

Georgs Libermanis

# PELNA

UN



# KONKURENCE

KAMENE

236604

2003-4  
L 107

Latvijas Nacionālā  
bibliotēka

L  
6

Georgs Lībermanis

# PEĻŅA UN KONKURENCE

KAMENE

2003

Latvijas Nacionālā  
bibliotēka

0003029443

©Georgs Lībermanis  
LU Dr. h. c. Oec., valsts emeritētais zinātnieks

PEĻŅA UN KONKURENCE

Korektore – Inta Ceļdoma  
Maketētāja – Tatjana Kulakova

Izdevējs: Birznieka SIA “Kamene”  
Rīgā, Dunties ielā 12/22  
Tālrunis: 7399355

ISBN 9984 – 636 – 92 – 5

KAMENE

2003

## Ievads

Grāmatas nosaukums akcentē uzņēmējdarbības, uzņēmēju (komersantu) rīcības pamatmotīvus. Peļņu var raksturot visai vienkārši – kā cenas un ražošanas izmaksu starpību. Tā būtu primitīva pieeja. Problēmai ir dziļas teorētiskas saknes. *Pirmkārt*, ražošanas izmaksas ir atkarīgas no ražošanas resursu izmantošanas efektivitātes. Tas diktē nepieciešamību analizēt visus četrus ražošanas resursus: dabas resursus, darbaspēka resursus, kapitāla resursus, tādu īpatnēju ražošanas resursu kā uzņēmējspēju (komercspēju), kas teorētiskā skatījumā ir tiešais peļņas avots. *Otrkārt*, kā cenas, tā ražošanas izmaksas veidojas konkurences tiešā iespaidā. Peļņas zinātniskā analīze līdz ar to nav iedomājama bez konkurences mērķtiecīgas analīzes. Bet konkurence ir visai daudzšķautņaina attiecību sistēma ar lielu formu dažādību. Tirgus ekonomikas teorijas pieņemtais dalījums pilnīgā un nepilnīgā konkurencē jāpiesātina ar saimniekošanas prakses daudzveidību. Īpašu uzmanību konkurences jomā prasa trīs problēmas, kas ir nozīmīgas ikvienam uzņēmējam (komersantam). Tā visupirms ir dabisko monopolu cenu diktāta laušana, veidojot konkurējošās struktūras. Šī problēma ir visai aktuāla Latvijā, kur “Lattelekom” un “Latvenergo” drudžaini cīnās par sava monopolstāvokļa saglabāšanu, mēģinot nepieļaut konkurentu rašanos. Autora ilggadējā pasniegšanas prakse gan augstākajās mācību iestādēs, ganursos ierēdņiem, uzņēmējiem (komersantiem) liecina, ka nepilnīgi tiek izprasts monopolistiskās konkurences saturs un formas jauno tehnoloģiju laikmetā. Visai trūcīgas ir zināšanas par patentiem un *know how* (zināt kā), to darbības mehānismiem. Un beidzot, nedrīkst ierobežot pilnīgo konkurenci ar pieprasījuma un piedāvājuma samēriem dažāda rakstura biržās. Visai aktīva ir cenu konkurence, tās daudzveidība visās saimniekošanas jomās.

Peļņa ir nesaraujami saistīta ar uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) ieguldīto resursu apriti un atražošanu. Aprites ātrums un atražošanas tips ir visai nozīmīgs peļņas lieluma un rentabilitātes līmeņa faktors. Tāpēc grāmatā ietverta resursu aprites un atražošanas analīze.

Lielākie uzņēmumi – akciju sabiedrības – daļu peļņas gūst vērtspapīru spekulācijā fondu biržā. Tāpēc aprakstīta “buļļu” un “lāču” stratēģija biržas spēlē, sīkāk neraksturojot ne akciju sabiedrību veidošanos un darbību, ne fondu biržu.

Vienlaikus lasītājs grāmatā atradīs materiālu par ienākumiem, ko dod dažādi vērtspapīri, piemēram, akcijas, obligācijas. Nav aizmirsti arī tie

ienākumi, ko sniedz SIA daļas.

Eksporta un importa darījumos peļņu iespaido lata un saimniecisko partneru valstu valūtas kurss. Galu galā uzņēmēju (komersantu) interesē "tīrā" peļņa, peļņa, kas paliek pāri pēc visiem atskaitījumiem. Tāpēc grāmata satur analīzi par nodokļiem, kas samazina bruto peļņu, ka arī par procentiem, kas jāmaksā par kredītiem. Turklāt lasītājs atradīs skaidrojumu, kāpēc nedrīkst jaukt procentus kā ienākumu no kapitāla ar procentiem, kas tiek saņemti par noguldījumiem kredītiestādēs, un procentiem par kredītiem (īslaicīgiem, vidējā termiņa un ilglaicīgiem), kuru avots ir peļņa. Grāmatā mēģināts izskaidrot starpību starp peļņu kā teorētisku kategoriju (ienākumu no uzņēmējspējām (komercspējām)) un peļņu praktiskajā saimniekošanā, kad procenti no kapitāla, dabas resursu rente, ienākums no uzņēmējspējām (komercspējām) veido vietotu peļņas kategoriju.

Lasītājiem jāievēro autora nostāja, ka Latvijas Komerclikums kā uzņēmējdarbības likums ir nepareizi nosaukts. Autors izskatījis skaidrojošās vārdnīcas piecās valodās (latviešu, angļu, vācu, franču, krievu), t.sk. Oksforda biznesa vārdnīcu – atzītu likumdevēju angļu biznesa terminoloģijā, jaunākās 2002. gadā izdotās vārdnīcas un nācis pie atziņas, ka pasaules praksē termins "komercija" viennozīmīgi tiek tulkots kā "tirdzniecība" un ar to cieši saistīti jēdzieni "komercdarbība" – kā "tirdznieciskā darbība", "komerclikums" pēc romiešu tiesībām – kā "tirdzniecības likums", "komersants" – kā "tirgotājs, lieltirgotājs". Šai sakarībā autors lieto terminoloģiju, kuras pamatā ir "uzņēmējdarbība". Komerclikuma termini tiek doti iekavās.

Grāmata par peļņu un konkurenci teorētiskā un praktiskā skatījumā latviešu ekonomiskajā literatūrā parādās pirmo reizi. Tā domāta gan tiem, kas studē tirgus ekonomikas pamatus, gan uzņēmējiem (komersantiem) zināšanu papildināšanai, arī praktiskai rīcībai.

## 1. nodaļa. Peļņa – uzņēmējdarbības (komercdarbības) pamatmotīvs

### 1.1. Peļņas vispārējais raksturojums

Par peļņu ir sarakstīti grāmatu kalni. Vēl vairāk ir dažādu rakstu. Autori, apcerot vienu un to pašu peļņas gūšanas, sadales un izlietošanas problēmu, sniedz diametrāli pretējus raksturojumus, pauž krasi atšķirīgus viedokļus un visu to izklāsta kā neapgāžamu “patiesību pēdējā instancē”. Nav nekā vienkāršāka kā peļņu populistiski pasludināt par visa ļaunuma sakni. Pietiek peļņaskāri savienot ar varaskāri, lai lasītāju priekšā uzburtu asinis stindzinošu apokalipses ainu. 1860. gadā angļu autors T. S. Dunings rakstīja: “Kapitāls baidās no peļņas trūkuma vai no pārāk mazas peļņas, tāpat kā daba baidās tukšuma. Bet, ja ir pietiekama peļņa, kapitāls kļūst drošsirdīgs. Nodrošiniet 10 procentu, un kapitāls atļauj sevi visādi izlietot; nodrošiniet 20 procentu – tas kļūst rosīgs, 50 procentu – tas noteikti gatavs lauzt sev kaklu; 100 procentu – tas min ar kājām visus cilvēku likumus, 300 procentu – nav tāda nozieguma, kuru tas neriskētu izdarīt, kaut arī draudētu karātavas.”<sup>1</sup>

Atliek savienot vienā iejūgā Hitleru un Himleru ar Krupu un Šahtu, lai pasludinātu, ka 1860. gadā izteiktā prognoze Otrajā pasaules karā ar tās drausmīgo asinspirti, genocīdu un finālu īstenojās vārdā, burts burtā.

Vienlaikus var apgalvot, ka peļņa ir ražošanas attīstības un progresā nosacījums. Ne jau aiz tīrās cilvēkmīlestības, bet peļņas centieni rosinās, Henrijs Fords I aplaimoja cilvēci ar visai lēto benzīna braucamo. Var jau nievājoši dēvēt Sorosu par mantrusīgu biržas spekulantu, bet šis nepārprotami veiksmīgais vīrs ir viens no dāsnākajiem pasaules mecenātiem un nesavtīgiem sponsoriem, no kura devīgās rokas šo to saņem arī Latvijas kultūra, zinātne, studentu, skolnieku saime.

Peļņas kategoriju tirgus ekonomikas teorijā nedrīkst mālēt vienīgi melnā vai tikai baltā krāsā. Nepieciešama bagāta pustoņu palete. Tomēr nepārprotami ir tas, ka privātām investīcijām privātai saimniekošanai ir viens pamatmotīvs – ienākumu gūšana, kas visai bieži pieņem tieši peļņas piesavināšanās formu.

<sup>1</sup> K. Markss. Kapitāls, 1. sēj. – R.:LVI, 1951, 72. lpp.

## 1.2. Peļņas teorijas

Peļņas teoriju ir atliku likām. Tās parasti izceļ kādu faktoru, kas reāli iespaido peļņas lielumu, bet nedod atbildi, kur slēpjas peļņas teorētiskās saknes, kas ir peļņas avots.

**Ieņēmumu un izdevumu starpība.** Šis peļņas raksturojums ir saimniekošanas prakses atspulgs, bet nekādi neatsedz peļņas teorētisko saturu, tās avotu.

**Peļņa un risks.** Tam, ka uzņēmējdarbība saistās ar risku, pierādījumi nav vajadzīgi. Nav šaubu, ka investors, uzņēmējs, kas izvērs uzņēmējdarbību ar augstu riska pakāpi, vēlas tīri subjektīvi saņemt lielāku peļņu kā maksu par risku. Uz šādiem apsvērumiem balstās peļņas teorija, kas peļņu visai triviāli raksturo kā maksu par risku. Šāda koncepcija, kas ārēji liekas pietiekami pārliecinoša, rosina jautājumu: vai riska pakāpe reāli palielina vai samazina pievienoto vērtību? Atbilde sliecas uz negatīvo pusi. Grūti pierādīt, ka risks ir tiešs jaunrades avots. Pastarpināti risks var iespaidot pieprasījumu un piedāvājumu, kā tas notiek attiecībā uz kredīta procentu likmēm.

**Tehniskais progress un peļņa.** Izplatību guvusi teorija, ka peļņa ir tehniskā progressa likumīgs bērns. Šādu nostāju var vienkārši pamatot. *Pirmkārt*, tehnikas progress pazemina ražošanas izmaksas. *Otrkārt*, veidojas starpība starp parastajām jeb normālajām ražošanas izmaksām un minētajām zemākajām ražošanas izmaksām. *Treškārt*, šī starpība veido peļņas saturu. Šī teorija balstās uz diviem pieņēmumiem, pret kuriem raidāmas kritikas bultas. Ja uzņēmumā kāda prece tiek ražota ar nozarē pašreiz tradicionālu tehniku, tehnoloģiju, organizāciju, ja nekādas novitātes, kas pazemina ražošanas izmaksas, netiek dotajā brīdī izmantotas, tad mums ir darīšana ar bezpeļņas uzņēmējdarbību. Šāda situācija ir maz ticama un ne visai saskan ar ikdienišķo saimniekošanas praksi. Turklāt peļņa pārvēršas par pagaidu kategoriju, jo tehniskā progressa priekšrocības ir ilgstoši grūti monopolizēt un tās izzūd. Bet līdz ar to pazūd arī peļņa.

**Atturība un peļņa.** Kapitālists atturībnieks! Cerams, lasītājs nav secinājis, ka peļņa rodas no kapitāla īpašnieka cēlās īpašības atturēties no alkoholisko dzērienu lietošanas. "Sausais likums" visiem peļņaskārajiem uzņēmējiem! Arī ar šādu atturību var šo to ietaupīt. Tikai kapitālista atturībai ir pavisam cits saturs un raksturs. Ja kapitāla īpašnieks tos materiālos labumus, kas veido kapitālu, neizlieto personīgajam patē-

riņam, bet iegulda tos ražošanā, izmanto kā ražošanas līdzekļus, tad šāda pašupurēšanās, būtībā atturība, prasa speciālu pateicības naudu, pienācīgu atlīdzību, proti, peļņu. No jauna nav atbildes uz jautājumu, kas ir šādas atlīdzības (peļņas) avots. Problēma ar savu tīri psiholoģisko motivāciju tiek izrauta no ekonomiskajiem sakariem un pārceļta psiholoģijas, pat aksioloģijas sfērā, un zaudē jebkādu skaitlisku noteiktību.

**Šīsdienas labumi un rītdienas labumi.** Atturības teorijas paveids māca, ka šīsdienas labumiem ir lielāks derīgums vai vērtīgums nekā rītdienas labumiem. Jebkuras investīcijas, kapitālieguldījumi ir rītdienas labumi, un investors kapitālists uzņemas "gaidīšanas slogu", kamēr atturības ietekmē uzkrātie šīsdienas labumi, kapitāls kā rītdienas labums nodrošinās rītdienas ienākumu. Starpība starp lielāku šīsdienas labumu, salīdzinot ar mazāku rītdienas labumu, ir jākompensē. Šī atlīdzība ir kārotā peļņa. Arī šinī variantā peļņa ir nonākusi psiholoģijas Prokrusta gultā.

**K. Marksa peļņas teorija.** Pēc K. Marksa darbvērtības teorijas, peļņa ir pārvērstā virsvērtības forma jeb, citiem vārdiem, saražotā un tirgū realizētā virsvērtība. Virsvērtību savukārt rada virsdarbs, neapmaksātā darba daļa, ekspluatācijas konkrētais rezultāts. Kur slēpjas šīs teorijas galvenā kļūda? Atziņā, ka darbs un vienīgi darbs ir vērtības, virsvērtības un līdz ar to peļņas tiešais avots. Pilnīgi tiek ignorēts dabas resursu, kapitāla (konstanta kapitāla, pēc K. Marksa terminoloģijas, jeb ražošanas līdzekļu bez dabas resursiem) un uzņēmējspēju (komercspēju) ražīgais spēks.

**Valsts un peļņa.** Šī teorija liekas visai reāla. Valsts ar savu ekonomisko politiku var gan veicināt lielākas peļņas gūšanu, gan ierobežot tās lielumu un stimulējošo spēku. Šāda koncepcija tomēr neatklāj peļņas ekonomisko saturu, neatsedz tās avotu.

Kā raksturot peļņas teorētisko saturu mūsdienu tirgus ekonomikā? Pirms šādas analīzes jāievēro viena būtiskā īpatnība. Teorijas un prakses pieeja peļņai nesakrīt. Grāmatvedība peļņu lēš kā starpību starp uzņēmējdarbības ieņēmumiem un izdevumiem (izmaksām), kur peļņa zūd plašākā kategorijā – uzņēmējdarbības (komercdarbības) ienākumos.

## 2. nodaļa. Investīcijas ražošanas resursi un peļņa

**Resursu nepieciešamība.** Vajadzību apmierināšanai nepieciešami visdažādākie resursi. Tā ir ekonomikas aksioma. Melno maģiju, kad no nekā it kā kaut kas dzimst, atstāsim šī žanra māksliniekiem, kas eleganti muļķo lētticīgo pulkus. Arī debesmanna pārredzamā nākotnē Latvijā nav gaidāma. Bez resursiem cilvēce nevarēs izdzīvot. Kur grābt šos resursus, jautās zinātkārais lasītājs. Resursi ir ap mums, teiks ne tikai augsti mācīti speciālisti, bet ikviens, kam vesels saprāts. Atliek šiem prātvēderiem piekrist.

Uzsākot uzņēmējdarbību (kōmercdarbību), jāveic investīcijas, proti, jāpērk vai jānomā noteiktā proporcijā nepieciešamie ražošanas resursi. Par kādiem resursiem ir runa?

### 2.1. Dabas resursi kā ražošanas resursi

**Dabas sākotnējā viela.** Pirmie resursi ir dabas dotie resursi jeb vienkārši – dabas resursi, visu patēriņa priekšmetu un ražošanas līdzekļu sākums. Pārbaudiet šo atziņu praksē. Izvēlieties jebkuru materiālo labumu (maizi, zīmuli, spilvenu, galdu, šo mācību grāmatu, videokaseti, kravas automašīnu, plastmasas bļodu, kosmosa kuģi utt.), visur mums būs darīšana ar sākotnējo dabas vielu. Dabas resursu plašajā kopumā mēs izdalīsim zemi un tās dziļu bagātības. Neaizmirsīsim mežu ar tā daudzpusīgo floru un faunu, ūdeņus no strautiņa līdz okeānam ar tā paisumu un bēgumu, augu un dzīvnieku valsti. Vēlreiz pieminēsim zemi, šoreiz kā *locus standi* (uz kā viss stāv – no suņu būdas, varenas rūpnīcas korpusa ar vissmagākajiem agregātiem līdz par 110 stāvu debesskrāpim un Volta Disneja pasaku pasaulei). Līdz cilvēku pastāvīgu apmetņu ierīkošanai uz Mēness, Marsa un Veneras paies vēl kāds laiciņš, un arī Visums ir dabas daļa.

**Praktiskā nozīme.** Dabas resursu izdalīšana nebūt nav tikai zinātniska abstrakcija prāta vingrināšanai. Tai ir tīri praktiska nozīme. Latvijas valdība nopietni apsver Daugavas hidroelektrostaciju kaskādes privatizāciju “Latvenergo” sastāvā. Ko tas vieliski taustāmi nozīmē? Privatizēt Daugavas straujo ūdens plūsmu? Ūdens masu hidrostaciju plašajās ūdens krātuvēs? Daugavas gultni? Vai tikai hidrotehniskās būves, transformatoru apakšstacijas un elektroenerģijas pārraides līnijas? Risinājumi var būt dažādi. Sekas arī!

Zemes privatizācija, arī denacionalizācija nozīmē dabas resursu privatizāciju. Kādas kaislības virmo ap problēmu, kas Latvijā var būt zemes privātais īpašnieks ar tiesībām zemi ieķīlāt, iznomāt, pārdot! "Neizpārdosim Latvijas zemi svešiniekiem" – savu taisnību pamato vieni. "Neaizšķērsosim ceļu tik nepieciešamajām ārzemju investīcijām" – savu loģiku un nostāju aizstāv citi.

Bagātajai Japānai un pagaidām trūcīgajai Latvijai vērtīgo dabas resursu ir gaužām maz. (Varbūt Baltijas jūras šelfa Latvijas daļas dzīlēs slēpjas vēlā ņemamas naftas bagātības?) Kur rodama izeja? Šo resursu importā vai šādas ekonomikas struktūras izveidē, kas zināmās robežās prasa importēto resursu mazumiņu. Dabas resursu konkrētā pietiekamība (trūkums, ierobežotība) ir problēma, no kuras nevar izvairīties neviena valsts.

## **2.2. Darbaspēks un darbs. Darbaspēks kā ražošanas resursi**

**Darbs un daba.** Var bezgalīgi strīdēties par cilvēka dievišķo izcelšanos. Var apšaubīt tēzi, ka tieši darbs ir pārvērtis augstākos primātus par cilvēkiem. Viens apgalvojums gan ir nepārprotams, t.i., bez darba cilvēks, cilvēce nespēj eksistēt un attīstīties.

Kas ir darbs? Kā īstenojas darba process? Vai strādā tikai cilvēks, vai arī darbs ir raksturīgs bitēm, skudrām, zirnekļiem, bebrim, putniem, vilkiem un citiem dzīvnieku pasaules pārstāvjiem? Te varētu plaši spriest par instinktīvu rīcību, apzinātu mērķtiecību, darba rīku lietošanu vai nelietošanu, par dzīvnieku "darba" tehnoloģiju, kas ģenētiski nosacīti nemainās gadu tūkstošiem. Šajā grāmatā mēs šo problēmu loku neapcerēsim. Mūs interesē darba procesi saistībā ar investīcijām, ražošanas resursiem.

Cilvēks ir dzīvās dabas daļa, un kā dabas spēks viņš mērķtiecīgi iedarbojas uz apkārtējo vidi, lai kādā noteiktā formā to aktīvi pielāgotu savu vajadzību apmierināšanai. Šajā sakarā cilvēks piesavinās un patērē dabas vielu. No šī viedokļa darbu var raksturot kā procesu, kurā cilvēks regulē un kontrolē vielu maiņu starp sevi un dabu. Varam analizēt jebkuru darba procesu, visur sākotnēji būs iedarbība uz noteiktu dabas vielu. Pat šauri intelektuālam darbam vajadzīgi materiāli nosacījumi, kuriem ir viens vienīgs pirmavots – daba.

**Darbaspēka un darba atšķirības.** Mācību grāmatās darbu gandrīz vienmēr raksturo kā ražošanas resursu. Izvirzās jautājums, vai var likt

vienlīdzības zīmi starp darbaspēku un darbu? Runa ir par divām saistītām, bet būtiski atšķirīgām kategorijām. Darbaspēks vēl nav darbs, bet tikai spēja strādāt. Citiem vārdiem, darbaspēks ir darba nepieciešamās fiziskās un garīgās potences. Darbs raksturojams kā darbaspēka patērēšanas process. No šī viedokļa darbs nespēj būt ražošanas resurss, kas eksistē pirms ražošanas procesa un kuru var iegādāties darba veikšanai.

**Bezdarbnieks un darbaspējas.** Vai bezdarbniekam piemīt darbaspējas? Atbilde šaubas nerada, saprotams! Bet vai bezdarbnieks veic darbu? Kategoriska atbilde “nē” neizraisa ne mazākās šaubas, ne vēlmi diskutēt. Šai sakarībā pretēji visām autoritātēm darbu nekādi nedrīkst raksturot kā ražošanas resursu. Šo atbildīgo lomu ekonomikā var pildīt vienīgi darbaspējas, darba potence, proti, tikai un vienīgi darbaspēks. Tā būtu rupja kļūda, ja, raksturojot kādas valsts, arī Latvijas, ražošanas resursus, mēs ignorētu bezdarbnieku darbaspējas, šo nestrādājošo cilvēku darbaspēku. Te mums nav darīšana ar semantisku strīdu par vārdu saturu, ko var izšķirt skaidrojošo vārdnīcu autori. Darbaspēks un darbs ir principiāli atšķirīgas ekonomiskas kategorijas. Tās nedrīkst jaukt, nosakot, kas ir ražošanas resursi, visupirms jau praktisko jautājumu risināšanas dēļ. Tā pašu prasa arī vienota metodoloģiska pieeja, veidojot loģiski sakārtotu tirgus ekonomikas teoriju.

### 2.3. Investīcijas kapitālā kā ražošanas resursi

**Naudas summa un kapitāls.** Pajautājjiet studentu, ierēdņu un uzņēmēju auditorijā, kas ir kapitāls, un atbilde svārstīsies ap jēdzienu “naudas summa”, galvenokārt saistībā ar investīcijām, ar ieguldījumiem nolūkā nopelnīt. Ar formulu to varētu attēlot šādi:

$$K=N \rightarrow N', N'=N+\Delta N, \text{ kur}$$

K – kapitāls

N – nauda

N' – nauda plus naudas pieaugums

$\Delta N$  – naudas pieaugums

Arī dažos juridiskos aktos, pat likumos kapitāls tiek raksturots aptuveni šādā veidā. Plaši lietoti jēdzieni “kapitālists”, “kapitālieguldījumi” pie-der pieminētam jēdzienam “kapitāls”. Nav ko slēpt, šāds iesakņojies stereotips kapitāla kā kategorijas izpratnē traucē raksturot kapitālu kā ražošanas resursu. Dažkārt autori uzsver, ka naudas kapitālam esot jāpret-

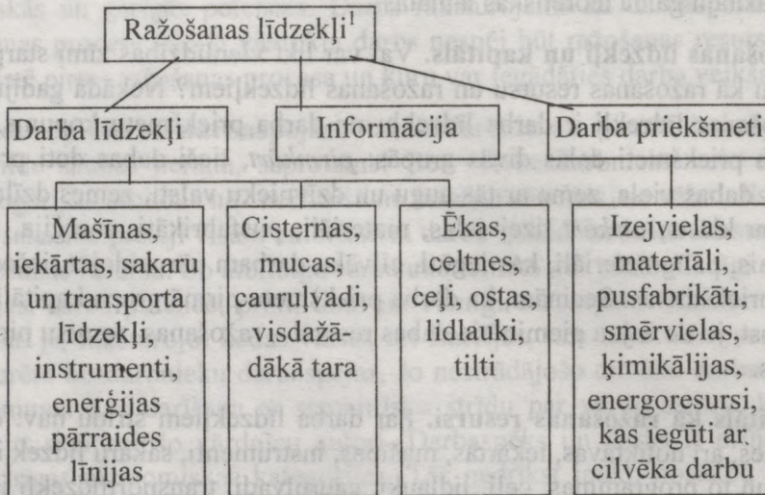
stata lietu kapitāls vai arī produktīvais kapitāls, kas aptver visus tos ražošanas līdzekļus, kas piedalās ražošanas un pakalpojumu sniegšanas procesā. Tālākiem skaidrojumiem jābūt visai precīziem; pretējā gadījumā lasītāju gaida teorētiskas lamatas.

**Ražošanas līdzekļi un kapitāls.** Vai var likt vienlīdzības zīmi starp kapitālu kā ražošanas resursu un ražošanas līdzekļiem? Nekādā gadījumā! Ražošanas līdzekļi ir darba līdzekļu un darba priekšmetu kopums. Bet darba priekšmeti dalās divās grupās: *pirmkārt*, tieši dabas doti priekšmeti, dabas viela, zeme ar tās augu un dzīvnieku valsti, zemes dziļu bagātību klāsts; *otrkārt*, izejvielas, materiāli, pusfabrikāti, enerģija, kurināmais, palīgmateriāli, kas iegūti, cilvēku darbam pārveidojot tiešos dabas priekšmetus. Secinām, ka darba priekšmetu pirmā grupa kapitālā neietilpst, jo tie ir jau pieminētie dabas resursi – ražošanas resursu pirmais veids.

**Kapitāls kā ražošanas resursi.** Par darba līdzekļiem strīdu nav: ēkas, celtnes, arī noliktavas, iekārtas, mašīnas, instrumenti, sakaru līdzekļi, datori un to programmas, ceļi, lidlauki, cauruļvadi, transportlīdzekļi ir nepārprotami kapitāla kā ražošanas resursu kopas droši elementi. Daži autori šai sakarībā kapitālu raksturo kā investīciju resursu pretēji naudas kapitālam, kas ekonomiskā nozīmē nav resurss. Nauda ir vienīgi potenciāls resurss, kas par resursu spēj pārvērsties, pērkot reālos resursus. Bet tam ir vajadzīgs resursu tirgus, tirgus attiecības.

**Kapitāls un cilvēka veidotie darba priekšmeti.** Bet vai kapitālā ieskaitāma tā darba priekšmetu otrā grupa, kas praktiski ir cilvēku mērķtiecīgās darbības rezultāts? Augsti mācītie profesori savās publikācijās brīžiem ir tik piesardzīgi, ka saņemt skaidru atbildi uz izvirzīto jautājumu nav iespējams. Ja kapitālu kā ražošanas resursu raksturo vienīgi šaurā nozīmē kā investīciju resursu, tad minētie darba priekšmeti kapitāla kategorijā neiederas. Ja toties apgalvo, ka visi ražošanas līdzekļi, ko veidojis cilvēks, ir kapitāla apzīmējuma cienīgi, tad minētie darba priekšmeti, piemēram, metāls, ķīmikālijas, benzīns, smērvielas, koka plātnes kapitāla kā ražošanas resursa raksturam pilnā mērā atbilst. Pretējā gadījumā šie nepārprotamie ražošanas resursi paliek it kā gaisā karājoties, jo autori kaunīgi vairās šos darba priekšmetus ietilpināt konkrētā ražošanas resursu kategorijā. Priekšstatu par kapitāla sastāvu kā ražošanas resursu dod 2.1. shēma.

## Kapitāls kā ražošanas resursi



**Nemateriālie elementi. Informācija kā ražošanas resursi.** Strīdam par kapitāla sastāvu vēl nevar pielikt punktu. Ir piekritēji uzskatam, ka kapitālam kā ražošanas resursam ir arī nemateriālie elementi, piemēram, patenti un ar to saistītas licences, arī darbinieku izglītības līmenis.<sup>2</sup> Ja gribam būt konsekventi, tad jāuzsver, ka ražošanas resurss ar bagātu potenciālu ir daudzpusīga tehniski ekonomiska informācija, t.sk. *know how*. Tikai prātā kūtrie nepievēršas vienai no aktuālākām mūsdienu problēmām – informācijai un sabiedrības progresam. Nobriedis laiks informācijai kā resursam atrast goda pilnu vietu ražošanas resursu teorijā.

**Trīs vai četri ražošanas resursi?** Visai izplatīta ir ražošanas resursu trīselementu teorija. Mūsaprāt, tai ir stingra pagātnes piegarša. Lai zinātniski pamatoti izprastu nevis aizvakardienas, bet šodienas un rītdienas tirgus ekonomikas praktiskās funkcionēšanas mehānismu, obligāti jāizdala ceturtais ražošanas resurss – uzņēmējspējas (komercspējas).

<sup>1</sup> Ja ražošanas līdzekļus analizē neatkarīgi no ražošanas resursu klasiskā sastāva, tad shēma jāpapildina ar dabas dotajiem darba priekšmetiem, tai skaitā arī zemi.

<sup>2</sup> R. Škapars. Mikroekonomika. – R.:1995, 8. lpp.

## 2.4. Uzņēmējspējas (komercspējas) kā ražošanas resursi

**Uzņēmējdarbība (komercdarbība).** Uzņēmējdarbība nekādā ziņā nav ražošanas resursi. Jārunā par spējām, potenci, kas jāpārvērš aktīvā darbībā. Šeit ir tieša analogija ar darbaspēku un darbu.

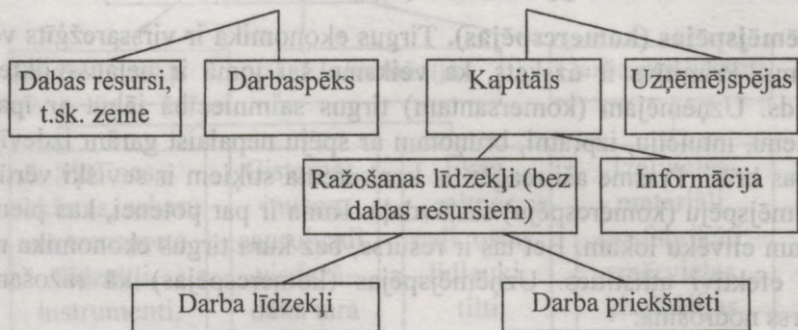
**Uzņēmējspējas (komercspējas).** Tirgus ekonomika ir virssarežģīts veidojums. Primitīvs ir uzskats, ka veiksmē šai jomā ir nejaušs likteņa smaids. Uzņēmējam (komersantam) tirgus saimniecībā jābūt ar īpašu tvērienu, intuīciju, izpratni, bruņotam ar spēju nepalaist garām izdevīgu rīcības brīdi. Prasme arī reaģēt uz konkurenta stīķiem ir sevišķi vērtīga uzņēmējspēju (komercspēju) sastāvdaļa. Runa ir par potenci, kas piemīt šauram cilvēku lokam. Bet tas ir resurss, bez kura tirgus ekonomika nespēj efektīvi attīstīties. Uzņēmējspējas (komercspējas) kā ražošanas resurss nodrošina:

- 1) visu trīs iepriekšējo ražošanas resursu savienošanu mērķtiecīgai uzņēmējdarbībai (komercdarbībai). Bez šīm uzņēmējspējām (komercspējām) nedzimst ne liela apvienība ar filiāļu filiālēm (varens holdings ar "meitām un mazmeitām"), ne piparbodīte, kuru apkalpo ģimenes locekļi vien;
- 2) prasmi novērtēt tirgu, tā izredzes, nākotnes perspektīvu un šīs dienas veiksmju vai arī neveiksmju cēloni. Uzņēmējspējas (komercspējas) ir pamats lielmeistara mākslai tirgzinību jomā;
- 3) radošu pieeju zinātnes, tehnikas, visjaunākās tehnoloģijas ieviešanā. Pasaulē ik gadu dzimst tūkstošiem un tūkstošiem izgudrojumu, jaunu risinājumu, oriģinālu priekšlikumu. Tikai maza daļa no tiem kļūst par novitāti, par reālu sasniegumu, par jaunu tehnoloģiju. Šo atlasī nevar uzticēt vismodernākām elektroniskaitļojamām mašīnām ar visgudrākajām programmām. Te nepieciešamas uzņēmējspējas (komercspējas), zināšanu, intuīcijas un prognozēšanas mākas sintēze, nākamo potenciālo pircēju psiholoģijas izpratne, visu to pārmaiņu novērtēšana, kas var notikt, kamēr piedzimst praktiska novitāte;
- 4) konkurences briesmu (seku) savlaicīgu novērtēšanu, īpašu māku īstā brīdī sāpīgi iedzelt konkurentam, uzcelt aizsargvaļņus, izgudrot un izmantot tādus konkurences ieročus, kas padarītu sāncensi rāmu vai pat novāktu no ceļa. Uzņēmējspējas (komercspējas) ir uzvaras resurss tirgū, kur izšķiras liktenīgais "būt vai nebūt".

Shematiski var dažādi attēlot ražošanas resursu kopumu.

## 2.2. shēma

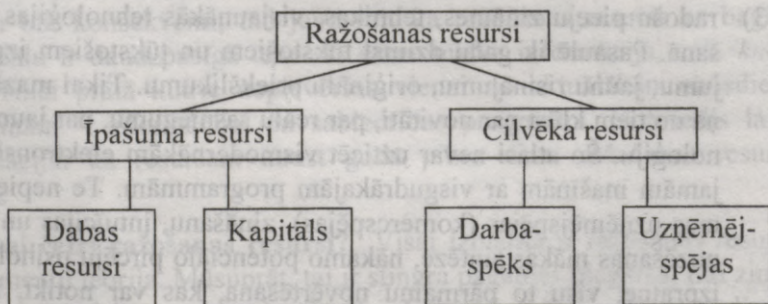
### Ražošanas resursu sastāvs



Cita pieeja tam pašam ražošanas resursu sastāvam attēlota nākamā shēmā.

## 2.3. shēma

### Ražošanas resursu veidi



Tātad nevis trīs, bet gan uzskaitīto četru ražošanas resursu mērķtiecīga mijiedarbība, to vienotības efekts nodrošina cilvēku vajadzību nemītīgu apmierināšanu. Bet te sastopamies ar jaunu problēmu: augošās un mainīgās cilvēku vajadzības, kas būtībā ir neierobežotas, arvien no jauna atduras pret ražošanas resursu ierobežotību. Šai sakarībā izvirzās kardināli ekonomikas jautājumi.

KO RAŽOT?  
CIK RAŽOT?  
KAM RAŽOT?  
KĀ RAŽOT?  
KĀDI BŪS IENĀKUMI, PEĻŅA?

## 2.5. Ražošanas resursu ierobežotība

**Neierobežoti resursi.** Vai var apmierināt cilvēka vajadzības bez saimnieciskās darbības? Var! Ja nepieciešamie resursi ir brīvi pieejami, praktiski neierobežoti. Minēsim gaisu. Lai elpotu, normālā vidē nav nepieciešama gaisa ražošana, t.i., attiecīga saimnieciskā darbība.

**Ierobežoti resursi.** Citādi ir tad, ja ir nepieciešams kondicionēts gaiss dzīvoklī, saspiests gaiss tehnoloģiskiem nolūkiem vai arī jāpievada gaiss pazemes šahtai. Te viscaur sastopamies ar ierobežotu resursu daudzumu. Atkarībā no ierobežotības pakāpes resursu iegūšanai jāpatērē lielāks vai mazāks resursu daudzums. Pie tipiski ierobežotiem resursiem pieder zeme, tās dziļu bagātības. Par zemi gan jāteic, ka tās ierobežotība ir relatīva. No vienas puses, ir daudz neizmantotu zemju, bet, no otras puses, labāko zemju, t.i., zemju ar augstāku auglību gan pasaulē, gan konkrētā valstī vai rajonā ir ierobežots daudzums. Vajadzību apmierināšana spiež lauksaimnieciski izmantot ne tikai visauglīgākās, bet arī mazāk auglīgās zemes. Taču iegūtā produkcija no mazāk auglīgām zemēm prasa papildu darbu un līdzekļu ieguldījumu, un tā ir relatīvi dārgāka. Jebkuru tuksnesi var pārvērst ziedošā dārzā. Bet vai tur iegūtā produkcija būs patērētājiem pa kabatai? Var gadīties, ka produktu dārdzības dēļ vajadzības paliks neapmierinātas. Nelabvēlīgu klimatu, ziemas aukstumu var pārvarēt, audzējot daudzas kultūras siltumnīcās. Tā ierobežots skaits pircēju spēj iegādāties zināmu produkcijas daudzumu par augstu cenu. Padomāsim, cik cilvēku pavasara sākumā pērk agrīnos gurķus un tomātus. Plānais naudas maks neļauj absolūtām vajadzībām pārvērsties reālās sociāli ekonomiskās vajadzībās.

Cits piemērs par zemes dziļu bagātībām – ogļēm. Vislētāk ogles tiek iegūtas vaļējos karjeros. Šādu ogļu dabā ir visai ierobežots daudzums. Vajadzība pēc tām spiež rakt arvien dziļākas un dziļākas šahtas, ražot arvien dārgākas un dārgākas akmeņogles. Tajā pašā laikā tiek meklēti arī alternatīvi varianti. Tas nozīmē, ka kurināmā bilancē palielinās naftas un

gāzes daudzums un īpatsvars. Taču arī šie resursi ir ierobežoti. Turklāt koksna oglēm aizstājēja pagaidām praktiski nav.

Viss iepriekš minētais liecina, ka resursu ierobežotība saistībā ar vajadzību apmierināšanu pirmām kārtām nav tehnoloģiska, bet gan ekonomikas problēma, kas praktiskā dzīvē rada īpašas saimniekošanas attiecības, spiež īstenot noteiktas ievirzes ekonomisku rīcību. Ja resursi būtu neierobežoti, tad nerastos daudz sarežģītu problēmu efektīvu ražošanas un saimniekošanas variantu atlases jomā.

Ekonomika sākas tikai tad un tur, kad un kur nemitīgi mainīgās un augošās vajadzības atdurās pret resursu ierobežotību. Normālos apstākļos nav gaisa elpošanas ekonomikas, tāpat kā neeksistē peldēšanas ekonomika Rīgas jūras līča ne visai tīrajos ūdeņos vai čiekuru lasīšanas ekonomika brīvi pieejamā priežu mežā. Un otrādi, tieši resursu ierobežotība spiež risināt problēmu, ko, cik, kam un kā ražot. Grūtības Latvijas ekonomikas attīstībā galvenokārt sakņojas resursu trūkumā, arī sāpīgās, piemēram, budžeta deficīta un iedzīvotāju dzīves līmeņa problēmās. Arvien no jauna un jauna izvirzās jautājums, kā visracionālāk izlietot ierobežotos resursus, kādas ir to izlietošanas alternatīvas.

Tas nozīmē, ka cilvēkiem gan tautsaimniecības līmenī, gan savu pieticīgo ienākumu mazumiņa lokā nemitīgi jāīsteno **izvēle**.

## 2.6. Resursu izlietošanas alternatīvas un izvēle

**Alternatīvas.** Lai cik ierobežoti arī būtu resursi, vienmēr pastāv daudzi to izlietošanas varianti jeb alternatīvas. Saprāta robežās no variantu daudzveidības, rūpīgi izvērtējot visus "par" un "pret", galu galā jāizvēlas viena alternatīva. Atcerēsimies veco dilemmu – lielgabali vai sviests. Mūsdienu lielvalstīm ne visai sen bija jāizvēlas starp raķetēm un tankiem, no vienas puses, un resursiem sociālajai aprūpei, no otras puses. Tieši nepieciešamība izvēlēties konkrētu alternatīvu liek Latvijas Saeimai un valdībai lauzīt galvu par to, cik līdzekļu atvēlēt valsts aizsardzībai, lauksaimniecības atbalstam, veselības aprūpei, izglītībai, kultūrai, pensijām. Alternatīvu izvēle ir katras valsts, to iedzīvotāju izdzīvošanas problēma. No resursu ierobežotības, to sekām nav brīva neviena pat visattīstītākā, visbagātākā valsts pasaulē – ne ASV, ne Šveice, ne Zviedrija. Problēmas izpratnei izmantosim maksimāli vienkāršotu piemēru. Pilnīgi un efektīvi izmantojot esošos resursus, var dažādā kombi-

nācijā skaita ziņā saražot materiālus labumus A un B. Pieņemsim, ka produkta B izgatavošanai jāpatērē divas reizes vairāk resursu nekā produkta A ražošanai. Hipotētiskos skaitļus sakārtosim tabulā.

2.1. tabula

Ierobežoto resursu izmantošanas varianti

Produktu veids	Ražošanas alternatīvas (vienības)					
	a	b	c	d	e	f
A	20	16	12	8	4	0
B	0	2	4	6	8	10

Uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) alternatīvas izvēles galvenais motīvs saistās ar lielāku ienākumu, t.sk. peļņu. Rodas jautājums par ienākumu, t.sk. peļņas avotu.

### 3. nodaļa. Ražošanas resursu ražīgais spēks, tirgus un cenas

#### 3.1. Ražošanas resursu tirgus kopējās iezīmes

**Ražošanas resursu tirgus sastāvdaļas.** Tirgus vienkāršots modelis ietver speciālu pamatbloku: ražošanas resursu tirgu. Šajā tirgū ietilpst četri daļēji autonomi un nepārprotami specifiski tirgi: *pirmkārt*, dabas resursu, tajā skaitā zemes un tās dzīļu bagātību tirgus; *otrkārt*, darbaspēka tirgus; *treškārt*, kapitāla tirgus; *ceturtkārt*, uzņēmējspēju (komercspēju) tirgus.

No vienas puses, runa ir par vienota tirgus sastāvdaļām ar tirgus ekonomikai piemītošām kopējām pazīmēm. No otras puses, katram no četriem tirgiem ir savas konkrētas īpatnības. Šīs kopējās pazīmes un arī īpatnības ir jāievēro gan valsts institūciju darbiniekiem, kam nākas valstiski regulēt kādu resursu izmantošanu, pirkšanu un pārdošanu, gan uzņēmējam (komersantam), pārvaldniekam, kas šos resursus pērk un saimnieciski izmanto, gan arī mājsaimniecībām (arī firmām, organizācijām, valstij, pašvaldībām), kas ir šo ražošanas resursu īpašnieki un pārdevēji.

#### 3.2. Ražošanas resursu cenu veidošanās īpatnības

Analizējot ražošanas resursu tirgu, šīs problēmas smaguma punkts ir un paliek cenu jautājums. Ir jāakcentē šādas šī tirgus īpatnības:

*pirmkārt*, darbojas tirgus ekonomikai raksturīgais cenu veidošanās līdzsvara mehānisms: cenu atkarība no pieprasījuma un piedāvājuma samēra, konkurences iedarbība, preču galējā derīguma saikne ar pieprasījumu, galējo ražošanas izmaksu saikne ar piedāvājumu, pieprasījuma un piedāvājuma elastīgums atkarībā no cenas;

*otrkārt*, ikviens uzņēmējs cenšas savas ražošanas izmaksas minimizēt, peļņu maksimizēt un šajā sakarā iegādāties ražošanas resursus par iespējami zemāku cenu (ievērojot efektivitātes, kvalitātes prasības, konkurenci); tas iespaido gan pieprasījumu, gan piedāvājumu;

*treškārt*, ikviens ražošanas resursu pārdevējs cenšas maksimizēt ieņēmumus no preču realizācijas un peļņu, pārdodot savu preci par augstāku cenu; te veidojas interešu pretstats;

*ceturtkārt*, interešu saskaņošana, kompromiss cenu jomā ir iespējams vienīgi tad, ja pircējs un pārdevējs spēj ekonomiski izdzīvot konkurences apstākļos;

*piektkārt*, ražošanas resursu pieprasījuma īpatnība ir tā, ka tai ir pastarpināts pieprasījums, kas atkarīgs no reāla patēriņa priekšmetu, infrastruktūras elementu pieprasījuma, no investīciju lieluma, ražošanas resursu efektivitātes, atdeves. Ja, piemēram, metāla griešanas vietā izmanto auksto vai karsto štancēšanu, precīzu liešanu zem spiediena, tad var ietaupīt 25 procentus metāla, 1500 darbgaldu; modernā tehnika un tehnoloģija dod iespēju no 1 m<sup>3</sup> koksnes iegūt līdz 10 reizēm vairāk papīra nekā līdz šim;

*sestkārt*, pieprasījuma apjoms ir saistīts ar starpību starp naudas ieņēmumiem no produkcijas un pakalpojumu realizācijas un konkrēto ražošanas faktoru – resursu – iegādes izdevumiem. Ir izdevīgi resursus pirkt tik ilgi, kamēr galējās realizācijas ieņēmumi pārsniedz galējo ražošanas resursu kopējās cenas;

*septītkārt*, pieprasījumu iespaido aizstāšanas iespējas, alternatīvas izmaksas;

*astotkārt*, katreiz jāpērk vesels ražošanas resursu komplekss noteiktā kombinācijā; no izmaksu viedokļa nozīmīgi ir šo resursu proporciju varianti. Piemēram, būtiski var mainīties darbaspēka, ēku un mašīnu samērs; svarīga ir nevis kādu atsevišķu resursu cena, bet gan kopējās izmaksas; taupot vienus resursus, strauji var pieaugt citu resursu pirkuma nepieciešamība; ideāls variants ir tādu tehniku, tehnoloģiju, organizāciju lietošana, kas samazina ražojumu kapitālietilpību, materiālietilpību, energoietilpību, darbietilpību, neizdevīgs ir tāds variants, kad darba kapitālapbruņotības pieaugums sadārdzina produkciju (neefektīvās automatizācijas gadījumā); šai sakarībā piedāvājums nemitīgi izjūt pieprasījuma spiedienu.

**Ierobežojumi.** Ievērojot ražošanas resursu tirgus īpatnības, varam secināt, ka uzņēmējs (komersants), cenšoties sasniegt savu mērķi, t.i., maksimizēt peļņas normu, arī peļņas masu, saskaras ar vairākiem ierobežojumiem; *pirmkārt*, ar ražošanas tehnoloģiju; šajā ziņā uzņēmējs savā izvēlē nav brīvs, bet atkarīgs no sasniegtā tehnikas, tehnoloģijas un organizācijas līmeņa variantiem; *otrkārt*, ar konkrēto ražojumu pieprasījuma apjomu gan vietējā, gan ārējā tirgū, ievērojot konkurenci; *treškārt*, ar resursu izmaksām to ierobežotības apstākļos; dārgiem resursiem ne vienmēr ir aizstājēji, un, kā zināms pēc cenu teorijas, galējās ražošanas

izmaksas regulē piedāvājuma cenas; *ceturtkārt*, importējot resursus, par nozīmīgu regulējošo faktoru kļūst nacionālās valūtas kurss pret attiecīgās valsts valūtu, piemēram, Ls/USD.

**Aktīvās rīcības nozīme.** Saprotams, uzņēmējs (komersants) aktīvi darbosies, lai daļu no šiem ierobežojumiem pārvarētu. Tie ir nemitīgi meklējumi visjaunākās tehnikas, tehnoloģijas, organizācijas, kvalitātes, oriģinālu risinājumu jomā. Visai nosacīti ir pieprasījuma ierobežojumi. Ļoti bieži pastāv potenciālā iespēja ar labi pārdomātu stratēģiju un taktiku uzveikt konkurentus, piesaistīt sev jaunus pircējus.

### 3.3. Dabas resursu ražīgais spēks, tirgus un cenas

**Dabas resursu daudzveidība.** Dabas resursu, tajā skaitā zemes, tās dziļi bagātību tirgus ir visai plašs un daudzveidīgs. Tas rada konkrētas grūtības vienotai pieejai šo tirgus objektu ekonomiskā raksturošanā. Visiem labi zināms, ka zeme kā dabas resurss ir lauksaimnieciskās ražošanas un mežsaimniecības pamats. Grūti pārvērtēt zemes dziļi bagātību saimniecisko nozīmi. Ik gadus cilvēku upurus prasa ogļu iegūšana. Cik šķēpu ir lauzti naftas dēļ. Katrs, kas lasījis Džeku Londonu, zina, kādas kaislības virmoja “zelta drudža” laikā. Uzņēmēji kalnrūpniecībā iegulda miljonus un miljardus. Latvija nav bagāta dabas resursiem. Dimanta atradņu valstī nav. Bet arī mums ir savi “dārgakmeņi”: granīts, oļi. Neaizmirsīsim mālu un kūdru. Dabas dotais Daugavas ūdeņu spēks čakli griež hidroelektrostaciju turbīnas. Ūdens spēj tuksnesi pārvērst ziedošā dārzā. Dabas resursi ir apsaimniekota flora, arī zivis upēs, ezeros, jūrās, okeānos. Atcerēsimies Latvijas un Igaunijas “reņģu karu”. Īpaša loma ir dabas resursa – zemes – loma kā *locus standi*. Tā ir dabiskais pamats jebkurām ražotnēm, to ēkām, ceļiem, lidlaukiem, administratīvām celtnēm, skolām un teātriem, dzīvojamiem namiem, vasarnīcām, dārziem un parkiem, sporta laukumiem utt.

**Dabas resursi – prece.** Šai daudzveidībai kopējs ir tas, ka dabas resursi, zeme kā noteikta īpašuma objekti ir ietverti tirgus saimniecībā, ir preces un to īpašniekam dod ienākumus. Dabas resursi (ja tie ir ierobežoti) ir preces – pirkšanas un pārdošanas, arī iznomāšanas objekti, kuru cenu un nomas maksu regulē pieprasījuma un piedāvājuma samērs.

**Zemes pieprasījuma īpatnības.** Zemes pieprasījuma pirmā īpatnība ir tā, ka tas ir pastarpināts pieprasījums, ko nosaka zemes dotās produk-

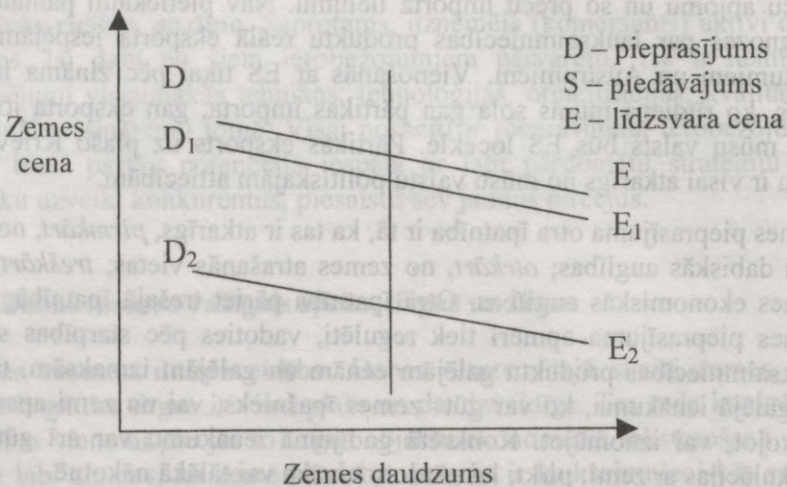
cijas pieprasījums. No šī viedokļa raugoties, lauksaimniecībā izmantojamās zemes nepieciešamais daudzums Latvijā šobrīd ir neskaids lielums, jo nav zināms tuvākās nākotnes samērs starp pašmāju lauksaimniecības preču apjomu un šo preču importa lielumu. Nav pietiekami pamatotas prognozes par lauksaimniecības produktu reālā eksporta iespējām uz Rietumiem un Austrumiem. Vienošanās ar ES tikai pēc zināma laika rādīs, ko rītdiena mums sola gan pārtikas importa, gan eksporta jomā, kad mūsu valsts būs ES locekle. Pārtikas eksports uz plašo Krievijas tirgu ir visai atkarīgs no mūsu valstu politiskajām attiecībām.

