču parāds skaitas nokārtots tad, ja par vekseli ienāk maksājums.

Ja par vekseli maksājums neienāk, tad preču pircēja rēķinu no jauna debitē, bet līdz tam pārdevējs ar vekseli maksā savas saistības.

Vekselis var būt ari kredita līdzeklis tādā kārtā, ka vekseļa īpašnieks to pārdod bankai. Šī ir tāda veida pārdošana, ka patiesībā notiek naudas aizdevums, bet pats vekselis noder kā drošība. Bankai aizdevumu samaksā vekseļa devējs, respektivi, akceptants, bet par samaksu līdz saistās ari vekseļa diskontiesis. Vekseļa drošība atkarājas no tā bonitates, tas ir no ar vekseli saistīto personu maksātgribas un maksātspējas. Tas, kas vekseli saņem, tas vispirms vekseli pārbauda attiecībā uz tā formalo pareizību, tas ir, vai vekselis uzrakstīts, akceptēts un žirets pēc vekseļu tiesību prasībām.

Vekseļa maksātspējas vērtē ne tikai pēc izdevēja mantu stāvokļa, bet ari pēc vekseļa izrakstīšanas saimnieciskiem pamatiem. Par labiem uzskata preču vekseļus, jo pielaiž domu, ka caur preču pārdevumu ienāks nauda, ar kuru vekseli varēs izpirkt.

Piemēram, Rīgas īstermiņa komercbankās obligaciju kreditu nevar dabūt, kaut ari obligacija būtu vislabākā.

Lai vekseli varētu nodiskontēt un tālāk vekseli pārdiskontēt valsts bankāp tad bez tirdzniecisklā rakstura no vekseļa vēl prasa:

1. terminu - ne garāku par 3 mēnešiem un
2. trīs labus parakstus, izņemot tad, ja vekselim dod klāt labu citu blakus drošību.

Nododot vekseli diskontam, zemākie bankas ieredņi pārbauda vekseļa formalo pareizību; tālāk, augstākie ieredņi skatās uz vekseļa bonitati, uz kāda pamata, piemēram, Āboliņš Bērziņam vekseli izdevis. Pieņemsim, ka Āboliņam ir ķiegeļu rūpniecība, bet Bērziņam - malkas tirgotava.

Ja, piemēram, Āboliņš izdotu Bērziņam vekseli, tad varētu domāt, ka Āboliņš no Bērziņa ķiegeļrūpniecības vajadzībām /ķiegeļu dedzināšanai/ nopircis malku, pret to izdodams vekseli. Ķiegeļus pārdodot, Āboliņš saņems naudu un vekseli varēs izpirkt - tas būs tirdzniecisks vekselis. Šo vekseli banka pieņems. Ja turpretīm vekseli būs izdevis Bērziņš Āboliņam, tad šādam vekselim saimniecisklus pamatus saskatīt grūti. Varētu pielaist varbūtību, ka Bērziņš no Āboliņa pircis ķiegeļus, lai būvētu māju un pret to izdevis Āboliņam vekseli. Tomēr šādā gadijumā banka vekseli diskontam nepieņems, jo mājā ieguldītie kapitāli atmaksājas stipri vēlu, kādēļ nav garantijas, ka vekselis terminā tiks izpirkts.

Ja vekselim nevar konstatēt saimniecisklus pamatus, tad pielaiž, ka tas ir finansu vekselis, proti, ka tas, kas vekseli parakstija, vekseli atdeva otram, lai tas tiktu pie naudas /tos sauc ari par draudzības vekseļiem/.

Lai nezaudētu rentes, privatās bankas pārdiskontē uz centralo iestādi, banku tikai tad, kad tām trūkst skaidras naudas, un pārdiskontē vekseļus ar īsākiem terminiem. Ja klients bankai pazīstams kā saimnieciski stipra, un banka nedomā pārdiskontēt, tad banka var pieņemt vekseli ar vienu parakstu. Lielākās bankas to tomēr nedara, bet mazākas un vidējās to dara. Sevišķi no kredita viedokļa jāatzīmē

klientu solo vekseli bankas orderiem.

Pieņemot tādus vekseļus diskontā, banka gan izmanto vekseļu tiesību formalās priekšrocības, bet tad mazāk vērību piegriež kredita nodrošinājuma formalai pusei: vajadzēja pieņemt ar diviem parakstiem, pieņēma ar vienu. Tāds pats stāvoklis, kad trūkst pilnas drošības, ir tad, ja banka atļauj klientiem uz sevi izstādīt tratas. Tad tratas turētājs pieprasa no bankas akceptu. Šādu kreditu tad ari sauc par akcepta kreditu. Ja akcepts ir dots, banka var vērst prasību tikai pret savu klientu, ja akceptam nav nēkāda seguma vekseļa summai atbilstošai noguldijuma /Guthaben/ veidā. Ja banka šādu vekseli pati diskontē /savu akceptu/, tad tā ir tikai formas pēc diskonta operacija. Bieži banka dod savu akceptu, lai dotu savam klientam apgrozības spējīgu vekseli.