Zemes pieprasījuma otra īpatnība ir tā, ka tas ir atkarīgs, *pirmkārt*, no zemes dabiskās auglības; *otrkārt*, no zemes atrašanās vietas; *treškārt*, no zemes ekonomiskās auglības. Otrā īpatnība pāriet trešajā īpatnībā, kad zemes pieprasījuma apmēri tiek regulēti, vadoties pēc starpības starp lauksaimniecības produktu galējām cenām un galējām izmaksām, tātad no galējā ienākuma, ko var gūt zemes īpašnieks, vai nu zemi apsaimniekojot, vai iznomājot. Konkrētā gadījumā ienākumu var arī gūt no spekulācijas ar zemi: pirkt, lai pārdotu tuvākā vai tālākā nākotnē.

**Zemes piedāvājuma īpatnības.** Zemes piedāvājuma pirmā īpatnība ir tā, ka zemes platība kopumā ir ierobežota. Latvijā daļa kādreiz lauksaimniecībā izmantojamās zemes ir aizaugusi krūmiem, pārpurvota, prāvās platībās saimniekoja okupācijas armija, iznīcinot zemes auglības spēku, daudz zemes "aprija" visdažādākā rakstura jaunuzcelti objekti, dzīvojamo namu kompleksi, vasarnīcas, viens otrs ceļš, daži lidlauki utt. Zemes piedāvājuma otrā īpatnība ir tā, ka normālos apstākļos tās piedāvājums ir absolūti neelastīgs, t.i., tas nereaģē uz cenu izmaiņām. Trešā īpatnība ir tā, ka ievērojamas zemes platības ir īsta dabas dāvana, jo šajā zemē nav ieguldīti nekādi citi ražošanas resursi. Ceturtā īpatnība ir saistīta ar Latvijas pašreizējo specifiku, kad zemes īpašnieki (mantinieki) vēlas zemi pārdot vai iznomāt. Piedāvājumu stimulē arī vēl tāds stāvoklis, kad zeme pieder vienam īpašniekam (valstij, pārvaldībai, privātai personai), bet dzīvojamā māja un citas ēkas uz šīs zemes pieder citam īpašniekam. Konkrētā situācijā iespējami arī spekulatīvā ienākuma saņemšanas motīvi: piedāvāt, pārdot, lai pirktu.

**Zemes līdzsvara cena.** Zemes pieprasījuma un piedāvājuma samērs, ievērojot konkurences mehānisko iedarbību, nosaka zemes līdzsvara cenas līmeni. Sk. 3.1. shēmu.

## Zemes līdzsvara cenas veidošanās



Zemes pieprasījuma un piedāvājuma motivācija nesaraunami saistīta ar ienākuma gūšanas iespējām. Izvirzās jautājums, kas ir šī ienākuma avots.

**Zemes rente kā ienākuma avots. Dabas auglības, ražīguma spēks.** Visvienkāršāk šīs problēmas kamols atšķetināms lauksaimniecībā. Iesēsi sauju graudu un vasaras nogalē dabūsi graudu birumu līdz ar salmiem. Iestādīsi vienu sēklas kartupeli un ražas gadā izraksi desmit kartupeļus. No vienas ozolzīles pēc gadu simtiem izaugs ozola dižkoks. Šādus piemērus var turpināt un turpināt. Pilnīgi skaidrs, ka lauksaimniecībā izmantojamām zemēm piemīt īpaša jaunrades potence, dabisks auglības spēks. To pašu var attiecināt uz meža zemēm, kur lielās platībās koki, pārējā flora (arī fauna) augtin aug bez jebkādas cilvēku iejaukšanās bioloģiskajās norisēs.

**Zemes dziļu bagātības, jaunrade un saimniekošana.** Dabiski procesi simtiem tūkstošu, pat miljoniem gadu ilgumā veidoja to zemes dziļu daudzveidību, ko mēs šodien raksturojam kā dabas resursu. Arī šinī gadījumā var runāt par dabas spēku jaunrades procesu. Vispārējā dabas resursu īpatnība ir tā, ka tie kļūst par reālu ekonomisku attiecību objektu vienīgi tad, kad cilvēku augošās un mainīgās vajadzības saskaras ar ražošanas resursu ierobežotību. Dabas resursu iekļaušana ekonomiskajā

apritē atkarīga vēl no diviem nosacījumiem: *pirmkārt*, jābūt tehniski tehnoloģiskām iespējām šiem resursiem piekļūt, tos izmantot; *otrkārt*, uzņēmējiem (komersantiem) jābūt spējīgiem mobilizēt vajadzīgos naudas līdzekļus, citus resursus (kapitālu, darbaspēku, uzņēmējspējas (komercspējas)), lai noteiktā daudzumā apgūtu konkrētus dabas resursus.

**Zeme kā *locus standi* un ienākums.** Sarežģīti ir atrast avotu tam ienākumam, ko dod zeme, ja to izmanto kā stāvēšanas, atrašanās vietu, dabisku pamatu visādiem objektiem, gan ražošanas, gan visai daudzpusīgajā pakalpojumu sfērā. No pirmā acu uzmetienu liekas, ka šinī gadījumā par zemi kā par jaunrades vai ražīgu spēku runāt nevar. Iedziļinoties problēmā, mēs nonāksim līdz citam secinājumam. Zemi kā dabas resursu nedrīkst aplūkot atrauti no citiem resursiem. Zeme kā *locus standi* ir obligāts nosacījums it visiem ražošanas un pakalpojumu sniegšanas procesiem. Četri ražošanas resursi piedalās saimniekošanā nevis autonomi, izolēti, bet gan, dažādi mijiedarbojoties, nodrošinot vienotības efektu. Tas nozīmē, ka zeme jebkurā izlietošanas variantā piedalās jaunrades procesā, ir ražīgs spēks, kam ir **sava loma ienākuma veidošanā.**

**Zemes rente.** Zemes rente ir nevis dabiska, bet ekonomiska kategorija. Tā nesaraujami saistīta ar īpašuma attiecībām, šodien ar reālām tirgus attiecībām. Ja zeme kā dabas resurss netiek apsaimniekota, no tās neiegūst produkciju un pati zeme netiek pārdota un pirka, tad dabas jaunrade, auglība, ražīgums, iespēja uz zemes uzcelt ēku, būvēt lidlauku ekonomiski nerealizēsies. Dabas dziļu bagātības, kas vēl nav atklātas, vai arī tehniski tehnoloģisku un ekonomisku apstākļu dēļ netiek gūtas, nedz renti, nedz ienākumu zemes gabala īpašniekam nedod. Tas pilnā mērā pagaidām attiecas uz tiem iespējamiem naftas krājumiem, kas atrodas Baltijas jūras dzīlēs Latvijas teritoriālajos ūdeņos. Varena interese par šiem potenciālajiem dabas resursiem saistās ar rītdienas renti. Lai saimnieciski izmantotu dabas resursus, obligāti jāizmanto pārējie trīs ražošanas resursi, kas katrs ir noteikta ienākuma avots. Tāpēc tikai teorētiska analīze spēj tīrā veidā izdalīt renti kā reālu ekonomisku lielumu. Zemes rente kā ekonomiska kategorija ir sociāli ekonomisko attiecību forma, kuras veidošanas dabiskais pamats ir dabas jaunrades, auglības, ražīguma spēks, spēja būt *locus standi*. Zemes rente izpaužas kā ienākums tieši no zemes un praktiskajā saimniekošanā ir zemes nomas maksas ekonomiskais pamats. Nomas maksa savukārt ir preču ražošanas izmaksu un tālāk cenu sastāvdaļa.

**Zemes rente un zemes nomas maksa.** Tas, ka zemes rente ir zemes nomas maksas ekonomiskais pamats, vēl nenozīmē, ka starp šīm kategorijām var likt vienlīdzības zīmi. *Pirmkārt*, vienmēr ir atšķirība starp teorētisku kategoriju un tās praktisku izpausmi. *Otrkārt*, zemes nomas maksa var ietvert papildu maksu par zemē ieguldītajiem resursiem, piemēram, kapitālu, kas nav dabas resurss. *Treškārt*, problēmu samezglo reālas tirgus attiecības, zemes pieprasījuma un piedāvājuma samēra iespaids uz nomas maksu. Diskutējams, piemēram, ir jautājums, vai, mainoties zemes pieprasījumam ar konstantu piedāvājumu, mainās gan rentes, gan nomas maksas lielums, vai tikai nomas maksas lielums?

**Zemes rentes vienkāršotais aprēķins.** Ņemot vērā, ka zemes rente ir zemes nomas maksas ekonomiskais pamats, pieņemsim, ka tiek iznomāti trīs vienāda lieluma zemes gabali ar dažādu **dabisko auglību**. Nosacīto zemes rentes aprēķinu varam izsekot pēc 3.1. tabulas datiem.

3.1. tabula

**Zemes rentes veidošanās**

Zemes gabali	Ražošanas izmaksas (bez maksas) visai produkcijai, Ls	Produkcija, t	Ražošanas izmaksas 1t, Ls	1 t cena, Ls	Visas produkcijas cena, Ls	Peļņa no visas produkcijas cenas, Ls	Zemes rente, nomas maksa, Ls
1	2	3	4=2:3	5	6+3x5	7	8=6-(2+7)
A	1200	4	300	500	2000	400	400
B	1200	5	240	500	2500	500	800
C	1200	6	200	500	3000	600	1200

Aprēķina pamatā ir vairāki pieņēmumi: *pirmkārt*, pēc dabiskās auglības atšķirīgo zemes gabalu apstrādāšanai uzņēmēji iegulda vienādu resursu daudzumu; līdz ar to kopējās ražošanas izmaksas trim zemes gabaliem ir vienādas – Ls 1200; *otrkārt*, vienas tonnas tirgus līdzsvara cena līdzinās Ls 500; *treškārt*, cenas pārpalikums virs ražošanas izmaksām visai produkcijai no vismazāk auglīgā zemes gabala ( $2000 - 1200 = \text{Ls } 800$ ) sadalās starp zemes renti (nomas maksu) un peļņu vienādās daļās: zemes rente = Ls 400, peļņa = Ls 400. Pārējie skaitļi iegūti aprēķina ceļā. Peļņa, realizējot 1 t produkcijas, līdzinās Ls 100 ( $400:4$ ), 5 t – Ls 500, 6 t – Ls 600.

Produkcijas pārdošanas ieņēmumi no zemes gabala B ir Ls 2500 (500 x 5), no zemes gabala C – Ls 3000 (500 x 6); zemes rente, kas praktiski izpaužas kā nomas maksa, attiecīgi Ls 800 (Ls 2500 realizējas ieņēmumi – Ls 1200 ražošanas izmaksas – Ls 500 peļņa) un Ls 1200 (Ls 3000 realizējas izņēmumi – Ls 1200 ražošanas izmaksas – Ls 600 peļņa). Izvirzās jautājums, kāpēc tik lielā mērā pieaug zemes rente? Atbilde jau dota iepriekš: tā darbojas dabas jaunrades, auglības, ražīguma spēks tirgus attiecību apstākļos. 3.1. tabulā raksturots tīri teorētisks, abstrakts zemes rentes veidošanas modelis. Praktiskajā saimniekošanā reālo tirgus attiecību iespaidā cenas pārpalikums virs ražošanas izmaksām var sadalīties starp nomas maksu un peļņu pavisam citā proporcijā nekā 3.1. tabulā. Būtiska loma nomas maksas lieluma noteikšanā būs pieprasījuma un piedāvājuma samēram pēc zemes, dabiskiem un ekonomiskiem faktoriem, kas raksturo konkrētu zemes gabalu. Zemes dabiskās īpašības iespaido arī attiecīgās produkcijas kvalitāti un līdz ar to pieprasījumu. Svarīgi ir atzīmēt, ka zemes rentes lielumu un to nomas maksu determinē zemes gabala teritoriālais izvietojums.

**Zemes gabala teritoriālais izvietojums un rente.** Iepriekšējā analīzē rādīja, ka zemes rentes lielumu, kura pamats ir dabiskā auglība, ievērojamā mērā regulē ražošanas izmaksu līmenis uz produkcijas vienību. Nosakot ražošanas izmaksas, tajās obligāti jāietver transporta izdevumi. Pēdējie saistās gan ar piegādes izmaksām līdz proporcijas realizācijas vietai, gan ar izdevumiem, piegādājot nepieciešamos resursus līdz apsaimniekotam zemes gabalam. Šo izmaksu lielums ir atkarīgs no zemes gabala atrašanās vietas. Jo produkciju iepērk tieši ražošanas vietā, tās cena ir zemāka. Transporta izmaksas tad sedz pircējs. Zemes gabala teritoriālā izvietojuma iespaids uz rentes lielumu saistās ar ceļu tīkla attīstību, ar ceļu kvalitāti, attālumu līdz produkcijas pārstrādāšanas vai uzglabāšanas centriem, uzņēmumiem, ar laiku, kas nepieciešams produkcijas un resursu piegādei (laiks ir nauda, te ir darīšana ar alternatīvām izmaksām). Savu iespaidu uz pieprasījumu pēc konkrēta zemes gabala un līdz ar to uz nomas maksas lielumu var atstāt gaisa tīrība (tālāk prom no industriālā centra ar piesārņotu vidi), apkārtējās dabas krāšņums, kādas dzidras upītes vai citu pievilcīgu ūdeņu esamība. Secināsim: zemes gabala teritoriālais izvietojums ir viens no zemes rentes veidojošajiem faktoriem, tās praktiskā izpausme nomas maksas lielumā ir nesaraujami saistīta ar tirgus attiecībām, ar zemes pieprasījuma un piedāvājuma samēru.

**Teritoriālā izvietojuma lomas maiņa.** Teritoriālā izvietojuma iedarbība uz zemes rentes veidošanos, lielumu var strauji mainīties. Jauna transporta artērija (ceļš, dzelzceļš), jauna osta, vecās ostas paplašināšana, lauksaimniecības produkcijas pārstrādes uzņēmuma izveide jaunā vietā vai tā slēgšana būtiski iespaido transporta izmaksas un līdz ar to zemes renti. Tas vēlreiz apliecina, ka zemes rente ir nevis dabiska, bet ekonomiska kategorija, noteiktu sociāli ekonomisko attiecību izpausme.

**Ekonomiskā auglība.** Dabiskā auglība bez citu resursu izmantošanas praktiskajā lauksaimniecībā ir reta parādība. Runa varētu būt par neskartas zemes ekstensīvu apsaimniekošanu. Dabiskās auglības un ražīguma spēks uzskatāmi izpaužas nekopta savvaļas meža ciršanas ekonomiskajos rezultātos, zvejas ienākumos, ja nav veikti mērķtiecīgi pasākumi zivju krājumu palielināšanai, visur tur, kur cilvēks nav kāpinājis dabas tiešo atdevi. Šī teorētiskā nostāja liek atšķirt dabisko un ekonomisko auglību.

Paaudzū paaudzēm cilvēks ir aktīvi ieguldījis zemē resursus, pilnveidojis zemes apstrādāšanas tehnoloģiju nolūkā palielināt tās auglību, tiešo ražīgo spēku. Visspilgtāk tas vērojams, zemi meliorējot vai apūdeņojot. Varētu minēt arī augsnes kaļķošanu, tāda mēslojuma iestrādāšanu, kas ilgstoši ceļ konkrēta zemes gabala auglīgumu. Aršanas dziļums, zemes auglības slāņa struktūras izmaiņas spēj uz ilgāku laiku nostiprināt augstāku zemes auglību. Šie neapstrīdamie fakti liecina, ka, ieguldot zemē noteiktus resursus saistībā ar attiecīgo tehnoloģiju, veidojas noteikta lielumu zemes ekonomiskā auglība. Konkrēta zemes gabala auglība, kas izpaužas ražošanas izmaksu līmenī uz vienu produkcijas vienību, atkarīga no ciešā sakara starp dabisko un ekonomisko auglību.

**Ekonomiskā auglība un zemes rente.** Kāda zemes gabala ekonomiskā auglība nepārprotami iespaido pieprasījumu pēc tā un līdz ar to nomas maksas un zemes cenas līmeni. Izvīrās jautājums: vai ekonomiskā auglība, kāpinot zemes gabala atdevi saimniekošanā, palielina arī zemes renti? Ir argumenti par labu gan negatīvai, gan pozitīvai atbildei.

**Pirmais viedoklis.** Zemes rentes pamatā ir dabas auglības, ražīguma spēks. Šim spēkam nav tieša sakara ar cilvēka rīcību, ar citiem ražošanas resursiem. Šī ıemesla dēļ ekonomiskā auglība nav zemes rentes veidošanas faktors. Zemē ieguldītie resursi nepārprotami palielina ienākumus, ko gūst zemes gabala īpašnieks, vienalga, vai viņš šo zemes gabalu pats apsaimnieko, iznomā vai pārdod. Bet šī papildu ienākuma avots nav ze-

mes rente, dabiskā auglība, bet tas ražīgais spēks, kas piemīt zemē ieguldītiem resursiem.

**Otrais viedoklis.** Nedrīkst atraut teoriju no prakses. Konkrēta zemes gabala pieprasījumu starp citiem faktoriem nosaka arī tā ekonomiskā auglība. Pieprasījums regulē šīs zemes gabala nomas maksu un cenu. Jāievēro arī zemes īpašnieka kā iznomātāja un pārdevēja motivācija. Sakarā ar zemes ierobežotību un aizņemtību pastāv zemes apsaimniekošanas monopols. Tam pievienojas īpašuma monopols, mūsdienu tirgus ekonomikas apstākļos galvenokārt privātā īpašuma monopols. Zemes apsaimniekošanas monopols nozīmē, ka zemes apsaimniekotājam, vienai, vai tā īpašniekam, vai nomniekam, ir monopoltiesības gūt papildu ienākumu no konkrēta zemesgabala sakarā ar tā dabisko un ekonomisko auglību. Turklāt visai reāls ir gadījums, ka resursus zemē pirms zināma laika ir ieguldījis cits apsaimniekotājs. Katrs zemes gabals ir noteiktu īpašuma attiecību objekts (privātā, valsts, pašvaldību, sabiedriskās organizācijas). Ievērojot jau pieminēto zemes resursu, it sevišķi labāko, auglīgāko, ierobežotību un aizņemtību, blakus apsaimniekošanas monopolam veidojas arī īpašuma monopols. Zemes īpašnieks, iznomājot vai pārdodot zemi, par auglīgāku zemi, arī sakarā ar ekonomisko auglību, balstoties uz savu monopolstāvokli, saka: "Manas zemes auglība ir augstāka par to sliktāko zemju auglību, kas vēl tiek pieprasītas, nomātas, pirktas. Tāpēc es prasīju par savu zemi attiecīgi augstāku nomas maksu, cenu." Ciktāl zemes nomas un zemes cenas ekonomiskais pamats ir ienākums no zemes, proti, rente, pamatots ir apgalvojums, ka zemes ekonomiskā auglība reāli piedalās zemes rentes veidošanā, ir viens no šīs rentes avotiem.

Izvērtējot minētos viedokļus, jāatzīmē: *pirmkārt*, viedokļu pretstatīšanai ir tīri metodoloģisks, teorētisks raksturs; *otrkārt*, pirmais viedoklis ir teorētiski "tīrāks", bet otrais viedoklis vispārina praksi; *treškārt*, dodot priekšroku pirmajam vai otrajam viedoklim, mēs negūstam teorētiski pilnīgāku pamatu saimniekošanas prakses pilnveidošanai; lai zinātnieki strīdas.

**Ekonomiskā auglība un nomas līguma termiņš.** Zemes īpašniekiem un apsaimniekotājiem ir savas rūpes. Resursu ieguldīšana zemē, lai kāpinātu tās auglību, dod papildu ienākumu no ekonomiskās auglības ilgākā laika periodā. Tādējādi veidojas interešu pretstats starp zemes īpašnieku un tās nomnieku. "Strīda ābols" ir nomas līguma slēgšanas termiņš. Zemes nomnieka motivācija ir visai skaidra: veicot resursu ieguldījumu nomātā zemē, t.i., intensificējot ražošanu, viņš vēlas ekonomiskās auglī-

bas rezultātu saņemt pēc iespējas ilgākā laika posmā. Saprotams arī zemes īpašnieka motīvs: viņš vēlas nomas līgumu slēgt uz laiku, lai nākamajā nomas līgumā paredzētu augstāku nomas maksu, jo, lūk, viņa zeme ir kļuvusi auglīgāka. Šī problēma bija Latvijā visai aktuāla 19. gs. otrajā pusē, kad latviešu zemniekiem bija iespēja nomāt zemi no tās īpašniekiem – vācu baroniem. Tā laika latviešu presē, visādās sanāksmēs skanēja viens un tas pats arguments par labu ilggadējiem zemes nomas līgumiem: kas stādīs augļu koku, ja augļu ražu ievāks kāds cits? Jautājums var būt aktuāls mūsdienās, kad daudzi zemes īpašnieki, kas saņēmuši zemi sakarā ar denacionalizāciju mantošanas kārtībā, paši ne grib, ne var zemi apsaimniekot. Racionāla saimniekošana saistās ar gariem nomas līgumu termiņiem. Tas veicinās zemes ekonomiskās auglības pieaugumu.

Zemes ekonomiskā novērtējuma pamati. Zinātne ir izstrādājusi metodes, kā salīdzināt zemes gabalus no apsaimniekošanas potenciālā izdevīguma viedokļa. Runa ir par konkrētu zemes gabalu ekonomisku novērtēšanu ar noteiktu punktu vai balļu skaitu. Tās pamatā ir rentes teorija. Praktiski tiek sastādīts zemes kadastrs. Tanī apkopotas ziņas, kas nepieciešamas, lai ekonomiski raksturotu zemi kā ražošanas resursu. Zemes kadastrs parasti satur šādu informāciju: *pirmkārt*, kas ir zemes īpašnieks, iznomāšanas variantā arī nomnieks; *otrkārt*, kāds ir zemes izmantošanas veids; *treškārt*, kāds ir zemes kvalitatīvais raksturojums (arī dabiskā un ekonomiskā auglība); *ceturtkārt*, kāds ir zemes ekonomiskais novērtējums ballēs. Par augšņu bonitēšanu dēvē augšņu vispusīgu raksturošanu, salīdzinošas ražotspējas noteikšanu. Vispirms tiek apkopoti un salīdzināti dati par zemes dabiskām īpašībām, piemēram, par augšņu izcelsmi, mehānisko un ķīmisko sastāvu, blīvumu, trūdvielas daudzumu utt. Bonitēšanā obligāti tiek ņemti vērā klimatiskie apstākļi (saules gaismas, temperatūras, nokrišņu iespaids dažādos gadalaikos uz noteiktas produkcijas ražību). Īpaša bonitēšanas problēma ir lauksaimnieciskās ražošanas salīdzinošo tehnoloģisko apstākļu noteikšana (reljefs, tajā skaitā nogāžu stāvums, apvidus šķēršļotība, arī akmeņainība u.c. faktori). Salīdzinošu novērtējumu gūst zemes gabala atrašanās vieta. Zemes kadastrā katra zemes gabala bonitēšanas un ekonomisko nosacījumu salīdzinošie vērtēšanas rezultāti tiek izteikti ballēs. Parasti lieto noslēgtu 100 ballu sistēmu, kur vislabākās zemes novērtē ar 100 ballēm, visliktākās – ar 5 ballēm. Ballu skaits liecina par dotā zemes gabala potenciālo apsaimniekošanas efektivitāti, būtībā par spēju nodrošināt noteiktu ienākumu.

Pirmie mēģinājumi veikt zemes ekonomisko novērtējumu jau īstenoti Senajā Ķīnā, Mezopotāmijā, Ēģiptē, Romā. Eiropā šāda vērtēšana sāka vērsties plašumā, sākot ar 18. gs. Zemes kadastra lielo praktisko nozīmi atzina ne tikai modernā tirgus saimniecība, bet pat PSRS un tās satelītvalstu komandekonomika.

**Zemes ekonomiskais novērtējums Latvijā.** 17. gs. nogalē Latvijā, konkrēti Vidzemē, tā saucamajos zviedru laikos pirmo reizi tika izstrādāts zemes kadastrs. Feodālisma apstākļos tam bija ekonomiska jēga, lai regulētu kļaušu vai naturālās rentes lielumu, muižnieku saistības pret valsti.

Zemes kadastra aktīva izstrādāšana un lietošana zemes cenu veidošanās un nodokļu jomā veikta Latvijas brīvvalstī laikā starp diviem pasaules kariem. Zemes ekonomiskās vērtēšanas metodika Latvijā tika izstrādāta un izmantota arī padomju okupācijas gados atbilstoši jaunajām ar varu uzspiestajām saimniekošanas formām. Ekonomisku vērtējumu saņēma visa lauksaimniecībā izmantojamā zeme un atsevišķi tūrumi. Lauksaimniecībā izmantojamās zemes vidējais novērtējums bija 38 balles, tūrumu – 32 balles. Viena ekonomiskā novērtējuma balle vidēji atbilda 2 rbļ. tīras peļņas. Noteiktu, kaut arī mūsdienu apstākļos nepilnīgu ieskatu par lielām atšķirībām lauksaimniecībā izmantojamās zemes ekonomiskajā novērtējumā Latvijas rajonos dod nesenā pagātnē aprēķinātās novērtējuma balles. Augstāku ekonomisko novērtējumu saņēma Jelgavas rajona zemes – 57,5 balles, zemāku novērtējumu – 29,5 balles – Krāslavas rajona zemes. Ievērojama starpība zemju novērtēšanā ir katra rajona ietvaros. Jelgavas rajonā ir zemes, kam novērtējums ir 71,3 balles, bet Krāslavas rajonā – 26 balles. Ludzas rajonā ir vēl zemāk novērtētas zemes – 25 balles. Arī katrā pagastā ir zemes ar dažādu ekonomisko novērtējumu.

Šodien Latvijā nobriedusi vajadzība pēc jauna zemes kadastra. Tam jāatspoguļo tās principiālās pārmaiņas, kas notikušas agrāro attiecību, saimniekošanas nosacījumu jomā. Kadastra izstrādi apgrūtina zināma nenoteiktība lauksaimniecības nozaru attīstības perspektīvās, pagaidām vēl vāji attīstīts zemes tirgus, inflācija un ar to saistītā lata pirkspējas krišanās.

Pašreiz dzīve spiež izmantot iepriekšējos kadastrālos novērtējumus. Nosakot kompensācijas apmēru tiem īpašniekiem, kuru zeme tiek atsavināta valsts vajadzībām, izmanto 1940. gada novērtējumu. Zemes nodoklis pagaidām aprēķināts pēc agrāk noteiktām ballēm.

**Zemes dzīļu bagātību ekonomiskais novērtējums.** Pasaulē plaši izmanto zemes dzīļu bagātību ekonomisko novērtējumu. Tas balstās, *pirmkārt*, uz galējām ražošanas izmaksām, t.i., uz tām izmaksām, kas saistās ar katras papildu resursu vienības iegūšanu; *otrkārt*, uz optimāliem risinājumiem, kā ekspluatēt resursu atradnes, kā šīs dabas bagātības tālāk efektīvi tautsaimniecībā izmantot. Lai gūtu nepieciešamos izejas datus ekonomiskajiem novērtējumiem, salīdzina zemes dzīļu bagātību iegūšanas individuālās izmaksas konkrētā vietā ar galējām ražošanas izmaksām. Tā aprēķina zemes renti, attiecīgā ienākuma saņemšanas iespēju.

Iepriekšējais izklāsts par zemes rentes veidošanas variantiem ir pamats, lai izprastu zemes cenas teoriju saistības ar tās pārdevējiem, pircēju ekonomiskās uzvedības rīcības motivāciju.

**Zemes cenas veidošanās pamati, pārdevēja un pircēja motivācija.** Zemes cena veidojas pārdevēja un pircēja ekonomiskās uzvedības (rīcības) motivācijas ietekmē. Pārdevēja konkrētie motīvi var būt visdažādākie. Bet viens motīvs ir nepārprotams: pārdevējs nevēlas būt zaudētājs. Pārdevējam līdz šim zeme deva ienākumus vai nu no uzņēmējdarbības, vai arī no zemes iznomāšanas. Analīzes vienkāršības labad aplūkosim iznomāšanas variantu, kas pēc rezultāta principiāli neatšķiras no uzņēmējdarbības: kā vienā, tā otrā gadījumā zemes īpašnieka ienākums saistās ar zemes renti – zemes auglības spēka izpausmi. Nomas variantā zemes īpašnieks investīcijas neveic, pats nepūlas, uzņēmējdarbību nepiekopj. Kad viņš pārdevis zemi un saņēmis noteiktu naudas summu, zemes eksīpašniekam paveras dažādi naudas ieguldīšanas alternatīvie varianti: izvērst pastāvīgu uzņēmējdarbību, pirkt vērtspapīrus, uzticēt naudu kā termiņdepozītu drošai bankai. Izvēloties variantu, tiks ievērota riska pakāpe. Ja līdzšinējam zemes iznomātājam nav uzņēmēja (komersanta) degsmes, viņš vairās riskēt, bet vēlas bez rūpēm saņemt iepriekšējā lieluma ienākumus, tad šādai motivācijai atbilst šāds “mierīgs” variants: no zemes pārdošanas saņemtās naudas noguldīšana drošā bankā. Saprota, ir kaisla vēlme turpmāk procentu veidā saņemt vismaz tādu pašu gada ienākumu, kādu zemes īpašnieks agrāk saņēmis nomas maksas formā. Šādu centienu īstenošana ir atkarīga no trim lielumiem: nomas maksa, kuras pamats ir zemes dabiskā un ekonomiskā auglība, jeb zemes rente, bankas gada procentu likme par termiņnoguldījumiem, zemes cena. Zemes pārdevēja motivācija noteiks to, ka par savu zemi viņš pieprasīs cenu, t.i., naudas summu, kas, noguldīta bankā,

nodrošinātu procentu veidā ne mazāku ienākumu, kādu viņš agrāk saņēma kā nomas maksu.

Kādu cenu par zemi gatavs maksāt pircējs? Pircēja motivācija saistās ar ienākuma lielumu, ko viņš var saņemt kā zemes īpašnieks. Šis ienākums ir zemes rente. To var saņemt, vai nu apsaimniekojot zemi, izvēršot uz tās uzņēmējdarbību, vai arī to iznomājot. Prātīgs naudas īpašnieks pirms lēmuma par zemes pirkšanu salīdzinās gaidāmo ienākumu no zemes ar potenciālo ienākumu, ko dos alternatīvi risinājumi. Variantu ir atliku likām. Tie parasti saistās ar zināmu risku (ieguldījumi cita veida uzņēmējdarbībā (komercdarbībā), vērtspapīru iegāde u.c.). Vienkāršosim problēmu. Pieņemsim, ka zemes pircējs vēlas mazāk riskēt, neiesaistīties uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) un zemi iznomās, tad viņš mierīgi saņems zemes renti nomas maksas veidā. Šādas rīcības alternatīva būtu attiecīgas naudas summas noguldīšana drošā bankā, lai saņemtu pamatos garantētus procentus. Zemes pircēja motivācija līdz ar to ir šāda: zemes pircējs ir gatavs iegādāties zemi vienīgi tad, ja ienākums nomas maksas veidā būs ne mazāks kā ienākums bankas maksājamo procentu veidā. Regulējošs faktors būs zemes cenas lielums. Šai cenai jālīdzinās naudas summai, kas, noguldīta bankā, ļautu saņemt procentu maksājumus, kas līdzinātos nomas maksai (rentei) par nopirkto un tad iznomāto zemi.

Saprotams, pircējs cenšas nopirkt zemi lētāk, pārdevējs pārdot dārgāk. Kompromiss ir iespējams, ja pircēja un pārdevēja motivācija, pusēm piekāpjoties, ļauj vienoties par noteiktu zemes cenas lielumu. Šis lielums līdzinās kapitalizētai zemes rentei.

Minētie apsvērumi ļauj aprēķināt zemes cenu pēc visai vienkāršas formulas:

$$\text{Zemes cena} = \frac{\text{Zemes rente (nomas maksa)}}{\text{Bankas procentu gada likme par termiņnoguldījumiem}} \times 100$$

Pieņemsim, ka zemes rente (nomas maksa) gadā līdzinās Ls 1200, bet bankas gada procentu likme par termiņnoguldījumu – 5%. Pārdodamā zemes gabala teorētiskā cena nosakāma Ls 24000 apmērā. Citiem vārdiem, pārdevējs, pārdodot zemes gabalu par Ls 24000, saņems naudas daudzumu, kas, noguldīta bankā par 5 procentiem gadā, viņam nodrošinās gada ienākumu Ls 1200. Tas līdzinās iepriekšējai gada nomas maksai. Apmierināts var būs arī pircējs. Nopircis minēto zemes gabalu

par Ls 24000, pircējs turpmāk ik gadus saņems Ls 1200 kā nomas maksu un nebūs zaudētājs, jo tādu pašu ienākumu gadā procentu veidā viņam nodrošinātu Ls 24000 liels depozīts.

Zemes cenas formula, kā jau uzsvērts, raksturo zemes pārdevēju un pircēju ekonomiskās uzvedības (rīcības) motivācijas ievirzes būtisku sakritību. Praktiski zemes tirgū veidojas līdzsvara cena, ko nosaka konkrēta zemes gabala pieprasījuma un piedāvājuma samērs reālas konkurences apstākļos.

**Dabas resursu cena.** Principiāli minēto zemes cenas veidošanas loģiku var izmantot it visiem dabas resursiem. Noteikta lieluma nomas maksu var nodrošināt zeme, kuras dzīlēs atrodama dzelzs rūda, nafta, ogles un jebkuras citas dabas bagātības. Tas pats attiecas uz mežiem, ūdeņiem ar zivīm, ūdenskritumiem, ka griež turbīnas, u.tml.

**Zemes cena un īres maksa.** Tāda pati ekonomiskā motivācija nosaka to zemes gabalu cenu, uz kuriem ir uzcelti dzīvojamie nami. Šāda zemes iecirkņa īpašnieks, kas reizē ir nama īpašnieks, saņem īres maksu, bet ja šo zemi iznomā – nomas maksu. Pēdējā gadījumā īres maksu saņems nama īpašnieks – zemes nomnieks. Zemes nomas maksa būs īres sastāvdaļa (no īres maksas jāatskaita nama ekspluatācijas izdevumi, ēkas amortizācijas atskaitījumi, nodokļi). Īres maksas lielums par vienu dzīvokli būs atkarīgs no dzīvokļa lieluma, stāva, visdažādākā komforta, nama atrašanās vietas. Namīpašnieka ienākumu nosaka īres maksas kopsumma, līdz ar to visai būtisks ir dzīvokļu skaits namā. Svarīga ir arī iespēja saņemt noteiktu īres maksu, regulēt nomas maksas lielumu.

**Debesskrāpju celtniecības motivācija.** Pastāv daudzstāvu namu, arī debesskrāpju problēma. Pieņemsim, ka uz konkrēta nomātā zemes gabala ir uzcelts piecstāvu dzīvojamais nams. Namīpašnieks saņems īres maksu, kas dalās trīs daļās: *pirmkārt*, ekspluatācijas izdevumos, amortizācijas atskaitījumos, nodokļu maksājumos; *otrkārt*, nomas maksā par zemi; *treškārt*, namīpašnieka ienākumā. Var droši pieņemt, ja uz šī paša zemes gabala atrastos 12 stāvu nams, tad nomas maksa par zemi un namīpašnieka ienākumi būtu lielāki. Vēl spēcīgāka motivācija celt augstceltnes būtu tad, ja namīpašnieks un zemes īpašnieks būtu viena persona.

Augstceltnes ir sarežģīta tehniska problēma, kas ir cieši saistīta ar konkrētas pilsētas arhitektūru, estētiskiem kritērijiem, ģeoloģiskām iespējām. ASV ir uzcelti nami 110 stāvu augstumā. Normāla ekonomiska motivācija liek aiz okeāna nojaukt 50 stāvu namu, lai uz tā paša zemes gabala uzlietu 80 stāvu celtni. Nepārprotami ir tas, ka zeme ir ierobežots

ražošanas faktors, kas ļoti jātaupa. To vislabāk var nodrošināt tādas sociāli ekonomiskās attiecības, kad zeme ir prece ar atbilstošu cenu veidošanas mehānismu, ar zemes pirkšanas un pārdošanas attiecībām ražošanas resursu tirgū.

**Kad zeme nav prece.** Bezmaksas zeme, tās administratīva sadale pēc partijas komiteju norādījumiem un rajonu izpildkomiteju lēmumiem, kā tas Latvijā notika nesenā pagātnē, ved pie šo ražošanas resursu izšķērdēšanas un neefektīviem saimniekošanas risinājumiem. Jaunajos Rīgas rajonos Juglā, Ķengaragā un citur lielās platībās stāv nožēlojami piecstāvu nami, iznīkojot zemi, kur varētu uzbūvēt 9 vai pat 12 stāvu namus. 50 okupācijas gados Rīgas centrālajās ielās ir saglabājušās viena un divu stāvu ēkas; daļa no tām ir grausti, kurus vajadzētu nojaukt, lai uz šīs pašas zemes uzceltu Rīgas arhitektūrai piemērotus namus ar atbilstošu stāvu skaitu. Pārmērības zemes platības ziņā ir pieļautas visur, ceļot jaunus saimnieciskus objektus. Projektētāji labi zināja: zeme neko nemaksā, tā ir īsta Dieva dāvana; ekonomisku stimulu šo resursu efektīvi un taupīgi izmantot nav.

**Zemes tirgus izveide Latvijā.** Normāls zemes tirgus Latvijā vēl tikai veidojas. Atpaliek zemes privātīpašuma juridiska noformēšana, tā fiksācija zemesgrāmatās. Daudzi īpašnieki, kas paši nevēlas zemi apsaimniekot, vēl nav izlēmuši, vai viņiem piederšo zemi pārdot vai iznomāt. To traucē inflācija, noguldījumu procentu likmju lejupslīde, reālā ekonomiskā situācija, neskaidra lauksaimniecības rītdiena. Līdz ar to ierobežots ir zemes pirkgribētāju un nomātgribētāju skaits. Ilgāku laiku ritēja politisks strīds par to, vai zemi drīkst vai nedrīkst pārdot ārzemniekiem, nepilsoņiem. Šīs problēmas pozitīvais risinājums gan aktivizēs ārzemju investīciju ienākšanu Latvijā, gan vērsīs plašumā zemes tirgu.

Jūrmalas pilsētas zemes paraugvērtības<sup>1</sup> (latos par 1 m<sup>2</sup> zemes)

Zemes vertē- jums	Ģime- nes māju apbū- ve	Daudzdzīvokļu māju apbūve										Rūpnie- cisko objektu apbūve	Komer- cisko iestāžu apbūve	Sabied- risko ēku apbūve
		1-2 st.	3 st.	4 st.	5 st.	6 st.	7 st.	8 st.	9 st.	10 st.				
C- maz- vērtīga	0,86	0,96	1,06	1,16	1,25	1,33	1,38	1,45	1,52	1,72	1,29	4,30	1,72	
CB- zem- vidējās vērtības	1,29	1,44	1,59	1,74	1,87	1,99	2,09	2,17	2,28	2,58	1,93	6,45	2,58	
B- vidējās vērtības	1,93	2,16	2,38	2,61	2,81	2,98	3,10	3,26	3,42	3,87	3,86	17,42	6,74	
BA- virs vidējās vērtības	3,86	4,32	4,77	5,22	5,62	5,97	6,21	6,52	6,84	7,74	7,72	47,03	20,13	
A- vērtīga	6,88	7,68	8,48	9,29	10,00	10,64	11,04	11,60	12,16	13,76	18,92	113,52	80,52	

<sup>1</sup> Dienas bizness. – 1995. – 13. janv. (Teorētiski korekti vērtības vietā būtu jālieto termini "vērtīgums", "derīgums" vai "cena".)

**Zemes cenas veidošanas praktiskais piemērs.** Tabula uzskatāmi rāda, cik daudz faktoru iespaido zemes cenas veidošanos konkrētā Latvijas kūrortzonā. Būtībā runa ir par faktoriem, kas iespaido **pieprasījumu** pēc zemes apstākļos, kad šī visādā ziņā unikālā zeme Rīgas jūras līča piekrastē ir visai ierobežota un vēl ierobežotāks ir tās **piedāvājums**. Jūrmalas pilsētas zemes cenai ievērojamā mērā ir monopolcenas raksturs.

Tabulas dati atspoguļo Jūrmalas zemes kadastrālo vērtīguma zonējumu. Zemes zonas ir sadalītas, virzoties no pilsētas centrālās daļas uz perifēro daļu. Jūrmala ir šaura un izstiepta pilsēta, tāpēc grūti noteikt tās centrālo daļu. Par visvērtīgāko tiek uzskatīta zeme gar jūru. Šīs zonas tika veidotas, par vērtīgāko uzskatot zemi Majoros un to, kas stiepjas gar jūru uz abām pusēm. Visa Jūrmalas zeme ir sadalīta piecās zonās:

A zona – vērtīga zeme – pilsētas centra daļā ar pilnīgi attīstītu pilsētas nozīmes inženiertehnisko un sociālās apkalpes infrastruktūru, teritorijas, kas tuvinātas centra daļai;

AB zona – zeme virs vidējā vērtīguma – pilsētas apbūves daļa attālināta no centra ar daļēji izveidotu infrastruktūru, ērti sasniedzama, ar labvēlīgu vides raksturojumu;

B zona – vidēja vērtīguma zeme – pilsētas ārējās apbūves daļa ar pilnīgi vai daļēji izveidotu vietējās nozīmes infrastruktūru, attālināta no pilsētas centra daļas;

BC zona – zeme zem vidējā vērtīguma – pilsētas apbūves daļa ar nepilnīgi attīstītu vietējās nozīmes infrastruktūru, attālināta no pilsētas centra daļas;

C zona – mazvērtīga zeme – pilsētas apbūves zeme tās izteikti perifērajā daļā.

Katrā vērtīguma zonā ir savs no pārējām vērtīguma zonām atšķirīgs zemes vērtīgums.

Mainīsies cilvēku finansiālās iespējas pirkt Jūrmalā zemi, vasarnīcas, dzīvokļus, ieguldīt naudu jaunbūvēs, arī tūristu skaits, un mainīsies šīs pilsētas kūrorta zemes cenas.

**Rentes teorijas varianti.** Šeit izklāstītā rentes teorija balstās uz argumentāciju, ka dabas resursiem ir noteikts jaunrades, ražīguma spēks, kas realizējies, pateicoties tirgus attiecībām. Ekonomiskajā literatūrā virkne autoru renti raksturo krietni plašāk vai arī citādi. Tā tiek pamatots vie-

doklis, ka jebkuri ražošanas resursi vai faktori nodrošina renti, ja tos apmaksā labāk, nekā tas nepieciešams, lai nodrošinātu šo resursu vai faktoru sniegto pakalpojumu piedāvājumu. Piemēram, ekstra klases sportista gada ienākums ir 5 milj. USD. Var pieņemt, ka viņa sporta rezultāti nebūt nebūtu mazāki, ja šī sportista veikuma parastā cena jeb atalgojums gadā sasniegtu tikai 200 tūkst. USD. Šinī gadījumā rentes lielums līdzinās 4,8 milj. USD. To varētu saukt arī par monopolrenti, jo tās pamatā ir gan visai neelastīgs un ierobežots piedāvājums, īpašu sportisku spēju monopols, pircēju gatavība maksāt. Līdzīgs ekonomisks saturs ir kinozvaigžņu, izcilu mūziķu honorāriem utt.

Tuvu šim viedoklim ir formulējums, ka ekonomiskā rente ir maksa par jebkuru resursu atdevi, kas pārsniedz alternatīvās izmaksas. Dažkārt ir runa pat par politisku renti, kas veidojas, ja valsts subsidē kādas produkcijas ražošanu. Šādas subsīdijas no valsts budžeta vai speciāliem fondiem grauj normālu konkurenci attiecīgas produkcijas tirgū, mazina efektīvās saimniekošanas stimulu spēku, bet subsīdiju saņēmējiem nodrošina papildu ienākumus – minēto politisko renti.

Daudz piekritēju ir uzskatam, ka rente ir maksa vai cena par dabas resursu sniegtajiem pakalpojumiem.

**Atjaunojamie un neatjaunojamie dabas resursi (zemes rente, cena).** Dabas resursu raksturs, tas, vai tie ir vai nav atjaunojami, būtiski iespaido ekonomisko lēmumu pieņemšanas motivāciju dabas resursu izmantošanas jomā. Zemes auglība spēj gadu no gada atjaunoties, ja zemi barbariskām apsaimniekošanas metodēm galīgi nenoplicina. Tas pamatos attiecas uz visu floru un faunu. Atjaunojams dabas resurss ir arī mežs. Gan ar to īpatnību, ka tas atjaunojas ilgākā laikā periodā. Nopietna ekonomiska problēma ir konkrētā gadā atļautais meža ciršanas apjoms. Izvirzās jautājums par dabas resursu saglabāšanu nākamajām paaudzēm.

Rītdienas, pat parītdienas aspekts ir visai aktuāls neatjaunojamiem dabas resursiem, kādas ir zemes dzīļu bagātības. To izmantošana, ielēgšana tirgus aprītē saistās ar ievērojamām investīcijām. Pēdējās atmaksāsies jo ātrāk, jo augstāka būs attiecīgās produkcijas cena ar noteiktu ieguves apjomu un galējo ražošanas izmaksu līmeni. Vienmēr ir kārdinājums investīcijas taupīt, piedāvājumu samazināt, radīt noteiktu deficītu, tādējādi neizbēgami celsies cenas un peļņa pieaugs. Tas iespējams tad, kad konkrēti dabas resursi ir visai ierobežoti un to piedāvājums neelastīgs. Var būt arī citas ievirzes motivācija. Prognozējot pieprasījuma un cenu pieaugumu paredzamā nākotnē, potenciālie investori nolemj jaunu dabas

resursu apgūšanu atlikt uz rītdienu. Liels pieprasījums un cenu kāpums jau šodien un tuvākā nākotnē sekmē tādu dabas bagātību atradņu ekspluatāciju, kas agrāk, pastāvot iepriekšējam cenu līmenim, kā ekonomiski neefektīvas netika izmantotas. Tas pilnā mērā attiecas uz naftas iegūšanu no jūras dziļēm. Daudz investīciju neatražojamo dabas resursu jomā ir orientētas uz nākotnes ienākumiem.

Tieši šāda motivācija nosaka QMOCO/OPAB gatavību veikt dārgus naftas izpētes urbumus Baltijas jūras Latvijas ekonomiskajā zonā. Visas minētās neatražojamo dabas resursu izmantošanas problēmas būtiski skar zemes rentes un cenas veidošanās. Darbojas sarežģīta cēloņsakarību ķēde: gaidāmais pieprasījuma lielums pēc noteiktām zemes dziļņu bagātībām ir pamats nākotnes cenu un ienākumu prognozei; tā noteiks attiecīgo zemju piedāvājuma un pieprasījuma samēru; šis piemērs savukārt regulēs šo zemju cenu līmeni, ievērojot iepriekš argumentēto pamatatzīni, ka zemes cena ir kapitalizēta zemes rente. To zemes gabalu pieprasījumu un piedāvājumu, kuru dziļes slēpj jau atklātas, bet tirgus aprītē vēl neiekļautas dabas bagātības, iespaido informāciju par dabas resursu potenciālajiem krājumiem un to gaidāmo apgūšanas intensitāti.

### **3.4. Darbaspēka tirgus un cena. Darba ražīgais spēks. Darba alga**

#### **3.4.1. Darba algas ekonomiskais saturs**

**Viedokļu dažādība.** Lai atbildētu uz izvirzīto jautājumu, terminoloģiski jārunā nevis par darbu, bet darbaspēku, proti, potenciālām darbaspējām, kas sakarā ar kvalifikāciju piemīt cilvēkam tirgus ekonomikā – darba ņēmējam. Toties darbs ir darbaspēka patērēšanas process. Prece, ko var pirkt konkrētajā ražošanas resursu tirgū, var būt vai nu darbaspēks, vai arī darba rezultāts – ražojums, pakalpojums. Ja darbaspējas netiek pieprasītas, mums ir darīšana ar bezdarbu – darbs netiek veikts, nav arī darba rezultāta, kaut gan bezdarbniekam ir darbaspējas.

Runājot par Latvijas ražošanas resursiem, jāņem vērā pagaidu bezdarbnieki, liels potenciāls spēks.

Kas tiek pirkt un pārdots darbaspēka tirgū? Šai jomā zinātniekiem ir dažādi viedokļi. It kā loģisko tēzi, ka šī pērkamā prece ir darbaspēks, kas nav atdalāms no sava īpašnieka, bieži kritizē. Šī kritika tiek argumentēta ar to, ka uz laiku veidojoties verdzības attiecības, jo prece esot pats cilvēks.

Līdz ar to tiek noraidīts uzskats, ka darba alga ir darbaspēka kā preces cena. Lai šo problēmu atrisinātu, tiek izteikts atzinums, ka darbaspējas tiek uz laiku iznomātas, proti, uz noteiktām stundām dienā, nedēļā, mēnesī. Šinī teorētiskā variantā darba alga ir darbaspēka nomas maksa.

Cita viedokļa būtība ir tāda, ka darba alga tiek raksturota kā maksa par pakalpojumu. No šādas nostājas izriet: *pirmkārt*, darbaspēka tirgū pārdošanas un pirkšanas objekts ir pakalpojums, ko sniedz darbs, patērējot darbaspēku; *otrkārt*, darba alga ir šī pakalpojuma cena.

Visprimitīvākā tēze, kas neprasa analītisku pieeju jautājumam un nerisina problēmu, kas ir prece darbaspēka tirgū, vienkārši apgalvo, ka darba alga ir samaksa par darbu, par noteiktu veikumu vai konkrētu rezultātu.

Neatkarīgi no dažādiem viedokļiem par darba algas ekonomisko saturu darba alga ir ienākums, ko saņem darbaspēka īpašnieks, izmantojot savas darbaspējas. Šī ienākuma avots ir tā jaunrade, tas ražīgais spēks, kas piemīt šīm spējām un kas izpaužas darba procesā kā darbaspēka izmantošanas rezultāts.

**Pār kvalifikācijas problēma.** Lai sīkāk analizētu darba algas problēmu saistībā ar darbaspēka tirgu, atzīmēsim, ka šim tirgum ir daudzi segmenti, kas pieprasa un piedāvā darbaspēku ar noteiktu kvalifikāciju un specialitāti. Darbaspēka specialitātes maiņa un kvalifikācijas celšana ir sarežģīts process; tas prasa laiku un ir saistīts ar izdevumiem. Taču tautsaimniecības struktūras izmaiņas padara šo procesu absolūti nepieciešamu. To vērojam arī pašlaik Latvijā, kad šīs struktūras krasas pārmaiņas apstākļos tikai pār kvalifikācija, specialitātes maiņa spēj nodrošināt darbu, darbaspēka tirgū pārdodot vai iznomājot savas jaunapgūtās darbaspējas. Katram darbaspēka tirgus segmentam zināmā laika posmā ir arī savas īpatnības: pieprasījuma un piedāvājuma samērs, laika patēriņš un izmaksas kvalifikācijas iegūšanai, darba devēja iespējas un darba ņēmēju konkurence un līdz ar to arī sava līdzsvara cena, noteikts darba algas līmenis.

Tālākā analīze notiks, vadoties pēc teorētiskā pieņēmuma, ka darba alga ir darbaspēka cena. Vienlaikus to var uzskatīt par darbaspēka pakalpojuma cenu vai nomas maksu, kas veidojas atkarībā gan no cenu veidošanas vispārējiem principiem, gan darbaspēka tirgus konkrētā segmenta īpatnībām.

### 3.4.2. Darba algas līmeni noteicēji faktori

Neatkarīgi no darba algas sociāli ekonomiskā satura koncepcijas darba algas konkrētais līmenis ir atkarīgs no darbaspēka pieprasījuma un piedāvājuma samēra.

Darbaspēka pieprasījumu nosaka galvenokārt šādi faktori:

*pirmkārt*, ražojumu un pakalpojumu pieprasījums: līdz ar to darbaspēka pieprasījums jāuzskata par atvasinātu pieprasījumu. Latvijā pieprasījumu pēc darbarokām un intelekta regulē pieprasījums pēc pašmāju ražojumiem un pakalpojumiem, pēc eksportprecēm citās valstīs;

*otrkārt*, darba ražīgais spēks un darba intensitātes pakāpe;

*treškārt*, darba dienas ilgums;

*ceturtkārt*, segmentos noteikta aroda, specialitātes darbinieku pieprasījums;

*piektkārt*, darbinieku kvalifikācija aroda ietvaros;

*sestkārt*, darba algas līmenis, ar to saistīto darba devēju nodokļu, sociālo izmaksu lielums;

*septītkārt*, pieprasījums pēc izcilu mūziķu, mākslinieku, aktieru, režisoru, rakstnieku, sportistu, visdažādāko "zvaigžņu" snieguma;

*astotkārt*, monopsons, kad darba ņēmēji kādā attālākā nostūrī ir saistīti ar ražotni, tirdzniecības centru u.tml., kas ir vienīgais darba devējs. (Latvijā šāds monopsons ir tipisks būvmateriālu ražošanā, piemēram, Lode, Vangaži, Kalnciems, Brocēni, kad iespēja atrast darbu ārpus šīm ražotnēm minētajā apvidū ir visai maza.)

Darbaspēka piedāvājumu (vienkāršā salikumā) nosaka šādi faktori:

*pirmkārt*, demogrāfiskā situācija (iedzīvotāju kopskaits, vecuma struktūra, noteiktais vecums pensijas saņemšanai, sieviešu skaits, kas vēlas strādāt, skolas gadu skaits, kvalifikācijas, specialitātes apgūšanas laiks);

*otrkārt*, darbinieku profesionālā struktūra un kvalifikācija pa darbaspēka tirgus segmentiem;

*treškārt*, darba algas līmenis (izvēle, ir vai nav vērts strādāt precētām sievietēm, mātēm, bezdarbniekiem, kas saņem pabalstus, pensionāriem atkarībā no pensiju lieluma un saņemšanas nosacījumiem);

*ceturtkārt*, īpaša problēma ir imigrantu darbaspēka piedāvājums, gatavība strādāt par ievērojami zemāku atalgojumu.

### 3.4.3. Darba algas līmeņa atšķirības dažādās valstīs

**Darbaspēju atjaunošanas izmaksu dažādība.** Darba algas līmeņa noteicējiem faktoriem katrā valstī ir noteiktas īpatnības. Šo līmeni regulē pirmām kārtām darbaspēju atjaunošanas izmaksas konkrētā vēsturiskā situācijā:

- a) atsevišķo darba ņēmēju darbaspēju atjaunošanas tradicionālās izmaksas;
- b) ģimenes uzturēšanas izdevumi;
- c) izmaksas kvalifikācijas iegūšanai, kuras bieži dēvē par ieguldījumu cilvēku kapitālā, nodrošinot augstāku darba samaksu; saskaņā ar "cilvēciskā faktora" teoriju konkrētās profesijas darbinieka darba algas līmenim jābūt tik augstam, lai segtu apmācības alternatīvās izmaksas, proti, tai jākompensē gan mācību maksa, gan izdevumi nepieciešamās literatūras iegādei, gan arī tā darba alga, ko darbinieks varētu nopelnīt, strādājot arodā, kas neprasa speciālu, ar papildu izdevumiem saistītu izglītību; no ieguldījuma "cilvēciskajā kapitālā" iegūst ne tikai darba ņēmējs, bet arī darba devējs; pēdējais bieži samaksā specialitātes apgūšanas un kvalifikācijas celšanas izdevumus, netaupa uz šādu investīciju rēķina; darba devēja galvenais ieguvums saistās ar to, ka darbinieks ar augstāku kvalifikāciju kāpina fiziskā kapitāla atdevi, spēj apgūt moderno tehniku un tehnoloģiju, strādāt kvalitatīvi un radoši; darba ņēmējam ieguldījumi "cilvēciskajā kapitālā" rada iespēju strādāt kvalificētāku darbu, ieņemt augstākus amatus, vairo savu spēju un prasmes pieprasījumu darbaspēka tirgū, līdz ar to sekmē lielākas algas saņemšanu;
- d) ienākuma nodokļa likmes procentos no bruto darba algas;
- e) sociālo vajadzību apmierināšanas nosacījumi (pensiju saņemšanas nosacījumi, veselības aprūpes materiālie nosacījumi, organizācija, vispārējās un profesionālās, kā arī augstākās izglītības iegūšanas nosacījumi, bezdarba pabalsta saņemšanas noteikumi, darba aizsardzības sistēma, samaksātā atvaļinājuma ilgums);

- f) dzīvokļu īres, komunālo pakalpojumu īpatsvars kopējos patēriņa izdevumos;
- g) pārtikas īpatsvars kopējos patēriņa izdevumos; saskaņā ar vācu statistiķa Ernsta Engelsa atziņām dzīves līmenis, it sevišķi darba ņēmējiem, ir jo augstāks, jo mazāks īpatsvars ģimenes budžetā ir izdevumiem pārtikai.

**Darba algas nacionālās atšķirības.** Tās ir ciešā saistībā ar konkrētās valsts tradicionālo dzīves līmeni. Šīs atšķirības ir atkarīgas gan no klimatiskiem apstākļiem, gan no algoto darbinieku kārtas vēsturiskās veidošanās nosacījumiem un ar to saistīto kultūras līmeni, gan arī no tūri nacionālām, dažreiz reliģiskām tradīcijām. Darba algas nacionālās atšķirības uzskatāmi parāda 3.3. tabula. Tabulas dati gan nerāda, ko un cik var nopirkt par nopelnīto. Galvenais ir raksturīgās tendences, nominālās darba apmaksas samēri par vienādu darbu dažādās valstīs.

### 3.3. tabula

#### Stundas darba samaksa 1981. gadā dažādās valstīs

Forda rūpnīcās darba algas līmenis procentos  
ASV = 100% (par vienādu darbu)

Specialitāte	Brazīlija	Argentīna	Meksika	ASV
Atslēdznieks	15	35	40	100
Montētājs pie konveijera	9	28	40	100
Apkopēja	5	22	31	100

Atšķirības vēsturiskajā attīstībā noteica arī to, ka pirms kara Latvijā Latgales strādnieki bieži vien par to pašu darbu saņēma zemāku darba algu nekā Kurzemes un Vidzemes strādnieki; vēl mazāk maksāja poļu un lietuviešu viesstrādniekiem.

#### 3.4.4. Darbaspēka atjaunošanas nosacījumu izmaiņas

Ekonomikas attīstības gaitā mainās darbaspēka atjaunošanas nosacījumi. Šis process ir sarežģīts, jo darbojas vairākas faktoru grupas.

**Faktori, kas paaugstina darbaspēka atjaunošanas izdevumus.** Darbaspēka atjaunošanas izdevumu pieaugumu veicina šādi faktori:

*pirmkārt*, normālo materiālo, sociālo un kultūras vajadzību pieaugums;

*otrkārt*, izdevumu augšana profesijas apgūšanai un kvalifikācijas celšanai (ilgāks apmācības laiks, plašāka maksas apmācība);

*treškārt*, intensīvāks fizisks un garīgs darbs, kas prasa lielākus izdevumus darbaspēju atjaunošanai;

*ceturtkārt*, patēriņa cenu celšanās, inflācija.

**Faktori, kas pazemina darbaspēka atjaunošanas izdevumus.** Darbaspēka atjaunošanas izmaksu samazināšanos savukārt nosaka šādi faktori:

*pirmkārt*, pazeminās eksistences līdzekļu cenas ražošanas resursu efektīvākas izmantošanas, t.sk. darba ražīguma kāpinājuma (darba laika ekonomijas) ietekmē;

*otrkārt*, sieviešu plašāka iesaistīšana darbā, papildu darbaroku piedāvājums; tas ierobežo darba algas kopējā līmeņa celšanos, jo ģimenes ienākumu veidošanā un izmaksu segšanā piedalās arī sievietes;

*treškārt*, šī cēloņsakarība īstenojas arī tad, ja bērni agri parādās darbaspēka tirgū kā darba ņēmēji (tas ir raksturīgs agrīnam kapitālismam un mūsdienu jaunattīstības valstīm);

*ceturtkārt*, deflācija (šodien reta parādība).

**Viena pētījuma rezultāti.** Diemžēl visai maz ir statistikas datu, kas dod iespēju spriest par šiem procesiem un darba algas līmeņa izmaiņām. Mīnēsīm viena pētījuma rezultātus, kas rada pārdomas par noteiktu ekonomisku procesu norisi darbaspēka atjaunošanas jomā.

Darbaspēka atjaunošanas izmaksu pārmaiņas ASV<sup>1</sup>  
(1874. g. = 1)

	1900	1929	1976
1. Preču un pakalpojumu daudzums, kas nepieciešams darbaspēka vienības atjaunošanai	1,42	2,39	5,69
2. Preču un pakalpojumu vienības izmaksas	0,65	0,36	0,12
3. Darbaspēka vienības atjaunošanas izmaksas	0,92	0,86	0,68
4. Nominālā darba alga dolāros	1,10	3,25	29,45

Šos skaitļus var, protams, apšaubīt, kā arī nepiekrīst aprēķinu metodikai. Taču tabulas dati rāda interesantu, zīmīgu un, pēc pieredzes, ticamu tendenci:

*pirmkārt*, 102 gadu laikā gandrīz sešas reizes ir pieaudzis materiālo labumu un pakalpojumu daudzums, ko vidēji patērē viens cilvēks;

*otrkārt*, kapitālietilpības un materiālietilpības samazināšanās, darba ražīgā spēka pieauguma ietekmē 8 reizes ir samazinātas preču un pakalpojumu vienības izmaksas;

*treškārt*, darbaspēka vienības atjaunošanas izmaksas šajā laikā samazinājušās par vienu trešo daļu;

*ceturtkārt*, nominālā darba alga šajos 102 gados pieaugusi 29,5 reizes.

Diemžēl tabulā nav datu par reālo darba algu (nominālā darba alga, kas koriģēta ar patēriņa cenu un nodokļu pieaugumu). Nepārprotams ir secinājums: cilvēki ir sākuši dzīvot ievērojami labāk un pilnīgāk apmierināt savas vajadzības. Pilnīgi tiek apgāzts K. Marksa formulētais "Kapitālistiskās uzkrāšanas vispārējais likums" par to, ka "bagātības uzkrāšana vienā polā nozīmē nabadzības uzkrāšanu otrā polā".

Darba algas līmeni nosaka konkurence darbaspēka tirgus noteiktā segmentā, kā arī bezdarba apmērs, proti, darbaspēka piedāvājuma un pieprasījuma samērs.

<sup>1</sup> Меньшиков С.М. Инфляция и кризис регулирования экономики. — М., Мысль. — 1979. — с. 172.

### 3.4.5. Arodbiedrību loma darbaspēka tirgū

**Arodbiedrības un darbaspēka pieprasījums.** Arodbiedrības savu biedru – darba ņēmēju – interesēs mērķtiecīgi ietekmē darbaspēka pieprasījumu:

- 1) cīnās, lai ierobežotu importu;
- 2) atsevišķos gadījumos neatkarīgi no zinātniski tehniskā progresa efektīvās saimniekošanas nosacījumiem prasa saglabāt darba ņēmēju līdzšinējo skaitu;
- 3) brīžiem sekmē noteiktu produkcijas veidu reklamēšanu, lai paplašinātu ražošanas apjomu un algoto darbinieku skaitu;
- 4) veicina darbinieku kvalifikācijas celšanu, apzinoties, ka augstāka kvalifikācija ir nodarbinātības atslēga;
- 5) cīnās par to darbinieku augstāku minimālo darba algu, kas nav arodbiedrības biedri; ja darba algas līmenis visiem ir nolīdzināts, tad uz ņēmējiem nepastāv motivācija pirmām kārtām aicināt darbā arodbiedrībās nesastāvošus darba ņēmējus par zemāku atalgojumu;
- 6) cīnās pret resursu cenu pieaugumu, jo tas paaugstina ražošanas izmaksas, cenas, kā arī apdraud pieprasījumu, ierobežo piedāvājumu un sekmē bezdarbu;
- 7) darbojas kā lobījs visiem pasākumiem, kas sekmē ražošanas un pakalpojumu apjoma pieaugumu;
- 8) cīnās par darba nedēļas vai pat darba dienas saīsināšanu, lai šādi sekmētu nodarbinātības pieaugumu (vienlaikus izskan prasība saglabāt darba algas līmeni).

**Arodbiedrības un darbaspēka piedāvājums.** Daudzu arodbiedrību stratēģija ir saistīta ar darbaspēka piedāvājuma ierobežošanu. Tas:

- 1) cīnās par imigrācijas ierobežošanu (tas notiek ne vienmēr un ne visur; ir attīstītās valstis, kur imigranti daļēji atbrīvo vietējos darba ņēmējus no fiziski smaga un zemu atalgota darba);
- 2) kolektīvos līgumos ar uzņēmējiem pieprasa ietvert punktu, ka darbā tiks pieņemti tikai noteiktas arodbiedrības biedri;
- 3) veido slēgtas korporācijas (piemēram, ārstiem, advokātiem), kur iekļūšana ir saistīta ar speciālām prasībām, sarežģītiem eksāmeniem,

kuru mērķis ir ierobežot speciālistu skaitu un nodrošināt augstu darba kvalitāti un apmaksu.

**Tarifa vienošanās.** Arodbiedrībām ir nozīmīga loma darba algas līmeņa un darba nosacījumu noteikšanā gan valsts, nozaru un uzņēmumu līmenī, gan arī individuālo darba līgumu slēgšanā. Attīstītās tirgus ekonomikas zemēs, kur ir pietiekami spēcīgas arodbiedrības, ik gadus nacionālā līmenī starp darba devēju un arodbiedrībām tiek slēgta aptveroša tarifa vienošanās par nākamā perioda darba apmaksas galvenajiem nosacījumiem. Šādi nosacījumi vispirms skar darba algas līmeni, ievērojot inflāciju, darba algas diferenciacijas principus, arī sociālās garantijas, ar darba dienas ilgumu saistītos jautājumus.

**Kolektīvi līgumi.** Tarifa vienošanās visas valsts līmenī tiek konkretizētas sarunās starp darba devējiem un nozaru arodbiedrībām nozaru līmenī. Šīs nozaru tarifu veidošanās savukārt ir pamats kolektīvajiem līgumiem, ko slēdz uzņēmuma arodorganizācija ar attiecīgā uzņēmuma administrācijas pārstāvjiem. Šādu kolektīvu līgumu slēgšana var būt sarežģīts process, ja uzņēmuma algotie darbinieki ir dažādu arodbiedrību biedri. Kolektīvajā līgumā centrālā vieta ir vienošanās par tarifiem, tātad darba algas noteikšanas un izmaksu nosacījumiem konkrētām darbinieku kategorijām.

**Individuāli darba līgumi.** Kolektīvie līgumi ir pamats individuāliem darba līgumiem starp atsevišķu darba ņēmēju un viņa darba devēju (uzņēmuma īpašnieku, administrācijas pilnvaroto pārstāvi). Šādā līgumā ir detalizēti pušu pienākumi, saistības, darba veikuma, darba apmaksas kritēriji, līmenis, materiālās un sociālās garantijas, piemēram, medicīniskā apdrošināšana, darba devēja apmaksāta kvalifikācijas celšana, uzņēmuma iemaksas paša uzņēmuma vai kādā citā nevalstiskā pensiju fondā.

**Arodbiedrības streiki, darba algas.** Ne vienmēr arodbiedrībām visos līmeņos izdodas vienoties ar darba devējiem par darba algas un sociālo garantiju jautājumu abpusēji pieņemamu risinājumu. Ja ilgstošās sarunās un kompromisa meklējumos vienošanās netiek panākta, arodbiedrības dažkārt ķeras pie pēdējā "ieroča" – likuma atļautās robežās piesaka un organizē streiku. Ir valstiski svarīgas nozares, kur streiki ir ar likumu aizliegti. Darba pārtraukšana kādā uzņēmumā vai nozarē nes lielus zaudējumus darba devējiem, grauj uzņēmuma konkurences spēju. Pagaidu zaudētāji ir arī streikotāji, nesāņemot darba algu. Arodbiedrības cenšas streikotājiem palīdzēt, maksājot pabalstus no speciāli uzkrāta

streika fonda līdzekļiem. Ne vienmēr arodbiedrībām izdodas šādu fondu izveidot. Darba devēji viena otra streika gadījumā draud ar lokautu – visu streikotāju atlaišanu no darba. Arodbiedrības mēģina lokautu nepieļaut. Pieredze liecina, ka kompromiss galu galā tiek atrasts, vienošanās noslēgta. Viens no kompromisa variantiem saistās ar to, ka darba alga tiek paaugstināta, bet mazākā mērā, nekā sākotnēji prasījušas arodbiedrības.

**Latvijas arodbiedrības un darba algas regulēšana.** Komandekonomikas un komunistiskās partijas diktatūras apstākļos arodbiedrības bija valsts struktūras sastāvdaļa, kas palīdzēja īstenot oficiālās varas darba algas politiku. Dažādi politiski ekonomiskie un sociālie žņaugi spieda katru bez izvēles būt par arodorganizācijas biedru. Pēc Latvijas neatkarības atjaunošanas arodbiedrību skaitliskais sastāvs ievērojami saruka. To sekmēja ne tikai atbrīvošanās no pagātnes spaidiem, bet arī ekonomikas vispārējā lejupslīde, bezdarbs, privātās saimniekošanas attīstība. Nav spilgtu personību – arodbiedrību līderu, partiju, kas balstītos uz arodbiedrībām.

Šodienas Latvijas arodbiedrības nav spēks, kas spēj efektīvi aizstāvēt darba ņēmēju materiālās intereses, iespaidot darba algas līmeni. Latvijā vēl tiek krāta pieredze streiku jomā cīņā par augstāku darba algu. 1994. gadā streikoja medicīnas darbinieki, skolotāji, izvirzot noteiktas prasības paaugstināt darba algu. Šo budžeta iestāžu darbinieku arodapvienības citās formās turpina aktivitātes, lai saņemtu algu, kas nodrošinātu kaut cik ciešamu iztiku.

Konkrētā ekonomiskajā situācijā nedarbojas arī tiesiski akti, kas paredz darba ņēmēju pārstāvju līdzdalību darba algas līmeņa regulēšanā.

### 3.4.6. Valsts loma darbaspēka tirgū

Tirgus ekonomikā ir vesela virkne sociālo problēmu, ko tirgus pašregulēšanas mehānisms atrisināt nespēj. Nepieciešama valsts regulējošā iedarbība. Valsts likumdošana un likūmam pakļautie akti, *pirmkārt*, nosaka darba dienas maksimālo ilgumu;

*otrkārt*, nosaka minimālo darba algas līmeni (diskutabls ir jautājums, vai ekonomiski attīstītā valstī tas jādara; Latvijā šāda nepieciešamība nepārprotami pastāv);

*treškārt*, regulē bezdarbnieka statusa piešķiršanu un nosaka viņa pabalsta līmeni, tā saņemšanas ilgumu;

*ceturtkārt*, ierobežo bērnu darba izmantošanu;

*piektkārt*, paredz darba aizsardzības, drošības tehnikas nosacījumus;

*sestkārt*, regulē neto darba algas līmeni, nosakot ienākuma nodokļa un sociālo maksājumu likmes;

*septītkārt*, iespaido reālās darba algas lielumu, nosakot netiešo nodokļu likmes (runa ir par nodokļiem, kas ietverti preču cenās: pievienotās vērtības nodoklis, akcīzes nodoklis, importa muitas tarifi);

*astotkārt*, slēdz starptautiskas vienošanās par darbaspēka kustību, sociālo aprūpi. Eiropas Savienībā ir darbaspēka brīva kustība un visu šo valstu darba ņēmējiem ir vienādota sociālo jautājumu risināšana valstī, kurā tie pašlaik strādā. Ir izveidojies ES vienotais darbaspēka tirgus. Kad Latvija kļūs par ES pilntiesīgu locekli, domājams, no 2004. gada maija, tad darbaspēka brīvas kustības princips visā ES teritorijā attieksies arī uz mūsu valsts iedzīvotājiem. Īpaši jāuzsver, ka teicami sagatavoti speciālisti ar augstāko izglītību varēs pretendēt uz darbu ar labu atalgojumu un sociālām garantijām ikvienā no ES valstīm.

### 3.4.7. Darba algas formas

Darbaspēka tirgū, slēdzot līgumus ar darba ņēmējiem, parasti tiek noteikts vesels atalgojuma nosacījumu klāsts. To vidū kā visai būtisks ekonomiskās uzvedības, rīcības motīvs ir darba algas forma.

**Laika darba alga.** Tā ir darba algas praktiska forma, kas ārēji maskē darba algas ekonomisko būtību kā darbaspēka cenu. Ārēji liekas, ka tiek apmaksāts noteikta ilguma darbs, ka runa ir par darba cenu stundā, dienā, nedēļā, mēnesī, gadā. Šis darba algas organizatoriskais ietērs neļauj saskatīt, ka darbaspēka cenai ir jāatlīdzina šī ražošanas resursa atjaunošanas izmaksas. Lai atjaunotu darbaspējas, ir jāiegādājas un jāpatērē visdažādākās preces. Vienas preces ir jāpērk regulāri, gandrīz vai katru dienu, citas reizi nedēļā, mēnesī, ceturksnī, pusgadā, gadā, reizi divos, trīs, pat piecos vai desmit gados. No šī viedokļa vistuvāk darbaspēka atjaunošanas izmaksām ir gada darba alga. Ikviens cita perioda darba alga ir attiecīga daļa no gada darba algas. Problēma ir visai sarežģīta. Darba alga kā ienākums saistās ar to jaunradi, pakalpojumu, ko sa-

biedrība, tautsaimniecība saņem, izmantojot darbaspēka resursus. Šai sakarībā laika darba algas lielums saistīts ar darbinieka specialitāti, kvalifikāciju, darba atdevi. Vienlaikus darba algas līmeni neatkarīgi no laika, par kuru tā tiek praktiski maksāta, regulē darbaspēka pieprasījuma un piedāvājuma samērs. Laika darba alga kā jebkura cita darba algas forma ir darbaspēka cena un kā tāda tirgus ekonomikas kategorija.

Laika darba alga, visupirms stundas darba samaksa, dod iespēju atbilstoši nostrādātam stundu skaitam atalgot tos, kas strādā nepilnu darba dienu, gan papildus (parasti pēc augstākas likmes) apmaksāt virsstundas, tātad ilgāku darbaspēka izmantošanu, nekā to paredz darba dienas garuma tiesiskā regulēšana, arī darba līgumi.

**Gabaldarba alga.** Laika darba alga ir objektīvs pamats gabaldarba algai, kas tiek maksāta par noteikta skaita darba operāciju veikšanu, izstrādājumu izgatavošanu utt. Lai īstenotu šādas algas uzskaiti un izmaksu, vajadzīgs vienības izcenojums. Nepieciešama kļūst darba detalizēta normēšana, jānosaka vai nu laika norma konkrētam darbam, vai arī izstrādes norma noteiktā laika vienībā. Stundas darba algas likme līdz ar to ir bāze vienības izcenojumā aprēķinam. Piemēram, stundas darba algas likme ir Ls 1, laika norma darba veikumam – 6 minūtes, izstrādes norma – 10 darba operācijas stundā, vienības izcenojums – Ls 0,1. Tehniskā normēšana prasa ļoti daudz nosacījumu ievērošanu. Tie aptver ne tikai darba veikšanas tehnisko, tehnoloģisko, organizatorisko pusi, bet arī fizioloģisko un sociālo aspektu. Pastāv uzskats, ka gabaldarba alga veicina augstu darba intensitāti, nodrošina darba ņēmēja paškontroli par darba ritmu, izskauž garas pīppauzes, visādus nepamatotus kavējumus.

**Laika darba algas priekšrocības.** No iepriekš teiktā izriet, ka uzņēmējiem, pārvaldniekiem jābūt gaužām ieinteresētiem gabaldarba algas plašā ieviešanā, jo tā ietaupa līdzekļus disciplīnas kontrolē, stimulē darba laika ekonomiju, atvieglo meistaru darbu.

Taču prakse liecina, ka attīstītās tirgus ekonomikas valstīs dominē laika darba alga, piemēram, strādniekiem – stundas darba samaksa. Ar pārējo uzņēmuma personālu parasti tiek slēgti līgumi par mēneša vai gada darba algu.

Kāpēc darbaspēka tirgū visizplatītākā darba algas forma ir laika darba alga? *Pirmkārt*, pašlaik ir visai izplatīta tehnika un tehnoloģija, kas būtībā ļauj lietot tikai laika darba algu; operatoriem pēc mēraparātiem jāseko, lai tehnoloģiskie procesi noritētu ne ātrāk un ne lēnāk, kā tas ir

paredzēts. *Otrkārt*, daudzi konveijeri strādā ar noteiktu ritmu un gabal-  
darba samaksai šeit nav jēgas. *Treškārt*, arvien lielāks kļūst automātu  
uzstādītāju, dežūratslēdznieku, citu dežūrdarbinieku skaits, kuru darbs  
nav normējams un gabaldarba atalgojums nav piemērojams. *Ceturtkārt*,  
gabaldarba alga ir kvalitātes ienaidnieks un tai nepieciešama dārga, plaši  
izvēsta tehniskā kontrole. *Piektkārt*, ievērojamu līdzekļu ieguldījumu  
prasa darba rezultātu visai detalizēta uzskaitē, gabaldarba algas aprēķi-  
nāšana. Laika alga uzskaiti vienkāršo un palētina.

Vēl viena darba algas forma ir akorda darba alga.

**Akorddarba alga.** Šo darba algas formu visbiežāk lieto tad, kad strā-  
dātāju grupai (brigādei) noteiktā laikā ar sava darba veikumu ir jānodro-  
šina paredzētais gala rezultāts. Piemēram, celtnieku brigādei kvalitatīvi  
jāuzceļ kāds objekts; speciālistu grupai līdz noteiktam datumam jāuzstā-  
da, jānoregulē un jāiedarbina sarežģīta iekārta; projektētājiem noteiktā  
termiņā ir jāizstrādā projekts. Darba līguma akorddarba algas variantā  
tiek noteikta kopējā darba alga par gala rezultātu, ievērojot kvalitātes  
kritērijus. Darba alga tiek izmaksāta pilnā apmērā, ja darbs pabeigts un  
pieņemts termiņā vai pirms termiņa. Par termiņa nokavēšanu parasti  
paredz soda maksu. Ja, pieņemot darbu, konstatētas nepilnības, kvalitā-  
tes kritēriju neievērošana, darbs netiek apmaksāts, kamēr trūkumi,  
neatbilstība nav novērsta, tiek iekasēta arī soda nauda. Kopējās darba  
algas sadale grupā, brigādē starp tās locekļiem notiek pēc vienošanās,  
ievērojot kvalifikāciju un nostrādāto laiku. Akorddarba algas paveids ir  
arī zinātnieku atalgojums saskaņā ar piešķirto mērķa finansējumu  
konkrētam pētījumam ar stingri fiksētu gala rezultātu.

Par akorddarba un laika darba algas savienojumu var runāt tad, ja darbi-  
nieks nolīgts uz noteiktu laiku ar noteiktu mēneša vai gada algu noteikta  
uzdevuma veikšanai.

Akorddarba alga determinē spēcīgu motivāciju intensīvi un kvalitatīvi  
strādāt, veikt uzdevumu pirms termiņa.

**Premiālas darba algas sistēmas.** Gan gabaldarba alga, gan laika darba  
alga var tikt papildināta ar prēmiju sistēmu. Tiek lietoti viens vai vairāki  
kritēriji (rādītāji), kas regulē prēmijas lielumu. Visvienkāršākais šādas  
sistēmas variants saistās ar gabaldarba algu: prēmijas lielumu nosaka  
atkarībā no izstrādes normas pārsniegšanas pakāpes, ja ievērotas kvalitā-  
tes prasības. Mūsdienu laika darba algas organizācija parasti paredz  
visdažādākās prēmijas par bezavāriju darbu, profesiju apvienošanu,  
kvalitāti, ierosinājumiem pilnveidot darbu, ražošanas procesu.

Lai ciešāk saistītu darba devēju un darba ņēmēju intereses, rosinātu darbiniekus rūpēties par labāku saimniekošanas koprezultātu, to darba alga tiek papildināta ar speciālām piemaksām atkarībā no uzņēmuma gūtās peļņas lieluma ceturksnī, pusgadā, gadā; varbūt svētku prēmijas, arī noteikta piemaksa, darbiniekiem aizejot atvaļinājumā. Cits variants šādai līdzdalībai peļņā var būt firmas akciju piešķiršana bez maksas vai ar ievērojamu atlaidi. Šādu pasākumu ekonomiskā jēga saistās ar centieniem savienot algota darbinieka motivāciju ar uzņēmēja motivācijas elementiem.

**Darbaspēka iznomāšana un darba alga.** Jau pieminējām, ka saskaņā ar vienu viedokli darba alga tiek raksturota kā darbaspēka nomas maksa. Praktiskajā saimniekošanā zināmos ietvaros darbaspēks tiek reāli iznomāts. Daudzās tirgus ekonomikas valstīs darbojas firmas, kas veic īpašu pakalpojumu: pēc konkrēta pasūtījuma sameklē un "piegādā" pasūtītājiem noteiktus speciālistus, dažādas kvalifikācijas darbaspēka īpašniekus – darba ņēmējus. Tālākās attiecības "darba ņēmējs – darba devējs" īstenojas pēc diviem atšķirīgiem principiem: *pirmkārt*, darba devējs slēdz līgumu ar "piegādāto" darbinieku, maksā tam norunāto darba algu; firma "piegādātājs" saņem maksu par pakalpojumu; *otrkārt*, firma, kas sameklējusi nepieciešamo speciālistu, darbinieku, to nosūta pasūtītāja rīcībā saskaņā ar speciālistu līgumu; veidojas īpatnējas darbaspēka "nomas" attiecības. Uzņēmējs (komersants), uzņēmēj sabiedrība (komercsabiedrība), kas līgumā paredzētajā laikā "nomātā" darbinieka darbaspējas izmanto, piegādātājiem maksā darbaspēka "nomas maksu"; darba algu saskaņā ar individuālo līgumu darba ņēmējiem maksā firma – darbaspēka "iznomātājs". Firma, kas pilda minētos pasūtījumus, var pat speciālistu turēt "krājumā", maksājot noteiktu algu, kaut gan darbinieks dotajā brīdī nav pieprasīts. Šinī gadījumā firmas motivācija saistās ar rītdienas pieprasījumu un ienākumiem.

### 3.4.8. Nominālā un reālā darba alga

Nominālā darba alga ir pēc tarifiem, likmēm, arī saskaņā ar līgumiem aprēķinātā darba alga pirms tam, kad izdarīti dažāda veida atskaitījumi. Darba algas saņēmēji to bieži dēvē par darba algu "uz papīra". Šim lielumam, sauktam arī par bruto algu, ir liela praktiska nozīme: tā ir ražošanas izmaksu elements, bāze attiecīgo nodokļu aprēķinam (Latvijā tas ir sociālais nodoklis un iedzīvotāju ienākuma nodoklis, pēdējā ga-

dījumā no nominālās darba algas jāatskaita ar nodokli neapliekamā daļa). Arī pensiju aprēķinos bieži izmanto šo algu "uz papīra".

Darba ņēmēju vistiešāk interesē darba alga "uz rokas". Runa ir par algas lielumu, kas tiek izmaksāta vai pārskaitīta algas saņēmēja kontā. To raksturo arī kā neto algu. No bruto algas tā atšķiras par atskaitīto nodokļu tiesu. Ja, apejot likumu, bez legālas uzskaites un nodokļu nomakšas algu izsniedz aploksnē, bruto un neto algas lielums sakrīt.

Algotu darbinieku visvairāk interesē reālā darba alga, proti, tas preču daudzums (ražojumi un pakalpojumi), ko var nopirkt par neto darba algu. Reālās darba algas līmenis ir atkarīgs no neto algas lieluma un nacionālās naudas vienības pirktspējas. Pirms zināma laika Krievijas "miljonārs" (cilvēks, kas mēnesī "uz rokas" saņem vienu miljonu rubļu) nebūt nevarēja nopirkt vairāk nekā tas Latvijas iedzīvotājs, kura neto darba alga ir Ls 150. No dzīves līmeņa viedokļa visai nozīmīga ir reālās darba algas dinamika. Šī problēma ir sevišķi akūta inflācijas apstākļos, kad patēriņa cenu pieaugums parasti apsteidz gan bruto, gan neto darba algas pieaugumu un sarūk ne tikai naudas pirktspēja, bet arī reālā darba alga.

Nominālās darba algas lielums, ko aprēķina konkrētam darbiniekam vai par ko ir noslēgts līgums, ir atkarīgs no daudziem faktoriem. *Pirmkārt*, darba ņēmēja specialitāte, darba potenciālā atdeve; *otrkārt*, kvalifikācija specialitātes ietvaros (virpotājs un pavārs pārstāv dažādas specialitātes, katrā no tām ir vairākas kvalifikācijas pakāpes un atbilstoši atšķirīga darba atdeve, ražīguma spēks); *treškārt*, pieprasījuma un piedāvājuma samērs attiecīgajā darbaspēka tirgus segmentā (šis faktors lielā mērā ir iepriekšējo divu faktoru ārējā izpausme); *ceturtkārt*, atalgojuma saņemšanas nosacījumu izpildes pakāpe (nostrādāto stundu skaits, pastāvot stundu, tātad laika darba algas formai, izstrādes normu izpilde, pastāvot gabaldarba algai, visdažādākie rādītāji, kas regulē dažāda lieluma premiālas izmaksas, līdždalību peļņā, akorddarba algu utt.).

Darba algas diferenciācijas diapazons ir visai plašs. Latvijā tas svārstās no Ls 70 apkopējai, jaunākajam medicīnas personālam (valsts noteiktā minimālā alga), līdz vairākiem tūkstošiem latu firmu, banku prezidentiem.

Kas attiecas uz miljonu honorāriem visizcilākiem sportistiem, kino un rokzvaigznēm, mākslas pasaules dižgariem, tad to pamats ir monopols, monopolcena. Saimniekošanas praksē bruto un neto darba kā ražošanas izmaksu elements būtiski iespaido firmas peļņu.

### 3.4.9. Darba algas organizācijas problēmas Latvijā

Sociālajai tirgus ekonomikai atbilstoša darba algas organizācija Latvijā vēl tikai veidojas. To nosaka pārejas perioda īpatnības, reālā ekonomiskā situācija (vairāku nozaru sabrukums un lejupslīde, bezdarbs, inflācija, budžeta līdzekļu trūkums). Neizbēgama kļūst izmēģinājumu un kļūdu metodes izmantošana.

**Darba algas budžeta iestādes.** Tiesiski reglamentēts ir budžeta iestāžu darbinieku atalgojums. Katram amatam ir piešķirta noteikta kategorija, bet kategorijām diferencēti darba algas koeficienti. Sistēmas pamats ir zemākās kategorijas darba algas līmenis. Ja to atļauj budžeta izdalītais darba algas fonds, kļūst iespējama prēmiju izmaksa. Papildu atalgojuma avots var būt budžeta iestāžu ieņēmumi par dažādiem pakalpojumiem (ārpus valsts finansējuma). Šī formālā sistēma materiāli nestimulē efektīvu darbu. Zemais darba samaksas līmenis rosina labu speciālistu atstāt budžeta iestādes, valsts dienestu un pāriet darbā uz komercstruktūrām. Zīmīgi, ka Valsts ieņēmumu dienesta darbiniekus, ieskaitot muitniekus, nācās "atbrīvot" no valsts ierēdņa statusa un pārkārtot to darba algas noteikšanas sistēmu. Ar šī dienesta darbiniekiem tiek slēgti individuāli līgumi: darba alga ir atkarīga no konkrēta darba rezultāta. Gaidāms, ka vērā ņemami pieaugs to atalgojuma līmenis. Dažām valsts institūcijām, piemēram, Privatizācijas aģentūrai, jau no sākuma piemēroja speciālu darba algas sistēmu ar relatīvi augstu atalgojumu.

Savu risinājumu (pārkārtošanu) gaida mediķu un pedagogu darba algas sistēma saistībā ar normālu materiālu nodrošināšanu.

**Darba alga uzņēmumos un uzņēmēsabiedrībās.** Latvijas uzņēmumi un uzņēmēsabiedrības dalās divās grupās: *pirmkārt*, valsts un pašvaldību uzņēmumos (komercsabiedrībās), arī ar valsts un pašvaldību īpašuma daļu; *otrkārt*, privātos uzņēmumos (komercsabiedrībās). Pirmajā grupā ierobežoti darbojas daži darba algas valstiskās regulēšanas elementi. Ja valsts iecēlusī šādu uzņēmumu, sabiedrību vadītāju, ar to tiek noslēgts līgums, kur minēti atalgojuma nosacījumi, mēneša algas pamatlīkme. Visu pārējo darbinieku atalgojums ir atkarīgs no vienošanās starp administrāciju un darba ņēmēju. Dažādos uzņēmumos, sabiedrībās var būt visai atšķirīgs darba algas līmenis, ko nosaka konkrēti saimnieciskās rezultāti, pieprasījuma un piedāvājuma samērs darba tirgus attiecīgajā segmentā, tā ietvaros arī konkurence par augstas kvalifikācijas speciālistu piesaisti.

Otrajā uzņēmumu (komercsabiedrību) grupā darba algas valstiskās regulēšanas nav (tikai jāievēro minimālās darba algas lielums). Vienojoties ar darba ņēmēju par atalgojumu, tiek ievēroti iepriekšminētie apstākļi. Ārzemju privātajās firmās vai jauktos uzņēmumos ārzemju speciālistu darbs tiek apmaksāts pēc attiecīgo ārvalstu parastajām algu likmēm.

**Darba attiecību tiesiskā nesakārtotība.** Latvijas algotie darbinieki saskaras ar nesakārtotām darba ņēmēju un darba devēju attiecībām, ar tiesisku neaizsargātību. *Pirmkārt*, daudzās darba vietās mēnešiem ilgi kavējās algu izmaksas<sup>1</sup>. *Otrkārt*, darbinieki tiek atlaisti dažāda termiņa bezalgas atvaļinājumos bez tiesībām saņemt pat visai pieticīgo bezdarbnieka pabalstu. *Treškārt*, darba devēji (īpaši tirdzniecībā) ne vienmēr ievēro noteikto darba dienas ilgumu, neapmaksā pēc paaugstinātas likmes virsstundas. *Ceturtkārt*, starp darba ņēmējiem un darba devējiem bieži vien nav noslēgti individuāli darba ilgumi ar precīzi fiksētiem savstarpējiem pienākumiem. *Piektkārt*, ir darba vietas, kur algotie darbinieki oficiāli, t.i., pēc grāmatvedības aprēķina saņem tikai minimālo darba algu. Pārējais tiek izsniegts, nemaksājot nodokļus. Šādā veidā darba devējs "ietaupa" sociālo nodokli; darba ņēmēji – ienākuma nodokli un sociālo nodokli. Tas negatīvi iespaido, samazina darba ņēmēja nākamās pensijas lielumu.

**Darba algas dinamika.** Vidējā bruto un neto darba alga pēdējos gados Latvijā nemitīgi pieaug. Tas ir likumsakarīgi, jo inflācijas apstākļos pieaug dzīves dārdzība, darbaspēju atjaunošanas izdevumi. Galvenā problēma ir tā, vai bruto darba alga "tur līdzī" patēriņa cenu pieaugumam. Oficiālās statistikas dati dod tikai vispārinātu un aptuvenu ieskatu par reālās darba algas izmaiņām. To nosaka divi galvenie apstākļi: *pirmkārt*, būtiskas nepilnības patēriņa cenu indeksa aprēķinos; *otrkārt*, katrai ģimenei ir savs patēriņa grozs ar atšķirīgu izdevumu struktūru; līdz ar to katrai ģimenei ir savs cenu pieaugums un konkrēta darbinieka reālās darba algas dinamika nebūt nesakrīt ar valsts kopējiem rādītājiem. Visupirms pievērsīsimies statistiskajai informācijai par Latvijas iedzīvotāju naudas ieņēmumiem.

<sup>1</sup> Pēc Latvijas statistikas ikmēneša biļetena (1996/7) datiem, līdz 1996. gada augusta sākumam valsts un pašvaldību kapitāla daļu darbiniekiem nebija izmaksāta darba alga kopsummā par Ls 5 milj., no tās apstrādājošā rūpniecībā – Ls 3,7 milj. 2002. gada otrajā ceturksnī neizmaksātā bruto darba alga līdzinājās 2,8 milj. latu.

Iedzīvotāju naudas ieņēmumi vidēji mēnesī latos<sup>1</sup>

	1998	1999	2001	2002 IV-VI
Strādājošo vidējā darba samaksa neto	91,47	102,73	115	123
Strādājošo reālās darba samaksas indekss, % pret iepriekšējā gada atbilstošo periodu	105,3	102,9	103,5	107,0
Viena iedzīvotāja pilna iztikas minimuma preču un pakalpojumu groza vērtīgums	82,15	83,18	86,93	88,94
Pensionāru vecuma pensiju vidējais lielums	51,26	58,18	58,16	62,18

Statistika sniedz šādu informāciju: *pirmkārt*, reālā darba alga gadu no gada pieaug; tas attiecas arī uz vecuma pensiju vidējo lielumu un sakarā ar inflāciju arī uz viena iedzīvotāja iztikas minimumu. *Otrkārt*, 3.5. tabulas dati neatspoguļo darba samaksas patieso līmeni, jo, izvairoties no nodokļiem, darba devēji turpina izsniegt algu aploksnēs un nefiksē to grāmatvedībā. Tabula neatspoguļo darba samaksu “pelēkajā” un “melnajā” ekonomikā.

Secinājums ir nepārprotams: vidējā darba neto un reālā samaksa ir augstāka, nekā norādīts tabulā.

<sup>1</sup> Latvijas statistikas ikmēneša biļetens. – R.:SP, 3/2000. 59. lpp., 8/2002, 14., 58. lpp.

### 3.5. Kapitāla ražīgums, tirgus un cena

#### 3.5.1. Kapitāla tirgus pirkšanas un pārdošanas objekti

**Sekundārie ražošanas resursi.** Atšķirībā no dabas resursiem, darbaspēka un uzņēmējspējām (komercspējām), kas ir primārie ražošanas resursi, kapitāls ir sekundārie ražošanas resursi. Tos radījusi pati saimniekošanas sistēma, izmantojot primāros ražošanas resursus. Kapitāls kā ražošanas līdzekļi ir ražošanas un pakalpojumu sniegšanas procesa dāsnie augļi. Kapitāla konkrēto elementu "dzimšana" notiek zinātniski tehniskās domas tiešā iespaidā.

**Gan darba līdzekļi, gan darba priekšmeti.** Daudzi autori, argumentējot tēzi, ka kapitāls ir sekundārie ražošanas resursi, ražošanas līdzekļi – cilvēku mērķtiecīgās darbības rezultāts – vienlaikus ierobežo kapitāla materiālo saturu: kapitāls tiek degradēts līdz pamatkapitālam jeb pamatfondiem. Citiem vārdiem, kapitāls esot tikai darba līdzekļi, ilgstošās lietošanas ražošanas fondi, kas pakāpeniski nolietojas, proti, ēkas, celtnes, visdažādākās būves, iekārtas, mašīnas, aparatūra, arī datori, enerģijas un informācijas pārraides tīkli, darbarīki utt. Pēc šāda kapitāla raksturojuma izejvielas, materiāli, kurināmais, enerģija, palīgmateriāli, tas viss, ko dēvē par darba priekšmetiem, kapitāla sastāvā neietilpst. Jājautā, vai benzīns, mazuts, smērvielas, elektroenerģija, tērauds, alumīnijs, plastmasas, dzelzsbetons, ķieģeļi, milti, tehniskais audums, viss bagātais darba priekšmetu klāsts nav ražošanas resursi? Kādā tirgū šie nepārprotamie ražošanas līdzekļi tiek pirkti un pārdoti? Mūsaprāt, it visi darba priekšmeti, kas ir cilvēku saimnieciskās darbības reāls rezultāts, pilnā mērā atbilst kapitāla raksturojumam kā sekundārie ražošanas resursi. Saprotais, ietilpinot darba priekšmetus kapitāla sastāvā, rodas teorētiska rakstura grūtības: virkne tradicionālu metodoloģisku atziņu par kapitāla cenu veidošanas mehānismu būtu jāpapildina vai arī jāattiecina vienīgi uz darba līdzekļiem. Mūsaprāt, pamatots ir uzskats, ka kapitāls ir arī darba priekšmetu krājumi.

**Darba līdzekļu un darba priekšmetu tirgus.** Ikvienam ražošanas resursu tirgum ir savi atšķirīgi segmenti ar noteiktām cenu veidošanas īpatnībām. Tas pilnā mērā attiecas uz kapitāla tirgu. Šim tirgum ir divi pamatelementi: darba līdzekļu tirgus un darba priekšmetu tirgus. Kā jau minējām, nepārprotami kopējais šiem tirgiem ir tas, ka tie ir sekundāro ražošanas resursu tirgi. Bez tam kā jau visiem ražošanas resursiem gan darba līdzekļu, gan darba priekšmetu pieprasījums ir atvasināts piepra-

sījums, ko regulē pieprasījums pēc patēriņa priekšmetiem un sadzīves pakalpojumiem, kā arī ieročiem. Visai būtiski ir tas, ka abi minētie kapitāla tirgi savā starpā cieši saistīti: izmaiņas tehnikā un tehnoloģijā skar ne tikai mašīnas, iekārtu, bet arī izejvielas, enerģiju, palīgmateriālus, komplektējošās detaļas. Brīžiem grūti noteikt, vai kapitāla elements ir darba līdzeklis vai darba priekšmets. Dators bez programm-nodrošinājuma ir bez lietošanas vērtības. Bet kāds ekonomiskais statuss ir programmai, šai "maigajai precei" (*software*)? Kādā tirgū tiek pieprasīta un piedāvāta informācija? Jebkura klasifikācija savā ziņā ir Prokrusta gulta, un mūsdienu saimniekošanas realitātes ne vienmēr tanī var ievietot.

### 3.5.2. Kapitāla tūrais ražīgums

Kapitāls tiek pieprasīts, pirktis un lietots ar prozaisku mērķi gūt ienākumu. Ikvienam ienākumam ir savs avots un noteikts lielums. Šai sakarībā, runājot par kapitāla jaunradi jeb ražīgo spēku, saskaramies ar sarežģītām problēmām.

**Šīsdienas upuris rītdienas guvumam, attīstībai.** Minēsim vienkāršotu piemēru. Ekonomiskajā literatūrā bieži tiek apcerēta Robinsona iespējamā rīcība. Analīzē Robinsona nemirstīgo tēlu izmantosim arī mēs. Pieņemsim, ka Robinsona salas piekrastes ūdeņi bija bagāti zivīm. Sākotnēji Robinsons tās ķēra rokām un pēc tam notiesāja, tā uzturot savu dzīvību un darbaspējas. Ekonomikas teorijas terminos runājot, tas nozīmēja, ka Robinsons ieguva dabas dotos resursus, nelietojot nekādu kapitālu. Varam droši pieņemt, ka loms nebija nekāds brangais un saistošās bērnu grāmatas varonis dzīvoja pusbadā. Izzdzīvošanas centieni iespaidā Robinsonam dzima gandrīz ģeniāla ideja: no liānām sapīt tīklu. Domāts – darīts.

Izrādās, ka šī iecere prasa upurus. Visupirms laika upuri. Lai sameklētu, sagatavotu liānas un sapītu tīklu, bija veselu nedēļu no ausmas līdz saules rietam čakli jo čakli jāstrādā. Laika tvarstīt zivis nebija. Septiņu dienu loms bija jāupurē rītdienas un parītdienas sātīgajai dzīvei. Lai galīgi nezaudētu spēku, Robinsonam bija jāklūst par veģetārieti, jāiztiek no uz ātru roku salasītām ogām, sēnēm, lapām. Astotajā dienā, lepns par paveikto, Robinsons optimisma pilns devās uz zveju ar tīklu, tātad ar darba līdzekli, kapitālu. Tiešām, loms bija liels, noķerto zivju skaits bija piekārt lielāks nekā iepriekšējās dienās, kad zivis nācās ķert rokām

vien. Robinsona pašapgādes darbs bija kļuvis pieckārt raženāks. Kāpēc? Atbilde viennozīmīga – pateicoties kapitālam. Ja šī izdomātā piemēra loģiku attiecināsim uz mūsdienu reālo ekonomisko vidi, redzēsim, ka ieguldījumi zinātnē, tehnikā, tehnoloģijā liks piedzimt arvien raženākiem kapitāla elementiem, kas palīdzēs ievērojami kāpināt darba atdevi, taupīt laiku. Zinātnieki šo fenomenu, kad, pateicoties kapitālam, aug darba ražīgais spēks, raksturo kā kapitāla tīro ražīgumu. Lai kapitāls spētu nodrošināt darba ražīgā spēka rītdienas pieaugumu, šīs dienas resursi ir jāpurē nākotnes attīstībai. Šo upuru īpatnība ir tā, ka tie vairo sabiedrības bagātību, palīdz pilnīgāk apmierināt tās locekļu vajadzības.

**Cilvēciskais kapitāls.** Ja kapitāla sastāvā ietilpina arī “cilvēcisko kapitālu” – speciālas zināšanas, augstu kvalifikāciju ar pieredzi, rūdījumu, tad iepriekš minētās cēloņsakarības arī ir spēkā. *Pirmkārt*, “cilvēciskais kapitāls” kāpina darba reālo atdevi, *otrkārt*, lai vairotu šo specifisko kapitālu, jāpurē gan citi ražošanas resursi, gan laiks. *Treškārt*, ir pamats runāt par “cilvēciskā kapitāla” tīro ražīgumu. No ražošanas resursu kvalifikācijas viedokļa “cilvēcisko kapitālu” varētu saistīt ar darbaspēka lielāku potenci, augstākām darbaspējām, kas nodrošina lielāku darba atdevi un atalgojumu.

**Kapitāla tīrā ražīguma raksturojums.** Praktiskajā saimniekošanā lielāks kapitāls saistībā ar modernāku tehniku, tehnoloģiju, organizāciju likumsakarīgi vairo saražoto preču (produkcijas, pakalpojumu) realizācijas ieņēmumus. Izvirzās uzdevums izdalīt no šiem ieņēmumiem tieši to daļu, kas radīta, pateicoties kapitāla izmantošanai. Šī uzdevuma risināšana balstās uz tēzi, ka **ar kapitāla palīdzību, pateicoties kapitāla tīrajam ražīgumam, tiek ražota tā produkcija, kas paliek pāri pēc tam, kad atlīdzinātas visas izmaksas.** Kapitāla ražīgums tiek dēvēts par tīro, jo tas ir atdalīts no zemes un darba ražīgā spēka. Saprota, saimniekošanā konkrēto ražošanas resursu potences, pateicoties cilvēkam, izpaužas vienotā koprezultātā, dažādiem resursiem piemītošie ražīguma spēki cieši jo cieši mijiedarbojas, nodrošinot vienotības efektu. Tas visai jaušami vērojams lauksaimniecībā. Šeit raža no hektāra ir atkarīga gan no zemes dabiskās auglības (dabas ražīgā spēka), gan no ekonomiskās auglības (kapitāla tīrā ražīguma), gan no darbaspēju izmantošanas efektivitātes (darba ražīgā spēka). Tirgus un ar to saistītais sadales mehānisms izdala dabas un darbaspēka resursu īpašniekiem ienākumu zemes rentes un darba algas formā atbilstoši šo resursu atdevi, ražīgumam. (Par ienākumu, ko saņem uzņēmējspēju īpašnieks, sk. nākamajā nodaļā.) Rente (nomas maksa) līdz ar darba algu ietilpst produkcijas un

pakalpojumu ārējās ražošanas izmaksās. Noteiktu ieskatu par to produkcijas, pakalpojumu pieaugumu, kas saistās ar kapitāla izmantojumu, ar kapitāla tīro ražīgumu, sniedz starpība starp attiecīgiem realizācijas ieņēmumiem un ārējām ražošanas izmaksām. Pievērsīsimies primitīvajam Robinsona variantam. Pieņemsim, ka sākotnēji mūsu varoņa dienas loms nepārsniedza trīs zivis. Lietojot pašizgatavoto tīklu, Robinsons spēja dienā noķert līdz 15 zivīm. Līdz ar to tīkla (kapitāla) tīrais ražīgums izpaužas 12 zivīs dienā (15 zivis – 3 zivis). Šinī visai nosacītajā, bet “tīrajā” piemērā Robinsona upuris 21 zivs (7 dienas pa 3 zivīm) atmaksājas brīnumātri – mazāk nekā divās dienās. Reālajā tirgus ekonomikā viss ir krietni sarežģītāk.