Banku akcepti var būt īīri finansu akcepti /vekseli/. Caur to klients iegūst pirktspējas. Protams, ka banka atļaus trasēt uz to, ja tās klients ir kredita spējīgs. Ja banka akceptējusi savu klienta vekseli, un klients laiž vekseli diskontā kādā citā bankā, tad te nevar runāt par diskontu, jo nedrošības moments /caur drošas bankas akceptu/ atkrīt. Te var runāt par vekseļa pārdošanu. Šiem vekseļiem tādēļ ir zemāka diskonta likme nekā oficialās valsts bankas diskonta likme /tā saucas privatais diskonts/.

Par akcepta kreditu /t.i. tiesību trasēt uz banku/ banka ņem akcepta proviziju.

Banku akceptu veidi.

Banku akcepti atkarībā no to izlietošanas mērķiem var būt:

1. tīri finansu akcepti,
2. rambursa akcepti un
3. valūtas akcepti.

ad 1. Finansu akcepti domāti līdzekļu iegūšanai.

ad 2. Rambursa akceptus izlieto samaksai par pirktām precēm no aizjūras vietām.

ad 3. Valūtas akceptus ir trata uz kādu ārzemju banku nolūkā iegūt valūtu. Bez valūtas iegūšanas šīm tratām ir vēl tas nolūks, lai izmantotu zemākās renšu likmes, kādas pastāv ārzemēs.

Banku žirētie preču vekseļi.

Par banku žirētiem preču vekseļiem sauc vekseļus, uz kuriem klients - tirgotājs iegūst bankas žiro. Caur to šie vekseļi iegūst lielāku drošību un ieņem apgrozībā par zemākām diskonta likmēm.

Rambursa kredits.

Rambursa nozīmē sagādāt segumu aizņēmumam /ari atmaksāt aizņēmumu/. Kā maksājuma vidutājus rambursa aizņēmumos izmanto bankas.

Zem r a m b u r s a saprot preču maksājuma kārtošanu, ko banka klienta uzdevumā un uz viņa rēķina izdara, saņemot preču dokumentus.

Maksāšana var notikt:

1. skaidrā naudā caur akreditivu,
2. caur bankas akceptu /rambursa vārda šaurākā nozīmē/.

ad 1. Akreditivs ir skaidras naudas kredits: nauda ir jāiemaksā bankā un banka naudu pārved.

ad 2. Rambursa kredits būtībā ir akceptā kredits.

Akreditivs.

Vārdam "akreditivs" ir divas nozīmes:

1. tā var būt kredita vēstule, kuru banka izdod savam klientam uzrādīšanai ārzemju bankai vai bankām, naudas saņemšanai;
2. zem bankas akreditiva parasti saprot uzdevumu, kuru bankai dod akreditiva izstādītājs, izmaksāt akreditētam kādu zinamu summu, saņemot no tā preču dokumentus.

Akreditiva izpildītājs /izstādītājs/ parasti ir preču pircējs, akreditētais ir preču pārdevējs.

Banka saņem preču dokumentus, un šos dokumentus izsniedz tad, kad saņemts maksājums. Banku praksē parasts, ka akreditiva banka paziņo akreditētam par uzdevumu. Šāda akreditiva izstādijums garantē:

pārdevējam - tūlītēju naudas saņemšanu vai citu maksājumu segumu;

pircējam - tūlītēju preces saņemšanu.

Priekšrocība ir pārdevēja pusē, jo par kvalitates risku banka neatbild. Tādēļ pircējs nelabprāt izvēlas šo formu: vienīgi tad, ja viņam ir finansu grūtības, vai arī ja preču trūkums.

Ar prasību izdarīt maksājumu pārdevējs var griezties tikai pret pircēju, bet ne pret banku, jo tā ir tikai vidutājs, izņemot gadijumu, kad akreditivs ir izstādīts neatsaucami.

Rambursa kredits
/vārda šaurākā nozīmē./.

Rambursa kredits /vārda šaurākā nozīmē/ ir tāds akreditivs, kuru pielieto gadijumā, kad pircējs lūdz banku izmaksāt pārdevējam zinamu sumu skaidrā naudā.

Pie rambursa kredita klients lūdz banku izsniegt tam savu akceptu. Kredita drošas bankas akcepts nodrošina pārdevējam pārdevuma sumas saņemšanu uz vekseļa pamata, ko banka akceptējusi.

Pārdevējam tā tad ir divas prasību tiesības:

1. no bankas uz vekseļa pamata, ko banka akceptējusi, un kas nācis pārdevēja rokās un

2. no pircēja uz preču pārdošanas pamata tik ilgi, kamēr viņš no rambursa bankas nav saņēmis maksājumu.

Pārdevējs nodiskontē bankas akceptu savā bankā un, atkarībā no akceptējošās bankas drošības, parasti par zemāku renšu likmi nekā renšu likmes ir attiecībā uz parasto vekseļu diskontu.

Paceļas jautājums:

kādēļ pārdevējs neapmierinājas ar parasto darijuma vekseli no pircēja?

Tur ir vairākas atbildes:

1. eksportieris var nepazīt pietiekoši aizjūras pircēju;
2. ja darijumi ir par lielām sumām;
3. ja caur sūtīšanu pieaug risks;
4. ka aizjūras pārdevējs parasti cenšas atbrīvoties no varbūtējas procesēšanās svešā zemē, jo procesēšanas risks svešā zemē ir lielāks nekā savā zemē.

Ja saskaņā ar pirkšanas - pārdošanas līgumu pircēja pienākums pārdevējam pret ir nodot bankas ramburstu, tad to sedz ar bankas akceptu.

Pārdevēja pienākums ir nodot parastos preču dokumentus rambursa bankai, un proti

dotu pret dotu, dokumentus pret akceptu, izdara pret pretizdari, tā tad ekvivalentu maiņa gul līguma būtībā.

Dokumenti ir: par preču nodošanu uz kuga isztādītais konosaments, daži blakus dokumenti: faktura, konsulatu faktura /ja no svara preces izcelšanās apliecināšana/. Vēl var būt daži citi dokumenti: svara apliecības un apdrošināšanas polises.

Konosamentu parasti izsāda uz uzrādītāju, un ar indosamentu to nodod bankai. Tāpat ar. apdrošināšanas polises cedē bankai.

Bankai, saskaņā ar uzdevuma devēja rīkojumu, rūpīgi jāpārbauda visi iesniegtie dokumenti. Banka gan neuzņemas atbildību par dokumentu īstenību, pilnvērtību un pilnīgumu.

Konosamentus izgatavo vairākos eksemplaros un bankai ir tiesības un pienākums izsniegt maksājumu vai akceptu tikai pret konosamentu pilnu skaitu. Konosamentam nav jābūt tikai preču nokraušanas dokumentam / Ablade und Borkonosament/: tas var būt ari tikai konosaments preču pieņemšanai nosūtīt, izņemot gadijumus, kad uzdevuma devējs to noteikti noliedzis.

Kad rambursa banka pret savu akceptu ir saņēmusi nokraušanas dokumentus, viņa tos izsniedz savam klientam, lai tas varētu rīkoties ar preci. Vai banka šinī gadijumā prasa sev kādu nodrošinājumu, atkarājas no klienta kreditspējām. Ja klients ir cita banka, tad specialas drošības neprasa.

Kredita nodrošināšanas sugas un veidi

Tam, kas prot ar kredita strādāt, tam darbības spējas pieaug. Tādēļ labi jāzina kredita nodrošināšanas technika.

Ļoti labi par šo jautājumu rakstīts LEBERA "Tirdzniecības tiesību apskatā", kādēļ ieteicams šo daļu te pastudēt.

Sugas noteikšanai par pamatu ņem nodrošinājuma objektu: preci, vērtspapīrus un līdzīgus.

Nodrošināšanas veida pamatā guļ tiesiskās attiecības starp nodrošinājuma mantu un kredita devēju. Piemēram, mantas var nodot kreditoram kā rokas ķīlu. Ja nevar mantu nodot ne zem obligacijas, ne zem rokas ķīlas, tad mēdz taisīt fiktivos pirkumus.

Ko izvēlas par nodrošinājuma objektu, tas atkarājas no vienošanās starp kredita devēju un kredita ņēmēju.

I Nodrošinājums ar vērtspapīriem /vērtspapīru lombards/.

Parasti šim nodrošinājumam piekrīt liela nozīme, kas iztek no vērtspapīru īpašībām:

a/ tie viegli uzglabājami kā kīla /nebojājas/
b/ viegli pārvaldami un
c/ ja vērtspapīriem ir apgrozības tiesības biržā, tad tie viegli realizējami.

Paši vērtspapīri ir dažādi:

1. vērtspapīri uz vārda un
2. vērtspapīri uz uzrādītāja.

Pie mums iziet uz vārda vērtspapīriem /vārda akcijām/. Vakareiropā un ASV vārda vērtspapīrus lieto ārkārtīgi reti. Vārda vērtspapīru cedēšana apgrūtināta, tāpēc Vakareiropas valstīs apgrozas galvenokārt uzrādītāja vērtspapīri.

Uzrādītāja vērtspapīri ir galvenā vērtspapīru masa, un ieķīlāšana vienojoties notiek caur vērtspapīru nodošanu kreditora rokās. Dividendu loksnes ķīlā iet līdzi, tāpat atjaunošanas apliecība, jo bez tām papīrus biržā nevar pārdot.

Vekseļu, vārda čeku, obligaciju, vārda akciju ieķīlāšanai vajadzīga vienošanās un papīru nodošana kreditoru rokās caur indosamentu. /Par preču ieķīlāšanu runāsim mazliet vēlāk, apskatot nodrošināšanu ar precēm./

Lai nerastos vēlāk domstarpības, kādā kvalifikacijā vērtspapīri atrodas bankā, banka prasa, lai ieķīlāšana notiktu rakstiskā formā, un lai šīs mantas nodrošinātu visas esošās un nākošās prasības. Kad papīri caur vienu vai otru klienta rīcību ir nākuši bankas valdīšanā, tad tās tos var realizēt, terminā iekasēt, vai parāda nesamaksas gadījumā - pārdot. Nepieciešami, lai bankai būtu piedzīšanas tiesības. To dod ieķīlāšanas raksts.

Ja saistība netop pildīta, pircējam tiesība ķīlu pārdot. Ķīlu pārdošanu gan regulē likumi par parādnieku aizsardzību, kas prasa dažādu formalitatu ievērošanu. Daļu no šiem noteikumiem bankas apiet ar saviem darījumu noteikumiem, kuriem klients piekritis. Bet nav grozama likuma prasība par ieķīlāto mantu pārdošanu, kurai jānotiek atklātas vairāksolīšanas kārtībā. To izdara, ja ķīla ir biržas prece caur biržas mākleri. Ari biržā neievestu vērtspapīru pārdošanā,caur makleri ieķīlāto mantu pārdošanu atklātā vairāksolīšanā var izdarīt biržā.