### 3.5.3. Dabiskais procents kā ienākums no kapitāla

**Papildu produkcija naudas izteiksmē.** Lai papildu produkciju, pakalpojumus, ko nodrošina kapitāla tīrais ražīgums, varētu samērot ar tiem ražošanas resursiem, kas nepieciešami šīs papildu produkcijas izgatavošanai, pakalpojumu sniegšanai, gan rezultāts, gan resursi jāizsaka naudā. Ja resursu lietošana ir efektīva, produkcijas, pakalpojumu realizācijas ieņēmumi ir lielāki par ārējām ražošanas izmaksām. Starpību ar zināmu nosacītību (ignorējot uzņēmējspēju un uzņēmējdarbības lomu) var raksturot kā ienākumu, ko savam īpašniekam nodrošinājis kapitāls, tā tīrais ražīgums. Šim ienākumam parasti ir naudas forma.

**Kapitāla elementu iznomāšana un kapitāla īpašnieka ienākums.** Līdz šim pieņēmām, ka kapitāla īpašnieks vienlaikus ir uzņēmējs (komersants), kas kapitālu kā ražošanas resursu izmanto savā uzņēmējdarbībā (komercdarbībā). Bet kapitāla īpašniekam ir alternatīva – kapitālu (pamatfondus jeb darba līdzekļus) iznomāt. Izvirzās nomas maksas lieluma problēma. Šinī jomā iznomātāja un nomnieka ekonomiskās uzvedības, rīcības motivācija vispirms saistās ar centieniem neko nezaudēt. Kapitāla īpašnieks iznomātājs, nosakot šiem ražošanas resursiem nomas maksu, vadās pēc alternatīvo izmaksu lieluma, pēc tā, kādu ienākumu viņš varētu gūt, ja pats kapitālu izmantotu. Nomnieks savukārt piekritīs vienīgi tādām nomas maksas lielumam, kam būs reāls avots. Šis avots zināms: kapitāla tīrais ražīgums, kas nodrošina papildu produkciju un noteikta lieluma ienākumu. Iznomātāja un nomnieka intereses līdz ar to kristalizējas vienā punktā tā ienākuma lielumā, ko sniedz kapitāls ražošanas resursu sastāvā. Šis teorētiskais skaidrojums ir reāls pamats

pušu vienošanās par nomas maksas apmēriem. Jāuzsver, runa ir ne tikai par nomas maksas lieluma pamatu; konkrētās nomas maksas līmenis būs atkarīgs no noteikta perioda kapitāla resursu piedāvājuma un pieprasījuma samēra.

**Procenti – ienākums, ko dod kapitāls kā ražošanas resurss.** Iepriekšējais skaidrojums par to, ka kapitāla iznomāšanas variantā nomas maksas apmērs atspoguļo to ienākumu, ko ražošanas un pakalpojumu procesa sekmīgā gala iznākumā dod kapitāls, liecina, ka šim ienākumam ir patstāvīga pastāvēšanas forma. Šo ienākumu neatkarīgi no tā, kas kapitālu tieši izmanto savā uzņēmējdarbībā (komercdarbībā), saņem kapitāla īpašnieks. Kapitāla tīro ražīgumu ( $K_{tr}$ ) parasti mēra, izsakot minēto ienākumu ( $I_e$ ) procentos pret savu avotu – kapitālu ( $K$ ).

$$K_{tr} = \frac{I_e}{K} \times 100$$

Šai sakarībā ienākums no kapitāla kā ekonomiska kategorija tiek dēvēts par procentiem no kapitāla (nejaukt ar procentiem, kas jāmaksā par kredītu, vai procentiem, ko saņem par noguldījumiem). Šo procentu skaitliskais lielums tiek raksturots kā procentu dabiskā norma. Tas tāpēc, ka saskaņā ar dažādām teorijām ienākums, ko dod kapitāls, pateicoties tā tīrajam ražīgumam, ir tāda pati dabiska parādība kā koka augļi vai krūmu ogas. Tā kapitāla jaunrades spēks tiek pielīdzināts dabas jaunrades spēkam.

**Procenti no kapitāla un procenti par kredītu.** Iepriekš mēs lasījām brīdinājumus, ka procenti no kapitāla un procenti par kredītu ir divas būtiski atšķirīgas ekonomiskas kategorijas. Tagad noskaidrosim, kāds sakars ir starp šiem procentiem, precīzāk, starp divām procentu normām. Lai iegādātos kapitāla elementus, uzņēmējam bieži jāņem kredīts. Šinī gadījumā varianti ir divi: *pirmkārt*, naudu aizņemt; *otrkārt*, pirt uz kredīta, pirkumu, pasūtījumu saskaņā ar vienošanos apmaksājot kaut kad vēlāk. Šiem variantiem kopējs ir tas, ka jāmaksā procenti par kredītu. No ekonomiskās uzvedības, rīcības motivācijas viedokļa ir acīm redzams, ka procentu likme par minēto kredītu nevar būt augstāka par procentu dabisko normu sakarā ar kapitāla tīro ražīgumu. Pretējā gadījumā kredīta ņēmējs būs nepārprotams zaudētājs. Procentu (no kapitāla) dabiskā norma ar pieprasījumu regulē attiecīgo kredīta procentu likmi. Var īstenoties arī sarežģītākas sakarības, kas saistās ar peļņas lielumu. Detalizētāk aplūkosim kreditoru ekonomiskās uzvedības, rīcības motivāciju.

**Kreditora un debitora motivācija.** Uzņēmēju centieniem saņemt kredītu kapitāla iegādei jāatbilst kreditoru vēlmei šādu kredītu sniegt. Kāda ir potenciālo kreditoru motivācija? Rīt vai parīt saņemt aizdevuma procentus. Līdz ar to naudas aizdošanas variantā kreditors atsakās savu naudu izlietot šodien vai nu patēriņam, vai savā uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) ražošanas vai nekredīta pakalpojumu jomā. Toties aizdevuma ņēmējs naudu var uzreiz likt lietā, iegādājoties kapitālu un uzsākot vai izvēršot uzņēmējdarbību nolūkā iegūt ienākumu, arī tieši no kapitāla.

Ekonomikas teorija konstatējusi tirgus saimniecības subjektu ekonomiskās uzvedības raksturīgu iezīmi: šodienas labumi tiek vērtēti augstāk par nākotnes labumiem; pirmajiem parasti tiek dota priekšroka. Arī ekonomikā ir vieta tautas gudrībai "Labāk zīle rokā, nekā mednis kokā". Kreditors atsakās jeb atturas no iespējas šodien slaukt govī un to aizdod. Par šo savu atturību un reizē pakalpojumu debitoram kreditors prasa pienācīgu atlīdzību, īpašu cenu, procentus, kas jāmaksā kredīta ņēmējam ik gadus tik ilgi, kamēr aizdevums būs dzēsts.

No debitoru puses, procenti par kredītu ir īpaša cena, kas tiek maksāta par to, ka nepieciešamos ražošanas resursus, kapitālu var iegādāties jau šodien un ātrāk saņemt gaidīto ienākumu. Tādējādi nav jāgaida tā nākotnes stunda, kad būs sapelnīta un uzkrāta vajadzīgā naudas summa nākamām kapitālieguldījumiem. Turklāt perspektīva ekonomikā vienmēr saistās ar zināmu nenoteiktību, ar lielāku vai mazāku risku. Visa šī kreditoru un debitoru motivācija saistībā ar laika faktoru, prioritātēm laika jomā iespaido pieprasījuma un piedāvājuma samēru kapitāla tirgū.

#### 3.5.4. Kapitāla un investīciju cena

**Kapitāla cena.** Kapitāla kā ražošanas resursa cenas veidošanas mehānisms balstās uz tiem pašiem principiem kā zemes cenas veidošanās. *Pirmkārt*, jāievēro pircēja motivācija, naudas ieguldīšanas jo daudzās alternatīvas, iespēja attiecīgo naudas summu kā termiņnoguldījumu uzticēt drošai bankai nolūkā saņemt ienākumu – procentus; *otrkārt*, pircēja rīcība, aizņemoties naudu kapitāla iegādei. Līdz ar to kapitāla pieprasījumu pastarpināti regulē kredīta procentu likmes lielums. *Treškārt*, piedāvājuma jomā pārdevējam jāievēro pircēja iespēja savlaicīgi nomaksāt procentus. Tas atkarīgs no procentu dabiskās normas, no ienākuma, ko cer saņemt kapitāla pieprasītājs, pircējs sakarā ar kapitāla tīro ražī-

gumu. Kapitāla cena ir tieši proporcionāla ienākumam, procentiem no kapitāla un apgriezti proporcionāla bankas procentu likmei.

$$\text{Kapitāla cena} = \frac{\text{Ienākums no kapitāla (dabiskais procents)}}{\text{Bankas vidējā gada procentu likme no termiņnoguldījumiem}} \times 100$$

Citiem vārdiem, kapitāla cena pēc sava ekonomiskā satura ir kapitalizētais ienākums no kapitāla jeb kapitalizētie procenti no kapitāla. Tas nozīmē, ka kapitāla cena atbilst naudas summai, kas, noguldīta bankā kā termiņnoguldījums, nodrošina gadā tādu pašu ienākuma lielumu procentu veidā, kādu spēj sniegt kapitāls sakarā ar tā tiro ražīgumu. Iepriekš minētā formula skaitliskā izteiksmē to apstiprina.

$$\text{Kapitāla cena} = \frac{\text{Ls 1000 ienākums no kapitāla}}{10 \text{ (bankas vidējā gada procentu likme)}} \times 100 = \text{Ls 10000}$$

Patiešām, Ls 10000, noguldīti bankā par 10%, nodrošina ienākumu Ls 1000 apmērā, tikpat daudz, cik cer saņemt kapitāla pircējs kā gada ienākuma procentus no kapitāla izmantošanas vai iznomāšanas.

Kapitāla cenas formula, kas atspoguļo kapitāla pircēju un pārdevēju ekonomiskās uzvedības, rīcības motivācijas izvirci, ir tikai kapitāla tirgus cenas veidošanas teorētiskais pamats. Praktiski kapitāla cenu katrā laika periodā nosaka kapitāla pieprasījuma un piedāvājuma samērs. Kapitāla praktiskā cena šinī ražošanas resursu tirgū būs augstāka vai zemāka nekā pēc formulas aprēķinātā. Kapitāla cenas formulas skaitītājs un saucējs ir pamatfaktori, kas regulē gan pieprasījumu, gan piedāvājumu. Ja ienākums no kapitāla gadā līdzināsies Ls 1500, kapitāla cena pieaugs līdz Ls 15000. Kapitāla cena palielināsies arī tad, ja pazemināsies bankas procentu likme. Piemēram, ja šī likme tiek noteikta 8% līmenī, kapitāla cena ar nemainīgu ienākumu no kapitāla pieaugs līdz Ls 12500; toties, ja bankas procentu likme palielināsies līdz 12%, kapitāla cena pazemināsies līdz Ls 8333. Tas arī loģiski, jo ar šo procentu likmi nepieciešams bankā noguldīt mazāku naudas summu, lai saņemtu procentus, kas līdzinātos ienākumam no kapitāla.

Visi šie teorētiskie apsvērumi ir pamatoti tad, ja kapitālu pārstāv pamatfondi, darba līdzekļi. Tad jaušami var vērot kapitāla tīrā ražīguma izpausmi, kapitāla jaunrades spēku. Citāds ir problēmas risinājums, ja tiek pārdoti un pirkti ražošanas krājumi, energoresursi, pakalpojumi, kad kapitālu pārstāv visdažādākie darba priekšmeti, arī informācija.

**Kapitāla – darba priekšmetu cena.** Mēģināsim tikt skaidrībā par diviem problēmas variantiem. Saskaņā ar pirmo variantu kapitāls tiek aplūkots kā viens vesels bez dalījuma darba līdzekļos un darba priekšmetos, pamatfondos un apgrozāmos fondos (ražošanas krājumos). Šāda pieeja prasa kapitāla tīrā ražīguma augli – papildu produkciju naudas izteiksmē, ienākumu no kapitāla, attiecīgo procentu daudzumu attiecināt pret visu kapitālu. Vairāk nekā skaidrs, ka šinī variantā dabiskā procentu norma būs ievērojami mazāka nekā tad, ja mēs ienākumu no kapitāla attiecināsim tikai pret kapitālu – pamata fondiem. Teorētiski nenoskaidrots ir jautājums, vai darba priekšmetiem ražošanas krājumu veidā un ražošanas pakalpojumiem kā kapitāla sastāvdaļām piemīt tīrais ražīgums, jaunrades spēks. Ja atbilde uz šo jautājumu ir pozitīva, tad tālāku problēmu principā nav. Var droši lietot iepriekš minēto kapitāla cenas formulu.

Pret šo variantu var iebilst. Kaut arī darba priekšmeti, ražošanas pakalpojumi ir darba līdzekļu funkcionēšanas obligāts nosacījums, grūti pierādīt, ka tiem piemīt darba līdzekļiem tik spilgti izteiktais kapitāla tīrais ražīgums.

Pēc analīzes, otrā varianta darba priekšmeti un ražošanas pakalpojumi nerada papildu produkciju, nav ienākuma no kapitāla, procentu avots. Runa ir par ārējo ražošanas izmaksu sastāvdaļu, ko attiecīgi kompensē produkcijas un pakalpojumu cenas bez jebkāda “piecepuma”. Jāievēro arī tas, ka pamatfondus un apgrozāmos fondus, arī ražošanas pakalpojumus pārdod un pērk visai atšķirīgos kapitāla tirgus segmentos ar dažādu funkcionēšanas režīmu. Darba līdzekļiem un darba priekšmetiem ir visai atšķirīgs aprites ātrums un tāpēc arī dažāds iespaids uz gada peļņu. Ja ievērojama daļa darba līdzekļu tiek ražoti pēc pasūtījuma, tad darba priekšmetu būtisku daļu ražo tirgum, nezināmam pircējam. Apgrozāmo fondu un ražošanas pakalpojumu cenu regulē piedāvājuma un pieprasījuma samērs. Pircējs ievēro darba priekšmetu un pakalpojumu kā preču galējo derīgumu, arī tā mazināšanās likumu, pārdevēji – attiecīgās produkcijas un pakalpojumu gan alternatīvās, gan galējās izmaksas. Būtībā veidojas apgrozāmo fondu un pakalpojumu līdzsvara cenas.

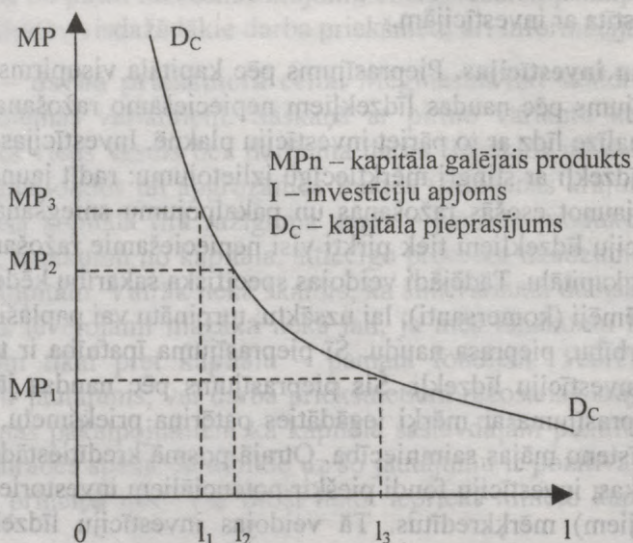
Liela ir pilnīgās konkurences loma šinī kapitāla tirgus segmentā. It sevišķi tāpēc, ka daļa priekšmetu ir biržu tirdzniecības objekti.

Problēmas risinājumu tālāk sarežģī tas apstāklis, ka kapitāla iegāde nesaraujami saistīta ar investīcijām.

**Kapitāls un investīcijas.** Pieprasījums pēc kapitāla visupirms izpaužas kā pieprasījums pēc naudas līdzekļiem nepieciešamo ražošanas resursu iegādei. Analīze līdz ar to pāriet investīciju plaknē. Investīcijas sākotnēji ir naudas līdzekļi ar stingri mērķtiecīgu izlietojumu: radīt jaunas, paplašināt un atjaunot esošās ražošanas un pakalpojumu sniegšanas jaudas. Par investīciju līdzekļiem tiek pirkti visi nepieciešamie ražošanas resursi, ieskaitot kapitālu. Tādējādi veidojas specifiska sakarību ķēde. Pirmajā posmā uzņēmēji (komersanti), lai uzsāktu, turpinātu vai paplašinātu savu uzņēmējdarbību, pieprasa naudu. Šī pieprasījuma īpatnība ir tā, ka tiek pieprasīti investīciju līdzekļi. Šis pieprasījums pēc naudas jāatšķir no naudas pieprasījuma ar mērķi iegādāties patēriņa priekšmetu, pakalpojumus, ko īsteno mājas saimniecība. Otrajā posmā kredītiestādes, galvenokārt bankas, investīciju fondi piešķir potenciāliem investoriem (investēt gribētājiem) mērķkredītus. Tā veidojas investīciju līdzekļi. (Mēs abstrahējamies no citiem ceļiem, kā var iegūt naudu investīcijām.) Trešā posmā investīciju līdzekļi tiek izlietoti, lai iegādātos investīciju preces: ēkas, būves, iekārtas, mašīnas, darbarīkus, transporta līdzekļus, ražošanas (darba priekšmetu) krājumus. Būtībā tiek pirks kapitāls. Ceturtā posmā šīs investīcijas preces tiek ieguldītas uzņēmējdarbībā (komercdarbībā). Līdzekļi naudas formā pārvērtušies kapitālā fiziskā formā: pamatfondos jeb pamatkapitālā (darba līdzekļi) un apgrozāmos fondos jeb apgrozāmā kapitālā (darba priekšmeti). Investēšana uzņēmējam (komersantam) nav nekāds pašmērķis. Viņa ekonomiskās uzvedības, rīcības motivācija investīciju jomā saistās ar ienākuma gūšanu. Šī iemesla dēļ pieprasījumu pēc kapitāla regulē kapitāla galējais ienesīgums. Uzņēmēja motivācija saistās ar to, ka, palielinot kapitālu par vienu vienību, viņš saņem papildu jeb galējo produktu. Pēdējais ir pamats galējam ienākumam. Ja mēs šo galējo ienākumu attiecināsim pret galējo kapitālu, iegūsim kapitāla galējo ienesīgumu. Vienkāršotā veidā šo uzņēmēju motivācijas izraisīto cēloņsakarību var izsekot pēc shēmas.

**Investīciju un kapitāla pieprasījuma regulēšana.** Lai izprastu šo jautājumu, jāiepazīstas ar 3.2. shēmu.

### Kapitāla galējais produkts un kapitāla pieprasījums



3.2. shēmā uzskatāmi redzams, ka pieprasījumu pēc kapitāla un pēc atbilstošām investīcijām regulē kapitāla galējais produkts. Darbojas arī pretēja sakarība: investīciju apjoms regulē galējā produkta lielumu. Tomēr rupja kļūda būtu minētās sakarības matemātiski raksturot kā apgriezti proporcionālas.

#### Kapitāla ienākuma, procentu dabiskās normas mazināšanas likums.

3.2. shēma apstiprina teorētisko un reizē praktisko atziņu, ka kapitāla atdeve no katras nākamās, tātad galējās vienības mazinās. Šāda tendence, kapitāla apmēram pieaugot, ir raksturīga kapitāla tūrajam ražīgumam, kapitāla procentu dabiskajai normai un gala rezultāta kapitāla izdevīgumam. Šādu kapitāla atdeves mazināšanās tendenci, palielinoties investīciju apjomam, it ļabi pazīst uzņēmēji praktiķi: konkurences pātaga, centieni iekarot jaunus tirgus, vēlme vairāk nopelnīt liek ņemt jaunus kredītus, paplašināt investīcijas, likt lietā lielāku kapitālu; pēc kāda laika grāmatvedības dati bezkaislīgi konstatē, ka kapitāla procentu dabiskā norma ir kritusies, kapitāla izmantošanas efektivitāte samazinājusies.

Šī aplūkotā noturīgā cēloņsakarība īstenojas tikai ar visai nozīmīgu nosacījumu: ja visi pārējie apstākļi paliek nemainīgi. Ja līdz ar investī-

cijām kapitālam mainās (aug) pārējie resursi, ja notiek apvērsums tehnikā, tehnoloģijā, organizācijā, spēji uzlabojas tirgus konjunktūra, pieaug cenas konkrētai produkcijai, pakalpojumiem, nepieaugot izmaksām, tad, palielinoties kapitāla apjomam, tā atdeve var pieaugt.

Atdeves mazināšanās raksturīga arī darbaspēka resursiem, ja tiek palielināts darbinieku skaits. Lielāka resursu daudzuma izmantošanas jomā ir neizbēgamas īpatnības.

**Augsnes krītošās auglības likums.** Mēs jau minējām, ka zemei bez dabiskās auglības piemīt arī ekonomiskā auglība – darbaspēka un kapitāla resursu ieguldīšanas rezultāts. Vai varam apgalvot, ka jebkurš šo resursu papildu ieguldījums dos proporcionālu vai pat augošu ražas palielinājumu? Ieskatīsimies tabulas datus, kas atspoguļo resursu ieguldījumu vienā un tanī pašā zemes gabalā.

3.6. tabula

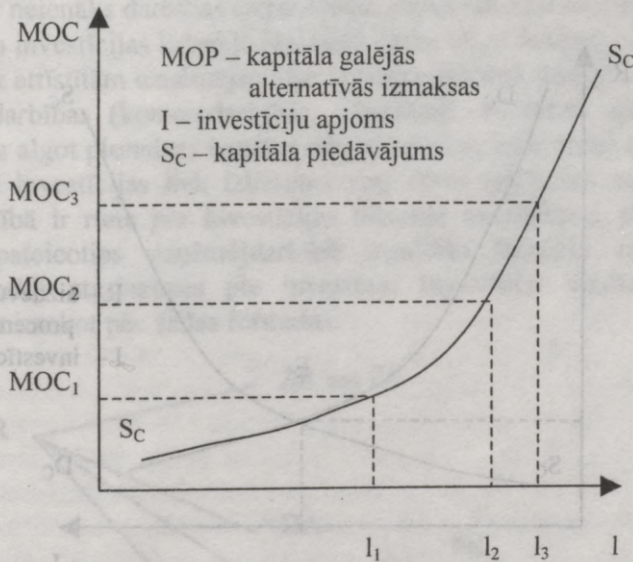
**Papildu resursu ieguldījums un ražas pieauguma varianti**

	Variants A	Variants B
Pirmais resursu ieguldījums	100 vienības	100 vienības
Raža	10 t	10 t
Resursu vienības atdeve	0,10 t	0,10 t
Raža	100 vienības	100 vienības
Resursu vienības atdeve	8 t	12 t
Trešais, galējais resursu ieguldījums	0,8 t	1,2 t
Galējā raža	100 vienības	100 vienības
Raža	6 t	14 t
Resursu vienības galējā atdeve	0,6 t	1,4 t
Kopējais resursu ieguldījums	300 vienības	300 vienības
Kopējā raža	24 t	36 t
Resursu vienības vidējā atdeve	0,8 t	1,2 t

Variants A raksturo augsnes krītošu auglību: resursiem, tajā skaitā kapitālam pieaugot, kopējā raža ievērojami palielinās, bet resursu vienības atdeve būtiski krītas. Variants B raksturo pieaugošu auglību. Katrs papildu resursu ieguldījums nodrošina augstāku ražu, vienlaikus palielinās resursu vienības atdeve. Kāds variants ir tipisks lauksaimniecības parastajai attīstībai? Variants A! To nosaka: *pirmkārt*, ražas pieauguma ģenētiskā, bioloģiskā ierobežotība; *otrkārt*, jau pieminētais darbaspēka un kapitāla atdeves mazināšanās likums. Tomēr fatālisma te nav. Tehniski tehnoloģiski apvērsumi zemkopībā, kas balstās uz izciliem modernās zinātnes apsvērumiem, var zināmā ierobežotā laika periodā sekmēt varianta B īstenošanu. Sekos resursu atdeves mazināšanās pēc varianta A cēloņsakarībām. Turklāt nemitīgs ekonomiskās auglības pieaugums paredzamā nākotnē netiek prognozēts. Nepieciešama piebilde: ģēnu inženierija, kas strauji attīstās, spēj mūs pārsteigt ar brīnumiem.

**Investīciju un kapitāla piedāvājuma regulēšana.** Saskaņā ar vienkāršoto tirgus modeli kapitālu ražošanas resursu tirgū piedāvā mājas saimniecības. Sekojot tirgus ekonomikas realitātēm, mēs analīzei piesaistījām investīcijas. Tāpēc vietā jautājums, kas piedāvā naudas līdzekļus investīcijām? Atbilde zināma: bankas, investīciju fondī. Bet kas piedāvā un pēc tam aizdod naudas līdzekļus bankām un investīciju fondiem? Mājas saimniecības. Šī atbilde vienkāršo sarežģītas naudas līdzekļu piedāvājumu plūsmas naudas tirgū, bet var tikt pieņemta kā pietiekami korekta pamattēze tālākam skaidrojumam. Mēs jau rakstījām, ka naudas aizdošana, atteikšanās no citām tās izlietošanas alternatīvām ir šīsdienas upuris rītdienas ienākumu vārdā. Shēmā mēs varam izsekot, kā kapitāla galējās alternatīvās izmaksas, kas atspoguļo naudas līdzekļu neizmantošanas izlietošanas iespējas, regulē naudas līdzekļu un pastarpināti investīciju piedāvājumu. Mūsu analīzes loģikai būtiski ir tas, ka mājas saimniecības kā ražošanas resursu, kapitāla īpašnieki piedāvā ne tikai tīri fizisko kapitālu, bet arī naudas līdzekļus tā iegādei.

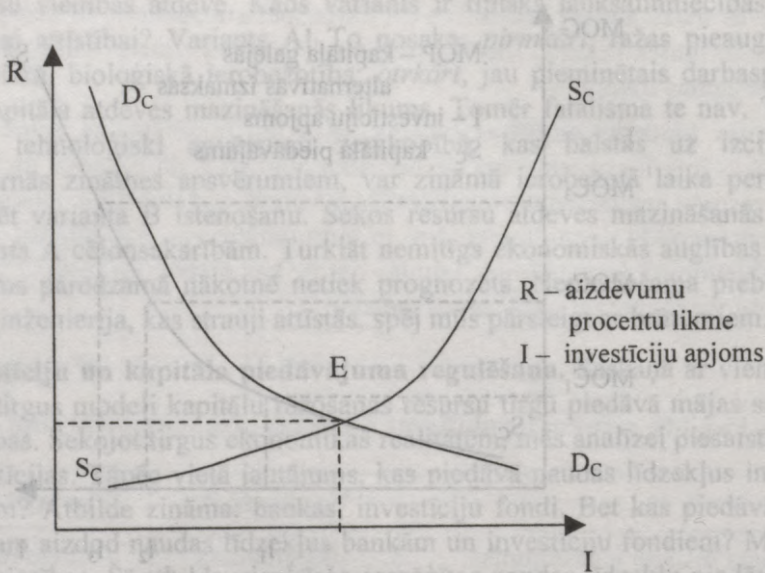
## Kapitāla piedāvājums



3.3. shēma rāda kapitāla galējo alternatīvo izmaksu regulējošo iedarbību uz investīciju apjomu un līdz ar to uz kapitāla piedāvājumu. Pēc tam, kad esam noskaidrojuši faktoros, kas regulē kapitāla pieprasījumu un piedāvājumu, lasītāja uzmanība piesaistāma līdzsvaram kapitāla tirgū.

**Kapitāla pieprasījuma un piedāvājuma līdzsvars.** Nākamajā shēmā uz vertikālās ass ir atlikta aizdevuma procentu likme, lielums, kas tieši regulē gan naudas un investīciju piedāvājumu, gan pieprasījumu, bet pastarpināti kapitāla pieprasījumu un piedāvājumu. Uz horizontālās ass tiek fiksēts investīciju apjoms. Naudas īpašnieka izvēli starp alternatīvām visupirms motivē ekonomiskais izdevīgums, jo augstāka ir aizdevuma procentu likme, jo izdevīgāk naudu aizdot. Mierīgas dzīves tīkotāji savu naudu noguldīs kā termiņnoguldījumu bankā, kur procentu norma ir zemāka nekā naudas aizdevumiem vai investīcijām uzņēmējdarbībā (komercdarbībā). Bet tieši ieguldījumi bankās dod pēdējiem iespēju kreditēt investīcijas.

## Kapitāla, pieprasījuma un piedāvājuma līdzsvars

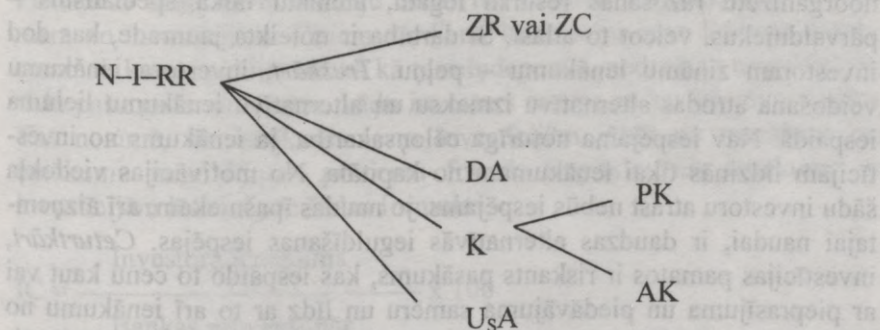


3.4. shēmā pieprasījuma un piedāvājuma likņu krustpunkts E atspoguļo ne tikai to, ka investīciju pieprasījuma un piedāvājuma apjoms kapitāla pirkšanai ražošanas resursu tirgū ir līdzsvarots, bet arī to, ka kapitāla pircēju un pārdevēju ekonomiskās intereses kā ekonomiskās rīcības motīvs sakrīt: uz vertikālās ass aizdevuma procentu likme sakrīt ar kapitāla dabisko procentu normu tieši punktā E. Tas dod jaunu ieskatu kapitāla cenas veidošanā kā līdzsvara cena atkarībā no kapitāla pieprasījuma un piedāvājuma samēra. Labāk varam izprast tos faktorus, kas regulē investīciju cenu līmeni.

**Investīciju līdzekļu izlietojums.** Iepriekšējā skaidrojumā investīcijas kalpoja kapitāla iegādei ražošanas resursu tirgū. Praktiskajā saimniecībā investīcijām ir plašāks lietojums.

Pieņemsim, ka potenciāls uzņēmējs lolo cerības uzsākt komercdarbību kaut kādā konkrētā jomā. Šajā nolūkā viņam jāāvansē noteikts naudas daudzums, kas pārvēršas investīcijās, visupirms iegādājoties nepieciešamās investīciju preces: ražošanas ēkas, celtnes, iekārtu, mašīnas, ilgs-

tošās lietošanas instrumentus, transporta līdzekļus, tātad kapitāla elementus. Ar to vēl nepietiek. Jāiegādājas arī dabas resursi, proti, jāpērk vai jānomā zeme. Bez darba priekšmetu jeb ražošanas krājumiem uzņēmējdarbību (komercdarbību) neuzsāksi. Tie jāpērk kapitāla tirgū. Starta periodā, kamēr neienāks darbības turpināšanai nepieciešamie realizācijas ieņēmumi, daļa investīcijas līdzekļu jāavansē darba algas fondam. Galīgi nevar iztikt bez attīstītām uzņēmējspējām (komercspējām), kam jānodrošina uzņēmējdarbības (komercdarbības) panākumi. Investors apsvērs nepieciešamību algot pieredzes bagātus pārvaldniekus, kam šādas spējas ir. Tādā veidā investīcijas tiek izlietotas visu četru ražošanas resursu apmaksai. Būtībā ir runa par investīcijas līdzekļu avansēšanu, jo pēc kāda laika, pateicoties uzņēmējdarbībā ieguldīto līdzekļu aprītei, investētie līdzekļi atgriezīsies pie investora. Investīciju vispārinātu izlietojumu var izsekot pēc šādas formulas.



- Kur N – avansēta nauda investīcijām;  
 I – investīcijas;  
 RR – ražošanas resursi;  
 ZR vai ZC – zemes rente, zemi nomājot, zemes cena, zemi pērkot;  
 DA – uz laiku avansēta darba alga;  
 K – kapitāls;  
 PK – pamatkapitāls (darba līdzekļi);  
 AK – apgrozāmais kapitāls (darba priekšmeti);  
 UsA – uz laiku avansētais uzņēmējspēju (pārvaldnieka) atalgojums.

**Investora ienākums.** Katrs ražošanas resurss praktiskajā izmantošanā, veicot uzņēmējdarbību, ir noteikta ienākuma avots. Dabas resursi, zeme

nodrošina renti, bet darbaspēks – darba algu, kapitāls – procentus, uzņēmējspējas – peļņu. Saskaņā ar iepriekšējo formulu trīs ražošanas resursu ienākumus investors nesaņem: zemes renti vai zemes cenu sākotnēji saņems zemes īpašnieks, darba algu – darba ņēmējs kā darbaspēka īpašnieks; uzņēmējspēju atalgojumu – pārvaldnieks, šo spēju īpašnieks. Vai tas nozīmē, ka investora vienīgais ienākums ir procenti, ko nodrošina kapitāla tīrais ražīgums?

Reālā saimniekošana ir variantiem bagāta un neiekļaujas vienkāršoto teorētisko shēmu Prokrusta gultā. *Pirmkārt*, investors pēc zināma gadu skaita var kļūt par īpašnieku zemei, kas jau izpirkta. Šai zemē vienlaikus ir iekšējās, alternatīvas ražošanas izmaksa – zemes rente. Attiecīgā summa veidos daļu investora ienākuma. *Otrkārt*, investoram ir jābūt noteiktām komercspējām, lai sarūpētu līdzekļus investīcijām un sākotnēji noorganizētu ražošanas resursu iegādi, aicinātu talkā speciālistus – pārvaldniekus, veicot to atlasī. Šī darbība ir noteikta jaunrade, kas dod investoram zināmu ienākumu – peļņu. *Treškārt*, investora ienākumu veidošana atrodas alternatīvu izmaksu un alternatīvu ienākumu lieluma iespaidā. Nav iespējama noturīga cēloņsakarība, ja ienākums no investīcijām līdzinās tikai ienākumam no kapitāla. No motivācijas viedokļa šādu investoru atrast nebūs iespējams, jo naudas īpašniekam, arī aizņemtajai naudai, ir daudzas alternatīvās ieguldīšanas iespējas. *Ceturtkārt*, investīcijas pamatos ir riskants pasākums, kas iespaido to cenu kaut vai ar pieprasījuma un piedāvājuma samēru un līdz ar to arī ienākumu no investīcijām. *Piektkārt*, investora ienākums ir tieši atkarīgs no uzņēmējdarbības (komercdarbības) rezultāta, bet šis rezultāts no situācijas konkrēto preču tirgū. Tirgus konjunktūra, konkurences asums iespaido gan ražošanas resursu, gan gatavās produkcijas un pakalpojumu cenas; cenu līmeni iespaido arī nodokļu likmes, to izmaiņas, tātad ienākumu lielumu. *Sestkārt*, iegādājoties investīciju preces ārzemju kapitāla tirgos, cenu līmenis nacionālajā valūtā (Latvijā latos) ir atkarīgs no šīs valūtas kursa brīvi konvertējamā valūtā, arī no muitas režīma (muitas tarifu līmeņa vai bezmaksas importa). *Septītkārt*, valūtas kurss un muitas režīms iespaido ienākuma lielumu no tām investīcijām, kas ieguldītas eksportnozārēs. *Astotkārt*, augstu monopolienākumu investors var gūt tad, ja līdzekļi tiek investēti monopolos un monopsonos, arī oligopolos un oligopsonos. Sevišķi ienesīgas var būt investīcijas dabiskajos monopolos, piemēram, Latvijā “Lattelekom”, “Latvenergo”, “Latvijas gāzes” attīstībā. *Devītkārt*, valsts subsidijas konkrētām precēm.

**Investīciju cena.** Ekonomiskās uzvedības, rīcības motivācija, kas saistīta ar alternatīvo ienākumu gūšanu, nosaka investīciju cenu veidošanās loģiku.

Investors cer no investētās naudas summas saņemt ienākumu, kas nebūtu mazāks par to ienākumu (procentiem), ko viņš var saņemt, noguldot šo naudu kā termiņa depozītu drošā bankā. Ja nauda investīcijām tiek saņemta kredīta kārtībā, tad investora motivāciju būtiski iespaido kredītprocentu gada likme. Sava motivācija, saistīta ar alternatīviem ienākumiem, ir investīciju preču pārdevējiem un kreditoriem, kas gatavi kreditēt investīcijas. Pēdējā gadījumā mēs abstrahējamies no lētiem kredītiem, ko ekonomiski vājām valstīm piešķir palīdzības veidā. Atsevišķā gadījumā investīciju avots var būt "tīra" palīdzība, saņemtā nauda nav jāatdod, nekādi, pat simboliski procenti nav jāmaksā.

Pamattēze skan tā: investīciju cena (IC) līdzinās kapitalizētam ienākumam no investīcijām. Citiem vārdiem, investīciju cena līdzinās naudas summai, kas noguldīta bankā kā termiņdepozīts, nodrošina noguldītājam tādu pašu gada ienākumu, kādu investors saņem no savām investīcijām. Tas nozīmē, ka ienākumam no investīcijām jābūt ne mazākam par ienākumu noguldījuma procentu formā. Kapitalizētais ienākums no investīcijām lēšams pēc šādas formulas:

$$IC = \frac{\text{Investora ienākums}}{\text{Bankas procenti par termiņnoguldījumiem}} \times 100$$

Saskaņā ar šo formulu, jo zemāka ir bankas termiņdepozīta procentu likme, jo augstāka būs investīciju cena. Ja investora gaidāmais ienākums līdzināsies Ls 100 000 gadā, bet banka par termiņdepozītu maksā 10%, investīciju cena svārstīsies ap Ls 1 milj. Toties, ja ar to pašu ienākumu no investīcijām banka maksātu tikai 5%, investīciju cena pieaugtu divas reizes, proti, līdzinātos Ls 2 milj. Šādu cenu izmaiņu pamats – motivācija, kas izriet no alternatīvā ienākuma gūšanas nosacījumiem.

Reālajā investīciju tirgū (aptver gan ražošanas resursu, gan naudas tirgus) cenu veidošanās ir visai sarežģīts process, kad daudzi faktori tiek lauzti caur pieprasījuma un piedāvājuma samēra prizmu, ievērojot būtiskās atšķirības investīciju klimata ziņā konkrētās valstīs. Kādas valsts pievilcība, magnēta spēks piesaistīt investīcijas brīžiem saistās ar

tīri politiskiem faktoriem, piemēram, politiskās stabilitātes perspektīvu. Tas, ka politiskais klimats iespaido ekonomisko klimatu, šaubas nerada!

**Investīciju izdevīguma kritērijs.** Apcerot kapitāla tīrā ražīguma problēmu, mēs pamatoti ienākumu, ko dod kapitāls, attiecinājām uz pašu kapitāla lielumu un guvām dabisku procentu normu. Tāda pati pieeja īstenojama arī attiecībā uz investīcijām. To var izteikt vienkāršā formulā:

$$IA = \frac{\text{Ienākums no investīcijām}}{\text{Investīcijas}} \times 100$$

Tā var iegūt investīciju atdeves rādītāju, izteiktu procentos, kas ļauj salīdzināt jebkuru skaitu alternatīvu variantu. Ja, piemēram, investīciju atdeves rādītājs līdzinās 8%, bet valsts parādzīmes nodrošina gadā 10%, prātīgs naudas īpašnieks atturēsies no investīcijām un steigs pirkt valsts parādzīmes. Ja toties banka par termiņdepozītu maksā 6% gadā, naudas īpašniekam ieteicams kļūt par investoru. Kāpēc gan zaudēt procentu starpību?! Pieņemot lēmumus naudas ieguldījumu jomā, saimniekojošie subjekti savā motivācijā ievēro riska pakāpi un laika faktoru, perspektīvu. Jāievēro arī naudas īpašnieka rakstura īpašības, psiholoģiskie faktori.

Ievērojama loma investīcijas variantu izvēlē ir investēto līdzekļu atmaksāšanas laikam. Vienkāršojot problēmu, varam pieņemt, ka investīciju atdeve 10% apmērā vai koeficients 0,1 nozīmē investīciju atmaksāšanas perspektīvu 10 gadu laikā; toties, ja atdeves rādītājs līdzinās 12% – investīciju atmaksāšanas laiks saīsinās līdz 8,33 gadiem, ja šis rādītājs noslīd līdz 8% – investīciju atmaksāšanas laiks pieaug līdz 12,5 gadiem. Neiedziļinoties ekonomiskās efektivitātes teorijā, varam apgalvot, ka minētie investīciju atdeves procenti un koeficienti dod pirmo ieskatu par investīciju variantu (alternatīvu) salīdzinošu efektivitāti.

### 3.5.5. Nākamo ienākumu diskontēšana un investīciju izdevīgums

Mēs jau daudzkārt uzsvērām, ka naudas īpašnieka brīvība rīkoties ar savu naudu, izvēlēties, kur naudu ieguldīt, pamatos pakļauta peļņas maksimizācijas motīvam. Ja uzņēmējs ir nolēmis nodoties aktīvai uzņēmējdarbībai (komercdarbībai) un savus līdzekļus investēt, tad viņam rodas plaša izvēle, bezgala daudz investīciju variantu pat vienas nozares ietva-

ros. Būtisks ierobežojums, kas samazina variantu skaitu, ir potenciālā investīciju summa. Naudas daudzums, pietiekams nelieliem darījumiem tirdzniecības jomā, var būtniecīgs lielums, lai uzceltu modernu mašīnbūves rūpnīcu. Viens faktors gan vienmēr jāievēro, proti, izdevīguma aprēķinos jāieskaita nākamo ienākumu diskontēšanas rezultāts.

**Diskontēšanas aprēķini.** Lai labāk saprastu problēmu, risināsim nosacītu piemēru. Uzņēmējs A ir nolēmis investēt rūpnieciskā ražošanā 10 milj. latu. No projektēšanas sākuma līdz rūpnīcas nodošanai ekspluatācijā paiēs divi gadi; rūpnīca, balstoties uz sākotnēji projektēto tehnoloģiju un organizāciju, darbosies 10 gadus. Tirgzinību pētījumi noteiks gan ražošanas apjomu, gan peļņas lielumu. Tiek prognozēta inflācija, cenu pieaugums. Saņemot peļņu trešā gada laikā (vienkāršības dēļ, noslēdzot bilanci, ceturrtā gada sākumā), uzņēmējs nolemj peļņu nepatērēt, neinvestēt, bet noguldīt bankā kā depozītu; procentu gada likme 10%. Ceturrtā gada beigās šī uzņēmēja rīcībā bankā būs naudas summa  $N+R$ , kur  $R$  ir bankas maksātie procenti. Ja gada peļņa līdzinās 150 000 latiem, tad naudas summa bankā sastāvēs no 150 000 latu noguldījuma plus 15 000 latu, kopā 165 000 latu. Vēl pēc gada šim depozītam 165 000 latu apmērā pievienosies gada procenti. Kopējā depozītu summa jau sasniegs 166 650 latu. Te mums ir darīšana ar saliktiem procentiem, kuru aprēķinu lasītājs apguvis skolā. Runa ir par augļu augļiem jeb procentu procentiem, kuru summa nemitīgi aug un nemitīgi palielina sākotnējo ieguldījumu. Ja investors ikgadējo ienākumu neiztērēs, bet arvien no jauna ieguldīs bankā, depozīts varenī pieaugs un gadu no gada vēl palielināsies uz saliktu procentu rēķina. Pēc elementāras formulas var aprēķināt, cik liela pēc 3, 5, 10 gadiem būs šodien noguldītā naudas summa.

Šodien ieguldot bankā 1 latu, pēc gada noguldījuma īpašnieks saņems  $1+R$  latus, kur  $R$  ir gada procentu likme. Pēc diviem gadiem viņš saņems  $(1+R) \times (1+R) = (1+R)^2$  latus, pēc trim gadiem –  $(1+R)^3$  latus, bet pēc  $t$  gadiem –  $(1+R)^t$  latus. Ja summu, ko pēc  $t$  gadiem saņems noguldītājs, apzīmēsim ar  $V_t$ , tad viena lata pieaugums aprēķināms pēc formulas  $V_t = (1+R)^t$ . Problēmai ir vēl otra puse: var aprēķināt, cik pašlaik latu jānogulda bankā, lai, izmantojot noteiktu procentu likmi, pēc gada, diviem, desmit, pat trīsdesmit gadiem saņemtu vēlamu naudas summu. Te nonākam līdz gandrīz paradoksālam secinājumam: šīsdienas nauda rītdienas skatījumā ir ievērojami vērtīgāka nekā šīsdienas nomināls. Patiešām, cik šodien maksā rītdienas vai parītdienas 1 lats, ko apzīmēsim ar  $V_p$ ?

Šo lielumu aprēķina pēc formulas

$$V_p = \frac{V_t}{(1+R)^t},$$

kur iepriekšējās formulas apzīmējumi saglabāti. Formula skaidri liecina, ka naudas daudzums, kas šodien jānogulda bankā, lai kaut kad priekšdienās saņemtu vienu naudas vienību, ir atkarīgs no noguldījumu procentu gada likmes  $R$  un no gadu skaitu  $t$ . Tabula dod labu ieskatu problēmā. Aprēķinu, ar kura palīdzību aplēš šīs dienas naudas summu jebkuram tās daudzumam, ko varēs saņemt nākotnē, sauc par nākotnes ienākumu diskontēšanu.

### 3.7. tabula

#### Viena lata diskontēšana

Procentu likme (%)	Gadi					
	1.	2.	5.	10.	20.	30.
5	0,952	0,907	0,747	0,558	0,312	0,174
10	0,909	0,826	0,621	0,386	0,149	0,015
20	0,833	0,694	0,402	0,162	0,029	0,004

Ja gada procentu likme ir 10%, tad, lai pēc 30 gadiem saņemtu 1 latu, šodien jānogulda 1,5 santīmi. Šāds aprēķins būs spēkā vienīgi tad, ja procentu likme nemainīsies. Miglā tīts ir jautājums, kāda pēc 30 gadiem būs lata pirktspēja, ievērojot inflāciju. Pastāv reāla iespēja, ka ap 2006. gadu latu nomainīs eiro.

**Nākamo ienākumu diskontēšana un ekonomiskās uzvedības, rīcības motivācija.** Nākamo ienākumu diskontēšana nav primitīvi matemātiski vingrinājumi, bet nākotnes ienākumu nozīmīga izvērtēšana, kas motivē investoru ekonomisko uzvedību, rīcību. *Pirmkārt*, investori uzņēmēji (komersanti) ir ieinteresēti ar īsākām atstarpēm saņemt ienākumus, lai tos pēc iespējas ātrāk noguldītu bankās; tas palielinās ienākumu; *otrkārt*, nav izdevīgs jauncelāmo objektu ilgs celšanas un apgūšanas laiks. Līdzekļi tiek ieguldīti šodien, bet ienākumi tiks gūti tikai pēc zināma laika. Šinī gaidīšanas laikā par naudas līdzekļiem iepirktie resursi būs "dīkdieņi", ienākumus nenesīs. Jūtami zaudējumi būs manāmi sakarā ar šo naudas līdzekļu alternatīvajām izlietošanas iespējām, kad līdzekļu un

resursu atdeve var tikt panākta krietni ātrāk un ar mazāku risku. *Treškārt*, šīs dienas naudas vērtīgums ir zemāks par rītdienas naudas vērtīgumu. Salīdzinot saimnieciskus projektus, nosakot to salīdzinošo efektivitāti, jāievēro laika faktors, nākamo ienākumu diskontēšanas rezultāts. Šāda pieeja var mainīt kāda projekta efektivitātes novērtējumu, motivēt lēmuma pieņemšanu. *Ceturtkārt*, iepriekš pamatotās kapitāla un investīciju cenu formulas balstās uz nereālu pieņēmumu, ka attiecīgie ienākumi tiks gūti bez laika ierobežojuma, mūžīgi. Šīs formulas prasa korekciju: ienākumu ierobežošanu laika ziņā un papildināšanu ar nākamo ienākumu diskontēšanas rezultātu. Investīciju (arī kapitāla) cenu izmaiņas iespaidos lēmumu pieņemšanu investīciju jomā. *Piektkārt*, diskontēšanas operācija ir populāra vērtspapīru tirgū, pērkot akcijas, valsts un privāto firmu obligācijas, kā arī apdrošināšanas biznesā. Diskontēšanu lieto sociālajā psiholoģijā, menedžmenta psiholoģijā; tā palīdz motivēt lēmumus jebkurā uzņēmējdarbības (komercdarbības) sfērā, kas ir saistīta ar laika faktoru.

**Diskontēšana un prognožu precizitāte.** Nākamo ienākumu diskontēšana ir nepieciešama, lai izvērtētu nākotni, prognozētu rītdienu. Šāda prognoze būs precīza tikai gadījumā, ja sākotnēji nosacījumi nemainīsies. Mainoties procentu likmei, gūsim atšķirīgu rezultātu. Rožainas cerības, kas saistās ar procentu procentiem, inflācijas iespaidā izkūpēs: ikvienu ienākuma saņēmēju interesē ne tik daudz ienākuma summa (naudas vienību daudzums), bet katras naudas vienības faktiskā pirktspēja. Nestabilā ekonomikā diskontēšana brīžiem tikai mazina zaudējumus.

### 3.6. Uzņēmējspēju (komercspēju) atdeve, tirgus un cenas

#### 3.6.1. Vispārējs raksturojums

**Uzņēmējspēju (komercspēju) loma.** Katram no četriem ražošanas resursiem ir savs tirgus, kuru cenas atspoguļo gan kopējās likumsakarības, gan konkrēta tirgus specifiku. Šī atziņa pilnā mērā attiecas uz uzņēmējspēju (komercspēju) tirgu. Šo tirgu un uzņēmējspējas (komercspējas) kā ražošanas resursu bieži vien ignorē. Jau tika noskaidrots, ka bez šīm spējām, kas integrē reālai uzņēmējdarbībai (komercdarbībai) trīs minētos ražošanas resursus, nav praktiskās tirgus saimniecības. Investora uzņēmēja (komersanta) iniciatīva, gatavība riskēt, investēt līdzekļus, lai iz-

gudrojumus pārvērstu darbīgā tehnikā un tehnoloģijā, tirgus informācijas novērtēšana, intuīcija pieņemt lēmumus ir sevišķas dotības, talants, kas tirgū ir precē ar noteiktu cenu.