Savos noteikumos bankas parasti patur sev tiesību segt savas prasības no debitora nesaistītām, t.i. ķīlas brīvām mantām un tikai iztrūkumu piedzīt no ieķīlātām mantām.

Konkursa gadījumā šim noteikumam tomēr nav nozīmes.

Ķīlu realizē, to pārdodot, bet iespēja realizēt atkarājas no mantām. Dažas mantas, sevišķi kas zināmā biržā stipri apgrozas, ir viegli realizējamas, citas - grūti realizējamas /tikai ar zaudējumiem/.

Katrai mantai dažādos laikos ir nevienādas novietošanas iespējas, tādēļ ari bankas nelabprāt ņem ķīlā mantas, kuras grūti realizējamas.

II Nodrošināšana ar precēm.

Nodrošināšana ar precēm notiek dažādi:

1. caur ieķīlāšanu un
2. caur īpašuma tiesību nodošanu kreditoram.

Pēdējo atkal var izdarīt:

a/ nododot pašas mantas vai
b/ nododot dokumentus.

Dokumenti var būt dažādi pēc savām sakaru saimniecības funkcijām.

A. Preču i e ķ ī l ā š a n a.

Mantas nodod ķīlā uz kontrahentu vienošanās pamata un nodod ķīlu kreditoram. Kad kreditoram ķīla nodota, tad vienojas par ieķīlājuma noteikumiem. Tas var ari atkrist, ja bankai ir izstrādāti darijumu noteikumi, pēc kuriem katra klienta manta , kas atrodas bankas valdīšanā, tai noder kā ķīla par klienta saistībām. Ja īpašnieks ir mantu netiešs valdītājs, un viņš grib tās ieķīlāt, tad viņam jāpārnes netiešā valdīšana uz kreditoru, piemēram, pārrakstot noliktavās atrodošos mantu uz bankas vārdu, vai ari cedējot tiesību saņemt mantu no kāda trešā /piemēram, speditora/, informējot par to šo trešo. Ir labi,ja kreditors pieprasa un saņem no mantu glabātāja paziņojumu, ka viņš no mantu īpašnieka ir saņēmis paziņojumu par mantas ieķīlāšanu.

Ķīlu tiesības var rasties tikai tad, ja ieķīlājamā manta iziet no tās īpašnieka valdīšanas sferas un pāriet kreditora valdīšanas sferā. Ja manta atiet atpakaļ debitora valdīšanā, tad ķīlu tiesības izzūd.

No šīs tiesību prasības iztek īpatnējs stāvoklis: piemēram, bankai nav plašu telpu un laukumu, uz kurieni ieķīlājamās mantas pārvest.

Piemēram, pārvest uz īsu laiku uz īrētām noliktavām bankai neatmaksājas.

Kā jau minējām, krīt svarā tas apstāklis, ka ieķīlajamās mantas var būt parādnieka darba objekts: izejvielas, preces u.t.t., ar kurām pastāvīgi strādā.

Tā tad saimnieciski apsvērumi prasa, lai manta atrastos pie debitora.

Par dubultaizslēgšanu vai līdzeizslēgšanu var runāt, ja debitors var iztikt pie mantas netiekot klāt. Bet tas nav izpildams vienmēr, pat ja uzticības persona /Treuhänder/ strādātu kā līdzdalībnieks parādnieka uzņēmumā.

Iznāk, ka šādi objekti kā ķīlas nav iespējami, jo pēc katra darba procesa, kur prece nonākusi debitora rīcībā, ķīlas tiesība būtu arvienu, pastāvīgi, tekoši jāatjauno. Nāk klāt vēl viens apstāklis, tā saucamais "Veredelungs - process". Pēc vacu "B.G.B." § 950.II nodaļas iznāk, ka caur ieķīlātās mantas pārstrādāšanu debitors atgūst pilnas īpašuma tiesības. Būtu tā tad jārunā par "Veredelungs - kredit". Šo lietu izved ar tā saucamo "Sicherungsüberaigung".

B. Die Sicherungsübereigung.

/Mantas pārsavināšana drošības nolūkā/

Liekas, ka ir taisni neatrisināms stāvoklis:

1. ja ķīlas tiesības prasa ķīlas mantas nodošanu kreditora rokās,
2. ja šīs mantas vajadzīgas saimniecības procesam un operacijām,
3. ja šīs mantas, atgriezušās agrākā īpašnieka rīcībā /piemēram, pie pārstrādāšanas/, iziet laukā no ķīlas saistības un top par pārstrādātāja debitora nesaistītu īpašumu.

Iznāk, ka banka nevar pret tādu mantu ķīlām naudu aizdot. Bet ja nu uzņēmējam citu nodrošinājumu nav, un visbiežāk tā ir /mums Rīgā ir vairāki gadījumi, kur fabrikas atrodas īrētās telpās, un tas ir racionali, jo uzņēmējam tādā gadījumā nav jāiegulda uzņēmumā tik daudz kapitāla /ieguldītā kapitala/. ASV ir pat tāds gadījums, kad apavu mašīnu fabrika īrē no kāda namīpašnieka telpas, un apavu fabrika īrē savukārt no apavu mašīnu fabrikas mašīnas. Tā tad vienīgais, kas šādam apavu fabrikantam piedēr, ir izejvielas /ādas/, mašīnas un telpas īrētas/, bet kredits darba izvedumam nepieciešams, tad paceļas jautājums:

kā šādā gadījumā dabūt kreditu?

Ir vesela problema atrast tādu kredita nodrošinājuma tiesisku bazi jeb formu, kura

1. derētu kā nodrošinājums, bet
2. neatvilktu mantu no saimniecībā izvedamā darba.

No tādas saimniecības darbības ari ir radusies "Sicherungsübereigung". Tas ir izveidojies par īpatnēju tiesību institutu. Kā redzams, tad "Sicherungsübereigung" radusies kredita ņēmēja interesēs. Bet tam var būt nozīme ari priekš kreditora.

Saistību nepildīšanas gadījumā:

a/ ķīla jāpārdod vairāksolīšanā /pārdotā cena ne katru reizi līdzīga mantas pilnai vērtībai, jo solītāji bieži vien norunā nesolīt vairāk par zinamu cenu: viens, piemēram, sāk solīt ar ārkārtīgi zemu cenu, otrs pieliek 50 santimus klāt, vairāk solītāju nav un manta iegūta par zemu cenu/.

b/ piederošu mantu var pārdot no brīvas rokas, un tad parasti iegūst vispāriespējamo cenu.

Ari bankai ir "Sicherungsübereigung" labāka drošība kā ķīla.

Bet "Sicherungsübereigung" /pārsavināšanas drošība/ nav bez trūkumiem:

1. nodrošinājuma manta var atrasties drošības devēja valdīšanā, bet ne īpašumā. Piemēram, drošības devējs var nodot svešu mantu, ko viņš nemaz nevarēja pārdot. Tā tad drošība nav atkarīga tikai no mantas, bet ari no drošības devēja personas /debitora godīguma/;
2. savā valdīšanā /rīcībā/ paturēto pārsavināto mantu debitors var pārdot kādai trešai personai, kas to pērk labā ticībā /bona fide/. Ja nu šī trešā persona mantu pārņēmusi savā valdīšanā, tad mantas drošība iznīkst. Ja turpretīm manta atrodas kreditora rīcībā kā ķīla, un kā ķīla manta tiktu pārdota, tad ķīlas tiesības iet

šādai vēlākai pārdošanai ja priekšu neizdziestot, un vēlākais pārdevums paliek neefektīvs /pircējs būtu pazaudējis savu mantu/.

3. drošības apdraudējums bankai vēl var rasties citā veidā. Banka pērk mantu kredita nodrošinājuma /Sicherungsübereignung/ nolūkos, bet atstāj to debitora valdīšanā. Bet nu izrādas, ka pārsavinātā manta bijusi debitora valdīšanā kā komisijā nodota vai ari īpašums bijis tiesību ziņā ierobežots, piemēram, manta nav bijusi pilnīgi samaksāta.

Pret šādiem gadījumiem tiklab pie pārsavināšanas pirkumiem, kā pieņemšanas ķīlā, bankas mēdz nodrošināties, uzņemot līgumā šādu teikumu:

"Es apliecinu, ka man piedēr pilnas rīcības brīvības par mantu, un ka manta nestāv zem īpašuma tiesību ierobežojuma par labu kādai trešai personai. Es zinu, ka man nebūtu tiesības šo liecību dot, ja manta man piederētu ar īpašuma tiesību ierobežojumiem, un, šo apliecību izdodot, tā vēl nebūtu pilnīgi samaksāta."

Ja manta neatrodas kreditora valdīšanā, tad vajadzīgas biežas materialas un formalas dabas kontroles, lai konstatētu mantu vairumus, kas stāv pārstrādāšanā:

a/ jāuzrauga paši materiali,

b/ grāmatu pārbaude par to, vai debitora grāmatās taisītās atzīmes par drošības pārsavināšanu tiek pildītas

c/ pārbaudes ziņojumiem par vairuma maiņām.

Ja iespējams, pārsavināto mantu var atsevišķi uzglabāt - tas atvieglo kontroli. Bet dažreiz tas nav iespējam.

Drošības devējam nav tiesības pastāvēt uz mantu pārdošanas kārtību, kāda pastāv pie ķīlām. Bet lai novērstu eventuelas domstarpības, tad ieteicami ievest pārsavināšanas līgumā, ka kreditoram ir tiesība "pēc taisnīga novērtējuma mantas pārdot vai par atbilstošu cenu pašam paturēt."

Būtu jāpiegriež vērība, lai pēdējo teikumu nodokļu iestādes neuzskatītu par īstu pirkumu, par kuru tad būtu jāmaksā apgrozības nodoklis.

Īpašuma tiesības ir apdraudētas caur mantu pārstrādāšanu. Attiecībā uz šo momentu līgumā jāatzīmē, ka visas pārsavinātās mantas visās pārstrādāšanas stadijās paliek bankas īpašumā, un ka gadījumā, kur caur pārstrādāšanu rodas jaunas mantas, kas caur pārstrādāšanu varētu itkā pāriet debitora īpašumā, īpašuma tiesības ari uz šīm mantām no to izcelšanās momenta līdz pēdējam momentam piedēr bankai. Šie ir tā saucamie fiduciārie sakari. Uz fiduciārro sakaru pamata debitoram ir pienākums ienākumu no pārdotām mantām nodot bankai, bet viņam ir ari tiesība iegūt pārstrādāšanai jaunas mantas, par ko jāziņo bankai, piesūtot fakturas.