Uzņēmējspēju (komercspēju) īpašnieks, *pirmkārt*, var pats dibināt, organizēt, vadīt savu uzņēmumu, *otrkārt*, var piedāvāt savas spējas konkrētajā tirgū, turpmāk strādājot par augsta ranga pārvaldnieku. Un pats galvenais: uzņēmējspējas (komercspējas) ir tiešs peļņas avots. Jo lielāka uzņēmējspēju (komercspēju) atdeve, jo lielāka peļņa.

### 3.6.2. Uzņēmējspēju (komercspēju) cenas veidošanās

Uzņēmējspēju (komercspēju) cena pēc sava ekonomiskā rakstura ir tuva monopolcena: ja runa ir par augsta ranga pārvaldniekiem, tad, ievērojot šī resursa ierobežotību, konkurence izpaužas vāji.

**Uzņēmējspēju (komercspēju) cenas sastāvdaļas.** Uzņēmējspēju (komercspēju) cena parasti sastāv no vairākām daļām: *pirmkārt*, no monopolalgas (ASV gadā no 300 000 līdz 1 miljonam un vairāk USD); *otrkārt*, no prēmijām par sekmīgiem saimniekošanas rezultātiem, veiksmīgiem pārkārtojumiem u.tml.; *treškārt*, no tiesībām ar lielu atlaidi iegādāties konkrētas akciju sabiedrības akcijas, līdz ar to saņemot dividendes par ievērojami augstāku likmi nekā ierindas akcionāri. Papildus var paredzēt arī speciālas piemaksas, pārvaldniekiem aizejot atvaļinājumā, paaugstinātas firmas pensijas un lielāku komandējuma naudu, visai ģimenei medicīnisko apdrošināšanu visās ārstniecības aprūpes formās u.c.

**Uzņēmējspēju (komercspēju) tirgus šaurība.** Uzņēmējspēju (komercspēju) tirgū nereti notiek cilvēku pārvilināšana no vienas firmas uz otru, kas var izraisīt skandālus. Šis tirgus ir visai šaurs; tajā iekļūt ir lielas grūtības. Lai gūtu priekšstatu par uzņēmējspēju (komercspēju) augstākajām cenām, var minēt, ka vienā veiksmīgā gadā kāda automobiļu koncerna prezidents kopējā atalgojumā saņēma 31 miljonu USD. Eiropas Savienībā lielo firmu augstāko pārvaldnieku gada ienākums reizēm sasniedz vairākus miljonus eiro.

**Uzņēmējspēju (komercspēju) tirgus Latvijā.** Šāds tirgus sāk veidoties arī Latvijā. Šinī tirgū pircēji vispirms ir bankas, ārzemju firmu filiāles, lielāki vietējie uzņēmumi. Obligāta prasība (bez uzņēmēja talanta) ir angļu valodas zināšanas, prasme lietot datoru sarežģītu ekonomisku uzdevumu risināšanā, zināšanas tirgzinībās, pieredze (vislabāk starptau-

tiska) nozares uzņēmējdarbībā (komercdarbībā). Nozīmīgi ir tas, cik daudz ir investēts “cilvēciskajā kapitālā”, it sevišķi apmācībā ārzemēs. Vienlaikus jāatzīmē, ka ne katrs pasaules labākajās biznesa skolās apmācīts speciālists ir spējīgs būt augsta ranga pārvaldnieks un piedalīties kā pārdevējs uzņēmējspēju īpašnieku tirgū. Daudzi vadītāji, kas šobrīd Latvijā ir firmu prezidenti, akciju sabiedrību valdes priekšsēdētāji, vēl nebūt nav ar nobriedušām uzņēmējspējām. Uzņēmējspēju veidošanās Latvijā prasīs ilgāku laiku, jāuzkrāj pieredze, taču šim procesam ir laba perspektīva. Šo spēju attīstība, vairošana notiek arī Latvijas augstskolās – ekonomikas un vadības specialitātēs.

### 3.7. Nekustamā īpašuma tirgus

Peļņas un konkurences raksturojums būs nepilnīgs, ja neminēsim nekustamā īpašuma tirgu.

#### 3.7.1. Nekustamā īpašuma tirgus objekti

**Autonomie un jauktie tirgi.** Vienkāršotajā tirgus modelī ir divi autonomi tirgi: ražošanas resursu tirgus un patēriņa priekšmetu tirgus. Ražošanas resursu tirgus iepriekš tika analizēts caur četru atsevišķu ražošanas resursu tirgu īpatnību prizmu. Praktiskajā saimniekošanā darbojas ne tikai autonomi, atšķirti tirgi, bet arī jauktie tirgi. Latvijas saimniecībai, pārejot uz tirgus ekonomiku, kad veidojas un nostiprinās privātais īpašums jo daudzās jomās, ievērojama loma ir tirgum “jauktiem” – nekustamā īpašuma tirgum.

**Gan dabas resursi, gan kapitāls, gan patēriņa priekšmeti.** Nekustamā īpašuma tirgū visupirms tiek piedāvāti un pieprasīti, pārdoti un pirkti daļa dabas resursu un konkrēti kapitāla elementi. Šī tirgus objekti ir zeme gan kā *locus standi*, gan uzņēmējdarbībai (komercdarbībai) lauksaimniecībā, mežsaimniecībā, iegūstošajā rūpniecībā. Nekustamā īpašuma pārdošanas un pirkšanas objekti ir arī tādi kapitāla elementi kā celtnes, ražošanas un noliktavu ēkas, darbnīcu korpusi, veikalu telpas.

Patēriņa priekšmetu un tirgu pārstāv dzīvojamie nami, atsevišķi dzīvokļi, vasarnīcas, tūrisma un sporta bāzes utt.

**Nekustamā īpašuma tirgus veidošanās Latvijā.** Pašlaik Latvijā aktīvi veidojas nekustamā īpašuma tirgus, jo šo procesu sekmē: *pirmkārt*, tiesiski pamatoti lēmumi par nekustamā īpašuma objektu reprivatizāciju; līdz ar to šos objektus var potenciāli iesaistīt nekustamo īpašumu tirgus aprītē; *otrkārt*, valsts un pašvaldību īpašuma privatizācija, valsts un pašvaldības nekustamā īpašuma tirgū aktīvi rīkojas kā pārdevēji; *treškārt*, plašā dzīvokļu fonda privatizācija; *ceturtkārt*, zemju, mežu privatizācija; daudzi zemes jaunieguvēji vēlas savu zemi pārdot. Situācija ir sarežģīta, jo daudzas privātās mājas, vasarnīcas (veseli kādreizējie kooperatīvi) pagātnē uzbūvētas ne tikai uz valsts, pašvaldību, bet arī citu īpašnieku zemes.

**Augšupeja un lejupslīde.** Latvijā ap 1992. gadu strauji sāka attīstīties nekustamā īpašuma tirgus. Vairāki desmiti firmu apkalpoja šo tirgu kā starpnieki starp pircējiem un pārdevējiem. Bankas, firmas saviem ofisiem centās nopirkt veselas mājas, un radās problēma – kur nopirkt dzīvokļus šo pērkamo māju līdzšinējiem īrniekiem. Auga pieprasījums pēc ēkām ražotņu vajadzībām, pēc telpām tirdzniecības organizācijām. Jaunbagātņi alka pēc lepniem dzīvokļiem, savrupmājām, izskatīgām vasarnīcām. Vientuļi pensionāri, pensionāru ģimenes, mazturīgi iedzīvotāji alka apmainīt lielus, dārgus dzīvokļus pret mazākiem, lētākiem dzīvokļiem. Cilvēki, kurus pēkšņi “pārcēla” dzīvot privatizētā mājā, dažkārt vēlējās kaut kur citur pirkt savu dzīvokli, būt dzīvokļa privātīpašnieki.

Nekustamā īpašuma tirgus veidošanās īpatnība bija tā, ka tam bija jāapkalpo nomas darījumi, jāsavēd piedāvātājs ar pieprasītāju, potenciālie pārdevēji un pircēji. Ātri vien tika iznomātas, tad remontētas un apgūtas daudzas pagrābtelpas.

Jau 1995. gadā un it sevišķi 1996. gadā Latvijas nekustamā īpašuma tirgus saplaka. Iemesls bija nevis vajadzību piesātināšana, bet uzņēmējdarbības ierobežoti ienākumi, iedzīvotāju pirktspējas sarūkšana. Negatīvu iespaidu uz nekustamā īpašuma tirgu atstāja banku krīze. Zīmīgi ir tas, ka daudzi pirms vairākiem gadiem uzsākti celtniecības objekti tika pamesti: darbi pārtraukti līdzekļu trūkuma dēļ. Procenti par kredītiem, neskatoties uz pazemināšanās tendenci, celtniecības izvērsšanai joprojām ir par augstu. Nekustamā īpašuma tirgū piedāvājums manāmi pārsniedz pieprasījumu. Daudziem objektiem ir zema vai pat nulles likviditāte. Pēdējos gados nekustamā īpašuma tirgus sāk lēnām atspirt, aug piepra-

sījums un cenas. Šī procesa dziļākais pamats ir iekšzemes kopprodukta vērā ņemams pieaugums.

### 3.7.2. Nekustamā īpašuma tirgus cenas

**Vispārējā cēloņsakarība.** No vienas puses, cenu veidošanās nosacījumi ir vispārēji: pircēji pieprasījumu saista ar galējo derīgumu, bet pārdevēji piedāvājumu – ar galējām ražošanas izmaksām. Minēsim dažas dzīvokļu cenas par 1 m<sup>2</sup> jaunus namos, kurus nodeva ekspluatācijā 1995. gadā. Zaslaukā tā ir paredzēta Ls 150–190, Juglā – Ls 180–190, Imantā – Ls 236, Rīgas centrā, Hospitāļu ielā – Ls 600, Baznīcas ielā – Ls 790–800. Iepriekšējos gados uzceltu 119. sērijas trīsistabu dzīvokli varēja nopirkt par Ls 5000–6000, pēdējā laikā cenas dubultojušās.

**Monopolcenas.** No otras puses, Rīgas apkaimē, atpūtas zonā nami tiek piedāvāti par monopolcenam. Par to liecina tabulas dati.

### 3.8. tabula

#### Ekspluatācijā nododamu namu cenas (1997. g.)

Rajons	Namu un zemes gabala platība (m <sup>2</sup> )	Nama raksturojums	Kopējā cena, Ls
Jūrmala, Lielupe	78,5 un 800	3 istabas, kamīns, krāsns, WC, pagrabs	19 875
Jūrmala, Melluži	160 un 2 200	7 istabas, pagrabs, WC, telefons, autonoma ūdensapgāde, krāsns apkure, vietējā kanalizācija	32 000
Ragaciems	450	2 istabas, kamīns, visas ērtības, apkure ar cietu un šķidru kurināmo	37 900
Baltezers	600 un 600	3 stāvu nams, gatavs apdzīvošanai, 12 istabas, garāža, telefons, elektrība, ūdens apgāde	46 700
Jūrmala, Majori	80 un 500	7 istabas, WC, virtuve, veranda	16 200
Jūrmala, Dubulti	110 un 800	7 istabas, 2 verandas, WC, virtuve, krāsns	36 700

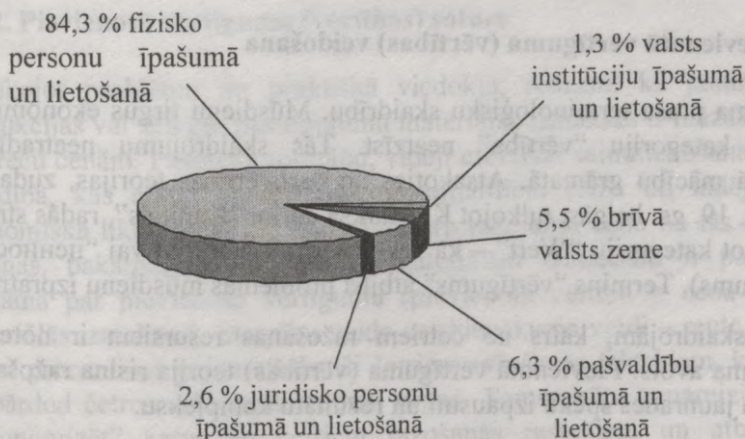
Saprotams, šīs vasarnīcas un citi nami ir pa kabatai tikai visai turīgiem pircējiem. Runājot kopumā par dzīvokļu problēmu, jāuzsver, ka paies zināms laiks, kāds gadu desmits, kamēr šis jautājums nokārtosies civilizētu valstu līmenī. Privāto māju īpašnieki visādi nopūlas, lai iegūtu brīvu rīcību īres maksas lieluma noteikšanā. Lielu dzīvokļu cena ievērojami pieaugs. Sāksies "lielā tautas staigāšana", kamēr veidosies līdzsvara cena, ievērojot ienākumu diferenciāciju nākotnē. Jau tagad ir vairāk nekā skaidrs, ka bez kredīta nevar atrisināt dzīvokļu problēmu Latvijā. Nav šaubu, ka pašreizējie apstākļi Latvijā mainīsies uz labo pusi un nekustamā īpašuma tirgus veiksmīgi attīstīsies.

### 3.7.3. Zemes tirgus īpatnības Latvijā

**Pastarpinātā pieprasījuma loma.** Pieprasījumu Latvijas zemes tirgū nosaka vairāki faktori: *pirmkārt*, pieprasījums pēc vietējiem lauksaimniecības ražojumiem, ņemot vērā importprodukcijas konkurenci;

*otrkārt*, lauksaimniecības ražojumu eksporta perspektīvas; *treškārt*, kokmateriālu eksporta perspektīvas (pieprasījums pēc meža zemēm); *ceturtkārt*, dzīvokļu celtniecības perspektīvas; *piektkārt*, ceļu celtniecības perspektīvas; *sestkārt*, infrastruktūras objektu celtniecības perspektīvas uz zemes platībām, kam līdz šim bija cits izmantojums.

**Zemes īpašuma attiecības un tirgus 2000. gada pirmajā pusē.** Zemes denacionalizācija un privatizācija, tās pirkšanas un pārdošanas rezultāts atspoguļojas šādos skaitļos. Zemes īpašumi: reģistrēts – 292 441 zemes īpašums (2 640 800 hektāri), no tiem pilsētās 91 906 īpašumi (45 784 hektāri). Brīvā valsts zeme – 279 323 hektāri. Šī zeme sadalās īpašniekiem, nostiprinot zemes privātīpašumu.

Lauksaimniecībā izmantojamās zemes īpašnieki<sup>1</sup>

Šī shēma raksturo arī Latvijas potenciālā zemes tirgus struktūru.

**Neskaidra perspektīva.** Analīze rāda, ka pieprasījums Latvijas zemes tirgū ir grūti prognozējams. Pārāk daudz ir nezināmo. Kā lauksaimniecisko ražošanu ietekmēs iestāšanās ES? Daži eksperti apgalvo, ka lauksaimniecībā nodarbināto skaits Latvijā ir par lielu, ka cilvēkiem jāpār kvalificējas. Ja attīstība īstenosies pēc šāda scenārija, pieprasījums pēc zemes saruks, piedāvājums pieaugs. Šo piedāvājumu arī sekmē tas, ka visi zemes īpašumi galu galā būs reģistrēti zemes grāmatās un varēs kļūt par zemes tirgus objektiem. Pieprasījums pēc zemes dzīvokļu celtniecībai atkarīgs no kopējās ekonomiskās situācijas. Ja tiks realizēts *Via Baltica* projekts, pieaugs pieprasījums pēc zemes šīs maģistrāles rajonā. Maz ticams, ka tuvākā nākotnē izvēršīsies ražošanas un sociālās infrastruktūras plaša celtniecība. Nepieciešamība pēc jauniem labiekārtotiem, ES standartiem atbilstošiem ceļiem gan ir visai akūta. Jauna celulozes kombināta celtniecība palielinās pieprasījumu pēc meža platībām. Perspektīva zemes pieprasījuma jomā kopumā ir neskaidra. 1996. gada vidējā cena par vienu lauksaimniecībā izmantojamās zemes hektāru Ls 300 reālā izteiksmē var kristies. Rīgā, Liepājā, Ventspilī, Jelgavā, Daugavpilī un to tuvākajā apkaimē atpūtas zonās zemes cena,

<sup>1</sup> SP dati, Diena, 19.06.2000.

domājams, celsies. Pieprasījuma un piedāvājuma līdzsvars Latvijas zemes tirgū iestāsies tikai tad, kad iezīmēsies valsts tautsaimniecības nozaru un iedzīvotāju dzīves līmeņa attīstības skaidras perspektīvas.

### 3.8. Pievienotā vērtīguma (vērtības) veidošana

Problēma prasa terminoloģisku skaidrību. Mūsdienu tirgus ekonomikas teorija kategoriju “vērtība” neatzīst. Tās skaidrojumu neatradīsim nevienā mācību grāmatā. Atsakoties no darbvērtības teorijas, zuda arī vērtība. 19. gs. beigās, tulkojot K. Marksa darbu “Kapitāls”, radās strīds, kā tulkot kategoriju “Wert” – kā “стоимость” (vērtība) vai “ценность” (vērtīgums). Termins “vērtīgums” atbilst problēmas mūsdienu izpratnei.

Kā noskaidrojām, katrs no četriem ražošanas resursiem ir noteikta ienākuma avots. Pievienotā vērtīguma (vērtības) teorija risina ražošanas resursu jaunrades spēku izpausmi un rezultātu kompleksu.

#### 3.8.1. Ražošanas resursu īpašnieki – ienākumu saņēmēji

**Ražošanas resursi kā ienākumu avoti.** Mūsdienu neoklasiskā tirgus saimniecības teorija balstās uz četru ražošanas resursu mijiedarbību, vienotības efektu. Katrs no resursiem piedalās pievienotā vērtīguma (vērtības) radīšanā, ir avots tās daļai un nodrošina noteiktu ienākumu šo ražošanas resursu īpašniekiem. Realitātes un nevis abstrakti loģiskas konstrukcijas liecina, ka zemei, dabai ir radošas auglības spēks, kas rada zemes renti – zemes, dabas objektu īpašnieka ienākumu. Darbaspēka lietošana, pateicoties darba ražīgajam spēkam, ir visai aktīvs pievienotā vērtīguma (vērtības) radīšanas faktors – darba algas – darba ņēmēja ienākuma pamats. Trešajam ražošanas faktoram – kapitālam – piemīt tīrais ražīgums – vēl viens pievienotā vērtīguma (vērtības) avots, kas izpaužas kapitāla dabiskā procentu formā. Šie procenti ir kapitāla īpašnieka ienākums.

Nevar piekrist “trīsfaktoru teorijai”, kas ignorē ceturto, visai nozīmīgā ražošanas faktora nepieciešamību. Šis ceturtais faktors ir uzņēmējspējas (komercspējas), kas apvieno trīs iepriekšējos faktoros radošai uzņēmējdarbībai (komercdarbībai), pievienotā vērtīguma (vērtības) radīšanai un veido pēdējo pievienotās vērtības daļu – peļņu. Šī peļņa ir patstāvīgā

privātuzņēmēja ienākums, ja uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) ieguldītas (izmantotas) tieši viņa uzņēmējspējas (komercspējas).

### 3.8.2. Pievienotā vērtīguma (vērtības) saturs

Aplūkojot problēmu no praktiskā viedokļa, redzam, ka jaunražotās produkcijas vai sniegto pakalpojumu materiālās izmaksas ir mazākas par šo preču cenām. Pastāvot normālai, vidēji efektīvai saimniekošanai, tā ir parādība, kas atkārtojas miljoniem, miljardiem reižu un tādējādi ir ekonomiska likumsakarība. Starpība starp ražojumu cenu un tās izgatavošanas, pakalpojumu sniegšanas materiālām izmaksām ir pamatoti saucama par pievienoto vērtīgumu (pievienotā vērtība = cena mīnus materiālās izmaksas). Starpību veido četri ienākuma veidi – rente, darba algas, procenti un peļņa atbilstoši četriem ražošanas faktoriem, ko pārķ un pārdod četrus ražošanas resursu tirgos. Tomēr būtu nepareizi pārāk “autonomizēt” katru no četriem ražošanas resursiem un atbilstošu ienākumu.

**Integrēts process.** Rit vienots, dziļi integrēts ražošanas un pakalpojumu sniegšanas process, kur ražošanas resursi darbojas nevis izolēti, bet apvienotā tehnoloģiski organizatoriskā mijiedarbībā. Tāpēc pievienotā vērtīguma (vērtības) avots ir visu četru ražošanas resursu mijiedarbība vienotā ražošanas vai pakalpojumu sniegšanas procesā. Attiecībā uz ienākumu veidu – rentes, darba algas, procentu, peļņas lielumu – jānorāda, ka, no vienas puses, katram ienākumam ir savi ražošanas jeb veidošanās nosacījumi, kas regulē konkrētā ienākuma lielumu, bet, no otras puses, tirgus situācija, konkurence katrā no četriem tirgiem vai to segmentiem var uz laiku būtiski ietekmēt konkrētā ienākuma lielumu. Pievienotā vērtīguma (vērtības) radīšanā sevišķi jāievēro uzņēmējspēju (komercspēju) ietekme uz pārējiem trim ražošanas faktoriem.

**Pievienotā vērtīguma (vērtības) sadale.** Būtu nepareizi pievienoto vērtīgumu (vērtību) raksturot kā četru ienākumu summu. Pievienotais vērtīgums (vērtība) sadalās četros ienākumos tirgus nosacījumu ietekmē. Pieņemsim, ka labvēlīgas konjunktūras dēļ ievērojami ceļas kāda ražojuma cena. Rente, darba alga un procenti paliks bez izmaiņām, toties pieaugs uzņēmējspēju (komercspēju) peļņa. Citā piemērā darbaroku trūkuma dēļ pieaugs darba alga, toties samazināsies kapitāla procenti un peļņa, neskarot renti. Variantu ir daudz. Konkrētā tirgus situācijā pievienotā vērtīguma (vērtības) lielumu visai būtiski iespaido komercspējas,

kas sekmīgi amortizē nelabvēlīgus nosacījumus un maksimāli izmanto savā labā izdevīgu konjunktūru.

**Strīda jautājums.** Pievienotā vērtīguma (vērtības) teorijā pastāv viens strīda punkts: ietvert vai neietvert aprēķinos šīs kategorijas lielumā pamatkapitāla nolietojumu (amortizācijas atskaitījumus). Gada skatījumā amortizācijas atskaitījumus var uzskatīt pat ražošanas rezultāta papildu lielumu, kas palielina pievienoto vērtīgumu (vērtību). Taču pamatkapitāls ir iepriekšējo gadu "radījums", un tā nolietojums "tīrā" pievienotā vērtībā nav ieskaitāms.

**Praktiskā nozīme.** Pievienotais vērtīgums (vērtība) tiek izmantots statistikā, lai noskaidrotu uzņēmumu, uzņēmēj sabiedrību "tīro" ieguldījumu tautsaimniecības attīstībā. Pievienotā vērtīguma (vērtības) kopsumma ir pamats valsts, arī Latvijas iekšzemes kopprodukta lieluma noteikšanai. Šinī gadījumā pievienotā vērtīgumā (vērtībā) ieskaita pamatkapitāla nolietojumu. Daudzās valstīs, realizējot preces, tās tiek apliktas ar pievienotās vērtības nodokli. Latvijā šis nodoklis līdzinās 18% no pievienotās vērtības. Mācību līdzekļi no šī nodokļa ir atbrīvoti.

### 3.9. tabula

#### Pievienotā vērtīguma (vērtības) veidošana

Ražošanas resursi	Dabas resursi	Darba spēka resursi	Kapitāla resursi	Uzņēmēj spēju resursi
Avots	Dabiskā auglība, ražīgums	Darba ražīgais spēks	Kapitāla tīrais ražīgums	Veiksmīgā, efektīvā resursu izmantošana
Ienākumi	Zemes rente	Darba alga	Dabiskais procents	Peļņa
Saņēmējs	Zemes īpašnieks	Darba spēka pārdevējs	Kapitāla īpašnieks	Uzņēmēj spēju īpašnieks vai daļēji pircējs

**Peļņas izmaiņas pievienotā vērtīguma sastāvā.** Analizējot peļņas kategoriju, jāvadās pēc iepriekš pamatotās atziņas, ka uzņēmēj spējas kā resursi ar savu jaunrades potenci ir peļņas veidošanas avots. Uzņēmējdarbība ir šo spēju izmantošana, ražošanas faktors, kas līdz ar pārējiem ražošanas faktoriem piedalās pievienotā vērtīguma (vērtības) radīšanā. Atkarībā no tirgus situācijas katrā no ražošanas resursu tirgiem

peļņa būs lielāks vai mazāks lielums. Minēsim nosacītu piemēru. Kādā uzņēmumā gada laikā saražotā pievienotais vērtīgums (vērtība) līdzinās Ls 1 000 000; katrā no ražošanas resursu tirgiem veidojas līdzsvara cena; pievienotais vērtīgums (vērtība) Ls 1 000 000 apmērā sadalās: Ls 20 000 – zemes rente, Ls 700 000 – darba algas, Ls 100 000 – procenti no kapitāla, Ls 180 000 – peļņa. Saprotams, ka arī pievienotā vērtīguma (vērtības) lielumu regulē tirgus pieprasījuma un piedāvājuma samērs. Mainoties tirgus konjunktūrai, veidojas atšķirīgi peļņas absolūtā lieluma varianti.

**1. variants.** Pieaugot tirgus pieprasījumam, pārējiem nosacījumiem paliekot nemainīgiem, par Ls 20 000 aug preču cenas un līdz ar to arī pievienotais vērtīgums (vērtība): peļņa palielinās līdz Ls 200 000 jeb par 11 %.

**2. variants.** Samazinoties tirgus pieprasījumiem, pārējiem nosacījumiem paliekot nemainīgiem, par Ls 50 000 samazinās preču cenas un pievienotais vērtīgums (vērtība): peļņas lielums sarūk līdz 130 000 jeb par 28 %.

**3. variants.** Pieaugošās bezdarbības dēļ darba algas samazinās par 40 000. Ja pārējie nosacījumi palikuši nemainīgi, peļņa pieaug līdz 220 000 jeb 22 %.

**4. variants.** Tirgus konjunktūras dēļ par Ls 10 000 pieaug procenti no kapitāla. Ja pārējie nosacījumi nemainās, peļņa samazinās līdz Ls 170 000 jeb par 6 %.

Šādu variantu ir visai daudz. Teorētiskajā analizē svarīgi nejaukt peļņu ar dabisko procentu no kapitāla, ievērot, ka tie ir divi atšķirīgi ienākuma veidi no dažādiem avotiem.

#### 4. nodaļa. Uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) ieguldīto (izmantoto) resursu aprīte

Lai izprastu, kādi faktori iespaido peļņas lielumu, visai būtiski ir noskaidrot komercdarbībā ieguldīto izmantoto resursu aprīti.

##### 4.1. Investīcijas un uzņēmējdarbībā ieguldītie resursi

**Uzņēmējdarbības sākums.** Šobrīd Latvijā cilvēkam, kam ir komercspējas, ir visai svarīgi izdarīt izvēli un pieņemt lēmumu uzsākt uzņēmējdarbību vai nu ražošanas, vai pakalpojumu sfērā. Reāls ir variants, kad daļa nepieciešamo resursu (zeme, kapitāla – darba līdzekļu elementi) tiek iegūti īpašumā, izmantojot privatizācijas sertifikātus. Nauda var būt paša nopelnīta un uzkrāta vai saņemta kā aizdevums, balstoties uz kredītattiecībām. Šinī darbā mūs neinteresē naudas līdzekļu iegūšanas veids. Abstrahēsimies arī no privatizācijas sertifikātu izmantošanas resursu iegādes. Pieņemsim, ka uzņēmējdarbības sākšanai nepieciešamo ražošanas resursu iegādei tiek avansēta, izlietota nauda.

**Nauda – investīcijas resursi.** Naudas pārvēršanās investīcijās, t.i., ieguldījumos raksturo naudas līdzekļu izlietošanas veidu. Ja naudu izlieto ģimenes uzturēšanai vai jautrai uzdzīvei, ārzemju tūrisma braucieniem, personiskās (ne firmas) automašīnas iegādei, runa būs par patēriņu, nevis par investīcijām. Toties naudas ieguldīšana uzņēmējdarbībā kā stingri mērķtiecīga rīcība nozīmē, ka nauda pārvērtusies investīcijās, kam ir īpašs ekonomisks raksturojums: investīcijām ir lemts pārvērsties ražošanas resursos.

$$N \rightarrow I \rightarrow RR,$$

kur N – nauda

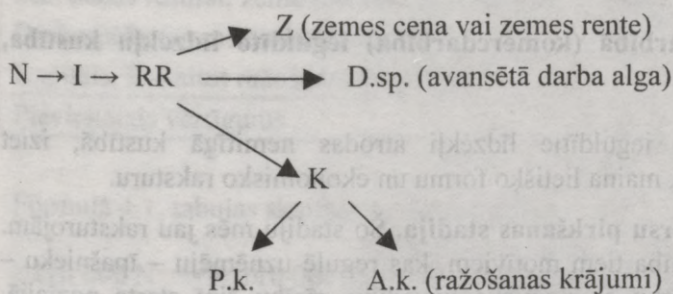
I – investīcijas

RR – ražošanas resursi

Izvirzās jautājums, kādu ražošanas resursu iegādei tiek izlietotas investīcijas. Iespējami vairāki varianti. Pieņemsim, ka uzņēmējdarbība tiek sākta no “tīras lapas”.

**1. variants.** Nauda jāinvestē dabas resursu – zemes – pirkšanai vai nomāšanai, lai uz tās uzslietu uzņēmējdarbībai nepieciešamās ēkas. Tālāk jāpērk vai jānomā pamatfondu (pamatkapitāla) elementi, tātad

ražošanas resursi kapitāls. Investīcijas arī jāizlieto, lai nodrošinātu uzņēmējdarbības sākumu ar citiem kapitāla elementiem – izejvielām, materiāliem, palīgmateriāliem, pusfabrikātiem, tātad ar ražošanas krājumiem. Svarīgi apbruņoties ar attiecīgu informāciju. Uzņēmējdarbībā parasti nepieciešams izmantot tādus visai aktīvus ražošanas resursus kā darbaspēku. Tā sākotnējam atalgojumam ir jāavansē, jāizlieto noteikta daļa no paredzētajiem kopējiem ieguldījumiem – investīcijām. Ja pieņemsim, ka investoram ir nepieciešamās uzņēmējspējas un viņš šos resursus nepērk, t.i., augsta ranga spējīgus pārvaldniekus nealgo, tad naudas pārvēršanos investīcijās un investīciju pārvēršanos konkrētos ražošanas resursos var attēlot šādi:



Z – zeme

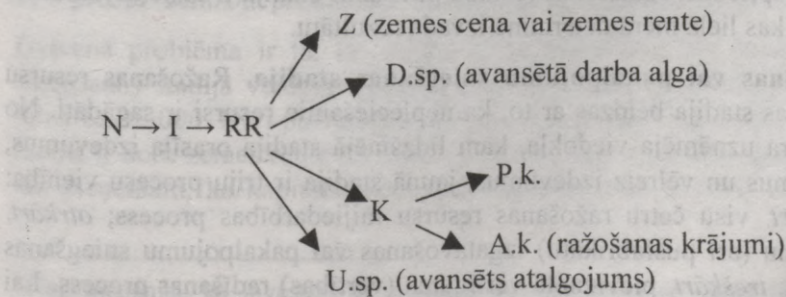
D.sp. – darbaspēks

K – kapitāls

P.k. – pamatkapitāls

A.k. – apgrozāmais kapitāls

**2. variants.** Ja investoram vēl jāpērk tāds ražošanas resurss kā uzņēmējspējas, jāalgo ar šīm spējām apveltīti speciālisti, iepriekšējais naudas līdzekļu un investīciju kustības attēls jāpapildina.



U.sp. – uzņēmējspējas

2. variantā investīcijas tiek izlietotas, lai iegādātos visus četrus ražošanas resursus.

**Sagatavošanas posms.** Praktiskās uzņēmējdarbības uzsākšanu bieži ievada sagatavošanas posms. *Pirmkārt*, tiek veikti nepieciešamie celtniecības un montāžas darbi, tajā skaitā iekārtas uzstādīšana. *Otrkārt*, daudz pūļu jāveltī tirgus izpētei, ekonomiskiem aprēķiniem nolūkā atrast visefektīvākos risinājumus.

Jau ar investīciju izlietošanu ražošanas resursu iegādei tiek dots starts uzņēmējdarbībā ieguldīto līdzekļu **apritei**.

#### **4.2. Uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) ieguldīto līdzekļu kustība, aprīte**

Uzņēmējdarbībā ieguldītie līdzekļi atrodas nemitīgā kustībā, iziet vairākas stadijas, maina lietišķo formu un ekonomisko raksturu.

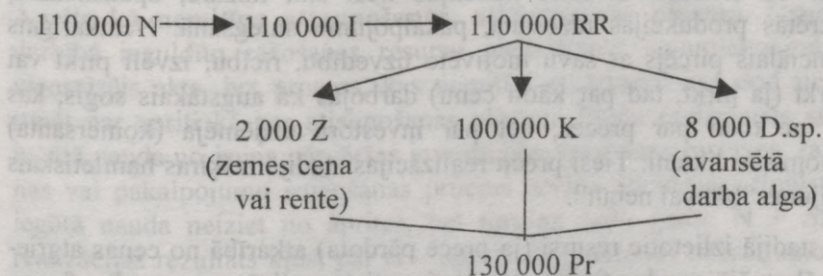
**Ražošanas resursu pirkšanas stadija.** Šo stadiju mēs jau raksturojām. Jāpievērš uzmanība tiem motīviem, kas regulē uzņēmēju – īpašnieku – un to pārvaldnieku ekonomisko uzvedību, rīcību šinī starta pozīcijā. Galvenā rūpe – finiša stadijas ekonomiskais rezultāts: cik produkcijas, pakalpojumu pirkti, par kādu cenu. Būtu maldīgi uzskatīt, ka rīcību ražošanas resursu pirkšanas stadijā regulē tikai un vienīgi iepriekš rūpīgi izstrādāta un ekonomiski izvērtēta tehnoloģija. Konjunktūra ražošanas resursu tirgos ir mainīga, cenas svārstās gan uz augšu, gan uz leju, rodas dažu resursu aizstājēji, jauna tehnika un tehnoloģija, importēto resursu variantā nozīmīga ir valūtu kursu “peldēšana”, jāievēro konkurences gaisotne, darbaspēka tirgu iespaido sociālās attiecības, brīžiem arī sociālā spriedze. Ražošanas resursu pirkšanas stadija ir uzņēmējdarbības ievads, kas lielā mērā determinē izvada rezultātu.

**Ražošanas vai pakalpojumu sniegšanas stadija.** Ražošanas resursu pirkšanas stadija beidzas ar to, ka nepieciešamie resursi ir sagādāti. No investora uzņēmēja viedokļa, kam līdzšinējā stadija prasīja izdevumus, izdevumus un vēlreiz izdevumus, jaunā stadija ir triju procesu vienība: *pirmkārt*, visu četru ražošanas resursu mijiedarbības process; *otrkārt*, ražojumu (arī pusfabrikātu) izgatavošanas vai pakalpojumu sniegšanas process; *treškārt*, pievienotā vērtīguma (vērtības) radīšanas process. Lai labāk saskatītu šo trīs procesu vienoto norisi, izmantosim skaitlisku piemēru.

**Uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) ieguldīto resursu cena<sup>1</sup> un pievienotais vērtīgums**

	Summa, cena, Ls
Investīcijām avansētā nauda	110000
Investīcijas	110000
Ražošanas resursi kopā,	110000
t.sk. dabas resursi, zeme (zemes cena vai zemes rente)	2000
Darbaspēks (avansēts darba algai)	8000
Kapitāls, ieskaitot ražošanas krājumus	100 000
Pievienotais vērtīgums	30 000

Formulā 4.1. tabulas skaitļus var sakārtot šādi:



Pr – preces (saražotā produkcija un sniegtie pakalpojumi)

Galvenā problēma ir tā, kā ražojumu izgatavošanas un pakalpojumu sniegšanas stadijā veidojas pievienotais vērtīgums (vērtība), proti, lielums Ls 30 000. Divi pievienoto vērtīgumu (vērtības) veidojošie lielumi ir doti: zemes rente Ls 2 000 un darba alga Ls 8 000 apmērā. Tālāk pieņemam, ka kapitāla procentu dabiskā norma ir 10%, tātad pro-

<sup>1</sup>Tiek pieņemts, ka investors ir uzņēmējspēju īpašnieks un tāpēc šie resursi netiek pirkti; to cenu veido uzņēmējdarbības iekšējās, reizē alternatīvās izmaksas.

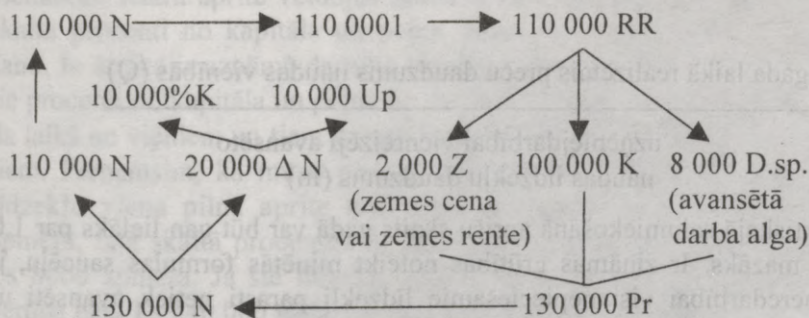
centi kā ienākums, ko veido kapitāls, līdzinās Ls 10 000. Bez speciāla aprēķina pieņemts, ka uzņēmējspēju radītā peļņa arī līdzinās Ls 10 000. Saskaņā ar pievienotā vērtīguma (vērtības) teoriju tās kopējais lielums mūsu nosacītā piemērā ir Ls 30 000. Teorētiski precīzāks ir šāds spriedums: izmantotie ražošanas resursi Ls 110 000 apmērā, mijiedarbojoties savā jaunrades procesā, sakarā ar vienotības efektu saražo preces (izgatavo produkciju, sniedz pakalpojums), kuru tirgus novērtējums ir Ls 130 000, tajā skaitā pievienotais vērtīgums (vērtība) Ls 30 000 apmērā; pēdējais, ievērojot katru ražošanas resursu ienākumu veidošanas tirgus mehānismu, sadalās: Ls 2 000 – zemes rente, Ls 8 000 – darba alga, Ls 10 000 – procenti no kapitāla, Ls 10 000 – uzņēmējspēju peļņa.

**Preču realizācijas stadija.** Šinī stadijā pārveidotie, pārstrādātie ražošanas resursi kā preces, jaunas lietošanas vērtības tiek piedāvātas vai nu ražošanas līdzekļu (ražošanas resursu), vai patēriņa priekšmetu tirgū. Šeit tirgus pieprasījums apstiprina preces galējo derīgumu. Investors uzņēmējs (komersants) šinī nobeiguma stadijā gūst galīgo apstiprinājumu tam, cik lietderīgi resursi izlietoti, cik ekonomiski pamatota bijusi izvēle un lēmums investēt līdzekļus tieši šinī nozarē, apakšnozarē, konkrētās produkcijas ražošanā, pakalpojumu sniegšanā. Neatkarīgais potenciālais pircējs ar savu motivēto uzvedību, rīcību, izvēli pirkt vai nepirkt (ja pirkt, tad par kādu cenu) darbojas kā augstākais soģis, kas lemj ne tikai par preces, bet par investora uzņēmēja (komersanta) ekonomisko likteni. Tieši preču realizācijas stadijā izšķiras hamletiskais jautājums “būt vai nebūt”.

Šinī stadijā izlietotie resursi (ja prece pārdota) atkarībā no cenas atgriežas sākotnējā naudas formā. Vienlaikus tiek realizēts un naudas formu iegūst pievienotais vērtīgums (vērtība), t.sk. peļņa.

Preču realizācijas stadijā beidzas uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu kustības pirmais aplis, ko var dēvēt par vienu apriņķi. Praktiskajā uzņēmējdarbībā iespējams viens darījums, kas tiek pārtraukts pēc tam, kad tas noslēgts un ieguldītā nauda ar uzviju atgūta. Šādi iespējami varianti nav tipiski. Raksturīgs ir variants, kad uzņēmējdarbībā ieguldīti resursi arvien no jauna un jauna turpina piedalīties ražošanas un pakalpojumu sniegšanas procesā, izejot gan ievadstadiju, gan nobeiguma posmu, kad avansētie līdzekļi atgriežas sākotnējā naudas formā.

Formulas veidā to var attēlot šādi:



$\Delta N$  – naudas pieaugums  
 %K – procenti no kapitāla  
 Up – uzņēmējdarbības peļņa

**Aprīte kā nemitīga atjaunošanas, atkārtotās plūsma.** Uzņēmējdarbībā ieguldīto ražošanas resursu piedalīšanās saimniekošanā nav vienreizējs akts, bet process, kas nemitīgi atkārtojas, kas dod tiesības runāt par aprīti kā par atjaunošanas plūsmu. Preču realizācijas stadijā iegūtā nauda no jauna pārvēršas investīcijās, ražošanas resursos, ražošanas vai pakalpojumu sniegšanas process arvien atkārtojas; finālstadijā iegūtā nauda neiziet no aprītes, bet turpina savu gaitu:  $N + \Delta N$  kā realizācijas rezultāts kļūst par  $N$  – aprītes turpināšanas nosacījumu;  $\Delta N$  kā procentu no kapitāla piesavinās kapitāla īpašnieks, peļņu – uzņēmējdarbības īpašnieks vai daļēji pircējs. Izvirzās jautājums, cik reizes gadā uzņēmējdarbībai avansētā nauda, pastāvot aprītei, atgriežas naudas formā.

**Aprīšu skaits gadā.** Šī jautājuma noskaidrošana cieši saistīta ar nozīmīgiem efektīvās saimniekošanas motīviem. Jo ātrāk uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) ieguldītie līdzekļi un izmantotie resursi atgriežas savā sākotnējā formā, jo mazāk līdzekļu un resursu ir jāavansē, lai sasniegtu noteikta laika posma rezultātu. Parasti aprēķina ieguldīto līdzekļu (investīciju) aprīšu skaitu gadā. Šādam aprēķinam nepieciešami divi lielumi: *pirmkārt*, gada laikā realizētais preču daudzums naudas izteiksmē; *otrkārt*, avansētais naudas līdzekļu daudzums (gan ar nosacījumu, ka it visi komercdarbībai nepieciešamie resursi ir pirkti ražošanas resursu tirgū par attiecīgām cenām un tos var uzskaitīt naudas formā).

Ja  $n$  ir komercdarbībā ieguldīto līdzekļu aprišu skaits gadā, tad:

$$n = \frac{\text{gada laikā realizētais preču daudzums naudas vienībās (Q)}}{\text{uzņēmējdarbībai vienreizēji avansēto naudas līdzekļu daudzums (In)}}$$

Praktiskajā saimniekošanā aprišu skaits gadā var būt gan lielāks par 1,0, gan mazāks. Ir zināmas grūtības noteikt minētās formulas saucēju, jo komercdarbībai visi nepieciešamie līdzekļi parasti netiek avansēti un resursi ieguldīti vienlaikus. Risinot šo problēmu, izmantojami gadā vidēji svērti lielumi, vadoties pēc tā, ka gadā ir 365 dienas. Minēsim divus vienkāršotus piemērus:

$$1) n = \frac{Q}{In} = \frac{\text{Ls } 1\,000\,000}{\text{Ls } 200\,000} = 5 \qquad 2) n = \frac{Q}{In} = \frac{\text{Ls } 1\,000\,000}{\text{Ls } 2\,000\,000} = 0,5$$

Pirmais piemērs liecina, ka komercdarbībā ieguldītie (avansētie) līdzekļi ir gada laikā veikuši piecas pilnas aprites, t.i., ir piecas reizes pilnā apjomā atgriezušies sākotnējā naudas formā, lai turpinātu piedalīšanos uzņēmējdarbībā.

Otrajā piemērā uzņēmējdarbībā ieguldītie līdzekļi gada laikā veikuši tikai pusi no pilnas aprites. Avansētie līdzekļi pilnā apjomā atgriezīsies pie investora tikai pēc diviem gadiem.

**Aprites laiks.** Aprišu skaits gadā  $n$  dod iespēju aprēķināt vienas aprites laiku dienā, mēnesī, gadā. Izdalot 365 dienas ar  $n$ , mēs iegūstam vienas aprites laiku dienās. Mūsu pirmajā piemērā šis laiks ir 365 dienas : 5 = 73 dienas. Otrajā piemērā vienas aprites laiks ilgst 365 dienas : 0,5 = 730 dienas jeb 24 mēneši, tātad 2 gadi.

**Aprites paātrināšanas motīvs.** Aprišu skaits gadā un vienas aprites laiks ir atkarīgs no daudziem tehniskiem, tehnoloģiskiem, organizatoriskiem un ekonomiskiem saimniekošanas nosacījumiem. Lai kādi arī būtu tie konkrētie faktori, kas ikreiz regulējoši iedarbojas uz aprišu skaitu un vienas aprites laiku, ikviens uzņēmējs (komersants), jebkurš investors ir ieinteresēts paātrināt komercdarbībā ieguldīto līdzekļu, re-

sursu apriti, saīsināt vienas pilnas aprites laiku. Izskaidrojums tam ir vienkāršs. Katrā aprītē veidojas noteikta lieluma pievienotā vērtība, tai skaitā procenti no kapitāla un peļņa sakarā ar uzņēmējspēju izmantošanu. Jo ātrākā ir uzņēmējdarbībā ieguldīto līdzekļu aprite, jo lielāki būs tie procenti no kapitāla un peļņa no uzņēmējspējām, kas tiks saņemti gada laikā no vieniem un tiem pašiem uzņēmējdarbībā ieguldītajiem līdzekļiem. Pieņemsim, ka mūsu pirmajā piemērā uzņēmējdarbībā ieguldīto līdzekļu viena pilnā aprite nodrošina pievienoto vērtību Ls 60 000 apmērā, tajā skaitā procentus no kapitāla un peļņu no uzņēmējspējām Ls 8000 apmērā. Ja šie līdzekļi apritētu četras reizes gadā, pievienotā vērtība būtu Ls 240 000 gadā, kapitāla īpašnieka un uzņēmēja – Ls 32 000; līdzekļiem apritot piecas reizes gadā, attiecīgie lielumi pieaugtu līdz Ls 300 000 un Ls 40 000; seškārtīga līdzekļu aprite gadā pievienoto vērtīgumu (vērtību) palielinātu līdz Ls 360 000, procentus un peļņu līdz Ls 48 000 gadā. Centieni paātrināt uzņēmējdarbībā ieguldīto līdzekļu apriti saistās ne tikai ar investoru, kapitāla īpašnieku, uzņēmēju materiālajām interesēm. Īsāks vienas aprites laiks tieši atbilst darba ņēmēju interesēm: ar to pašu avansēto līdzekļu apjomu palielinās gada darba apjoms, gada darba algas fonds, rodas iespēja un nepieciešamība veidot jaunas darbavietas, vairot darba ņēmēju skaitu.

Ap uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) ieguldīto līdzekļu aprites paātrinājumu tiek arī krustoti konkurences asie šķēpi.

Centieni paātrināt uzņēmējdarbībā ieguldīto līdzekļu apriti nemitīgi rosina meklēt un atrast daudzveidīgus ceļus un līdzekļus, kā saīsināt vienas aprites laiku. Šādi mērķtiecīgi meklējumi kļūst par uzņēmējdarbības visai nozīmīgu vadmotīvu.

### **4.3. Uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) ieguldīto (avansēto) līdzekļu (ražošanas resursu) aprites paātrināšanas ceļi**

**Aprišu skaits gadā un vienas aprites laiks.** Jau iepriekš noskaidrojām, ka aprišu skaits gadā un vienas pilnas aprites laiks ir divi nesaraujami saistīti lielumi. Var runāt par apgrieztu proporcionalitāti: jo vairāk pilnu aprišu gadā veic uzņēmējdarbībā ieguldītie līdzekļi, jo īsāks ir vienas pilnas aprites kalendārais laiks. Un otrādi: mazāks aprišu skaits gadā tieši pagarina vienas pilnas aprites laiku. Tas nozīmē, ka visi faktori, ceļi, līdzekļi, kas paātrina līdzekļu apriti, vienlaikus saīsina vienas pilnas

aprites ilgumu. Analīzē parocīgāk problēmu skatīt caur aprites laika saīsināšanas prizmu.

**Aprites laika sastāvdaļas.** Aprites laiku var secīgi sadalīt: *pirmkārt*, ražošanas resursu pirkšanas laikā; *otrkārt*, ražošanas vai pakalpojuma sniegšanas laikā; *treškārt*, preču ražojumu un pakalpojumu realizācijas laikā. Šos laikus spēj stingri atdalīt vienīgi teorētiska analīze, jo praktiski tie sedz cits citu. Vienlaikus notiek ražošanas resursu iegāde, ražošanas vai pakalpojumu sniegšanas process, produkcijas un pakalpojumu realizācija. Minētos trīs laikus var apvienot divos laika posmos: **pirmais posms**, ražošanas un pakalpojumu sniegšanas laiks, kad komercdarbībā ieguldītie ražošanas resursi gan atrodas, gan aprit ražošanas un pakalpojumu sniegšanas sfērā; **otrais posms**, kad resursi atrodas un veic savu kustību apgrozības sfērā.

Lai paātrinātu uzņēmējdarbībā ieguldīto līdzekļu apriti, uzņēmējs cenšas saīsināt abus aprites laika posmus.

**Ražošanas un pakalpojumu sniegšanas laika saīsināšanas ceļi.** Ražošanas un pakalpojumu sniegšanas laiku saīšina šādi faktori:

- 1) tehniskais un tehnoloģiskais progress, kas saīsina tehnoloģisko procesu nōrises laiku;
- 2) organizācijas pilnveidošana, tajā skaita pasākumi, kas minimizē nepieciešamo pārtraukumu laiku;
- 3) ražošanas krājumu samazināšana; pieredze liecina, ka var tik ideāli noorganizēt piegādes, ka kļūst liekas ražošanas krājumu noliktavas; materiāli, pusfabrikāti, komplektējošās detaļas no transporta līdzekļiem pēc detalizēta grafika tiek tieši piegādātas pārstrādes vietām, montāžai, pakalpojumu sniegšanai; būvniecībā īsteno t.s. piegādi "no riteņiem", kad būvdetaļas nav nekur iepriekš jāsakrauj, bet tās tiek tieši padotas iestiprināšanai vajadzīgajā vietā;
- 4) nepabeigtas produkcijas samazināšana; tam piemērs ir konveijeri, slīdlentes, kas likvidē starpoperāciju krājumus;
- 5) maiņu skaita palielināšana, šāds solis ir visai pretrunīgs: pāreja uz divu vai trīs maiņu darbu nepārprotami paātrina uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu apriti, jo saīsina to "atpūtas" laiku, dīkstāves; aprites laiku pagarina jebkuras brīvdienas un svētku dienas; vienlaikus darbs vairākās maiņās, aizņemtas brīvdienas ir sociāli kaitīgas no ģimenes, bērnu audzināšanas viedokļa; darbs naktsmaiņā saistās ar fizioloģiski negatīvām sekām.

**Pirkšanas un pārdošanas laika saīsināšanas ceļi.** Aprites laika saīsināšanu apgrozības jomā veicina šādi faktori:

- 1) gatavās produkcijas krājumu samazināšana; šāda iespēja cieši saistīta ar noieta organizāciju; ražošana pēc pasūtījuma un produkcijas nosūtīšana tūlīt pēc tās izgatavošanas ir viens no ceļiem, kā samazināt gatavās produkcijas krājumus, neiesaldēt līdzekļus, pārveidotos resursus; gatavās produkcijas krājumu lielums atkarīgs ne tikai no uzņēmumu komercdienestu darbības operativitātes, bet arī no dotā perioda tirgus konjunktūras, pieprasījuma intensitātes, cenu politikas;
- 2) norēķinu paātrināšana; izmantojot vismodernākās starpbanku sakaru un informācijas sistēmas, iespējams minimizēt laiku piegāžu rēķinu apmaksai; uzņēmumu līdzekļi kavējas sakaru (informācijas pārraides) tīklos un banku datu pārstrādāšanas centros visai īsu laiku; norēķinu laiks saīsinās, gan apmaksājot iepirktos ražošanas resursus, gan saņemot samaksu par saražoto un piegādāto produkciju, sniegtajiem pakalpojumiem. Pozitīva loma var būt interneta izmantošanai.