Pārsavinātās mantas jāglabā un jāapdrošina, un polisi jānodod bankai, ziņojot apdrošināšanas biedrībai par pārsavināšanu. Pārsavināšana var tik pielietota ari ļaunprātīgos nolūkos, piemēram, fabrikants gatavojas bankrotam un visu fabriku izejvielas u.c. pārsavina.

Tādā gadījumā tie kreditori, kuriem nav nodrošinājums, pazaudē savu aizdevumu.

Konkursa gadījumā kreditoram ir no svara izdalīt pārsavinātā man-

šādai vēlākai pārdošanai ja priekšu neizdziestot, un vēlākais pārdevums paliek neefektīvs /pircējs būtu pazaudējis savu mantu/.

3. drošības apdraudējums bankai vēl var rasties citā veidā. Banka pērk mantu kredita nodrošinājuma /Sicherungs-Übereignung/ nolūkos, bet atstāj to debitora valdīšanā. Bet nu izrādas, ka pārsavinātā manta bijusi debitora valdīšanā kā komisijā nodota vai ari īpašums bijis tiesību ziņā ierobežots, piemēram, manta nav bijusi pilnīgi samaksāta.

Pret šādiem gadījumiem tiklab kā pārsavināšanas pirkumiem, kā pieņemšanas ķīlā, bankas mēdz nodrošināties, uzņemot līgumā šādu teikumu:

"Es apliecinu, ka man piedēr pilnas rīcības brīvības par mantu, un ka manta nestāv zem īpašuma tiesību ierobežojuma par labu kādai trešai personai. Es zinu, ka man nebūtu tiesības šo liecību dot, ja manta man piederētu ar īpašuma tiesību ierobežojumiem, un, šo apliecību izdodot, tā vēl nebūtu pilnīgi samaksāta."

Ja manta neatrodas kreditora valdīšanā, tad vajadzīgas biežas materialas un formalas dabas kontroles, lai konstatētu mantu vairumus, kas stāv pārstrādāšanā:

a/ jāuzrauga paši materiali,

b/ grāmatu pārbaude par to, vai debitora grāmatās taisītās atzīmes par drošības pārsavināšanu tiek pildītas

c/ pārbaudes ziņojumiem par vairuma maiņām.

Ja iespējams, pārsavināto mantu var atsevišķi uzglabāt - tas atvieglo kontroli. Bet dažreiz tas nav iespējam.

Drošības devējam nav tiesības pastāvēt uz mantu pārdošanas kārtību, kāda pastāv pie ķīlām. Bet lai novērstu eventuelas domstarpības, tad ieteicami ievest pārsavināšanas līgumā, ka kredīteram ir tiesība "pēc taisnīga novērtējuma mantas pārdot vai par atbilstošu cenu pašam paturēt."

Būtu jāpiegriež vērība, lai pēdējo teikumu nodokļu iestādes neuzskatītu par īstu pirkumu, par kuru tad būtu jāmaksā apgrozības nodoklis.

Īpašuma tiesības ir apdraudētas caur mantu pārstrādāšanu. Attiecībā uz šo momentu līgumā jāatzīmē, ka visas pārsavinātās mantas visās pārstrādāšanas stadijās paliek bankas īpašumā, un ka gadījumā, kur caur pārstrādāšanu rodas jaunas mantas, kas caur pārstrādāšanu varētu itkā pāriet debitora īpašumā, īpašuma tiesības ari uz šīm mantām no to izcelšanās momenta līdz pēdējam momentam piedēr bankai. Šie ir tā sauktie fiduciārie sakari. Uz fiduciārro sakaru pamata debitoram ir pienākums ienākumu no pārdotām mantām nodot bankai, bet viņam ir ari tiesība iegūt pārstrādāšanai jaunas mantas, par ko jāziņo bankai, piesūtot fakturas.

Pārsavinātās mantas jāglabā un jāapdrošina, un polisi jānodod bankai, ziņojot apdrošināšanas biedrībai par pārsavināšanu. Pārsavināšana var tik pielietota ari ļaunprātīgos nolūkos, piemēram, fabrikants gatavojas bankrotam un visu fabriku izejvielas u.c. pārsavina.

Tādā gadījumā tie kreditori, kuriem nav nodrošinājums, pazaudē savu aizdevumu.

Konkursa gadījumā kreditoram ir no svara izdalīt pārsavinātā man-

tu no konkursa masas. Tādēļ ir no svara, lai drošības ņēmējs - kreditors skaitītos pēc līguma par mantas īpašnieku, un ne par ķīlas turētāju. Kreditors ar pārsavināto mantu kā nodrošinājumu apdraud, kā jau minējām, nenodrošināto kreditoru stāvokli, preču piegādātāju un citu kreditoru stāvokļus caur to, ka iespējama mantu slepena pārsavināšana, kas rada nedrošību. Tie nevar zināt, vai un cik daudz no viņu - kreditoru mantu kopības vēl ir brīvs viņu prasību segumam. Var pat notikt negodīga mantu slēpšana caur negodīgu pārsavināšanu.

No otras puses, izlietojot pārsavināšanu kā nodrošinājuma līdzekli, nedrīkst prasīt nesamērīgi liela vairuma preču pārsavināšanu.

Lai novērstu ļaunprātības, Vācijas jaunais akciju sabiedrību likums prasa bilancē visas nodrošināšanas saistības: galvojumus, ķīlas, vekseļu diskontu. Ar šo prasību var tikai pa daļai palīdzēt kreditoriem, jo bilanču uzstādīšanas starplaikos ierobežojumu nav. Tādēļ liekas, vai nebūtu ierīkojama vienpersonas uzņēmumos, kuriem bilance nav jāpublicē, kreditoru nodrošināšanai publiskus ķīlu registrus. /Šī problema jāatrisina juristiem./.

C. Nodrošinājums caur rīcības papīriem
/tos sauc ari par tradiciju papīriem./

Šie papīri ir lietu tiesiski papīri, kas dod tiesības uz lietām, piemēram, konosaments, noliktavas zīme u.c.

Par rīcības papīriem tos sauc tādēļ, ka caur tiem kapitālu var nodrošināt ar mantām.

Par tradiciju papīriem tos sauc tādēļ, ka īpašuma tiesības var pārvest uz otru personu.

Tiesību iegūšanas zinā uz mantām šo papīru nodošana legitimētam ieguvējam ir līdzvērtīga pašu mantu iegūšanai. Pie šiem papīriem pieder konosaments, apliecība par preču pieņemšanu un nosūtīšanu, noliktavas zīmes, dzelzceļa preču zīme u.t.t.

Konosamentu un nosūtīšanas apliecību parasti izraksta orderim /bezvārda papīrs/. Caur indosamentu, respektivi žīrējumu, pāriet visas tiesības uz papīru un no papīra /uz mantām/ uz indosatoru.

Tā tad blanko vai vārda indosamentu īpašuma tiesības pāriet uz indosatoru. Bet tādā pat veidā var rasties ari ķīlu tiesības. Indosamenta jeb žīrējuma nolūks nav jāparāda: nav jāsaka, vai ir pārdošana, vai ieķīlāšana.

Parasti bankai nodod konosamentu ar blanko žīro bez jebkādas rakstiskas vai mutiskas vienošanās, un strīdus gadījumos pēc preču apgrozības parašām pieņem, ka notikusi ne ieķīlāšana, bet nodrošinājuma pārsavināšana.

Mēs jau zinam, ka attiecībā uz noliktavas zīmēm, pastāv divu zīmju sistema:

1. viena apliecība ieķīlāšanai un
2. otra - preces pārdošanai.

Noliktava izdod preci tikai pret abām apliecībām, bet banka tai ieķīlāto eksemplaru izsniedz tikai pret aizņēmuma atmaksu. Drošības nolūkos, lai neizsniegtu preci nepiedienīgai personai, ir

no svara:

1. paziņot noliktavai, ka noliktavas zīme atrodas bankas īpašumā un
2. saņemt no noliktavas atbildi, ka viņa šādu paziņojumu ir saņēmusi.

Vacijā atšķir tādas noliktavas, kur zīmēm ir indosamenta tiesības no tādām, kurām tādu indosamenta tiesību nav.

Attiecībā uz pēdējām ir no svara saņemt no tām paziņojumu, ka tās zina:

1. ka pie tām glabājamā prece ir ieķīlāta;
2. ka noliktavas zīme izsniegta kreditoram;
3. ka uz šīs zīmes ir atzīme, ka prece izsniedzama tikai bankai.

Vienkāršības, taisnīguma un drošības labad ir lietderīgi preci jau pie nodošanas noliktavā norakstīt uz kreditora vārda, vai arī darīt to vēlāk pie kredīta attiecību nodibināšanas. Tādā gadījumā atkrīt vajadzība ziņot noliktavai par ķīlu tiesībām. Tiesiskais stāvoklis tā tad ir tāds, ka noliktava pārvalda mantu priekš kādas trešās personas.

Kādas ir šīs trešās personas tiesības uz mantu: īpašuma vai ķīlu tiesības, nekrīt svarā. Pieņem, ka tās ir īpašuma tiesības.

III Nodrošinājums ar nekustamu mantu.

Zemes gabaliem un ēkām ir sevišķi labas īpašības kredītu nodrošināšanas ziņā:

1. šīm mantām vērtība ir samērā stipri pastāvīga,
2. pateicoties zemes grāmatu iekārtai, kreditoram ir iespējami vispilnīgākā tiesiskā drošība, jo nevar ietaisīt blakus otru parādu ar tādām pat tiesībām, kā pirmais.

Nodrošināšana notiek tādā kārtā, ka aizņēmuma līgumā, uz kādu debitors un kreditors ir vienojušies, debitors kā nodrošinājuma objektu uzrāda zināmu nekustamu mantu, un ar šī līguma ievešanu zemes grāmatās top nostiprinātas uz nekustamu mantu tiesiskās attiecības.

Faktiski stāvoklis ir mazliet citādāks, jo zemes grāmata jau sastāv no aktu un dokumentu oriģinaliem.

Hipotekā prakstiskā nozīme priekš kreditora ir tā, ka kreditors, nesaņēmis noligto maksājumu, var apmierināt savu pasību ar nekustamo mantu un tai piederīgām mantām.