**Kredīts un līdzekļu aprites paātrināšana.** Visai specifisks uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) ieguldīto līdzekļu taupīšanas veids ir kredīta izmantošana ražošanas resursu iegādei. Aprītē piedalās aizņemtie līdzekļi. Efektīva saimniekošana, pateicoties līdzekļu apritei, nodrošina iespēju aizņemtus līdzekļus atdot kreditoram; ienākums no kapitāla sakarā ar tā tīro ražīgumu ļauj nomaksāt kredīta procentus. Līdzekļu aizņēmēja, reizē investora uzņēmējspējas rada nepieciešamo un vēlamo peļņu. Kaut gan pašu līdzekļi aprītē nepiedalās, uzņēmējs debitors ir ieinteresēts uzņēmējdarbībā ieguldīto līdzekļu aprites paātrināšanā. Šai jomā uzņēmēja motivācija pat pastiprinās. Kredīts tiek ņemts uz noteiktu laiku. Ja līdzekļu aprite īstenojas ātrāk, nekā sākotnēji plānots, uzņēmējam debitoram paveras divas iespējas: *pirmkārt*, kredītu ātrāk atdot, taupot procentu maksājumu; *otrkārt*, atbrīvotos līdzekļus no jauna ieguldīt uzņēmējdarbībā: termiņā atmaksājot kredīta summu ar procentiem, uzņēmējs debitors saņems papildu ienākumu gan kā procentus no kapitāla, gan kā peļņu par uzņēmējspējām.

Uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu aprites ātrumu vērā ņemami ietekmē jau pieminētais kapitāla dalījums pamatkapitālā un apgrozāmā kapitālā.

## 4.4. Pamatkapitāls un apgrozāmais kapitāls

### 4.4.1. Pamatkapitāla sastāvs

To kapitāla daļu, ko praktiski raksturo kā pamatkapitālu, veido darba līdzekļi, t.i., ēkas, celtnes, iekārtas, mašīnas, ilgstošās lietošanas instrumenti. Galvenā problēma ir šīs kapitāla daļas aprites īpatnības: *pirmkārt*, tas ilgstoši piedalās ražošanas procesā, daudzos vai vairākos aprites ciklos; *otrkārt*, nolietojas pakāpeniski; *treškārt*, ietilpst preču ražošanas izmaksās atbilstoši savam nolietojumam; *ceturtkārt*, avansētie līdzekļi tiek kompensēti pakāpeniski līdz ar produkcijas realizāciju.

**Pamatkapitāla nolietojums. Amortizācija.** Nozīmīga ir pamatkapitāla amortizācijas problēma. Amortizācija (latīņu val. – parāda dzēšana) ir process, kura gaitā pamatkapitāla nolietojums naudas formā veido ražošanas izmaksu elementu. Praktiski uzņēmums pēc noteiktām normām atbilstoši pamatkapitāla elementu normatīvam funkcionēšanas ilgumam (nolietojumam) ik gadu aprēķina amortizācijas atskaitījumus, kas tiek ieskaitīti speciālā fondā – amortizācijas fondā.

### 4.4.2. Pamatkapitāla fiziskā un morālā nolietošana

Fiziskā nolietošana nozīmē, ka pamatkapitāls pakāpeniski noveco, proti, zaudē normālo lietošanas vērtību, lietošanas spējas un ar laiku kļūst nederīgs kārtīgam ražošanas vai pakalpojumu sniegšanas procesam. Morālā nolietošana notiek divās pamatformās: *pirmkārt*, pamatkapitāls tehniski un tehnoloģiski noveco pirms fiziskās nolietošana; tā elementi vairs neatbilst jaunām prasībām kvalitātes jomā, kas draud ar zaudējumu konkurencē, tirgus sašaurināšanu vai pat ar bankrotu; *otrkārt*, pamatkapitāla elementi palētinās, samazinās amortizācijas atskaitījumi gan gadā, gan vidēji uz produkcijas vienību. Sarūk arī ražošanas galējās izmaksas, un uzņēmējam, izmantojot jauno tehniku, ir iespēja, pazeminot cenas, gūt priekšroku salīdzinājumā ar sāncensiem. Saglabājot veco tehniku, minētās priekšrocības tiek zaudētas. Saprotais, ir vajadzīgs reāls aprēķins par zaudējumiem sakarā ar fiziski nolietoto pamatkapitālu un ieguvumiem no jaunas tehnikas iegādes un izmantošanas. Svarīgs ir skaidrs nākotnes skatījums: zaudējums šodien var būt rītdienas panākumu ķīla, pateicoties jaunai tehnoloģijai, kvalitātei, pozīciju nostiprināšanai tirgū.

Piemēram, ir iegādāta mašīna, kas maksā Ls 10 000. Mašīnas normatīvais darbības laiks ir 8 gadi; gada normatīvie amortizācijas atskaitījumi ir Ls 1250. Pēc trim gadiem noskaidrojas, ka tirgū tiek piedāvāta ievērojami augstāzīgāka mašīna, kas pilda tās pašas funkcijas, bet nodrošina augstāku produkcijas kvalitāti. Uzņēmējam jālemj, kā rīkoties. Ja veco mašīnu nomainīs, zaudējumi būs prāvi ( $Ls\ 10\ 000 - (3\ gadi \times Ls\ 1250\ amortizācijas\ atskaitījumi) = (Ls\ 10\ 000 - Ls\ 3750) = Ls\ 6250$ ). Rodas vairāki jautājumi. Vai turpināt ražošanu ar veco mašīnu līdz fiziskai nolietošanai? Kā tas ietekmēs produkcijas pieprasījumu tirgū? Kādā mērā jaunā mašīna, pazeminot ražošanas izmaksas, kompensēs vecās mašīnas nomaiņas zaudējumus? Vai, iegādājoties jauno mašīnu, varēs pārspēt konkurentu? Atšķetināt šo sarežģīto problēmu kamolu palīdzēs rezerves vai riska fonds.

#### 4.4.3. Amortizācijas normas

Latvijas Republikas likumā "Par ienākuma nodokli no uzņēmumiem", ko Saeima pieņēma 1995. gada 9. februārī, ir noteiktas arī amortizācijas normas.

#### 4.2. tabula

#### Amortizācijas normas

Kategorija	Nolietojuma norma	Pamatkapitāla elementa veids
1.	5%	Ēkas, celtnes, ilggadīgi ieguldījumi
2.	10%	Dzelzceļa ritošais sastāvs un tehnoloģiskā iekārta, jūras un upju flotes transporta līdzekļi, flotes un ostu tehnoloģiskā iekārta, enerģētiskā iekārta
3.	25%	Datori, informācijas sistēmas, programmas produkti, datu uzkrāšanas iekārtas
4.	20%	Visi pārējie pamatkapitāla elementi

1. kategorija nozīmē, ka tās pamatkapitāla elementu darbības normatīvais ilgums ir 20 gadi, 2. kategorija – 10 gadi, 3. kategorija – 4 gadi, 4. kategorija – 5 gadi. Minētais normatīvais darbības laiks jeb nolietošanās ilgums ir kopumā īss: ēkas, celtnes parasti kalpo ilgāk par 20 gadiem; daudzi 4. kategorijas elementi spēj normāli funkcionēt ilgāk par 5 gadiem.

Likumā noteiktie amortizācijas atskaitījumu normatīvi kopumā uzskatāmi par progresīviem, kas sekmē tehnisko un tehnoloģisko progresu.

#### 4.4.4. Amortizācijas fonda mērķa izlietojums

Amortizācijas fonda līdzekļi ir stingri atdalīti no pārējiem uzņēmuma līdzekļiem. To izlietošana ir stingri reglamentēta. Amortizācijas fonda līdzekļi izlietojami vienīgi: *pirmkārt*, fiziski un morāli nolietoto pamatkapitāla elementu atjaunošanai, jauniegādātās mašīnas, iekārtas parasti atbilst modernās tehnikas, tehnoloģijas prasībām; *otrkārt*, kapitālam remontam, kas vienā gadījumā atjauno iepriekšējo lietošanas vērtību, bet citā – modernizē pamatkapitāla elementus.

Amortizācijas fondā ieklūst līdzekļi no dažādu pamatfondu elementu normatīvajiem amortizācijas atskaitījumiem. Tāpēc morālā nolietojuma gadījumā nebūt nav jāgaida, kamēr līdzekļi atbilstoši konkrētās novecojušās iekārtas, mašīnas bilances novērtējumam būs pilnā apjomā pārskaitīti amortizācijas fondā. Ja amortizācijas fonda līdzekļi ir pietiekamā daudzumā, to izlietošana iekārtas modernizācijai ir iespējama, likumīga, apsveicama. Amortizācijas fonda līdzekļu iesaldēšana uz ilgiem gadiem, kaitējot tehniskam procesam, ekonomiski nav attaisnojama.

Pieņemsim, ka kādas ražošanas ēkas bilances novērtējums ir Ls 500 000; amortizācijas atskaitījumu gada norma – 5%. Pēc 10 gadiem amortizācijas fondā pārskaitīti Ls 250 000 atbilstoši ēkas normatīvajam nolietojumam. Līdzekļi ēkas atjaunošanai būs nepieciešami tikai pēc 10 gadiem. Ēkas amortizācijas atskaitījumus var izmantot iekārtas modernizācijai, turklāt ievērojot, ka summa, kas būs izlietota moderno kapitāla elementu iegādei, pilnā apjomā atmaksāsies jau pēc pieciem gadiem.

#### 4.4.5. Paātrinātā amortizācija

Tehniskā progresa sekmēšanas līdzeklis ir paātrinātā amortizācija. Tas nozīmē, ka pamatkapitāla elementu pirmajos darbības gados (piemēram, 3 vai 4 gados) pārskaita amortizācijas atskaitījumu lielāko daļu neproporcionāli gadu skaitam. Līdz ar to pamatkapitāla elementu cena tiek kompensēta paātrināti, t.i., īsākā laikā, nekā to nosaka normatīvais tehnikas darbības laiks. Kādu guvumu gūst uzņēmējs (komersants)? Šī pasākuma iespaidā, *pirmkārt*, palielinās ražošanas izmaksas; *otrkārt*,

samazinās peļņa; *treškārt*, mazāks apjoms ir peļņas nodoklim. Tieši mazāks peļņas nodoklis, pateicoties paātrinātās amortizācijas mehānismam, ieinteresē uzņēmēju ieviest jaunāku tehniku. Paātrināto amortizāciju nosaka speciāla likumdošana.

#### 4.5. Apgrozāmais kapitāls

Otrā kapitāla daļa ir apgrozāmais kapitāls. Praktiski to veido darba priekšmeti: materiāli, izejvielas, energoresursi, kurināmais, to krājumi, nepabeigtā ražošana, mazvērtīgais inventārs.

Apgrozāmā kapitāla aprites īpatnības ir šādas: *pirmkārt*, tas piedalās tikai vienā ražošanas vai pakalpojumu sniegšanas ciklā; *otrkārt*, tas vienā ražošanas ciklā pilnīgi tiek izlietots; ja paliek pāri atkritumi, ko var realizēt citai uzņēmējdarbībai, atkritumu cenu atskaita no šī apgrozāmā kapitāla; *treškārt*, tas pilnībā ietilpst ražotās produkcijas vai sniegto pakalpojumu ražošanas izmaksās; *ceturtkārt*, tas tiek kompensēts pēc ražotās produkcijas realizācijas. Šai ziņā atšķirības ir dažāda lieluma krājumiem.

**Aprites ātruma atšķirības.** Apgrozāmā kapitāla aprites ātrums dažādās ražošanas nozarēs ir visai atšķirīgs. Ceļot supertankeru, divus trīs gadus apgrozāmā kapitāla aprišu skaits gadā var būt 0,5–0,3. Turpretī, piemēram, pienrūpniecībā kādā krejotavā šis aprišu skaits var sasniegt pat 300 gadā. Lai piens nesaskābtu, krējums un vājpiens katru dienu tiek nodots tālākai pārstrādei vai realizācijai. Kādā mašīnbūves uzņēmumā apgrozāmā kapitāla aprišu skaits gadā var svārstīties plašā diapazonā (3–8 reizes, aprišu skaits var būt arī lielāks vai mazāks). Viens gan ir skaidrs: apgrozāmais kapitāls likumsakarīgi aprit daudz ātrāk nekā pamatkapitāls. Šī patiesība jāievēro projektētājiem, tehnologiem, jo investors ir ieinteresēts, lai pamatkapitāla īpatsvars komercdarbības ieguldījumos būtu pēc iespējas mazāks un ieguldīto līdzekļu kopējā aprīte raitāka. Uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu aprites ātruma nozaru atšķirības ir pilnīgi neizbēgamas. Tas izraisa ne mazums problēmu peļņas gūšanā un uzņēmumu konkurences spējā.

**Nozaru izdevīgums.** Praktisks piemērs nozares izdevīgumam varētu būt šāds: ieguldīto resursu aprišu skaits gadā vienā nozarē līdzinās 5 pilnām aprītēm. Citā nozarē šis rādītājs sasniedz 7,5 aprites gadā. Otrajā nozarē preču ražošanas un realizācijas apjoms ir 1,5 reizes lielāks nekā pirmajā.

Vienkāršotā variantā šinī otrajā nozarē bez papildu resursu ieguldījumiem 1,5 reizes lielāka būs arī peļņa.

Uzņēmējdarbībā ieguldīto līdzekļu aprites ātruma nozīme labi bija vērojama Latvijā, pārejot uz tirgus ekonomiku. Kādā darbības sfērā vispirms veidojās jaunbagātņieki: rūpniecībā, celtniecībā? Nē! Te taču ir gaužām lēna līdzekļu aprite! Liela peļņa īsā laikā tika gūta starpniecības darījumos, vairumtirdzniecībā, kur ir maksimāli ātra līdzekļu aprite. Tieši šīs sfēras vispirms sev piesaistīja peļņas kāros komersantus, kas, pateicoties ātrajai līdzekļu aprītei, spēja samaksāt komercbanku īstermiņa kredīta augstos jo augstos procentus, padarot bagātu vienu otru baņķieri. Arī valūtas maiņas operācijām ir liels aprites ātrums ar visām no tā izrietošām tīkamām sekām starpniecības ienākumu jomā.

## 5. nodaļa. Uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) ieguldīto resursu atražošana

### 5.1. Resursu aprīte un atražošana

Uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu aprīte saistās ar šo resursu kustību un pārveidošanu, kas norit vairākās atšķirīgās stadijās. Resursu viena pilnā aprīte ir pabeigta tad, kad avansētie līdzekļi pilnā apjomā atgriezušies savā sākotnējā formā – parasti no jauna ir investora uzņēmēja rīcībā naudas veidā. Aprīte kā process, kas atkārtojas arvien no jauna un jauna, saistās ar nepieciešamību tāpat no jauna un jauna pirkt ražošanas resursus *in natura* noteiktā proporcijā atkarībā no izraudzītās tehnikas un tehnoloģijas, produkcijas un pakalpojumu sortimenta un daudzuma. Ražošanas resursi ir arvien jāatjauno, un kā nemītīgi atkārtojošos procesu to dēvē par atražošanu. Šai problēmai ir gan mikroekonomisks, gan makroekonomisks aspekts.

**Atražojamie un neatražojamie resursi.** Atdalīt resursu atražošanas mikroekonomisko aspektu no makroekonomiskā var tikai teorijā. Praktiski šiem aspektiem ir daudz saskares punktu. Pirmajā mirklī liekas, ka investoram uzņēmējiem vienmēr ir iespēja tirgū nopirkt vajadzīgā daudzumā nepieciešamos resursus. Problēmas sīkāka analīze rāda, ka daļa resursu ir ne tikai ierobežoti, bet neatražojami. Tas attiecas visupirms uz dabas resursiem – zemes dziļu bagātībām. Mūsdienu tautsaimniecībai tik nozīmīgie resursi kā nafta, gāze, ogles, urāna un citu metālu rūdas, visdažādākie ķīmiskie savienojumi ir neatražojami, neatjaunojas (abstrahēsīsimies no procesiem, kas ilgst miljoniem gadu vai ir dabas kataklizmu rezultāts). Un ja mēs šodien neizjūtam naftas vai līdzīgu resursu badu, tad tas ir tikai tāpēc, ka ģeologi atklāj arvien jaunas šo resursu atradnes.

Noteiktā teritorijā konkrētus neatražojamo resursu krājumus var totāli izsmelt. Tā tas var notikt ar kūdras purvu, grants, dolomīta, māla karjeru. Šo resursu vešana no liela attāluma var ekonomiski neatmaksāties, un attiecīgā ražošana būs jāpārtrauc. Projektējot metalurģijas kombinātu, pietiekami precīzi tiek prognozēts tā darbības ilgums, ievērojot izpētītos rūdas krājumus. Tūkstošiem ogļu šahtu nācās slēgt, jo “treknie” ogļu slāņi, pieejami mūsdienu tehnikai, jau bija izstrādāti, būtībā “nokrejoti”.

Mežs ir nepārprotami atražojami dabas resursi. Bet šis process notiek tik lēni, ka pēc kailcirsmas noteiktā rajonā meža darbi ir jāpārtrauc. Atražo-

jami ir arī zivju resursi, bet cilvēku barbariska rīcība ir spējīga bioloģiskos pašatjaunošanās procesus uz mūžiem pārtraukt. Nav nejaušība, ka starptautiskā vienošanās aizliedza valzivju medības, lai nākotnei saglabātu šos atražojamos resursus. Tātad mikrolīmenī uzņēmējdarbība saduras ar plašu makroekonomisko problēmu, kā pasaules mērogā saglabāt neatražojamos un pat atražojamos dabas resursus nākamajām paaudzēm.

**Motivācija un resursu atražošana.** Dabas resursu atražošana vai neatražošana nebūt nav tīri bioloģiska problēma. Daudz kas ir atkarīgs no sociāli ekonomiskām attiecībām, no cilvēku uzvedības, rīcības motivācijas, praktiskās saimniekošanas. Zemes atražojamo auglības spēku var iznīcināt gan ar zemu lauksaimnieciskās ražošanas kultūru, gan ar centieniem īsā laikā saņemt no zemes atdeves maksimumu pēc principa "pēc mums kaut vai plūdi". Greiza meliorācija spēj pārvērst zemi par tuksnesi vai par neizmantojamu purvu. Komandekonomikas apstākļos nepieciešamo ierobežojumu trūkuma dēļ iznīcināja Arāla jūru. Vienpusīga motivācija tirgus ekonomikas apstākļos bez speciāliem dabas aizsardzības pasākumiem spēj tā piesārņot upes, ezerus, jebkādas ūdenskrātuves, ka tās pārstāj būt par ražošanas resursiem. Šodien izvirzījies uzdevums mērķtiecīgi veidot tādu uzņēmējdarbības motivācijas mehānismu, kas saglabātu gan šodienai, gan rītdienai un parītdienai atražojamos un neatražojamos ražošanas resursus. Pretējā gadījumā uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu aprīte konkrētā ražotnē tiks pārtraukta resursu trūkuma dēļ. Zudīs arī peļņa.

Pievērsīsimies mikrolīmenim, pieņemot, ka resursu atražošanas process rit netraucēti.

**Kas tiek atražots uzņēmējdarbībā (komercdarbībā).** *Pirmkārt*, jāatražo pamatkapitāls. Amortizācijas fonda veidošana un izlietošana saistās ar darba līdzekļu, pamatkapitāla elementu tirgu, kur pieprasījums bieži rosina piedāvājumu ar pasūtījumu palīdzību. Konkursi kā īpašs konkurences veids ir šī tirgus veidošanās viena no efektīvām formām.

*Otrkārt*, jāatražo apgrozāmais kapitāls. Izlietotie darba priekšmeti, tajā skaitā enerģija ir nemitīgi jāaizstāj ar jauniem resursiem, ko piedāvā attiecīgo kapitāla elementu tirgus. Šeit veidojas tipiska līdzsvara cena, sastopama ne tikai pilnīga, bet arī nepilnīga konkurence. Konkurencē sava loma ir aizstājējiem. Pieprasījuma jomā īstenojas galējā derīguma mazināšanās likums. Piedāvājums regulē galējās ražošanas izmaksas.

*Treškārt*, jāatražo zeme kā *locus standi*. Tas brīžiem ir īpatnējs process, kas prasa lieka ūdens novadīšanu, kādas ēkas pamatu nostiprināšanu (nogruvuma briesmu novēršana, antiseismisko pasākumu īstenošana utt.).

*Ceturtkārt*, lauksaimniecībā izmantojamās zemes auglības atražošana saistās ar agrotehniskiem pasākumiem, mežs – ar sanitārām cīsmām un stādījumiem.

*Piektkārt*, ūdens, kā ražošanas resursu atražošanai nepieciešami dažādi dabas aizsardzības pasākumi, arī speciāli attīrīšanas darbi.

Visos minētos gadījumos nepieciešamas investīcijas, tātad citu resursu izmantošana, naudas līdzekļu avansēšana. Šo līdzekļu avots – realizācijas ieņēmumi no produkcijas un pakalpojumiem.

*Sestkārt*, īpašā veidā atražojas darbaspēks. Tīri fizioloģiski runa ir par darbaspēju atjaunošanu. Tomēr cilvēks nav tikai bioloģisks radījums, bet arī sociāla būtne, vēl vairāk, personība, indivīds, kam raksturīgi sava “es” pašrealizācijas centieni. To nevar ignorēt darbaspēka atražošanā. Tas nozīmē atražot dzīves sociālos nosacījumus, uzturēt kvalifikācijas līmeni, arvien no jauna nodrošināt kultūras vajadzību apmierināšanu, ģimenes uzturēšanas iespējas. Šīs atražošanas finansiālais avots ir visupirms darbaspēka īpašnieka darba alga. Bet ne tikai tā vien. Tiek izmantoti arī valsts budžeta līdzekļi, dažkārt daži speciāli fondi.

*Septītkārt*, jāatražo arī tādi ražošanas resursi kā uzņēmējspējas. Šo spēju atjaunošanai ir daudz kopēja ar darbaspēka atražošanu. Īpaši jāuzsver nepieciešamība uzņēmējspējas nemitīgi uzturēt “formā”, kas prasa nemitīgu pieredzes bagātināšanu un kvalifikācijas celšanu.

Uzņēmējspēju atražošanas finanšu nodrošinājums īstenojas pēc diviem variantiem. Pirmajā variantā uzņēmējspēju īpašnieks ir algots pārvaldnieks. Šādā gadījumā šo resursu atražošanas izdevumus sedz pārvaldnieku alga un uzņēmuma speciāli fondi. Otrajā variantā, kad investors vienā personā ir arī uzņēmējs, šī specifiskā resursa atražošanas avots ir uzņēmēja peļņa, arī speciāli fondi, kas būtībā samazina peļņu.

Šī analīze liecina, ka tirgus ekonomikā aprīte un atražošana ir ciešā saistībā: aprītes rezultāts – noteikta naudas summa – ir obligāts nosacījums, lai resursi tiktu atjaunoti un ražošanas vai pakalpojumu sniegšanas process spētu turpināties arvien no jauna un jauna. Tomēr atražošana ne vienmēr ir process, kas nemitīgi atkārtojas. Tirgus apstākļi noteiktā brīdī var pārtraukt uzņēmējdarbību, ieguldītie līdzekļi, investīcijas, ražošanas

resursu aprite apstāsies pusceļā un galu galā nebūs naudas ne aprites turpināšanai, ne jaunu resursu iegādei. Atražošanai būs pielikts punkts. Ienākumi, t.sk. peļņa izkūpēs.

**Sociāli ekonomisko attiecību, motivācijas mehānisma atražošana.** Uzņēmējdarbībai nepieciešamo ražošanas resursu aprite un to atražošana nav iespējama ārpus konkrētām sociāli ekonomiskajām attiecībām. Šīm attiecībām, kas veido ekonomiskās uzvedības, rīcības motivācijas mehānismu, arī nemitīgi jāatjaunojas, jāatražojas. Bez motivācijas resursu aprite un atražošana kā mērķtiecīga rīcība vispār nevar notikt. Šai sociāli ekonomisko attiecību atražošanai ir savas īpatnības.

*Pirmkārt*, īpašuma attiecībām ir juridiska čaula, kas pamatos nemainās ilgstošā periodā. *Otrkārt*, relatīva stabilitāte ir arī īpašuma attiecību realizācijas sociāli ekonomiskām formām. *Treškārt*, pēc katras uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu pilnās aprites resursu īpašnieks saglabā savu īpašnieka statusu, tāpat saglabājas tiešās saimniekošanas attiecības, sociāli ekonomiskās attiecības starp darba devēju un darba ņēmēju. Pēdējiem, lai paredzamā nākotnē līdz ar ģimeni izdzīvotu, arvien no jauna un jauna jāpiedāvā savs darbaspēks ražošanas resursu tirgū. Tas neizslēdz iespēju: šodien algots darbinieks, rīt – uzņēmējs (komersants). Sadales attiecību relatīvā stabilitāte saglabā visu to daudzšķautņaino motivāciju, kas saistās ar procentiem no kapitāla, ar peļņu no uzņēmējspējām, darba algu. Šī spēcīgā motivācija vēl nostiprinās, pateicoties maiņas un patēriņa attiecībām. Tas nozīmē, ka katras pilnās aprites ietekmē pēc iepriekšējā modeļa arvien atjaunojas, tāpat nemitīgi atražojas ekonomisko attiecību tips, tā formas, atbilstošais ekonomiskās uzvedības, rīcības motivācijas mehānisms. Parasti mikrolīmenī atšķir uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu vienkāršo un paplašināto atražošanu. Šie procesi attiecināmi uz vienu produkcijas veidu vai atsevišķu uzņēmumu, nozari, visu tautsaimniecību. Vai ir pamats izdalīt sašaurinātu resursu atražošanu?

## 5.2. Resursu sašaurinātās atražošanas īpatnības

**Ierobežots process.** Vai atsevišķs uzņēmums spēj sašaurināt ražošanu un nākamajā aprītē izmantot mazāku resursu daudzumu? Nepārprotami! Sašaurināt var arī produkcijas veida izgatavošanu, pakalpojumu sniegšanu. Reizē saruks arī resursu daudzums, kas piedalīsies nākamajā aprītē.

Par to, ka šī parādība Latvijas rūpniecībā ir pietiekami izplatīts process, liecina turpmākie dati.

### 5.2.1. Sašaurinātā atražošana Latvijā

Latvijas tautsaimniecībai pēc neatkarības gūšanas diemžēl ir bagāta pieredze sašaurinātajai atražošanai.

#### 5.1. tabula

#### Latvijas iekšzemes kopprodukta dinamika<sup>1</sup>

(1993. gada salīdzināmā cenās procentos pret 1990. g.)

1990.g.	1991.g.	1992.g.	1993.g.	1994.g.	1995.g.
100	89,6	58,4	49,7	50,0	49,2

1996.g.	1997.g.	1998.g.	1999.g.	2000.g.	2001.g.
50,6	57,0	58,0	58,0	61,0	66,0

1997. gadā iestājās lūzums: attiecībā pret iepriekšējo gadu sākās paplašinātā atražošana (izņemot 1999. gadu). Tomēr vēl 2001. gadā attiecībā pret 1990. gadu atražošana bija sašaurināta. Sašaurināšana smagi skāra rūpniecību un lauksaimniecību, lielākos Latvijas uzņēmumus, sākot ar VEF un Rīgas vagonu rūpnīcu. Strauji saruka resursu daudzums, kas tika ieguldīts uzņēmējdarbībā. Septiņjūdžu soļiem līdz 1995. gadam ieskaitot mazinājās pievienotais vērtīgums (vērtība), t. sk. peļņa. Daudzi uzņēmumi tika izlaupīti un pēc tam vispār beidza atražošanas procesu, 5.2. tabula dod priekšstatu par sašaurināto atražošanu gada griezumā pa atsevišķiem produkcijas veidiem.

<sup>1</sup> Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – R.:LR EM, 1995, 12. lpp. 1997. g. jūnijs, 14. lpp.

Latvijas statistikas ikmēneša biļetens. – R.:SK, 8/1997, 26. lpp, 2001. g. – autora vērtējums.

**Atsevišķu produkcijas veidu ražošana<sup>1</sup>**  
**1996. g. septiņi mēneši % pret iepriekšējā gada attiecīgo periodu**

Produkcijas veids	%
Kūdras ieguve, t	78,4
Gaļa, t	86,4
Augļu un dārzeņu konservi, t	85,5
Vilnas audumi, m <sup>2</sup>	29,2
Audumi no mākslīgiem materiāliem, m <sup>2</sup>	28,1
Bērnu apģērbi, gab.	67,1
Grāmatas, brošūras, gab.	71,6
Porcelāna trauki, gab.	47,1
Gaismas ķermeņi, gab.	42,1
Radiouztvērējierīces, gab.	6,7

Pat labvēlīgajos gados, kad Latvijas tautsaimniecībā risinājās kopumā paplašinātā atražošana, lauksaimniecībā gaļas ražošana turpināja sašaurināties. Gaļas ražošana dzīvmasā 1998. gadā līdzinājās 97,1 tūkst. t, 1999. gadā – 95,8 tūkst. t, 2000. gadā – 93,3 tūkst. t, 2001. gadā – 87,5 tūkst. t.<sup>2</sup>

Sašaurināta atražošana nevar nemitīgi atkārtoties, jo pēc vienas no apriņķiem ražošana apstāsies. Resursu turpmākais izlietojums būs nulle. Sašaurinātā atražošana laika ziņā ir ierobežots process. Tā perspektīvā var pat būt uzņēmējdarbības pārtraukšana.

**Cēloņi.** Sašaurinātā atražošana ir tipisks tirgus fenomens. *Pirmkārt*, ekonomiskā analīze var liecināt, ka galējās ražošanas izmaksas ir mazākas, bet galējie ienākumi lielāki, t.sk. peļņa, pastāvot mazākam produkcijas vai pakalpojumu apjomam. Uzņēmējdarbības apjoms tiek sašaurināts līdz noteiktam līmenim ar attiecīgi mazāku resursu izmantojumu. Tehniski tehnoloģiskas un organizatoriskas īpatnības nosaka to samēru,

<sup>1</sup> Latvijas statistikas ikmēneša bijetens, 12/2001, 16. lpp.

<sup>2</sup> Latvijas statistikas ikmēneša bijetens, 12/2001, 16. lpp.

kādā samazinās resursu izmantojums atkarībā no uzņēmējdarbības sašaurināšanas. Kad no galējo ienākumu viedokļa sasniegts optimāls produkcijas vai pakalpojumu apjoms, sašaurinātā resursu atražošana vairs neturpinās.

*Otrkārt*, tirgus izpēte rāda, ka pieprasījums pēc konkrētām precēm samazināsies. Sašaurinātā atražošana līdz zināmam līmenim būs nepieciešamā pielāgošanās tirgus situācijai.

*Treškārt*, neveiksme konkurencē var novest sašaurināto resursu atražošanu līdz "nulles variantam", bankrotam.

*Ceturtkārt*, tirgus konjunktūra, efektivitāte, izdevīgums var rosināt mainīt produkcijas sortimentu un apjomu, sašaurināt konkrētā produkcijas veida izgatavošanu, pakalpojumu sniegšanu.

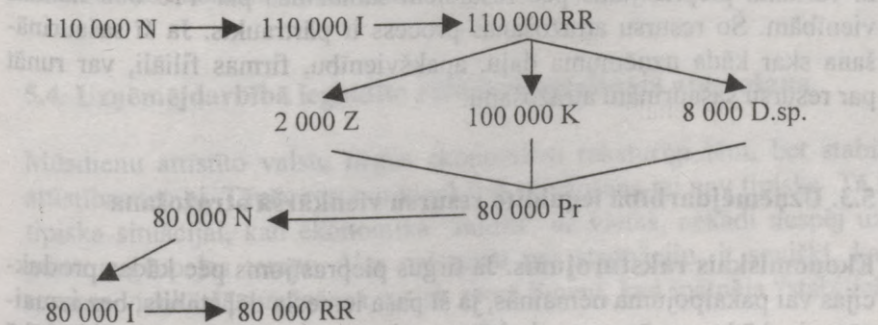
*Piektkārt*, citā variantā sortimenta maiņa nesamazina kopējo izmantoto resursu daudzumu, bet samazina atsevišķu resursu izmantošanu.

*Sestkārt*, var notikt kardināla uzņēmējdarbības virziena maiņa. Resursu pilnā apmērā atgūtā nauda turpmāk tiek ieguldīta darījumos, kam vispār ražošanas resursi nav nepieciešami. Naudu var ieguldīt vērtspapīru un valūtas biržas darījumos, pirkt ārējo un iekšējo aizņēmumu obligācijas, uzticēt kā termiņnoguldījumu vai krājnoguldījumu drošai bankai. Galu galā nevienam nav liegts izņemt naudu no uzņēmējdarbības, lai to nobāztu zeķē vai paglabātu zem matrača. Pēdējo par prāta darbu uzskatīt gan nevar.

*Septītkārt*, tirgus ekonomika, kapitālistiskā ražošana attīstās cikliski ar obligātu lejupslīdes fāzi.

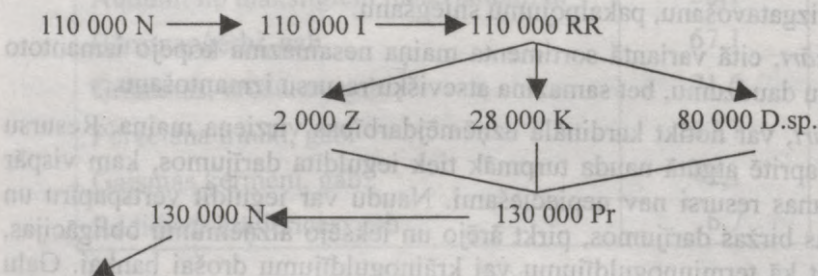
Mēģināsim naudas un resursu kustību veidā attēlot dažus no iepriekšminētiem resursu sašaurinātās atražošanas variantiem.

### 1. variants. Neefektīva uzņēmējdarbība



Šinī nosacītā piemērā saražoto preču cena līdzinās 80 000 naudas vienībām. Izmantoto resursu atdeve nedod iespēju pilnā apjomā kompensēt investīcijas resursu iegādei. Zaudējumi neveiksmīgas uzņēmējdarbības dēļ līdzinās 30 000 naudas vienībām. Resursu apriti var turpināt, ieguldot uzņēmējdarbībā vairs tikai 80 000 naudas vienības. Īstenosies sašaurinātās resursu atražošanas variants. Atražošanas turpmākais liktenis ir atkarīgs no uzņēmējdarbības tālākajiem panākumiem vai neveiksmēm. Šinī variantā peļņa samazinās vai vispār neveidojas.

## 2. variants. Nauda (investīcijas) tiek izņemta no turpmākās uzņēmējdarbības.



Izņemta no apgrozības

Nauda tiek izņemta no turpmākās uzņēmējdarbības pilnīgi vai daļēji. Peļņa veidojas atkarībā no komercspēju veiksmes: kapitāla dabiskais procents plus peļņa līdzinās 20 000  $\Delta N$ .

Šā varianta tālākais liktenis var būt visai dažāds: naudu var noguldīt bankā, izmantot valsts parādzīmju pirkšanai, izlietot biržas spekulācijās, notriekt spēļu ellēs, pirt dārglietas utt.

2. variantā pieprasījums pēc resursiem samazinās par 110 000 naudas vienībām. Šo resursu atražošanas process ir pārtraukts. Ja šī sašaurināšana skar kāda uzņēmuma daļu, apakšvienību, firmas filiāli, var runāt par resursu sašaurinātu atražošanu.

### 5.3. Uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu vienkāršā atražošana

**Ekonomiskais raksturojums.** Ja tirgus pieprasījums pēc kādas produkcijas vai pakalpojuma nemainās, ja šī paša iemesla dēļ stabils, bez izmaiņām ir kāda uzņēmuma darbības apjoms, īstenojas uzņēmējdarbībā



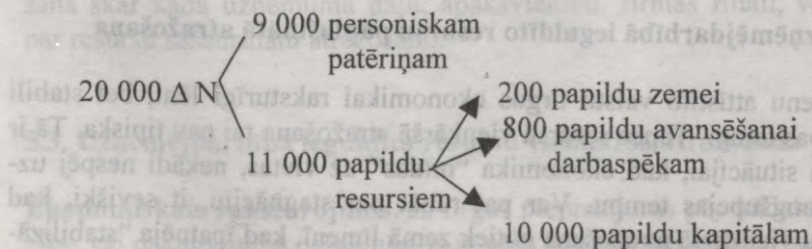
cija” notikusi pēc pamatīgas lejupslīdes, pēc sašaurinātas atražošanas. Tas raksturīgs daudziem Latvijas uzņēmumiem.

**Paplašinātās atražošanas raksturojums.** Mūsdienu tirgus ekonomikai raksturīgā uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu paplašinātā atražošana nozīmē, ka katrā jaunā periodā, pēc katras pabeigtas pilnas aprites, gadu no gada ražošanā vai pakalpojumu sniegšanā tiek izmantoti papildu resursi. Galarezultāts (aprites, atražošanas rezultāts) ir tāds, ka pieaug produkcijas un pakalpojumu apjoms, arī investora, uzņēmēja ienākumi, t.sk. peļņa.

**Resursu paplašinātās atražošanas avots.** Centrālā paplašinātās atražošanas problēma ir papildu resursu iegādes finansiālais avots. Abstrahēsimies no iespējas pret labi nopamatotu uzņēmējdarbības perspektīvo plānu un drošām garantijām saņemt kredītu. Kredīts jāatdod ar procentiem, un tam visam jābūt savam avotam.

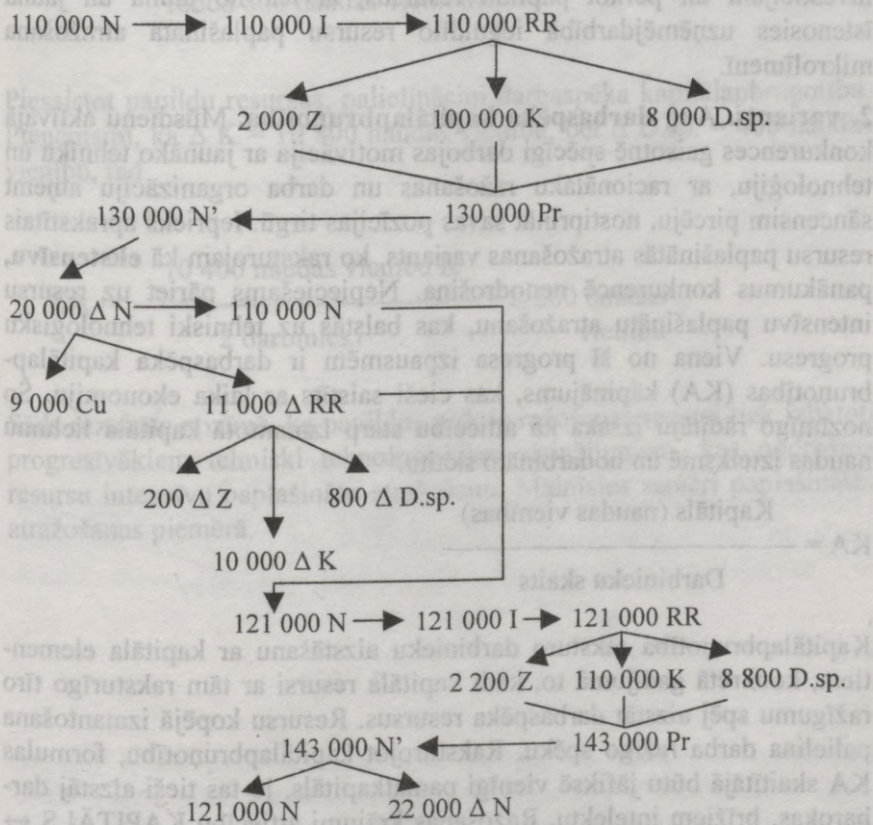
Vienīgais avots papildu resursu iegādei, lai ievadītu paplašinātu atražošanu, ir investora uzņēmēja ienākumi – procenti no kapitāla, peļņa no uzņēmējspēju veiksmīgās lietošanas. Mūsu nosacītā piemērā šo divu ienākumu veidotā kopējā summa līdzinās 20 000 naudas vienībām. Pieņemsim, ka 9 000 naudas vienību investors uzņēmējs izlieto sevis un ģimenes uzturēšanai, 11 000 naudas vienību iegulda komercdarbības paplašināšanai, pērkot papildu ražošanas resursus. Iespējami vairāki resursu paplašinātās atražošanas varianti.

**1. variants. Ražošanas tehniski tehnoloģiskais līmenis nemainās.** Investora uzņēmēja rīcībā papildu resursu iegādei ir 11 000 naudas vienību. Vienkāršojot risinājumu, pieņemsim, ka papildu resursi tiek pirkti tādā pašā proporcijā kā sākotnēji. Tad par 10 000 naudas vienībām tiek pirkti papildu kapitāla elementi, par 200 naudas vienībām piepirkta zeme, 800 naudas vienības tiek papildus avansētas darbaspēkam, darba algai. Formulas veidā to var izteikt šādi:



Iegūstam tādu resursu paplašinātās atražošanas risinājumu, kas reproducē iepriekšējo tehniski tehnoloģisko līmeni. To dēvē par resursu ekstensīvo paplašināto atražošanu.

### Uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu ekstensīvā paplašinātā atražošana



Kā rāda paplašinātās atražošanas aprēķins, naudas līdzekļi, investīcijas un ražošanas resursi palielinājušies par 11 000 naudas vienībām, proporcionāli pieauguši visi ražošanas resursi: kapitāls no 100 000 naudas vienībām līdz 110 000 naudas vienībām, zeme no 2 000 naudas vienībām līdz 2 200 naudas vienībām, avansētie līdzekļi darbaspēka algošanai no 8 000 naudas vienībām līdz 8 800 naudas vienībām. Pateicoties kapitāla tīrajam ražīgumam un uzņēmējspējām, mijiedarbojoties it visiem ražošanas resursiem, tiek saražotas preces par 143 000 naudas vienībām. Procenti no kapitāla un peļņa sakarā ar uzņēmējspējām dod pieaugumu

ΔN 22 000 naudas vienību apmērā, kas līdzinās 18,2% no investētiem līdzekļiem. (Šādi ienākuma procenti bija arī investīciju pirmajā posmā pirms resursu paplašinātās atražošanas.) Uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu paplašinātās atražošanas ietekmē resursi ir pieauguši par 11%, saražotā produkcija vai sniegtie pakalpojumi – par 11%, investora, uzņēmēja ienākumi – par 11%. Ik periodu pievienojot daļu ienākumu investīcijām un pārkot papildu resursus, arvien no jauna un jauna īstenosies uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu paplašinātā atražošana mikrolīmenī.

**2. variants. Aug darbaspēka kapitālapbruņotība.** Mūsdienu aktīvajā konkurences gaisotnē spēcīgi darbojas motivācija ar jaunāko tehniku un tehnoloģiju, ar racionālāku ražošanas un darba organizāciju atņemt sāncensim pircēju, nostiprināt savas pozīcijas tirgū. Iepriekš aprakstītais resursu paplašinātās atražošanas variants, ko raksturojam kā **ekstensīvu**, panākumus konkurencē nenodrošina. Nepieciešams pāriet uz resursu intensīvu paplašinātu atražošanu, kas balstās uz tehniski tehnoloģisku progresu. Viena no šī progressa izpausmēm ir darbaspēka kapitālapbruņotības (KA) kāpinājums, kas cieši saistīts ar laika ekonomiju. Šo nozīmīgo rādītāju izsaka kā attiecību starp izmantotā kapitāla lielumu naudas izteiksmē un nodarbināto skaitu.

$$KA = \frac{\text{Kapitāls (naudas vienības)}}{\text{Darbinieku skaits}}$$

Kapitālapbruņotība raksturo darbinieku aizstāšanu ar kapitāla elementiem, konkrētā gadījumā to, kādi kapitāla resursi ar tām raksturīgo tīro ražīgumu spēj aizstāt darbaspēka resursus. Resursu kopējā izmantošana palielina darba ražīgo spēku. Raksturojot kapitālapbruņotību, formulas KA skaitītājā būtu jāfiksē vienīgi pamatkapitāls, jo tas tieši aizstāj darbarokas, brīžiem intelektu. Ražošanas krājumi attiecību KAPITĀLS ↔ DARBASPĒKS no darba laika ekonomijas viedokļa iespaido nevis tieši, bet pastarpināti: jo vairāk pamatkapitāla ir uz vienu darbinieku, jo lielāka ir arī darbaspēka resursu atdeve un viens darbinieks izmanto un pārstrādā lielāku daudzumu darba priekšmetu. Šai sakarībā skaitītājs, kas aptver visa izmantotā kapitāla lielumu KA formulā, ir ekonomiski pamatots, kaut arī neizceļ tieši visjaunāko darba līdzekļu izcilo lomu ražošanas resursu atdeves mūsdienu pieaugumā. Vienlaikus jāuzsver, ka intensīvā paplašinātā atražošana parasti prasa arī papildu investīcijas papildu ražošanas krājumiem. Nosacītajā piemērā mēs formulā KA pamatka-

pitālu no kapitāla kopējiem resursiem neizdalīsim. Tas tiek darīts aprēķinu vienkāršošanas nolūkos.

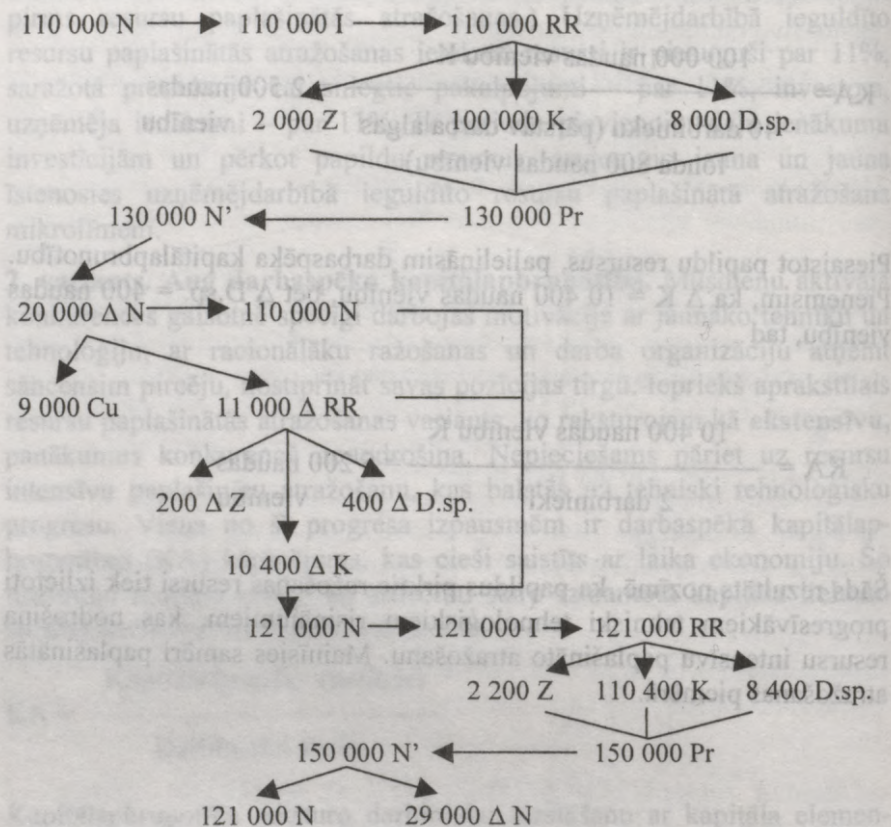
$$KA = \frac{100\,000 \text{ naudas vienību } K}{40 \text{ darbinieku (pārstāv darba algas fonda } 800 \text{ naudas vienību)}} = 2\,500 \text{ naudas vienību}$$

Piesaistot papildu resursus, palielināsim darbaspēka kapitālapbruņotību. Pieņemsim, ka  $\Delta K = 10\,400$  naudas vienību, bet  $\Delta D.sp. = 400$  naudas vienību, tad

$$KA = \frac{10\,400 \text{ naudas vienību } K}{2 \text{ darbinieki}} = 5\,200 \text{ naudas vienību}$$

Šāds rezultāts nozīmē, ka papildus pirktie ražošanas resursi tiek izlietoti progresīvākiem tehniski tehnoloģiskiem risinājumiem, kas nodrošina resursu intensīvu paplašināto atražošanu. Mainīsies samēri paplašinātās atražošanas piemērā.

## Uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu intensīvā paplašinātā atražošana



Pateicoties augstākai darbaspēka kapitālapbruņotībai, darba ražīgais spēks mijiedarbībā ar citu ražošanas resursu jaunradi palielināja produkcijas izlaidi par 5% un investora uzņēmēja ienākumus par 13%. Tādi ir uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu intensīvas paplašinātās atražošanas likumsakarīgi augļi.

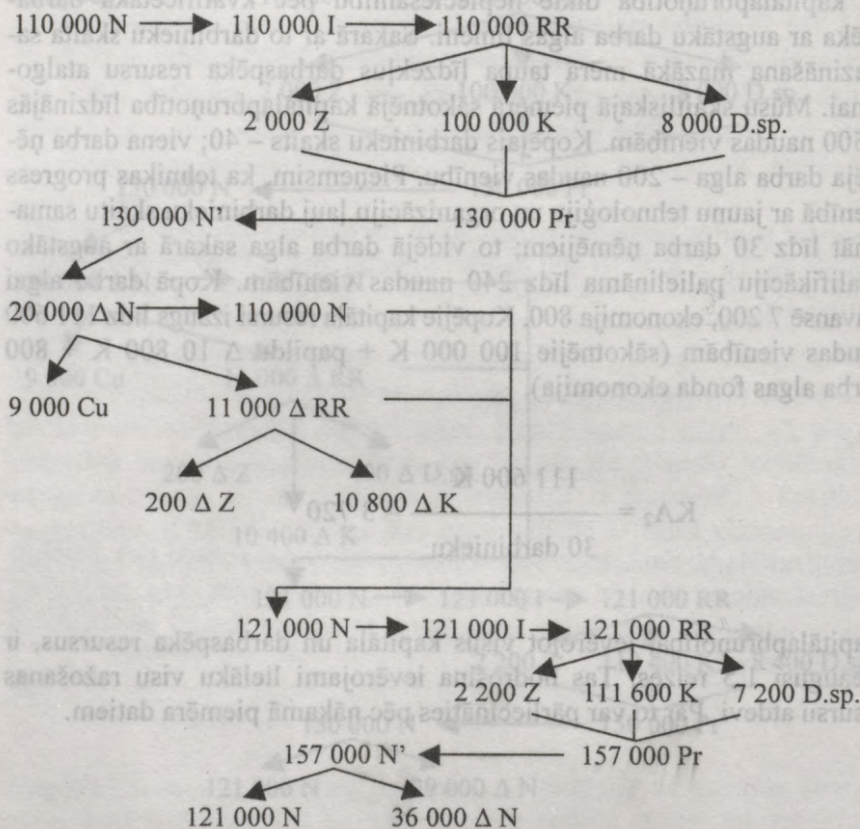
**3. variants. Darbinieku skaits samazinās.** Zinātniski tehniskais progress konkrētā uzņēmumā, palielinot ražošanas vai sniegto pakalpojumu apjomu, spēj to panākt, gan palielinot, gan samazinot darbinieku skaitu. Aplūkosim nosacītu piemēru, kad produkcija pieaug, bet darbinieki tiek atbrīvoti. Šinī variantā augstāka kapitālapbruņotība raksturo ne tikai papildus pirktos ražošanas resursus, bet arī sākotnējo samēru starp kapitāla

daudzumu un darbinieku skaitu. Sarežģīts ir jautājums, kā augstāka kapitālapbruņotība ietekmēs darbinieku darba algas līmeni. Parasti augstāka kapitālapbruņotība diktē nepieciešamību pēc kvalificētāka darbaspēka ar augstāku darba algas līmeni. Sakarā ar to darbinieku skaita samazināšana mazākā mērā taupa līdzekļus darbaspēka resursu atalgošanai. Mūsu skaitliskajā piemērā sākotnējā kapitālapbruņotība līdzinājās 2 500 naudas vienībām. Kopējais darbinieku skaits – 40; viena darba ņēmēja darba alga – 200 naudas vienību. Pieņemsim, ka tehnikas progress vienībā ar jaunu tehnoloģiju un organizāciju ļauj darbinieku skaitu samazināt līdz 30 darba ņēmējiem; to vidējā darba alga sakarā ar augstāko kvalifikāciju palielināma līdz 240 naudas vienībām. Kopā darba algai jāavansē 7 200, ekonomija 800. Kopējie kapitāla resursi izaugs līdz 111 600 naudas vienībām (sākotnējie 100 000 K + papildu  $\Delta$  10 800 K + 800 darba algas fonda ekonomija).

$$KA_2 = \frac{111\,600\text{ K}}{30\text{ darbinieku}} = 3\,720$$

Kapitālapbruņotība, ievērojot visus kapitāla un darbaspēka resursus, ir pieaugusi 1,5 reizes. Tas nodrošina ievērojami lielāku visu ražošanas resursu atdevi. Par to var pārliecināties pēc nākamā piemēra datiem.

## Komercdarbībā ieguldīto resursu intensīvā paplašinātā atražošana ar mazāku darbinieku skaitu



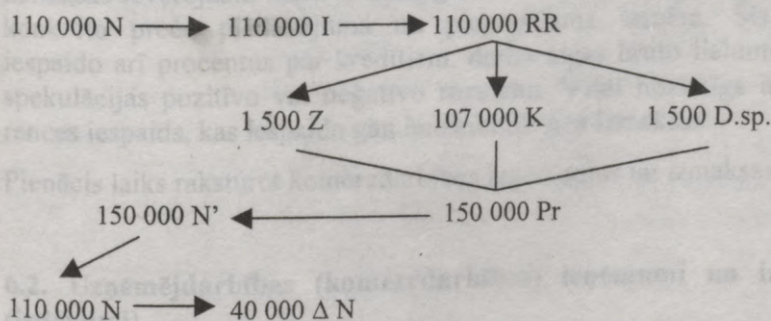
Minētais resursu paplašinātās atražošanas variants nodrošina ievērojami augstāku saimniekošanas efektivitāti, ko savukārt nodrošina kapitālapbruņotības būtisks pieaugums. Šeit savienojas kapitāla tūrā ražīguma un darba ražīgā spēka kāpums. Pēc nosacītiem skaitļiem ražošanas apjoms pieauga par 30%, investora uzņēmēja ienākumi pret sākotnēji avansēto naudu un izmantotiem ražošanas resursiem līdzinās 30%. Peļņa līdžās kapitāla dabiskajam procentam ir paplašinātās atražošanas avots, kas nodrošina uzņēmējspēju un kapitāla īpašnieku ienākumu pieaugumu.

**Nobriest rekonstrukcija.** Līdzšinējos uzņēmējdarbībā ieguldīto ražošanas resursu intensīvās paplašinātās atražošanas variantos tehniski tehnoloģiskais progress skāra tikai papildu resursu ieguldījumu. Pienāk brīdis,

kad konkurences apstākļi vai centieni iekarot plašāku tirgus telpu rosina īstenot visa uzņēmuma kardinālu rekonstrukciju. Šāda pasākuma finanšiālais nodrošinājums saistās visupirms ar uzkrātiem amortizācijas fonda līdzekļiem, ar tām naudas summām, kas atgriežas investoram sakarā ar uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu pilno apriti. Ideālā gadījumā rekonstrukcija paredz pilnīgi jaunu resursu struktūru, tādu tehniku, tehnoloģiju, organizāciju, kas vienlaikus pazemina produkcijas kapitālietilpību, materiālietilpību un darbietilpību. Reālā saimniekošanā sasniegt šādu rezultātu ir visai sarežģīti. Vislielākās problēmas saistīsies ar kapitālietilpības (pretējs rādītājs – kapitālatdeve) samazināšanos. Pietiekami bieži, lai samazinātu darbietilpību (paaugstinātu darba ražīgo spēku), jāpaaugstina produkcijas kapitālietilpība. Apcerot šo problēmu, mums vienmēr jāievēro tās cēloņsakarības, kas saistās ar ražošanas izmaksu neizbēgamajām izmaiņām īslaicīgā periodā, palielinot ražošanas apjomu. Aplūkosim vienkāršotu variantu, kad pēc rekonstrukcijas uzņēmumā ražošanas process tiek visnotaļ automatizēts.

### 5.5. Rekonstrukcija

**Resursu intensīvās paplašinātās atražošanas variants: rekonstrukcija, automatizējot ražošanas procesus.** Salīdzināšanas nolūkā pieņemsim sākotnējo investīciju summu 110 000 naudas vienību apmērā.



Rekonstrukcija, automatizējot ražošanas procesus, deva iespēju: *pirmkārt*, strauji samazināt darbinieku skaitu, jo avansētais darba algas fonds saruka no 8 000 naudas vienībām līdz 1 500 naudas vienībām; *otrkārt*, investīcijas kapitālā palielinājās par 7 000 naudas vienībām; *treškārt*,



## 6. nodaļa. Peļņa saimniekošanas praksē

### 6.1. Teorijas un prakses neatbilstība

Mēs jau norādījām, ka peļņa teorijā un praktiskā uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) nesakrīt. Saimniekošanas bilances gada peļņa bez komercspēju radītās peļņas ietver arī kapitāla dabisko procentu. Vēl vairāk, ja zeme nav ne nomāta, ne pirka (pieder uzņēmējam (komersantam) no tēvu tēvu laikiem vai zemes cena kā kapitalizēta rente jau sen nomaksāta tās iepriekšējam īpašniekam), tad grāmatvedības peļņa ietver arī zemes renti no piederošās zemes un tās dziļu bagātībām.

Visa iepriekš minētā teorijāatomēr nebūt nav pretrunā ar to ienākumu lielumu, ko dod uzņēmējam uzņēmējdarbība. Tieši ražošanas resursu aprites un atražošanas teorija atklāj uzņēmējdarbības ienākumu avotu, samazināšanas un palielināšanas mehānisma saknes, atsedz teorētisko pamatu praktiskai darbībai.

Par peļņu saimniekošanas praksē parasti uzskata starpību starp uzņēmējdarbības ienākumiem un izmaksām (izdevumiem). Praktiskās peļņas veidošanas sākums ir investīcijas ražošanas resursos. To ražīgais spēks rada pievienoto vērtību (vērtīgumu). Tās daļa (mīnus darba apmaksā pilnā apjomā) tad arī veido saimniekošanas prakses peļņu, būtībā uzņēmējdarbības ienākumu. Tikai neaizmirsīsim, ka gan ienākumi, gan izmaksas ievērojamā mērā ir atkarīgas no cenu līmeņa, bet pēdējais no konkrēto preču piedāvājuma un pieprasījuma samēra. Šis samērs iespaido arī procentus par kredītiem, darba algas bruto lielumu, biržas spekulācijas pozitīvo vai negatīvo rezultātu. Visai nozīmīgs ir konkurences iespaids, kas iespaido gan ienākumus, gan izmaksas.

Pienācis laiks raksturot komercdarbības ieņēmumus un izmaksas.

### 6.2. Uzņēmējdarbības (komercdarbības) ieņēmumi un izmaksas (izdevumi)

6.1. tabula dod uzņēmējdarbības ieņēmumu un izmaksu principiālu shēmu, nepretendējot attēlot grāmatvedības skonto plānu.

## Uzņēmējdarbības (komercdarbības) ieņēmumi un izmaksas

Ieņēmumu veidi	Izmaksu veidi
1. Preču (produkcijas pakalpojumu) realizācijas ieņēmumi.	1. Izejvielu, materiālu, pusfabrikātu, komplektējošo detaļu, kurināmā, enerģijas, inventāra izmaksas.
2. Ieņēmumi no līdzdalības citā uzņēmējdarbībā.	2. Darba samaksa.
3. Ieņēmumi no īpašuma iznomāšanas.	3. Amortizācijas atskaitījumi.
4. Ieņēmumi sakarā ar ekonomisko sankciju izmantošanu.	4. Nomas maksa par pamatkapitālu un zemi.
5. Procenti par izsniegtiem kredītiem, tajā skaitā par nopirktām obligācijām.	5. Maksa par dabas resursu izmantošanu un vides piesārņošanu.
6. Ieņēmumi no pamatfondu realizācijas.	6. Apdrošināšanas maksājumi.
7. Ieņēmumi no izejvielu, materiālu, pusfabrikātu, kurināmā realizācijas.	7. Izmaksas par dažāda rakstura darbiem, pakalpojumiem, ko veic citi uzņēmumi, organizācijas, privātpersonas.
8. Ieņēmumi no vērtspapīru pārdošanas, atskaitot to iegādes izdevumus. Biržas spekulācijas ieņēmumi.	8. Procenti par saņemtiem kredītiem.
	9. Soda naudas.
	10. Nodokļu maksājumi (izņemot peļņas nodokli).
	11. Biržas spekulācijas zaudējumi.

Peļņa = uzņēmējdarbības ieņēmumi – uzņēmējdarbības izmaksas (izdevumi).

Šādi attēlotā starpībā ienākumi no kapitāla (procenti) un no uzņēmējspējām (peļņa) saplūst vienā kategorijā – peļņā. Atšķirība starp šīm divām kategorijām ar atšķirīgiem avotiem jaušami izpaužas tikai vienā gadījumā, kad kapitāla elementi tiek nomāti no cita īpašnieka. Tad kapitāla nomas maksa, būtībā procenti no kapitāla tiek ietilpināta ko-

mercdarbības izmaksās un peļņa parādās "attīrīta" veidā kā komercspēju veidojums.

Arī teorētiskos traktātos ne vienmēr atšķir dabiskos procentus no kapitāla un komercspēju peļņu. Tāpēc bieži vien peļņas kategoriju tieši sasaista ar kapitālu. Kapitāla atdevi, tā ienesīgumu ar peļņas starpniecību plaši raksturo kā kapitāla efektivitāti. Lai labāk izprastu peļņas lomu saimniekošanas efektivitātē, jāpakavējas pie Dž. M. Keinsa teorijas par kapitāla galējo efektivitāti.

### 6.3. Galējās kategorijas un galējā peļņa

**Galējais produkts un galējās ražošanas izmaksas.** Peļņas kategorijas analīze būtu nepilnīga, ja mēs neievērotu galējo lielumu sakarības. Tas ir jo sevišķi nozīmīgi, jo peļņas lielumu nevar izskaitļot, ja neievēro cenu līmeni, ko iespaido konkurences un konkrēto preču pieprasījuma un piedāvājuma samērs. Šo preču pieprasījums savukārt nesaraujami saistīts ar to galējo derīgumu, piedāvājums ar to galējām ražošanas izmaksām.

Vilinoši ir pieņemt, ka peļņa ir tieši proporcionāla piedāvāto un pārdoto preču daudzumam. Tādu pieņēmumu iekļaušana nākotnes peļņas prognozē būtu rupja kļūda, klajš analfabētisms tirgzinībā. *Pirmkārt*, starp cenām un ražošanas izmaksām ir tikai korelatīvs sakars. *Otrkārt*, ražošanas izmaksas tikai, ņemot vērā doto cenu, regulē piedāvājuma lielumu. *Treškārt*, ražošanas izmaksu lielums, rēķinot uz produkcijas vienību, ir atkarīgs no produkcijas (pakalpojumu) daudzuma izmaiņām, arī no tā, kādā mērā tās skar pastāvīgās un mainīgās izmaksas īslaicīgā un ilglaicīgā periodā. *Ceturtkārt*, ievērojama loma cenu noteikšanā ir galējām ražošanas izmaksām. Veidojas sarežģīta sakarību ķēde. Tās sākums ir galējais produkts, proti, katra nākamā, reizē papildu un pēdējā produkcijas vienība. Šim galējam produktam (pakalpojumam) piemīt galējās ražošanas izmaksas. Šīs galējās ražošanas izmaksas no piedāvājuma, tāpat no pārdevēju puses regulē galējās preces galējo cenu. Starpība starp galējo cenu un galējām ražošanas izmaksām veido galējo ienākumu, būtībā galējo peļņu, ko nodrošinājis papildu kapitāls. Tomēr pielikt punktu galējo lielumu analīzē ir vēl par agru.

**Galējā peļņa un kapitāla galējā efektivitāte.** Tirgzinībā nevar iztikt bez peļņas prognozes. Šajā prognozē jāievēro ne tikai pieprasīto un piedāvāto preču daudzums, bet to galējā derīguma mazināšanās, preču

daudzumam pieaugot. Tas, no vienas puses, iespaidos cenu un līdz ar to peļņas līmeni. No otras puses, jo lielāks ir investīciju, kapitāla apjoms un mazāks ir tā retums, jo mazāks ir šī kapitāla ienesīgums, galējā peļņa. Šīs peļņas sarukšana atbilst galējā ražīguma mazināšanās teorijai, ko analizējām, apcerot ražošanas resursiem piemītošās tendences.

Vienlaikus vērojām arī pretēju parādību: pieaug kapitāla piedāvājuma cena. Tas ir ekonomiski pamatoti, jo palielinās to jaudu noslodze, kas piedalās kapitāla elementu kā sekundāru resursu ražošanā. Pieminētie procesi iespaido kapitāla galējās efektivitātes rādītāju, proti, sagaidāmo peļņu uz katru kapitāla (pamatkapitāla) pieauguma vienību, ievērojot šī kapitāla atjaunošanas izmaksas. Kapitāla galējai efektivitātei ir tendence kristies. Jo plašākas ir investīcijas, jo zemāka būs to peļņas atdeve. Ņemot vērā, ka lielai daļai investīciju tiek ņemti kredīti, arvien plašāku investīciju ienesīguma kritums īstenosies tik ilgi, kamēr peļņa nolīdziņāsies ar aizdevuma procentiem. Līdz ar to beigs pastāvēt kapitāla ienākums jeb procenti no kapitāla.

Aktuāls kļūst jautājums, vai pēdējā variantā (ienākums no investīcijām = aizdevuma procenti) izkūp arī peļņa. Atbilde ir atkarīga no teorētiskās nostājas. Ja ienākumi – procenti no kapitāla un peļņa no uzņēmējspējām – ir vienots lielums, tad investīcijas peļņu vairs nenes. Ja turpretī minētie divi ienākuma veidi ir atdalīti, ja tiem ar autonomu izcelšanās avots, tad, procentiem no kapitāla noslīdot līdz aizdevuma procentu līmenim, tomēr saglabāsies peļņa kā komercspēju izpausmes forma. Mūsaprāt, pēdējais variants ir tuvāks saimniekošanas praksei konkrētajos Latvijas apstākļos. Izšķirošā loma peļņas saglabāšanai būs cenu līmenim savā atkarībā no pieprasījuma un piedāvājuma samēra.

#### **6.4. Peļņas masa un peļņas norma (rentabilitāte)**

**Peļņas absolūtais lielums.** Peļņa saimnieciskā praksē kā starpība starp uzņēmējdarbības ieņēmumiem un izmaksām ir noteikta naudas summa, kas kā absolūts lielums neliecina ne par saimniekošanas veiksmi, ne par visai pieticīgiem panākumiem vai pat negantu neveiksmi. Viens miljons latu peļņas var būt gan izcils sirdi un kabatu priecinošs rezultāts, gan gandrīz “čīks”, kad jālej rūgtas asaras. Peļņas masas vērtējums ir atkarīgs no tās avansētās naudas, tām investīcijām un ražošanas resursu daudzuma, kas nodrošinājuši šo peļņas absolūtā lieluma veidošanu.

**Peļņas norma jeb peļņas relatīvais lielums.** Ja uzņēmējdarbības motīvu ietilpīgajā maisā ievērojama vieta ir centieniem pēc peļņas, t.i., pēc ienākuma, kas atver gan procentus no kapitāla, gan peļņu no uzņēmēj-spējām, tad runa ir par investīciju atdevi. Investoru, uzņēmēju gaužām interesē ieguldīto līdzekļu salīdzinošā jeb alternatīvā efektivitāte. Šis rādītājs mērāms, attiecinot peļņu pret savu avotu, pret tām investīcijām, kas šo peļņas masu nodrošinājušas. Tā nonākam līdz peļņas normai ( $Pe^1$ ), līdz peļņas ( $Pe$ ) attiecībai pret investīcijām ( $I$ ).

$$Pe^1 = \frac{Pe}{I} \times 100$$

No teorijas viedokļa šī peļņas norma nav visai "tīra": investīcijas pārvēršas it visos ražošanas resursos, bet katrs no šiem resursiem ir avots atšķirīgam ienākuma veidam. Vadoties pēc teorijas atziņām, investīciju jeb ražošanas resursu atdeve jeb efektivitāte ( $Ef$ ) būtu šāda:

$$Ef = \frac{Z.r. + d.a. + \% \text{ no } K + Pe \text{ no } US}{I (RR)} \times 100$$

Noteikta konsekvence ir Dž. M. Keinsam, kas, lēšot kapitāla galējo efektivitāti, attiecina gaidāmo perspektīvo ienākumu pret pamatkapitāla atjaunošanas cenu ekspluatācijas perioda beigās. Šinī attiecībā ir ierobežoti ienākumi un no investīcijām izdalīts to ienākumu avots – pamatkapitāls. Tomēr, vadoties pēc gadu simteņu prakses, peļņas norma jeb rentabilitāte tradicionāli tiek aprēķināta kā peļņas masas attiecība pret investīcijām.

Saimniekošanas formu daudzveidība, rentabilitātes rādītāja izmantošanas dažāda mērķtiecība diktē peļņas normas skaitītāja un saucēja aprēķināšanas konkrētas detaļas. Peļņas aprēķinam var būt ne mazums variantu, piemēram, peļņas lielums pirms un pēc peļņas (ienākumu) nodokļa atskaitīšanas. Variantu daudzveidība raksturīga arī saucēja, investīciju (pamatkapitāla, statūtu fonda) aplēsei. Šīs atšķirīgās pieejas aprēķinu metodikai nemaina rentabilitātes ekonomisko saturu.

Salīdzinot pa uzņēmumiem minēto rentabilitāti, gūstam noteiktu ieskatu par investīciju, ieguldīto ražošanas resursu salīdzinošo efektivitāti.

## 6.5. Rentabilitāte un ražošanas izmaksas

**Gada rentabilitāte.** Peļņas normu, kur skaitītājā ir gada peļņa (Peg), izmanto gada rezultātu novērtēšanai. Praktiskā saimniekošanā darbojas gan īslaicīgi, gan ilglaicīgi motīvi. Pēdējie galvenokārt saistās ar investīciju atdevi vairāku gadu perspektīvā, bet pirmie aprobežojas ar viena gada rezultātu vai ar vēl īsākiem laika posmiem. Šinī gadījumā analizē rentabilitātes saucējā var izmantot arī attiecīgā perioda ražošanas izmaksas (RI). Gada rentabilitāti (Rg) tad lēš pēc šādas formulas:

$$Rg = \frac{Peg}{RI} \times 100$$

Rentabilitāti uz ražošanas izmaksu bāzes var aprēķināt mēneša, ceturkšņa, pusgada produkcijai, konkrētam pasūtījumam (visai svarīgi, lai novērtētu pasūtījuma izdevīgumu), pat produkcijas (pakalpojuma) vienībai. Pēdējo rādītāju var aplēst kā peļņas īpatsvaru produkcijas vienības cenā. Šāds rādītājs izmantojams cenu kalkulācijā.

**Augstāka rentabilitāte, bet mazāka peļņa.** Savos centienos maksimizēt peļņu uzņēmējs nebūt nav brīvs. Palielinot peļņas tiesu, jāpaaugstina cena. Te jāievēro pieprasījuma un piedāvājuma elastīgums pēc cenas dotajai precei. Rezultāts lielas peļņas tīkotājam var būt negatīvs. Pieņemsim, ka preces A vienības cenas struktūra  $P = Ls\ 0,9\ RI + Ls\ 0,1\ Pe = Ls\ 1,0$ . Līdzšinējais apjoms – 100 000 vienību gadā; gada peļņa – Ls 10 000. Uzņēmējs nolemj peļņu palielināt par Ls 0,02 par vienību. Jaunais cenu līmenis – Ls 1,02. Iepriekš peļņas īpatsvars cenā līdzinājās 10%, bet pēc cenu pieauguma šis īpatsvars pieauga līdz 11,8%. Ja preces A pieprasījums ir elastīgs, tad preces pirkums samazināsies par 20% (skaitlis nosacīts) jeb līdz 80 000 vienībām gadā. Peļņas gada summa līdzināsies Ls 9 600. Vēlme palielināt peļņu radīja uzņēmējam Ls 400 lielu tiešu peļņas zaudējumu. Faktiski zaudējumi ir ievērojami lielāki: noliktavā palika 20 000 vienību nepieprasīto preču; to ražošana gadā izmaksāja Ls 18 000. Noteikts daudzums ražošanas resursu tika izslēgti gan no aprites, gan no atražošanas. Citiem vārdiem, šie resursi nedabūja tirgus apliecinājumu kā lietderīgi izlietoti resursi. Tam cēlonis bija peļņas motīvs, ekonomiski neattaisnota peļņas kāre.

## 6.6. Peļņas normas (rentabilitātes) noteicēji faktori

Uzņēmējdarbības peļņas motīvs nemitīgi rosina meklēt un atrast faktorus, kas palielina peļņas masu un peļņas normu, kāpina saimniekošanas rentabilitāti, ražošanas resursu atdevi.

**Skaitītāja palielināšanas faktori.** Nav ne mazāko šaubu, ka ieņēmumu un līdz ar to peļņas masas lielums, pārējiem nosacījumiem nemainoties, būtiski atkarīgs no tirgus konjunktūras, no pieprasījuma un piedāvājuma samēra, no līdzsvara cenas līmeņa. Arī oligopols un monopols regulē cenu līmeni. Monopolistiskā diktāta cenas ir augstākas par parastajām līdzsvara cenām tirgū, nodrošinot uzņēmējam – monopolistam – monopolpeļņas saņemšanu. Rentabilitātes paaugstināšanā lielas rezerves ir saistītas ar realizācijas apjomu. Uzņēmējdarbības izmaksas līdz zināmai robežai ir zemākas, augot realizācijas apjomam. Būtiska nozīme šajā jautājumā ir komercdarbībā ieguldīto līdzekļu aprites ātrumam. Jau redzējām: jo lielāks ir aprišu skaits gadā, jo lielāks būs kapitāla procentu daudzums un uzņēmējspēju peļņa, kas kopā veido rentabilitātes formulas skaitītāju – peļņu.

**Saucēja samazināšanas faktori.** Rentabilitātes formulas saucējs ir atkarīgs no investīciju apmēriem. Arī šeit būtiska nozīme ir ieguldījumu aprišu ātrumam. Jo lielāks ir uzņēmējdarbībā ieguldīto līdzekļu aprišu skaits gadā, jo ar mazākām investīcijām var saņemt noteiktu peļņas masu. Citiem vārdiem, tā iznākums – lielāka investīciju atdeve, augstāka rentabilitāte. Kā jau minēts, investīciju lielumu ietekmē kapitāla struktūra, pamatkapitāla īpatsvars. Tas nozīmē, ka zinātniski tehniskā revolūcija visā savā daudzveidībā spēj mazināt rentabilitāšu formulu saucēju.

**Dabas aizsardzība.** No grāmatvedības viedokļa investīcijas dabas aizsardzībai, *pirmkārt*, nepalielina peļņu, bet, palielinot ražošanas izmaksas, peļņu samazina. *Otrkārt*, šīs investīcijas palielina rentabilitātes rādītāja saucēju. Tādējādi pazeminās peļņas normu. Tas izskaidro investoru centieni taupīt uz minēto investīciju rēķina. Tāpēc nepieciešami valsts administratīvi pasākumi, kas piespiež investorus ieguldīt resursus dabas aizsardzībā. Pašlaik vērojama tendence pārceļt ekoloģiski kaitīgas ražotnes uz jaunattīstības zemēm, kur dabas aizsardzības likumi ir liberālāki.

**Uzņēmējspējas un rentabilitāte.** Uzņēmējspējas sekmīgi palielina peļņas masu un samazina investīciju lielumu. Šai sakarībā rentabilitāte pieaug, pateicoties iniciatīvām un veiksmīgam riskam. Bailes no riska

darbojas pretējā virzienā. Pazīstamais Rietumu ekonomists U. Šumpeters, ievērojot uzņēmējspējas un aptverot daudzus tirgus nosacījumus, ir izvirzījis šādus peļņas kāpināšanas faktoros:

- 1) tirgus apgūšanu ar jaunām precēm;
- 2) sevišķi augstu kvalitāti;
- 3) jaunu tirgu iekarošanu;
- 4) jaunu izejvielu avotu apgūšanu;
- 5) jaunu, radikāli uzlabotu ražošanas metožu lietošanu;
- 6) organizācijas, pārvaldes pilnveidošanu.

**Valsts un rentabilitāte.** Nozīmīgs peļņas palielināšanas faktors var būt valsts atbalsts (izdevīgi muitas tarifi, maksimālās labvēlības režīms ārējā tirdzniecībā, piemaksas, subsīdijas, nodokļu atvieglojumi, lēts kredīts, izdevīgs valūtas kurss u.tml.).

## 6.7. Normāla peļņa, papildu peļņa un konkurence

**Vai veidojas vidējā peļņas norma?** K. Marksa "Kapitāla" III sējumā ir izstrādāta vidējās peļņas normas teorija. Tā balstās uz iekšnozaru un starpnozaru konkurences mijiedarbību. Šis diezgan abstraktais tirgus funkcionēšanas modelis balstās uz visai pretrunīgiem pamatiem: ekonomiska cēloņsakarība īstenojas neīstenojoties. Īsi aprakstīsim to motivāciju, kas pēc K. Marksa priekšstata, veido vidējo peļņu. Pieņemsim, ka kādā nozarē, pateicoties labvēlīgiem apstākļiem, sākot ar ātru ražošanas resursu apriti un visai izdevīgu konjunktūru, veidojas augsta jo augsta nozares peļņas norma. Pēdējā darbojas kā magnēts, kas pievelk peļņas kāros investorus ar bieziem investīciju makiem. Izvēršas starpnozaru konkurence, kuras raksturīga forma ir investīciju migrācija: investori cenšas izbrīvēt līdzekļus no nozarēm ar zemu rentabilitāti un tos ieguldīt nozarēs ar augstu rentabilitāti. Šādai investīciju migrācijai, no vienas puses, un bēgšanai, emigrācijai, no otras puses, ir viegli prognozējamas sekas: augsti rentablās nozarēs koncentrējas daudz investīciju, bet nozares ar zemu rentabilitāti investīcijas katastrofāli zaudē. Viss notiek motivēti: zivs meklē, kur dziļāk, cilvēks, kur labāk, investors, kur augstāka rentabilitāte. Tālāk sāk darboties nežēlīga iekšnozaru konkurence un pieprasījuma un piedāvājuma samērs. Nozarē, kur saplūdis daudz investīciju, piedāvājums aug, cenas krītas, peļņa sarūk, rentabilitāte samazinās. Nozarēs, no kurām investori ar saviem līdzekļiem aizmukuši, attīstība noris pretējā virzienā: piedāvājums samazinās, cena,

peļņa, rentabilitāte kāpj uz augšu. Izvēršas pircēju konkurence. Nozares mainās vietām. Vakar vēl augsti rentablai nozarei investīciju imigrācijas ietekmē tagad raksturīga zema peļņas norma. Nozare ar zemu rentabilitāti, pateicoties līdzekļu emigrācijai, vērā ņemami kāpina savu peļņas normu. Peļņaskāre kā varens motivācijas spēks sāk pārvietot investīcijas pretējā virzienā. No kādreiz augsti rentablām nozarēm investīcijas tagad "mūk" uz nozarēm, kas vakar vēl bija maz ienesīgas, bet šodien, pateicoties augstai peļņas normai, kļūst par varenu investīciju pievilksanas spēku. Un viss sākas no jauna. Iekšņozaru konkurence vienās nozarēs cenas, peļņu un rentabilitāti samazina, citās – cenas, peļņa un rentabilitāte paaugstinās. Investīcijas migrē, ieslēgtas starpnozaru konkurences svīrās, un galu galā visas nozares kļūst ar lielām svārstībām vienādi izdevīgas, veidojas vidējā peļņas norma. Tā darbojas tirgus "neredzamā roka", sadalot resursus pa nozarēm, nodrošinot visu to preču ražošanu, kas tiek pieprasītas.

Un tomēr aprakstītā aina, kaut kādas vidējās peļņas normas veidošanas konkurences mehānisms ir tīrā idille, kas neatbilst saimniekošanas sūrajām realitātēm. Imigrēt no nozares, paķerot līdzī visas investīcijas, lai tās ieguldītu citur, parasti nav iespējams. Investīcijas eksistē ne tikai likvīdā naudas formā, bet parasti ir "nostiprinātas" ēkās, celtnēs, mašīnās, iekārtās, kas piemērotas vienai nozarei un nevar funkcionēt citā. Tomēr ir svīras, kas palīdz investīciju migrācijā. *Pirmkārt*, tas ir kredīts, kas plūst uz ienesīgām nozarēm. *Otrkārt*, uzņēmumu akciju pirkšana un pārdošana. Nepārvaramas grūtības var rasties ar maziensīgu akciju pārdošanu. Visu šo iemeslu dēļ visām nozarēm viena vidējā peļņas norma jāuzskata par tukšu abstrakciju, kam nav lemts praktiski īstenoties. Vienas nereālas abstrakcijas būvēšana uz citas tikpat nereālas abstrakcijas ir tīri prāta vingrinājumi, kas nevar kalpot patiesības noskaidrošanā. Vienlaikus K. Marksa abstrakcijām ir vairāki derīgi domu graudi.

**Kas īstenojas saimniekošanas praksē?** Visupirms investori ar biežajiem naudas makiem apdomīgi meklē pa pasauli, kur ar augstāku atvedi (peļņas normu) un spožu perspektīvu ieguldīt savus līdzekļus. Piemēri nav tālu jāmeklē. Tās ārzemju firmas, kas gatavas miljonu miljonus ieguldīt naftas meklējumos Latvijas ekonomiskajā zonā Baltijas jūrā, nav ne labdari, ne mecenāti, ne Latvijas sirdsdraugi. Tie ir nopietni uzņēmēji, kas domā par perspektīvu, par rītdienu, turklāt ne tikai par treknu peļņas kumosu, augstu rentabilitāti, bet visupirms par ierobežotu resursu **kontroli** noteiktā reģionā. Kāpēc pievilksanas spēks ir tirdzniecības nozare ar ātru ieguldīto līdzekļu apriti, Latvijas mežrūpniecība, bet

nav nopietnu investētgrībētāju ne "VEF", ne "Radiotehnikā"? Investori ir aprēķina cilvēki, un viņus pievelk tikai tas, kas dod salīdzinoši lielāku guvumu drošības apstākļos. Un nedrošība ir ne tikai mafija, rekets, sprādzieni, pasūtījuma slepkavības, bet arī ģeopolitiskā nestabilitāte, brīžiem atsevišķu karstgalvju centieni situāciju destabilizēt.

**Tradicionāla jeb normāla peļņa.** Jau minējām, ka kaut kādas vidējās peļņas norma, kas nolīdzinātu nozares un padarītu tās vienādi izdevīgas investīcijām, daudzu konkrētu apstākļu dēļ veidoties nevar. Nozaru atšķirības saglabājas ilgstoši. Bet katrā nozarē noteiktā attīstības periodā veidojas tradicionāls tehnikas, tehnoloģijas un organizācijas līmenis, kas ļauj uzņēmējam normālos tirgus apstākļos saņemt peļņas normu līmenī, ko var dēvēt par izdzīvošanas rentabilitāti. Peļņas pietiek gan pašu uzņēmēja tradicionālā dzīves līmeņa uzturēšanai, gan konkurences izdevumu segšanai, gan mērenai intensīvai paplašinātai atražošanai. Šādi peļņu var raksturot kā nozares (apakšnozares) normālo peļņu. Dažādu nozaru normālās peļņas normas visai atšķiras, un tā ir realitāte, ar ko jārēķinās. Tas nenozīmē, ka nozarē katrs uzņēmējs ir šādas normālas peļņas normas saņēmējs. Vieni veiksmīgi cīnās un saņem papildu peļņu, citi tik tikko savelk galus kopā, trešie bankrotē. Atliek pavērot uzņēmējdarbību pašreizējā Latvijas tautsaimniecībā, lai konstatētu, ka viss tieši tā diendienā reāli notiek. Pārējā tirgus ekonomikas pasaule šai ziņā nav izņēmums.

**Papildu peļņa.** Tās veidošanā sevišķi nozīmīgi ir zinātniski tehniskie, tehnoloģiskie un organizatoriskie atklājumi, kas, ieviesti uzņēmējdarbībā, pateicoties uzņēmējspējām, nodrošina papildu peļņu. Tā ir ievērojami lielāka par parasto peļņu konkrētajā nozarē. Lai nodrošinātu monopoltiesības uz atklājumu tehnoloģisko izmantošanu un papildu peļņas ilgstošu saņemšanu, lieto tiesiski aizsargātu patentu sistēmu. Papildu peļņas veidošanā liela nozīme var būt labvēlīgiem dabas apstākļiem (ražīgs gads, auglīga augsne, dāsnas zemes dziļu bagātības un to labvēlīgi iegūšanas nosacījumi). Būtisks elements ražošanas izmaksu sastāvā, kas spēj ietekmēt peļņas lielumu, ir darba algas līmenis. Šajā jomā notiek sīva cīņa, jo bezdarbs algas līmeni pazemina, bet darbaroku trūkums to paaugstina; arodbiedrības stāv darba ņēmēju interešu sardzē. Šajā attiecību kamolā vēl ir inflācija, kas paaugstina izmaksas, spēj samazināt peļņas daļu, pazemināt rentabilitāti; ir iespējams arī cits variants, kad ceļas produkcijas un pakalpojumu cenas, kuru izmaksas ir veidotas agrāk. Šī varianta gadījumā peļņa un rentabilitāte aug. Arī iepriekšminētie U. Šumpetera norādītie peļņas palielināšanas ceļi sekmē papildu

peļņas veidošanos. Papildu peļņas un zaudējumu tapšanas nosacījumus var ilustrēt ar vienkāršu piemēru.

6.2. tabula

**Papildu peļņas un zaudējumu veidošanās**

Prece A	Ražošanas izmaksas, Ls	Peļņa, Ls	Cena, Ls	Normālā peļņa, Ls	Papildu peļņa, Ls	Zaudējumi
Pirmajā uzņēmumā	100	20	120	20	—	—
Otrajā uzņēmumā	90	30	120	20	10	—
Trešajā uzņēmumā	130	—	120	—	—	30

Sarežģītāki ir apstākļi, kas raksturo novirzes no normālās rentabilitātes.

6.3. tabula

**Normālā rentabilitāte un novirze no tās**

Vienveidīga produkcija, 1000 t	Investīcijas, Ls	Gada peļņa, Ls	Gada rentabilitāte, %	Normālā rentabilitāte, %	Novirzes no normālās rentabilitātes, %
Pirmajā uzņēmumā	1 milj.	200 000	20	20	—
Otrajā uzņēmumā	0,8 milj.	240 000	30	20	+10
Trešajā uzņēmumā	1,2 milj.	180 000	15	—	-15

Tabulas par papildu peļņu un zaudējumu veidošanos, par rentabilitāti un novirzēm no tās liecina, ka peļņas motīvs saistās ne tikai ar atsevišķa investora, privātuzņēmēja subjektīvo peļņas kāri, iedzīvošanās centieniem, sapņiem par “saldo dzīvi” ar iespēju pirkt “Mercedes-600” un pavadīt atvaļinājumu Kanāriju salās, bet ar dzelzainu nepieciešamību saņemt peļņu kā avotu zinātniski tehniskajai attīstībai, ražošanas paplašināšanai, vispārējam ekonomiskam progresam. Nav jāaizmirst peļņas

nodokļa loma, papildinot budžeta ieņēmumus. Augstā ražošanas resursu atdeve, rentabilitāte ir nevis šķiriski ierobežots mērķis, bet tas zaļais zars, uz kura sēž it visi iedzīvotāji. Ja šis zars nīkuļo, vēl ļaunāk, nokalst, drūmi klājas visai sabiedrībai – gan investoram, gan uzņēmējam, gan pārvaldniekam, gan strādniekam, gan skolotājam, gan ārstam, gan studentam un pensionāram.

## 6.8. Peļņas sadale un izlietošana

Jau pieminējām: peļņa kā uzņēmējdarbības motīvs nebūt nav saistīta vienīgi ar lielāku ienākumu. Peļņa sadale un izmantošana ir paredzēta daudzu nozīmīgu ekonomisku un sociālu jautājumu risināšanai.

### Sadales pamatvirzieni

1. Peļņas jeb ienākuma nodokļa nomaksa; peļņa pēc šī nodokļa samaksas bieži tiek dēvēta par “tīru” peļņu. Ienākuma nodoklis, nonācis budžetā, kļūst par nozīmīgu avotu daudzu valstiski svarīgu pasākumu īstenošanai no valsts aizsardzības nodrošināšanas līdz pabalstiem par bērniem.
2. Investīcijas: *pirmkārt*, pašā uzņēmumā, palielinot, piemēram, akciju sabiedrības statūtu fondu, ieguldot līdzekļus uzņēmējdarbības paplašināšanai; *otrkārt*, dibinot jaunus uzņēmumus; *treškārt*, pērkot citu akciju sabiedrību akcijas vai obligācijas.
3. Rezerves fonda dibināšana.
4. Riska fonda veidošana.
5. Prēmiju izmaksa vadošam personālam.
6. Līdzdalība peļņā, izmaksājot darba ņēmējiem peļņas daļu.
7. Personāla akciju daļēja vai pilna samaksa.
8. Sociālo programmu samaksa kolektīva interesēs, tajā skaitā darbinieku apmācības finansēšana, medicīniska apdrošināšana darba ņēmējam un tā ģimenes locekļiem.
9. Dividenžu izmaksa akciju īpašniekiem. Ja uzņēmums nav akciju sabiedrība, SIA, kooperatīvs, tad šo peļņas daļu personiski saņem uzņēmuma īpašnieks.

10. Sponsorēšana visdažādākajās jomās (kultūra, izglītība, sports, veselības aprūpe, sociālā palīdzība, visdažādākie konkursi u.tml.).

**Peļņas izlietošanas tautsaimnieciskā nozīme.** Mikroekonomiskajā analīzē peļņas kategorijai ir īpaša nozīme. *Pirmkārt*, tā raksturojama kā uzņēmējdarbības (komercdarbības) pamatmotīvs. To nosaka ne tikai peļņas izlietošana investoru, komersantu personīgajam patēriņam. *Otrkārt*, peļņa ir tehniskā progresa finansiālais avots. Tās izlietošana ražošanas attīstībai nodrošina intensīvu paplašinātu atražošanu uzņēmumu līmenī. *Treškārt*, daļa peļņas, ieskaitīta rezerves un riska fondā, nodrošina uzņēmuma stabilitāti. *Ceturtkārt*, peļņas izlietošana prēmiju izsniegšanai pārvaldniekiem sasaista to motivāciju ar uzņēmumu kopējiem saimniecības rezultātiem. Šādas motivācijas pastiprināšanai kalpo arī peļņas izlietošana darbinieku akciju samaksai un tāda darba ņēmēju atalgošanas formai kā līdzdalība peļņā. *Piektkārt*, peļņas izmantošana sociālo programmu īstenošanai, darbinieku kolektīva sociālo programmu risināšanai daļēji atbrīvo valsts budžetu no sociāla rakstura izdevumiem un mazina uzņēmēju nodokļu slogu. Psiholoģiskā ziņā brīvprātīgi maksājumi sociālos fondos ir veiksmīgāks risinājums nekā obligāti sociāli maksājumi. Šāds variants dod efektu tikai tur, kur ienākumu līmenis ir pietiekami augsts gan uzņēmējam, gan iedzīvotāju pamatmasai. Mēģinājumi ieviest šādu sistēmu ekonomiski atpalikušā zemē ar zemu iedzīvotāju vidējo ienākumu līmeni kā, piemēram, Latvijā, atstāj novārtā sociālo drošību, vairo sociālo spriedzi.

## 7. nodaļa. Konkurence peļņas dēļ

### 7.1. Konkurences būtība

**Kas ir konkurence?** Konkurence ir ekonomiska sacensība (būtībā sarežģīts ekonomiskās uzvedības mehānisms) starp diviem vai vairākiem tirgus dalībniekiem, kas sacenšas viena veida vai aizstājamu preču ražošanā vai realizācijā. Tā ir cīņa par pircēju, par noteicošo lomu tirgū vai kādā tirgus daļā. Konkurence ir tirgus ekonomikas neatņemama sastāvdaļa, galvenais stimulētājs ražošanu (pakalpojumu), efektīvi saimniekot. Tirgus dalībnieku ekonomiskā uzvedība ir organiski saistīta ar konkurenci. Uzvara konkurencē ir tirgus subjektu izdzīvošanas, peļņas palielināšanas vai vispār peļņas iegūšanas nosacījums. Visrozāinākā nākotne ir tiem, kas konkurences kaujas laukā gūst vērā ņemamus panākumus. Zaudētājiem tirgus saule nespīd un tie lemti iznīcībai. Konkurence ir ekonomiskā progresa noteicošā svira. Tirgus saimniecības motīvu pulkā konkurenci var raksturot kā karognesēju. Konkurences spēks saistās ar ekonomisko piespiešanu, kas liek iesaistīties cīņā par visaugstāko efektivitāti. Neviens uzņēmējs (komersants), liels vai mazs, nevēlas bankrotēt. Pretojoties šai reālajai un reizē drūmajai perspektīvai, tirgus dalībnieki attīsta tādu enerģiju, atraisa tādu iniciatīvu, kas nodrošina drošu progresa soli. Konkurence ir brīva no administratīviem žņaugiem, detalizētiem priekšrakstiem. Tas nenozīmē, ka konkurence var ignorēt valsts likumdošanu, obligātus valsts apstiprinātus spēles noteikumus un pirmām kārtām likumus konkurences jomā. Var droši apgalvot, ka peļņas lielums un rentabilitātes līmenis būtiski atkarīgs no konkurences rezultāta.

### 7.2. Konkurences veidi un tās klasifikācijas kritēriji

Ekonomiskā sacensība, konkurence ir tirgus saimniecības neatņemama pazīme, uzņēmēju, firmu ekonomiskās uzvedības (rīcības) motivācijas mehānisma nozīmīgs elements. Tirgus ekonomikas teorijā parasti tiek izdalītas divas tirgus pamatstruktūras, kas tālāk dalās konkrētos konkurences veidos.

**Konkurences klasifikācijas kritēriji.** *Pirmkārt*, tā ir iespēja ietekmēt tirgu, t.i., praktiski tirgus cenas, par kurām uzņēmums (firma) realizē savu produkciju. Interesanta ir šāda sakarība: jo mazākā mērā uzņēmums

(firma) spēj regulēt tirgu, kurā tas darbojas, jo spēcīgāka šādā tirgū ir konkurence. *Otrkārt*, pārdevēju skaits, kas darbojas tirgū. *Treškārt*, pircēju skaits tirgū. *Ceturtkārt*, realizējamās produkcijas veids. *Piektkārt*, nosacījumi iekļūšanai kādā nozarē. *Sestkārt*, ārpuscenas konkurences apmēri. Dažkārt tiek minēts vēl septītais kritērijs, t.i., iespēja saņemt nepieciešamo tirgus un tehnisko informāciju.

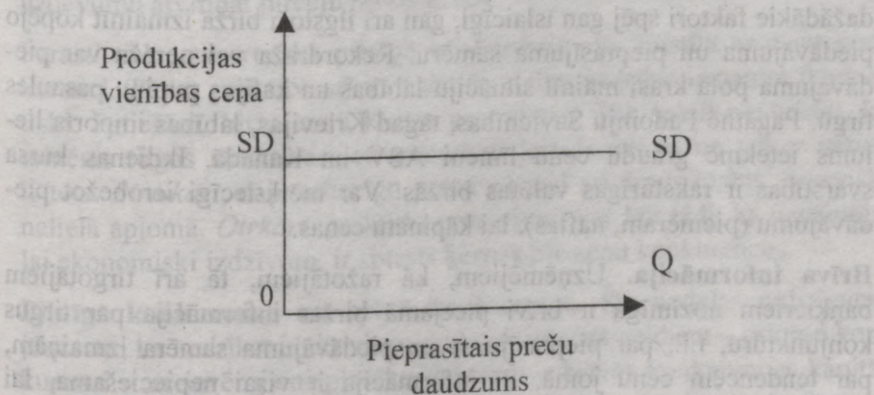
Apskatīsim secīgi minētos konkurences veidus caur ekonomiskās uzvedības prizmu.

### 7.3. Peļņa pilnīgajā konkurencē

**Raksturīgās iezīmes.** Lai kādai konkrētai tirgus struktūrai būtu raksturīga pilnīgā konkurence, ir nepieciešams liels skaits uzņēmumu, (firmu), kuri piedāvā šajā tirgū galvenokārt vienveidīgu produkciju. Atsevišķas firmas ražošanas apjoma izmaiņas šādos apstākļos nespēj vērā ņemami ietekmēt kopējo produkcijas izlaidi un piedāvājumu. Līdz ar to pārdevējiem nav iespējams paaugstināt cenu virs tā līmeņa, kas izveidojies dotās preces kopiedāvājuma un kopieprasījuma iespaidā. Šo cēloņsakarību labi raksturo 7.1. shēma.

7.1. shēma

#### Pieprasījuma līkne pilnīgās konkurences apstākļos



7.1. shēma rāda, ka firmas piedāvājums un pircēju pieprasījums neietekmē produkcijas cenu līmeni. Ne pircējs, ne pārdevējs nespēj partnerim diktēt cenu. Ja kāda firma mēģinās paaugstināt cenu, pircējs bez grūtībām atradīs citu partneri, kas pārdos produkciju par vispārējo tirgus cenu. Cenu pazemināšanas gadījumā firmas iespēja piesaistīt sev jaunus pircējus būs neliela, jo tās ražošanas un piedāvājuma apjoms dotās preces tirgū ir mazs. Šis tirgus struktūras īpatnība ir tāda, ka pircēji ir pilnīgi brīvi pārdevēju izvēlē. Firmas var brīvi bez speciālu šķēršļu pārvarēšanas iekļauties konkrētā tirgū, brīvi saņemt visu nepieciešamo tirgus informāciju.

**Konkurence biržā.** Pilnīgā konkurence kopumā ir abstrakts modelis, tas raksturo tirgus struktūras pamatprincipus. Praktiski šī konkurences forma ar dažām novirzēm pastāv vienveidīgo preču biržās. Rietumu pasaules biržās tiek pārdota tāda standartizēta produkcija kā labība, kafija, nafta, daži metāli, arī valūta. Sākotnējo ražotāju pārdevēju skaits parasti sniedzas daudzos tūkstošos. Biržā pietiekami labi izpaužas jau minētās pilnīgās konkurences cenu veidošanas īpatnības. Fermeris, kura labība galu galā tiek realizēta biržā, tās cenu nespēj ietekmēt; tirgus viņam cenu uzspiež. Fermerim neatkarīgi no vēlmēm un centieniem biržas cenai jāpiekrīt. Viņa vienīgā iespēja nepakļauties biržas cenu diktātam ir labības ražošanas un pārdošanas pārtraukšana. Tas kopējā piedāvājumā būs tik neievērojams mīnuss, ka līdzsvara cena uz to nereaģēs.

Tas viss nebūt nenozīmē, ka biržas cena ir nemainīgs lielums. Visdažādākie faktori spēj gan īslaicīgi, gan arī ilgstoši biržā izmainīt kopējo piedāvājuma un pieprasījuma samēru. Rekordražā vai neraža var piedāvājuma polā krasi mainīt situāciju labības un kafijas pupiņu pasaules tirgū. Pagātnē Padomju Savienības, tagad Krievijas, labības importa lielums ietekmē graudu cenu līmeni ASV un Kanādā. Ikdienas kursa svārstības ir raksturīgas valūtas biržās. Var mērķtiecīgi ierobežot piedāvājumu (piemēram, naftas), lai kāpinātu cenas.

**Brīva informācija.** Uzņēmējiem, kā ražotājiem, tā arī tirgotājiem banķieriem nozīmīga ir brīvi pieejamā biržas informācija par tirgus konjunktūru, t.i., par pieprasījuma un piedāvājuma samēra izmaiņām, par tendencēm cenu jomā. Šī informācija ir visai nepieciešama, lai lemtu, ko ražot, cik ražot, un lai novērtētu peļņas gūšanas perspektīvu. Dokumentālā filmā par fermeru dzīvi ASV tika parādīts, kā fermers sieva, mācīta ekonomiste, uzmantojot personālo datoru, regulāri vāc

plašas ziņas no visas pasaules par stāvokli labības biržās, apstrādā speciālistu prognozes, lai uz to pamata plānotu savai fermai sējumu struktūru, paredzētu ražas apmērus, pat slēgtu līgumus par tās pārdošanu.

**Izmaksu pazemināšanas stimulēšana.** Pilnīgās konkurences apstākļos cenu veidošanās specifika determinē firmu pūliņu ievirzi peļņas palielināšanas jomā. Ja firma nespēj ietekmēt cenu, tad paliek alternatīva – ražošanas izmaksu samazināšana. Tas stimulē jaunāko tehnoloģiju lietošanu, efektīvu risinājumu meklējumus organizācijā un pārvaldē. Var censties arī palielināt ražošanas apmērus. Atsevišķs komersants, firma var cerēt uz noieta paplašināšanos, ja tiks pazemināta cena. Visreālāk tas būs tad, ja izdosies samazināt vidējās izmaksas. Minēsim šādu vienkāršotu piemēru. Kādas preces vienības stabila cena ir 100 latu, tās ražošanas izmaksas – 90 latu, peļņa – 10 latu. Ja preces vienības ražošanas izmaksas izdodas samazināt līdz 80 latiem, precī var mēģināt pārdot par 95 latiem. Tas pievilinās ierobežotu pircēju skaitu (pieāvājuma īpatsvars kopējā preču masā būs neliels), dodot iespēju firmai realizēt lielāku produkcijas daudzumu un saņemt par katru preces vienību 15 latu lielu peļņu iepriekšējo 10 latu vietā. Šajā gadījumā veidosies tā saucama papildu peļņa – ikviena uzņēmēja ilgotais sapnis. Lasītājs iebildīs, ka cenu gan nevajadzētu pazemināt, jo tad peļņa būtu vēl lielāka. Ievērosim, ka mūsu piemērā ir runa ne tikai par izmaksu samazināšanu, bet arī par ražošanas apjoma palielināšanu. Pastāvot kopumā piesātinātam tirgum, papildu produkcijai varētu rasties noieta grūtības. Zemāka cena izpaužas kā konkurences iedarbīgs ierocis ar uzdevumu atvilināt pircēju no sāncenša.

Parasti tiek uzsvērts, ka pilnīgā konkurence nav saistīta ar cenu konkurenci. Tā tas pamatos arī ir. Taču šo atziņu nedrīkst izmantot dogmatiski. Patiešām, biržā cenu karam nav vietas. Tas nebūt nenozīmē, ka minētās tirgus struktūras ietvaros cenu ierocis nekad un nekur netiek lietots. *Pirmkārt*, daļu attiecīgo preču pārdod arī ārpus biržas, it sevišķi nelielā apjomā. *Otrkārt*, praktiski nosacījumi var būt tādi, ka uzņēmējs, lai ekonomiski izdzīvotu, ir spiests ķerties pie cenu konkurences.