Konkursa gadījumā kreditoram ir tiesība izdalīt savu apmierinājumu no nekustamās mantas.

IV Nodrošinājums ar prasībām.

Parasti prasībām ceņšas piedot vekseļa formu, bet ne katru reizi to dara. Pastāv ari plaši darījumi, bez vekseļiem, jo vekseļi vajadzīgi tur, kur kreditoram vajadzība prasības realizēt pirms termiņa.

A. Grāmatu prasību iekīlāšana un atsavināšana.

Pie mums to pielieto maz. Iekīlāšanas līgumu slēdz prasības kreditors ar ķīlas kreditoru /t.i. bankas klients ar banku/.

Par prasību ieķīlāšanu /ieķīlāšana notiek tāpat kā ar precēm/ kreditors informē savu debitoru: nepietiek ja par ieķīlāšanu banka ziņo debitoram, izņemot gadijumu, ja bankai uz to no ķīlas debitora ir pilnvara tādu ķīlu pieņemt.

Bankas klients ne labprāt vēlas informēt par tādu ieķīlāšanu aiz kredita un prestiža apsvēruniem. Pēc Vacijas B.G.B. bankai, ja nav paredzēts kāds cits parāda kārtojums, nav patstāvīgas prasības pieprasīšanas tiesības, bet gan līdztiesības. Bankai kā ķīlas turētājai ir jāpierāda prasības debitoram, ka maksājuma termiņš ir iestājies tajā momentā, kad banka parādu pieprasa.

Dažos gadijumos bankas ir ievedušas savos darijumu noteikumos, ka bankai ir tiesība pieprasīt ieķīlājuma samaksu pirms ķīlas termiņš pienācis. To dara, ja bankai pārtrūkst ar tās klientu sakari. /Ja kāds pielaidis vekseli pie protesta, tad citiem viņa vekseļu turētājiem automatiski ir tiesība pieprasīt samaksu. Tāpat, ja tirgotājs nepilda visas citas prasības./

Vienkāršākā prasību ieķīlāšana ir prasību cedēšana. Ja bankas klients /t.i. cedents/ ir vienojies ar banku /cesionaru/ par prasības pāreju, tad jaunais kreditors /banka/ stājas pilnīgi līdzšinējā kreditora vietā, un bankai jāievēro vienīgi prasības termiņš.

Ir lietderīgi, ja agrākais kreditors paziņo debitoram par prasības pāreju. Uz banku par to var ziņot ari banka, uzrādot cesiju.

Bankas klientam /cedentam/ dažreiz ir nosvara, ja viņa parādnieks, kas ir viņa preču pircējs /"kunde"/ nedabū par prasības cedēšanu nekā zināt. Tādā gadijumā banka un cedents vienojas parādniekam nekā neziņot.

Tādu cesiju mēdz saukt par kluso cesiju.

Tāda cesija bankai ir riskanta:

1. klients ar līgumu gan ir apņēmies savas bankas parāda apmēros visas sumas, kas ienāks no trešās personas cedētās prasības, nomaksāt bankai, bet vai klients to darīs, drošības nevar būt;
2. klients var kādu prasību cedēt vairākām personām vai bankām /jāpiezīmē, ka par tirgotāja stiprumu vai vājumu spriež pēc izdoto vekseļu skaita/.

Tādēļ vajadzīga kontrole. Kad banka atrod, ka klients nepilda saistību, tā izmanto tai cedēto prasību. Tādēļ nepieciešami, lai ari klusais cedējums būtu rakstiskā formā, kuru banka varētu trešai personai uzrādīt. Ja bankai klients neliekas būt pietiekoši uzticības cienīgs /tam, kas grib cedēt/, tad banka pastāvēs uz atklāto cesiju, pie kuras parādnieks /trešā persona/

Cesija notiek nolūkā nodrošināt kādu maksājumu, bet tā nav pats maksājums.

B. Grāmatu prasību diskontēšana.

Pie mums šī diskontēšana, liekas, nenotiek, bet teoretiski iespējama un citās zemēs tiek piekopta, kaut ari mazākā mērā.

Ja grāmatu prasības diskontē, tad:

1. pārsavina bankai preču prasību, pret ko banka piekrīt aizdevumam 60 - 80% /no pārsavinātās prasības/;
2. par šī aizdevuma summu preču pārdevējs trasē uz pircēja līdz 3 mēnešu termiņam;
3. pircējs akceptē tratu, un pārdevējs tratu diskontē.

Ja šo pašu operaciju izved ar kluso cedēšanu, kad parādnieks nedabū zināt, tad ir nepieciešamas dažādas kontroles:

1. kopā ar cedējumu klients iesniedz paziņojumu par cedējumu. Banka patur sev tiesību lemt vai un kad tā par cedējumu informēs preču debitoru;
2. par katru notecējušu mēnesi klients iesniedz bankai pārskatu par jauniem preču pārdevumiem debitoram un par no tā saņemtiem maksājumiem;
3. banka, neatkarīgi no tā, var katrā laikā pārbaudīt klienta grāmatas;
4. banka prasa no klienta saistību, atteikties no savu prasību diskontēšanas vēl citā bankā.

Ar to tirdzniecības mācības kursu beigsim.

--- o ---

4.56