**Pilnīgā konkurence un brīvā konkurence.** Šīs nodaļas nobeigumā jāuzsver, ka nedrīkst jaukt vienu no konkurences veidiem – pilnīgo konkurenci – ar ievērojami plašāku jēdzienu – brīvās konkurences kapitālismu. Pēdējam ir raksturīgas daudzas un dažādas konkurences formas, to starpā arī daži nepilnīgās konkurences veidi. Brīvās konkurences kapitālisms bieži tiek saistīts ar noteiktiem vēsturiskiem ietvariem –

vairāk ar 18. un 19. gadsimta attīstīto kapitālisma valstu ekonomisko iekārtu, kad saimniekošanā bija raksturīgs "visu karš pret visiem". 20. gadsimtā ekonomikas avanscēnā aktīvi sāka darboties oligopoli un atsevišķi monopoli. Plaši sāka runāt par nepilnīgo konkurenci kā mūsdienu ekonomikas raksturīgu pazīmi. Neattaisnojās marksisma tēze, V. Ļeņina mācība, ka brīvās konkurences kapitālismu gadsimtu mijā no mainīs monopolistiskais kapitālisms, visuvareno oligopolu un monopolu kundzība. Realitāte ir visai sarežģīta un pretrunīga; joprojām pārsvarā skaita ziņā ir sīkie un vidējie uzņēmumi (strādājošo skaits līdz 500). Pilnīgā konkurence ir mūsdienu tirgus ekonomikas raksturīga pazīme. Reālā dzīve ir krietni bagātāka nekā abstrakta teorija. Tas pilnā mērā attiecas arī uz pilnīgo konkurenci, kad noteikti apstākļi izraisa asu cenu konkurenci.

**Cenu konkurence.** Runa ir par cenu pazemināšanas praksi precēm, kas nav preču biržu pirkšanas-pārdošanas objekti. Šī cenu konkurence vistiešāk skar apgrozības sfēru, tirdzniecību. Šeit vispirms jāmin sezonas izpārdošanas: ziemas preču izpārdošana ziemās beigās un vasaras preču izpārdošana vasaras beigās. Cenu pazemināšana parasti ir no 15 līdz 50%, atsevišķos gadījumos pat līdz 70%. Lasītājs teiks, ka šāda cenu pazemināšana ir tirdzniecības firmām gaužām neizdevīga, jo neatlīdzina šo preču iepirkšanas izmaksas, nemaz nerunājot par kaut kādas minimālās peļņas gūšanu. Te komersants pamatoti iebildīs. Sezonas preču savlaicīga neizpārdošana prasa šo preču glabāšanu noliktavās, brīžiem kopšanu, kas saistās ar prāvām izmaksām. Telpas jāatbrīvo jaunas sezonas precēm. Turklāt nav jāaizmirst ražošanas resursu aprites ātruma nozīme peļņas masas veidošanā. Neizpārdotas sezonas preces ir iesaldēti resursi, to aprites palēnināšanas faktors. Ne mazums pircēju, it sevišķi tie, kam plānāks maks, arī labs turīgs pircējs gaidīt gaida izpārdošanu, lai krietni lētāk nopirktu vēlamu preci. Vienlaikus cenu pazemināšana ir cenu konkurences ierocis: visātrāk izpārdos tās vienādās preces (arī pēc kvalitātes), kam cenu pazemināšana būs vislielākā. Galu galā izrādīsies, ka izpārdošana ar krietnu cenu atlaidi tirdzniecības firmai nevis nes zaudējumus, bet ir izdevīga.

Autors savā laikā Berlīnes centrā vērojis šādu ainu. Nocenoto preču veikals, neizturot konkurenci, bankrotējis. Lai nemaksātu augsto nomas maksu par telpu īri, neveiksminieks nolēmis no atlikušām precēm atbrīvoties nedēļas laikā. Pirmdien ikviena prece maksāja 6 markas, otrdien piecas markas, katru nākamo dienu cena pazeminājās par 1 marku. Sestdien jebkuru preci varēja nopirkt par vienu marku. Rezultāts bija

gaidītais: nedēļas laikā atlikušās preces bija pamatos pārdotas. Zaudējumi bija minimizēti. Nākamajā pirmdienā veikalu vairs neatvēra. Telpu īres maksa bija ietaupīta.

Precīzi noteikt pieprasījumu, kad daudzi veikali ar līdzīgu sortimentu aktīvi konkurē, ir praktiski neiespējami. Tikko rodas preču pārpalikumi, pircēju pievilināšanai tiek iedarbināta cenu konkurence. Paņēmieni ir dažādi. Viens no tiem cenu reducēšana. Universālveikalā parādās atsevišķu preču stendi, kur cenas ir samazinātas vairāk nekā par 50%. Tā šorti, kuru parastā cena ir 24 eiro, tiek piedāvāti par 9,99 eiro. Tāds vai līdzīgs cenu pazeminājums skar dažādus virskreklu veidus, zeķes un dažas citas preces. Cenu konkurences paveids ir tā sauktais lētais piedāvājums, tas, piemēram, uz nedēļu ar cenu pazeminājumu līdz 50% skar preces no cūkgaļas šnicelēm līdz velosipēdiem un elektroniskām iekārtām. Tā Vācijā "Netto" universālveikala 830 veikalos daudzi gaļas un siera izstrādājumi maksā 4,90 eiro kg parastās cenas ap 10 eiro vietā. Veikalu tīklā "Real" teniskurpju "Penn" cena no 61,33 eiro pazemināta līdz 20 eiro (vairāk nekā 3 reizes), toties divritenim šī cenu redukcija ir krietni pieticīgāka – no 199,90 eiro uz 179,0 eiro. Universālveikalu tīklā "Ekstra" sieviešu, vīriešu, bērnu apģērbi un gultas veļas cena samazināta par 30%. Vīriešu virskrekli, kas maksāja 6,99 eiro, speciālā piedāvājumā maksā vairs tikai 5 eiro. Šādi un līdzīgi piemēri daudzos eirozonas veikalos aptver plašu preču klāstu. Valstīs, kas no nacionālās valūtas Eiropas valūtas ūnijas sastāvā pārgāja uz vienotu valūtu eiro, cenu pazemināšanai 2002. gadā bija īpaši apstākļi. Pāreja uz eiro paaugstināja cenas un mazināja eirozonas valstu pirktspēju. Nav nejaušība, ka Vācija eiro pārkrustīja par "teuro" (vācu mēlē "teuer" nozīmē dārgi). Cenu paaugstināšana tika izdarīta dažādi. Vienām precēm to veica vēl 2001. gada nogalē, lai ar 2002. gada 1. janvāri pareja uz eiro notiktu pēc koeficienta, kas cenu kāpinājumu it kā nepieļautu. Pakalpojumu sfērā, sīkās privātās bodēs rīkojas brīžiem visai nekaunīgi, pielīdzināt 1 eiro 1 markai (pēc fiksētā kursa 1 eiro līdzinās gandrīz 2 markām). Eirozonā aizmirsa sākāmvārdu: "Dari, ko darīdams, apdomā galu!" Rezultāts bija tāds, ka saruka pieprasījums. Preces palika neizpārdotas. Cenu konkurencē iestājās jauns neizbēgams posms: cīņa pret "teuro" ar cenu pazeminājumiem. Arodbiedrības sāka cīņu par algu paaugstināšanu. Neiztika bez streikiem. Daudzi veikali pircēju pievilināšanai, apgrozības palielināšanai iztrūkuma kompensācijai Ziemassvētku un Jaungada tirdzniecībā noteica cenu atlaides par 30 līdz pat 90 procentiem. Lai saprastu peļņas veidošanas mūsdienu mehānismu, jāpievēršas nepilnīgajai konkurencei.

## 7.4. Peļņa nepilnīgajā konkurencē

Nepilnīgā konkurence sākas tur un tad, kur un kad kādam uzņēmumam, firmai, it sevišķi apvienībai konkrēto ražojumu vai pakalpojumu tirgū ir tāds stāvoklis, ka tie spēj ietekmēt attiecīgo preču cenu veidošanos un to līmeni, diktēt piedāvājuma apjomu. Šādai konkurencei ir vairākas specifiskas pamatformas. Pievērsīsimies to raksturojumam.

### 7.4.1. Monopols un monopsons

**Viens pārdevējs un viens pircējs.** Nepilnīgās konkurences galējais variants ir absolūts monopols, kad konkrētu preču ražošanas jomā vai veselā apakšnozarē darbojas tikai viens pārdevējs (grieķu valodā monopolists nozīmē: *mono* – viens, *polist* – pārdevējs). Monopolists pārdevējs attiecībā uz dažiem specifiskiem ražošanas resursiem ir vienlaikus arī vienīgais pircējs – monopsons. Tieši monopolstāvoklis dod iespēju monopolistam noteikt monopolcenas, kas pārdošanas variantā ir augstākas par cenu pilnīgās konkurences apstākļos, bet monopsonam pirkšanas variantā – zemākas. Šādas ekonomiskas rīcības mērķis ir gūt monopolpeļņu, kuras apjoms ievērojami pārsniegtu jau minēto normālo peļņu.

**Absolūtais monopols.** Rietumu tirgus ekonomikas valstīs absolūtais monopols ir reta parādība. Kā piemērs parasti tiek minēts ASV alumīnija kompānija ALCOA, kas līdz Otrajam pasaules karam šajā valstī bija vienīgais alumīnija ražotājs. Kara gados stāvoklis mainījās: ALCOA radās divi lieli konkurenti un vairāki nelieli sāncenši.

**Monoražotājs vēl nav monopolists.** Absolūtais monopols bieži ir sastopams mazās valstīs, kur pastāv šaurs iekšējais tirgus. Savas īpatnības monopolisma jomā ir arī Latvijā. Kā sociālisma mantojums sākotnēji darbojās daudzi relatīvi lieli uzņēmumi, kas vieni pārstāvēja veselu apakšnozari valstī un kas agrāk bija monopoli pat visā Padomju Savienībā. Tādi monopoli tika speciāli veidoti. Te var minēt akciju sabiedrību "Rīgas Vagonu rūpnīca", Rīgas Autoelektroaparātu rūpnīcu, Valsts Hidrometeoroloģisko rīku fabriku "Prognoze" u.c. Konkrētu produkcijas veidu monoražotāji Latvijā bija akciju sabiedrība "Aurora", kokvilnas ražošanas apvienība "Rīgas manufaktūra", Rīgas Valsts elektromašīnbūves rūpnīca, Rīgas Valsts dīzeļbūves rūpnīca, Valsts ādu apstrādes uzņēmums "Kosmoss", zīda audumu ražošanas apvienība

“Rīgas Audums”, Valsts ražošanas un tirdzniecības firma “Laima” u.c. Te ir nepieciešama viena piebilde. Monoražotājs kādā valstī ne vienmēr ir arī monopārdevējs, t.i., monopolists nacionālajā tirgū, jo tur ar vietējo produkciju var aktīvi konkurēt importa preces. Šāda situācija veidojas arī Latvijas tirgū. “VEF” telefona aparāti nebūt nav vienīgie, ko var nopirkt valstī. Arī “Laimas” šokolādei ir ārzemju konkurenti. Vienlaikus uzsvērsim, ka monopolisma pārvarēšana Latvijā joprojām ir aktuāls uzdevums pārējā uz normālu tirgus ekonomiku, jo monopoli ir kavēklis konkurences spēka atraisīšanā.

**Dabiskais monopols.** Tas ir tāds tirgus dalībnieks, kam konkrētā tirgū ir ekonomisks izņēmuma stāvoklis, jo konkurences iespējas ir izslēgtas vai ierobežotas objektīvu iemeslu dēļ. Dabiskie monopoli parasti sastopami komunālajā saimniecībā, sakaru sistēmās, dažās transporta nozarēs, elektrības pārvadē. Šeit nav racionāli veidot paralēlus konkurējošus uzņēmumus, jo krasi pazemināsies nozares efektivitāte. Ja kādam censonim ienāktu prātā vienā rajonā būvēt trīs paralēlas kanalizācijas sistēmas vai piecas ūdensvada līnijas konkurences attīstības vārdā, tad šādus projektus derētu novērtēt ar pazīstamu teicienu “Prātiņ, nāc mājās”. Dabiskie monopoli ir neizbēgami, nepieciešami. Tie parasti atrodas valsts un pašvaldību pārziņā. Speciāli orgāni nosaka dabisko monopolu produkcijas, pakalpojumu tarifus. Piemēram, “Latvijas gāze” paredzamā laikā ir tipisks dabisks monopols nozarē, kur konkurence ir neiespējama, bet krietni sarežģītāks jautājums ir par “Lattelekom”. Ārzemju sakaros “Lattelekom” ir nopietns konkurents “Call Back”, kas sniedz sakarus par lētāku tarifu. Bet “Lattelekom”, atsaucoties uz vienošanos ar Latvijas valdību, kategoriski prasa “Call Back” sakarus kā nelikumīgus pārtraukt, draud atvienot no “Lattelekom” sistēmas tos “nekaunīgos” klientus, kas it kā nelikumīgi lieto lētākus sakaru pakalpojumus. “Lattelekom” konkurenti ir mobilo telefonu firmas. Šodien nobrieduši apstākļi, ka Latvijā paralēli “Lattelekom” ir iespēja izvērst konkurējošas telefonsistēmas. Akciju sabiedrības “Lattelekom” kontrolpakete (51% akciju) pieder Latvijas valstij, tāpēc, šķiet, ir iespēja lauzt sākotnējo līgumu ar ārzemju partneriem, kas sev nodrošināja dabiskā monopola statusu uz ilgstošu periodu. Šī vienošanās būtībā ir pretrunā ar Latvijas jaunāko konkurences likumu. Jumta līgums ar ārzemju partneri ir tā sastādīts, ka centieni saīsināt “Lattelekom” monopollaiku prasīs no Latvijas valdības daudzus miljonus dolāru. Domājams, ka šāda situācija saistās ar Latvijas augstāko ierēdņu korumpētību. Īpaša vieta Latvijas ekonomikā ir AS “Latvenergo”. Tās

privatizācijas mēģinājumi saskārās ar Latvijas iedzīvotāju negatīvo nostāju pret nozīmīgā stratēģiskā objekta atdošanu privātās rokās.

**Dabisko monopolu laušana.** Attīstītās tirgus ekonomikas zemēs dažu dabisko monopolu visvarenība ir salauzta ar konkurējošām struktūrām. Tā, piemēram, Vācijā telefonizācijas jomā kādreiz dabiskajam monopolam "Telekom" varens konkurents ir ne tikai vairākas mobilo telefonu firmas, bet arī ap 10 firmas, kas apkalpo parastos telefonus iestādēs, uzņēmumos, dzīvokļos. Mobilajiem telefoniem, kas guvuši plašu izplatību, ir kopumā arī dārgāks tarifs. Toties daudzās firmas, kas apkalpo parastos telefonus, izvērsušas īstu tarifu karu pret zemākiem tarifiem nekā "Telekom" par prieku abonentiem. Katrai no šīm firmām ir speciāls pieteikšanās kods, numurs, kas vispirms jāuzgriež, lai tevi apkalpotu vēlamā telefonu firma. Visai aktīvs "Telekom" konkurents ir "Telekom II". Lai runātu Vācijas teritorijā vai zvanītu uz ārzemēm pēc "Telekom II" lētākā tarifa, jālieto priekšnumurs 0 1013. Šī firma tiem abonentiem, kas pāriet uz "Telekom II", sākotnēji piedāvāja trīs stundas runāt bez maksas, vēlāk vienu stundu. Ja kāds "Telekom II" abonents piesaka šai firmai vēl citus abonentus, katrs jaunais abonents un katrs, kas to ir ieteicis, vienu stundu var runāt bez maksas. Šī firma piedāvā parastā minūšu tarifa vietā pāriet uz sekunžu uzskaites tarifu, kas abonentiem samazina maksu par telefona pakalpojumiem, sevišķi par īsām sarunām. Vācijā arī eketroenerģiju piegādes jomā ir vairākas firmas, kas salauzušas dabisko monopolu ar lētāku tarifu. Viena no firmām vēl piedāvā jauniem klientiem 100 kw/h bez maksas. Kādreizējiem dabiskiem monopoliem jāatbild uz konkrētu izaicinājumu un arī jāizdomā visādi pakalpojumi par zemākiem tarifiem.

"Lattelekom" kā monopola negatīvā loma izpaužas tanī apstākļī, ka zvanīšana pēc lētā tarifa no Vācijas uz tālo ASV vai Kanādu maksā 4 centus minūtē, toties uz relatīvi tuvu Latviju 46 centus, jeb 11,5 reizes dārgāk. Autoram paskaidroja, ka tāds ir "Lattelekom" diktāts. Ir firma, kas telefonsakarus ar Latviju nodrošina par 22 centiem minūtē.

Visjaunākā tehnika un tehnoloģija sīvās konkurences apstākļos pagēr dabisko monopolu laušanu jaunienācēju firmām. Iespējamie pagaidu zaudējumi tiks nākotnē kompensēti ar brangu peļņu.

**Monopolisma pamatzīmes.** Var izdalīt piecas monopolisma attiecībām raksturīgas pamatzīmes. *Pirmkārt*, kāda konkrēta produkta (pakalpojuma) tirgū ir tikai viens vienīgs pārdevējs; tā ir firma vai apvienība, kas vienlaikus ir arī vienīgais šīs produkcijas ražotājs (pakalpo-

jumu sniedzējs). Tiek atzīmēts, ka tādā gadījumā firmas vai apvienības un apakšnozares piedāvājums saskan. *Otrkārt*, monopolstāvokli nostiprina tad, ja attiecīgajai produkcijai (pakalpojumiem) nav līdzīgu un vērā ņemamu aizstājēju. Tas monopolizēto apakšnozari pasargā no substitūtu konkurences. Līdz ar to monopolistam nav jāizmanto reklāma kā konkurences ierocis. *Treškārt*, monopolists diktē cenas. *Ceturtkārt*, ekonomiski, dažkārt arī administratīvi šķēršļi traucē potenciālu konkurentu iekļūšanu apakšnozarē. *Piektkārt*, tehniskā un ekonomiskā informācija tiek rūpīgi slēpta; tiek lietotas visdažādākās ārpuscenu konkurences metodes. Tas viss tiek īstenots, lai gūtu monopolpeļņu.

#### 7.4.2. Monopolpeļņas būtība

**Nepilnīgā konkurence un monopolpeļņa.** Nepilnīgās konkurences būtiskākā īpatnība ir tā, ka nedarbojas pilnīgās konkurences cenu veidošanās mehānisms, neveidojas līdzsvara cena, bet monopoliem un monopsoniem ir iespēja iespaidot cenu līmeni, brīžiem pat diktēt augstas vai zemas monopolcenas, izmantot pēdējās kā visai mērķtiecīgu līdzekli augstas monopolpeļņas iegūšanai. Monopolpeļņu no normālās un papildu peļņas atšķir ne tikai peļņas masas absolūtais lielums un visai augsta monopolpeļņas norma, kas krietni pārsniedz nozares normālo līmeni. Galvenais ir ceļi, līdzekļi, metodes, kā šī monopolpeļņa tiek sasniegta. Runa ir par specifiskām sociāli ekonomiskām attiecībām, kas, ierobežojot pilnīgās konkurences mehānisma tirgus ikdienu, pārdala gan tūkstošu uzņēmumu ieņēmumus un miljonu ierindas patērētāju ienākumus par labu monopol- un oligopolveidojumiem virknē nozaru.

**Monopolpeļņas ierobežojumi.** Naivs ir uzskats, ka monopoli un monopsoni ir visspēcīgi, ka tie var noteikt monopolcenas jebkurā tīkamā līmenī, grābt lāpstām monopolpeļņu jebkādā daudzumā. Monopolpeļņa ir iekļauta tirgus ekonomikas mehānismā, un no šī mehānisma izlēkt nespēj. Notiek nopietnas ekonomisko interešu sadursmes, talkā tiek aicināts valsts spēks. Bet tirgus ar savu ekonomiskās uzvedības, rīcības motivāciju neļauj monopolveidojumiem kļūt par absolūtiem ekonomikas valdniekiem, visuvareniem diktatoriem. Monopolpeļņai ir savi objektīvi ierobežojumi un nosacījumi, savi griesti.

*Pirmkārt*, monopolstruktūrām jāievēro pieprasījuma un piedāvājuma samērs atkarībā no cenām, galējā derīguma mazināšanās, galējo

ražošanas izmaksu “mehānikas”, ārpuscenu faktoru iedarbības. Pacelsi cenu pārāk augstu, zaudēsi pircējus un līdz ar to peļņu.

*Otrkārt*, tieši šinī bangojošā tirgus jūrā monopolisti var ar pārdomātu rīcību zvejojot augstu monopolpeļņu. Tā ir iespējams palielināt monopola kopējo ienākumu, vai nu samazinot piedāvājumu un vienlaikus paugstinot cenu, vai arī palielinot piedāvājumu un samazinot cenu. Būtībā tā ir tādas cenas meklēšana, kura iznākumā, ievērojot ražošanas izmaksu līmeni, nodrošina visaugstāko peļņas normu. Monopolus, kuri tā rīkojas, dēvē par “cenu meklētājiem”. Ja ir nolemts pazemināt cenu, lai pārdotu lielāku preču daudzumu, tad rodas galējo ienākumu lieluma problēma. Analizēsim nosacītu skaitlisku piemēru (sk. tabulu).

7.1. tabula

### Kopējais un galējais ienākums

Preces vienības cena (latos)	Saražotā produkcija (vienību skaits)	Kopējais ienākums (latos; $cena \times$ vienību skaits)	Galējais ienākums (latos)
20	5	100	14
19	6	114	12
18	7	126	13
17	8	133	11
16	9	144	6
15	10	150	

Ko rāda tabulas dati? Lai pārdotu sesto, t.i., papildu produkcijas vienību, monopolistam jāpazemina šīs produkcijas vienības cena par 1 latu; līdz ar to galējā produkta galējā cena līdzināsies 19 latiem, bet monopolista galējais ienākums – 14 latiem. Vai tas nozīmē, ka monopolista kopējais ienākums veidosies, pārdodot produkcijas 5 vienības par 20 latiem gabalā un produkcijas vienu vienību par 19 latiem, t.i., kopā par 119 latiem? Nekādā gadījumā! Tirgus likums nosaka, ka tirgū vienādei produkcijai ir vienāda cena. Tāpēc monopolists, kurš vēlas un var pārdot papildu produkciju tikai par zemāku cenu, ir spiests visu produkciju realizēt par 19 latiem gabalā. Līdz ar to, pārdodot produkcijas 6 vienības, kopējais ienākums būs nevis 119 latu, bet gan tikai 114 latu un galē-

jais ienākums būs nevis 19 latu, bet gan tikai 14 latu (aprēķinos abstrahējamiem no ražošanas izmaksu līmeņa iespējamām izmaiņām sakarā ar ražošanas apjoma pieaugumu). Secinājums ir viens: sakarā ar nepieciešamību lētāk pārdot visu piedāvājamo produkciju, monopolista galējais ienākums ir mazāks par galējā produkta galējo cenu. To nedrīkst ignorēt, pieņemot lēmumu par ražošanas izvēršanu. Monopoli dažkārt rīkojas pretēji, lai maksimizētu peļņas normu, tie samazina produkcijas ražošanu, tirgus piedāvājumu, vienlaikus paaugstinot pārdošanas cenu. Tā laiku pa laikam rīkojas OPEC, t.i., starptautisko naftas eksportētāju apvienība.

*Treškārt*, viena no monopolu pircēju piesaistīšanas metodēm ir tā saucamā cenu diskriminācija. Iepriekšējā analīzē mēs vadījāmies pēc pieņēmuma, ka visa produkcija tiek pārdota par vienādu cenu. Turpmāk apskatīsim, kā, pastāvot vienādām ražošanas izmaksām, monopoli pārdod dažādām pircēju grupām vienu un to pašu produkciju vai pakalpojumu par atšķirīgām cenām. Monopoli telefonu sakaru jomā nosaka dažādu tarifu dienas un naktsstundu tālsarunām. Elektroenerģijas piegādes monopoli dažkārt nosaka atšķirīgu maksu dažādām enerģijas patērētāju grupām: vienu maksu – iedzīvotājiem, citu – uzņēmumiem. Cits klasisks piemērs ir transporta tarifi: plaši ir izplatītas lētākas biļetes bērniem, skolēniem, studentiem un tiem, kuri izmanto dzelzceļa transportu tikai nedēļas nogalē. Aviosabiedrības diferencē biļešu cenas lidmašīnās tūristiem un biznesmeņiem. Cenu diskriminācijas obligāts nosacījums ir iespēja precīzi noteikt pircēja piederību noteiktai patērētāju grupai. Tūrisma klases aviobiļetes tiek pārdotas ar nosacījumu, ka atpakaļceļā biļetes pircējs dosies tikai pēc sestdienas un svētdienas. Saprrotams, biznesa klase lidmašīnā ir ievērojami dārgāka, un tie, kuri dodas komandējumā, mēdz nedēļas nogalē atgriezties mājup.

*Ceturtkārt*, visai parasta ir prakse, kad prece tiek pārdota lielākā daudzumā par mazāku cenu. Tiek lietots arī psiholoģiskās iedarbības paņēmieni, kad, pērkot zināmu skaitu produkcijas vienību, papildu vienība tiek izsniegta it kā bez maksas.

*Piektkārt*, jāuzsver, ka monopoli nedrīkst ignorēt konkurentu rašanās briesmas. Augsta monopolu cena un zema cena, ko maksā monopsoni un ar to saistītā augstā peļņa rosina svešus kapitālus attiecīgajā nozarē iekarot pozīcijas, sākt cīņu par pircējiem, piedāvājot viņiem zemākas cenas, bet pārdevējiem – augstākas cenas. Šajā sakarā ir runa gan par starpnozaru konkurenci, gan arī par nozares "autsaideru" konkurenci.

*Sestkārt*, sīva konkurence pastāv starp dažādu valstu monopoliem.

*Septītkārt*, ar tradicionālo produkciju enerģiski konkurē substitūti (aizstājēji). Dabiskām šķiedrām jāiztur sīva cīņa ar sintētiskām, metāliem – ar plastmasu utt.

*Astotkārt*, īstenojas asa konkurence “par pircēja kabatu”. Ja kāds monopols savai precei, kas raksturojama kā pirmās nepieciešamības prece, noteicis augstu monopolcenu, tad pircēji sava budžeta ierobežotības dēļ būs spiesti atteikties no citu viņu patēriņam mazāk nozīmīgu preču iegādes. Citi monopoli, lai cik vareni tie it kā būtu, paliks bez pircējiem (vai pircēju būs maz) un bez lolotās monopolpeļņas.

*Devītkārt*, kaut arī monopoli cenšas konkurences mehānismu no cenu veidošanās izslēgt, tas tiem nebūt neizdodas. Dziļu domu ir izteikusi ievērojamā angļu ekonomiste Dž. Robinsone (1903–1983) savā nozīmīgajā pētījumā “Nepilnīgās konkurences ekonomiskā teorija”. Šajā grāmatā autore norāda, ka jāpārvar uz aizspriedumiem dibinātais un paviršais konkurences un monopolu analīzes metožu pretstatījums. Viena un tā pati jēdzienu sistēma ir noderīga gan monopolu, gan arī pilnīgās konkurences izpētei.

*Desmitkārt*, arī monopoli nav brīvi cenu noteikšanā, pērkot ražošanas resursus. Ja piedāvātā cena būs zemāka par šo resursu ražošanas izmaksām, komersanti atteiksies šos resursus ražot un piegādāt.

Ieskatīsimies shēmā, kas raksturo monopolaugstās cenas struktūru.

## 7.2. shēma

### Monopolaugstās cenas struktūra

Pilnīgās konkurences cena	Monopolpeļņa	Monopolaugstā cena
	Papildu peļņa	
	Normālā peļņa	
	Ražošanas izmaksas	

*Vienpadsmitkārt*, monopolpeļņas veidošanās brīžiem nozīmē sabiedrības aplikšanu ar mesliem. Monopolaugstā peļņa, kas tiek gūta monopolizācijas iespaidā, savukārt mazina ražošanas pilnveidošanas, tehniskā progresa stimulus. Šī iemesla dēļ ikvienā mūsdienu tirgus ekonomikas

valstī pastāv speciāli antimonopolu likumi, kuru uzdevums ir ierobežot monopolismu un sekmēt konkurenci.

### 7.4.3. Monopolpeļņa un monopoldarbības pamatvirzieni

**Monopols kā vienošanās, nolīgums.** Maldīgs ir uzskats, ka monopols ir atsevišķs liels uzņēmums, kas kā vienīgais nozarē tur ir kungs un diktators. Monopols visai bieži ir nozares varenāko uzņēmumu vienošanās, nolīgums, apvienība. Par ko parasti vienojas monopola dalībnieki? *Pirmkārt*, par cenu līmeni. Norunā, ka precī nepārdos par cenu, kas ir zemāka par noteiktu līmeni. Tie ir centieni nepieļaut nozarē cenu konkurenci, nodrošināt monopolcenu diktātu, monopolcenas saņemšanu. *Otrkārt*, par tirgus sadali. Šāds piemērs ir vienošanās pasaules karu starplaikā starp Igaunijas un Latvijas cementa ražotājiem. Saskaņā ar speciālu nolīgumu Igaunijas teritorijā un Ziemeļlatvijā drīkstēja pārdot tikai igauņu firmas "Asserin" cementu, bet pārējā Latvijā – vienīgi Rīgas rūpnieka C. H. Šmita cementu. Šādas vienošanās mērķis bija novērst cementa pārdošanā konkurenci, minētās teritorijās noteikt monopolcenu un monopolpeļņu. *Treškārt*, par ražošanas kvotām uzņēmumiem – monopolvienošanās dalībniekiem. Tā ir vienošanās par ražošanas apmēru. Runa ir par piedāvājuma ierobežošanu, brīžiem par deficīta mākslīgu radīšanu, lai uzturētu augstas monopolcenas, monopolpeļņas saņemšanas nolūkā. *Ceturtkārt*, par kopēju stratēģiju zinātnes un tehnikas jaunāko sasniegumu ieviešanā. Tā parasti ir vienošanās savā starpā nekonkurēt ar novitātēm, kvalitāti, zemākām ražošanas izmaksām, jo tas draud ar monopolpeļņas zaudēšanu. Var būt vienošanās jaunāko tehniku un tehnoloģiju visiem monopola dalībniekiem ieviest vienlaikus.

Visi šie četri monopoldarbības virzieni liecina, ka monopoli visvisādi cenšas nepieļaut konkurenci, lai tā saglabātu nosacījumus savai kundzībai tirgū. Tas nebūt nenozīmē, ka, pastāvot it kā visuvareniem nozaru (apakšnozaru) monopoliem, konkrēto preču ražošanā un pakalpojumu sniegšanā konkurence ir totāli neiespējama. Šīs problēmas labākai izpratnei jāraksturo monopolu izcelšanās un formas.

**Monopolu veidošanās motīvi.** Nozarē (apakšnozarē) starp lielākajiem un varenākajiem notiek nesaudzīga konkurence, kas prasa prāvus līdzekļus un saistās ar sāpīgiem zaudējumiem. Šī cīņa atgādina smagsvara bokseru tikšanos ringā, kad nevienam neizdodas gūt izšķirošu pārsvaru, bet pamatīgi apdauzīti un nokausēti ir abi. Nobriest centieni kautiņā

neiesaistīties, konkurences radītos zaudējumus novērst. Tas iespējams, lielajiem uzņēmumiem apvienojoties, slēdzot visdažādākā rakstura vienošanās iegūt monopolpeļņu, lai pilnīgi kontrolētu situāciju, būtībā monopolizētu noteiktu preču tirgu. Tādi ir monopolu veidošanās motīvi. Ja attiecīgā jomā konkurē liels skaits sīko un vidējo uzņēmumu bez izteiktiem gigantiem līderiem, kam tirgū ir ievērojams pārsvars, monopolu veidošanās nav iespējama. Jo mazāk nozarē ir lielu savā starpā konkurējošu uzņēmumu, jo retāka ir monopolu veidošana.

**Galvenās monopolu formas.** Vienkāršākās monopolu formas ir īslaicīgas vienošanās ar visdažādākajiem nosaukumiem: konvencijas, puli, korneri, ringi utt. Vienošanās pastāv starp vienas nozares vislielākajiem uzņēmumiem par noteiktu cenu līmeni, maksimāli pieļaujamo ražošanas apjomu, tirgus sadali, patentu izmantošanu. Šo vienošanos mērķis ir nepieļaut cenu konkurenci, ierobežot preču piedāvājumu u.tml. Visam tam ir viens nolūks – radīt nosacījumus monopolpeļņas saņemšanai, kontrolēt tirgu. Mainoties lielo uzņēmumu spēku samēram, šādas monopolvienošanās bieži vien sairst.

**Kartelis** ir stabila ilgtermiņa vienošanās starp vienas nozares uzņēmumiem. Tā dalībnieki vienojas par pārdošanas noteikumiem, maksāšanas termiņiem, daļa savā starpā realizācijas tirgu, nosaka ražošanas kvotas, cenas utt. Karteļa dalībnieki saglabā patstāvību ražošanas un komerciālā darbībā.

**Sindikāts** ir vairāku tādu uzņēmumu apvienība, kuri parasti ražo vienveidīgu produkciju. Tā atšķirīga pazīme ir tāda, ka produkciju realizē nevis katrs uzņēmums atsevišķi, bet to dara vienots sindikāta kantoris. Tas kopējām vajadzībām dažkārt iepērk izejvielas. Atšķirībā no karteļa sindikāts likvidē atsevišķa uzņēmuma tiešo saikni ar noieta tirgu un līdz ar to ierobežo tā komerciālo neatkarību. Monopolpeļņa arī šeit ir lolotais mērķis.

**Trests** ir uzņēmumu apvienība, kurā tie zaudē ne tikai komerciālo, bet arī ražošanas neatkarību. Trests parasti ir liela akciju sabiedrība, kuras vadība praktiski pārzina struktūrvienību darbību. Trestā ietilpst gan vienas nozares dažādi uzņēmumi, gan arī uzņēmumi, kuri veic izejvielu secīgu pārstrādi.

**Koncerns** ir liela mēroga daudznozaru uzņēmumu komplekss. Koncernam ir raksturīga vienota stratēģiskā vadība un tajā ietilpstošo uzņēmumu, sabiedrību formāla patstāvība. Koncerna sastāvā var darboties no

10 līdz 100 dažādu nozaru uzņēmumu, kas var būt izvietoti dažādās valstīs un kontinentos. Tajos parasti ietilpst kā rūpniecības, tā arī tirdzniecības, banku, apdrošināšanas un transporta kompānijas. Rit cīņa par kopējo monopolpeļņu. Šī mērķa dēļ atsevišķs koncernā ietilpstošs uzņēmums var strādāt ar zaudējumiem.

Arī mazāku apvienību ietvaros attīstās atšķirīgu nozaru ražotnes, kas nav saistītas ne ar sabiedrības sākotnējo, ne arī pamatdarbību. Šo procesu sauc par ražošanas **diversifikāciju**, bet šāda tipa apvienības – par **konglomerātiem**. To pārvalde sagādā nopietnas grūtības. Šī iemesla dēļ virkne konglomerātu sairst. Diversifikācijas motivācija saistās ar vienas nozares neveiksmi kompensēt citas nozaru veiksmi. Gala mērķis – saņemt izdzīvošanai un attīstībai nepieciešamu peļņu.

Mūsdienu īpatnība ir tāda, ka veidojas sarežģītas monopoldarbības struktūras, piemēram, trestu karteli. Varenu monopolu filiāles izplešas pa visu pasauli. Par ievērojamu globālu spēku ir kļuvušas transnacionālās korporācijas: kādas attīstītas valsts nacionālās sabiedrības, ieguldot līdzekļus gan citās attīstītās, gan jaunattīstības valstīs, veidojas par liela mēroga starptautiskām apvienībām, kuru loma arvien pieaug konkrētu zemju tautsaimniecībā. Transnacionālās korporācijas piegādes uzņēmumi var pārdot savu produkciju par zemām cenām, pat ar zaudējumiem, nemaksāt nodokļus, lai uzņēmumiem, kas izlaiž gala produkciju, pazeminātu izmaksas un nodrošinātu augstu peļņu.

#### 7.4.4. Monopols un konkurence

**Monopoli un iekšnozarū konkurence.** *Pirmkārt*, nozaru monopolistiskajās apvienībās nebūt nevalda idille un pilnīga saskaņa. Šeit notiek nemītīga cīņa par tirgus pārdali, par ražošanas kvotu izmaiņām, par līdera pozīciju cenu noteikšanā, par tiesībām pirmajiem ieviest novitātes. *Otrkārt*, nozarē (apakšnozarē) var darboties ārpus monopolapvienībām stāvoši sīki vai vidēji uzņēmumi, tā saucamie autsaideri. Monopoli cenšas šos svešiniekus iznīcināt. Pēdējie savukārt nopūlas ar zemākām cenām daļu pircēju no monopoliem atvilināt. Konkrētā variantā šādi autsaideri ne vienmēr izput, jo augstākas monopolcenas dod iespēju pat ar zemākām cenām, kas vilina pircējus, sekmīgi izdzīvot. *Treškārt*, lielvalstu nacionālajiem monopoliem savos centienos nostiprināt pozīcijas pasaules tirgū ir jāizvērs konkurence gan ar citu lielvalstu nacionālajiem monopoliem, gan ar tiem uzņēmumiem, firmām, kas jaunattīs-

tības zemēs izmanto lēto darbaspēku un ievērojami mazāk tērē dabas aizsardzībai un sociālām vajadzībām, tāpēc spēj preces piedāvāt par zemākām cenām un tomēr gūt normālu peļņu. Visai bieži konkurences laukā saduras cena un kvalitāte. Vienas nozares, bet dažādu valstu monopoli brīžiem cīnās par izejvielu avotiem svešās zemēs citos kontinentos.

**Monopoli un starpnozaru konkurence.** *Pirmkārt*, monopolstāvokli dotās preces tirgū apdraud aizstājēji (substitūti), kas ražoti citās nozarēs, piemēram, visdažādākā sintētika, plastmasas. *Otrkārt*, vienas nozares (apakšnozares) monopoli, visreālāk koncerni, izvērsot darbību, cenšas ielauzties, iekarot pozīcijas citās nozarēs, neizbēgami izvērsas konkurence starp nozares līdzšinējo monopolu un ienācēju no citas sfēras. *Treškārt*, īpatnēja ir ārēji maz jaušamā konkurence par pircēju kabatu. Tas būtībā saistās ar to, ka pircēju pieprasījumu ierobežo to ienākumu lielums. Ja vienas nozares monopols savām precēm “uzskrūvē” cenas, tad citas nozares monopolam var sarukt pieprasījums: pircēju kabata neļaus par augstām monopolcenam pirkt iepriekšējā daudzumā gan vienas nozares, gan otras nozares monopolu preces. Monopoliem jācinās par to, lai pircēju prioritāte, tātad izvēle saistītos tieši ar viņu produkciju un pakalpojumiem. Šai ziņā reālas priekšrocības ir dabiskiem monopoliem. To uzskatāmi varam vērot Latvijā. Ja tādi dabiski monopoli kā “Lattelekom” vai “Latvenergo” paaugstina tarifus, tad pieprasījums sarūk citās nozarēs, it sevišķi tanīs, kuru produkcija vai pakalpojumi nepieder pie pirmās nepieciešamības precēm.

**Konkurence un privatizācija.** Postsociālistiskajām zemēm veļas pāri privatizācijas vilnis. Ne mazums privatizētu uzņēmumu ir potenciāli konkurenti varenim ārzemju monopoliem. Pēdējie nebūt nav sajūsmā, ka privatizēti uzņēmumi kā autsaideri ar lētu darbaspēku un mazām izmaksām dabas aizsardzībā un sociālajā aprūpē sekmīgi konkurēs ar “veciem vilkiem” visā pasaulē. Tāpēc tiek pieņemts stratēģisks lēmums: gaidāmo konkurentu saknē iznīcināt. Ko darīt? Uzņēmumus potenciālos konkurentus bagātie monopoli privatizē. Mērķis – nevis attīstīt ražošanu, pilnveidot tehniku, tehnoloģiju, organizāciju pārvaldi, bet likvidēt, noslaucīt no zemes virsas, lai šādi atbrīvotos no konkurenta. Dažkārt privatizācijas līgumā tiek fiksēts, ka uzņēmuma profils jā saglabā noteiktu gadu skaitu, ka jāīsteno investīcijas. Bet arī šeit ir “eleganta” izeja. Uzņēmumu mērķtiecīgi un ātri noved līdz bankrotam. Neko vairs nevar glābt. Uzņēmums par prieku monopolam saskaņā ar likumu tiek likvidēts. Mērķis sasniegts: konkurenta vairs nav. Monopolpeļņa nav apdraudēta.

#### 7.4.5. Cenu diskriminācija

**Izlaides ierobežošana.** Monopolu varā ir ierobežot izlaidi, mērķtiecīgi radīt deficītu un šādi kāpināt cenu. Tā ir tipiska monopolu uzvedība savos centienos grābt augstāku monopolcenu un monopolpeļņu. Palielinot izlaidi tirgū, mainās samērs starp piedāvājumu un pieprasījumu. Monopols var pretoties zemākai līdzsvara cenas veidošanai, proti, mēģinot lielāku daudzumu pārdot par visaugstāko monopolcenu. Bet vai atradīsies maksātspējīgi pircēji? Visai iespējams, ka ne! Monopolu uzvedība (reakcija uz reālu situāciju tirgū) var īstenoties vairākos atšķirīgos variantos. *Pirmkārt*, pārdošanas apjoms, gribi vai negribi, saruks. Monopolam jāsamierinās ar mazāku peļņas masu. *Otrkārt*, monopols reāli novērtē tirgus ietilpību un piedāvā (saražo) tik daudz preču, lai nodrošinātu vislielāko peļņas masu. *Treškārt*, monopols dažādām pircēju grupām piedāvā savas preces par dažādām cenām, citiem vārdiem, īsteno cenu diskrimināciju.

**Trīs zaķi.** Manipulējot ar cenu līmeni, monopoli dzenas pēc trim zaķiem. Pirmais zaķis – panākt realizācijas apjoma maksimumu. Otrais zaķis – nezaudēt peļņu lielāka apjoma dēļ. Trešais zaķis – kopsummā saņemt maksimāli iespējamu monopolpeļņu. Noķert visus trīs zaķus ar cenu diferenciacijas palīdzību ir augsta ekonomiskā māksla. Šīs “ķeršanas” pamatā ir pieprasījuma, tirgus paplašināšana monopolu kundzības apstākļos.

**Pirmās pakāpes cenu diskriminācija.** Likumsakarīgi, ka prece, kas ražota pēc individuāla pasūtījuma, ir krietni dārgāka nekā masveida produkcija. Jautājums saistās ar to, par cik dārgāka? Vai cena tikai sedz papildu ražošanas izmaksas un attiecīgu peļņu, vai arī monopolists, novērtējot pasūtītāju – pircēju, nosaka cenu jo augstā līmenī. Daži pārdevēji pat speciāli vāc informāciju par pasūtītāju pircēju un dažādiem klientiem nosaka dažādas cenas. Ir pat tādi pircēji, kuriem augstā cena ir vilinošs faktors. Dažādiem pasūtītājiem prece tiek pārdota par dažāda līmeņa monopolcenu. Vieni pasūta precī tieši relatīvi zemas cenas dēļ. Citi ir apmierināti, ka individuālais pasūtījums ir dārgs, bet ne pārāk. Trešajam imponē sevišķi augsta cena, lai varētu lepoties ar savu pirktspēju citu priekšā. Tādējādi tiek panākts liels pārdošanas apjoms, individuāli augsta cena otrai un trešai precei, maksimāls peļņas līmenis visai preču masai. Tā minētie trīs zaķi ir rokā. Tas kļūst iespējams, jo monopols piesavinās it visu patērētāju ienākumu. Sprotams, šāda cenu diskriminācija iespējama tikai nepilnīgās konkurences apstākļos. Pilnīgā

konkurence neizbēgami vienādām precēm izlīdzinās cenas, veidosies līdzsvara cena ar visai mazu svārstību amplitūdu.

**Otras pakāpes cenu diskriminācija.** Kā rosināt potenciālu pircēju pieprasīt lielāku dotās preces daudzumu? Motivāciju var regulēt ar cenu atlaidēm. Tās mēdz ietērt psiholoģiski pievilcīgā formā. “Pirksi pie mums brilles, otrās brilles saņemsi par velti,” vēstī reklāma. “Pirksi vairāk par diviem pāriem zeķbikšu, saņemsi 20% atlaidi,” informē cita reklāma. “Laikā no 10. jūnija līdz 24. jūnijam 10% Līgo svētku atlaide,” lasām krāšņā svētku plakātā. Visas šīs reklāmas ir tipisks mušpapīrs, kas ar savu lipīgo virsu piesaista saldumu kārās mušas. Cenu atlaide pievelk pircēju, kas naivi domā, ka pirkums būs patiešām lēts ķēriens. Būtībā mums ir darīšana ar otrās pakāpes cenu diskrimināciju, kad cenu atlaide ir psiholoģiski slazdi, kas veikli maskē augsto monopolcenu un monopolpeļņu.

Cenu atlaidi atkarībā no daudzuma plaši izmanto arī vairumtirdzniecībā. Šī atlaide dažkārt līdzinās izmaksu samazinājumam, jo tiek pārdotas lielas preču partijas.

Monopolisti īsteno arī uzcenojumu politiku. Tiek piedāvāts papildu pakalpojums, aprīkojums, atļauts izvēlēties pircējam tīkamu dizainu. Uzcenojums liekas attaisnots, kompensē papildu izmaksas. Tā to uztver maksātgatavs pircējs. Pārdevējs cenšas uzcenojumā ietilpināt monopolpeļņas daļu. Dzīšanās pēc trim zaķiem pieņem visdažādākās formas. Aktīvi izpaužas resurss uzņēmējspējas. Cenu diskrimināciju plaši izmanto aviosabiedrības. Biļete pirmdien vai otrdien turp, bet piektdien atpakaļ ir krietni dārgāka nekā biļete piektdien turp un pēc nedēļas svētdienā atpakaļ. Naudīgi biznesmeņi, nokārtojuši savas uzņēmējdarīšanas, piektdien kā likts dosies mājup. Viņi augstākā tarifa dēļ vēl divas “tukšas” dienas svešā pusē nepaliks. Cita motivācija ir tūristiem, kam maks ir krietni plānāks. Lētāks tarifs saistās ar iespēju no tūrisma viedokļa maksimāli lietderīgi izmantot gaisa kuģus, ekonomiski izdevīgāk izmantot to jaudu. Arī telefona tarifi – dārgāki dienā un lētāki vakaros un naktī – ir ne tikai tehniskās noslodzes jautājums, bet nozīmīgs ekonomisks faktors. Sakaru līnijas un iekārtas, kas stundām ilgi stāv dīkā, nes telekompānijām prāvus zaudējumus. Lētākie tarifi “tukšā laikā” palīdz šos zaudējumus mazināt.

**Trešās pakāpes cenu diskriminācija.** Tarifu atlaides transportā, sakaros parasti ir sociālās palīdzības forma pensionāriem, invalīdiem, studentiem, skolniekiem. No transporta uzņēmumu viedokļa lietderīgi

būtu tarifa atlaides kompensēt ar dotācijām. Pretējā gadījumā jāpaaugstina parastie tarifi. Tas var novest pie monopoltarifu ieviešanas. To tautsaimnieciskās sekas ir krietni negatīvākas nekā dotāciju izsniegšana no valsts vai pašvaldību budžetiem. Teiciens "cik plats, tik garš" šeit galīgi nav vietā. Šīs cenu diskriminācijas īpatnība ir tāda, ka cenu atlaides attiecas uz it visām dotajām precēm, piemēram, uz visām braukšanas mēnešbiļetēm studentiem.

Šī cenu diskriminācija saistās ar noteiktām likumu pārkāpuma briesmām: prece, tajā skaitā pakalpojums ar atlaidi tiek nodots (pat pārdots) tiem, kam šī atlaide nebūt nepienākas. Labvēlīgs ir variants, kad šādi pārkāpumi ir *a priori* neiespējami. Minēsim piemērus. Privātprakses ārsts diferencē honorāru atkarībā no slimnieka maksātspējas. Nodot šo zemāko cenu citam slimniekam nav iespējams. Cenu diferenciācija ir totāli individualizēta.

Tarifa atlaide vienas pilsētas transportā nav izmantojama citās pilsētās. Braukšanas mēnešbiļetes ārējais izskats krasi atšķiras un ir nepārvarams šķērslis manipulāciju censoņiem.

Trešās pakāpes cenu diskrimināciju ir lietderīgi lietot tad, kad tirgi atdalīti ģeogrāfiski vai norobežoti ar augstām muitas barjerām. Šādā gadījumā preces ar cenu atlaidēm vienā valstī neatmaksājas pārdot citā valstī. Brīvās tirdzniecības līgumi, ES brīvā preču kustība un eiro ieviešana apgrozībā plašā teritorijā stāvokli mainīs.

**Pārdošana komplektā.** Tuvu cenu diskriminācijai ir pārdošana komplektā. Paplašinot pārdošanas apjomu, iespējams piedāvāt noteiktas preces tikai un vienīgi komplektā. Gribi nopirkt vajadzīgo izstrādājumu, pērc veselu komplektu, kur nepieciešamai precei pievienoti vēl citi ražojumi, tā saucamais piespiedu sortiments. Komplekti var būt dažādi. Vieni komplekti pēc pircēja pieprasījuma ir dalāmi, citi ne. Kā piemēru var minēt instrumentu komplektu noteiktiem darbiem. Bez viena otra instrumenta varētu it labi iztikt, bet tie jāpērk komplekta sastāvā. Nedalāmo komplektu principu lieto arī parfimērijas izstrādājumu pārdošanā, trauku piedāvājumā utt. Komplekta princips nav biežs, bet ienesīgs pārdošanas veids.

**Positīvais un negatīvais.** Cenu diskriminācijas pozitīvā puse saistās ar pieprasījuma izvēršanos, turklāt pat pāri robežai, ko parasti nosaka monopoli. Konkrētā variantā cenu diskriminācija saistībā ar sociālo faktoru sekmē sociālo atvaru pārvarēšanu, rada vienādus starta nosa-

cījumus. Maksas augstskolās spējīgi, talantīgi studenti tiek atbrīvoti no mācību maksas un sociālā barjera nekļūst par šķērsli jauniešu vispusīgai un speciālai attīstībai. Arī atlaides skolēniem un studentiem pilsētas transportā ir sociāli labvēlīgs faktors.

Cenu diskriminācija no pirmā acu uzmetiena ir izdevīga gan monopoliem, gan to pircējiem. Tomēr dziļāka analīze, pārceļot mūs no mikro- līmeņa makrolīmenī, atklāj virkni negatīvu seku. Atlaides un uzcenojumi sekmē ražošanas resursu starpnozaru un starpreģionu pārdali. Šāda pārdale ne vienmēr nes pozitīvus augļus. Veidojas disproporcijas, atsevišķu nozaru, produkcijas veidu nevajadzīga hipertrofiska attīstība, citu preču ražošanas nepamatota sarūkšana. Normālais tirgus proporciju veidošanās mehānisms tiek izkropļots, zinātnieki sāk runāt par tirgus fiasko. Kļūst nepieciešamas proporciju korekcijas no valsts puses.

#### 7.4.6. Oligopola, oligopsona ekonomiskā uzvedība

**Kas ir oligopols?** Tulkojot grieķu vārdu “oligopols” (nedaudzi pārdevēji), mēs gūstam oligopola sākotnēju raksturojumu pretmetā monopolam (viens pārdevējs).

**Kas ir oligopsons?** Tulkojums nepārprotams – nedaudzi pircēji. Tehnisko īpatnību dēļ oligopols var vienlaikus būt arī oligopsons. Kategoriju atšķirība izpaužas atkarībā no tā, caur kādu prizmu mēs kategoriju aplūkojam. Ja pētām attiecības caur pārdevēja prizmu, analizējam oligopolu. Ja pētām objektu caur pircēja prizmu, nonākam līdz oligopsona kategorijai. Nedaudzi pārdevēji vienlaikus ir nedaudzi pircēji.

**Oligopola raksturojuma kritēriji.** *Pirmkārt*, jau pieminētie nedaudzie pārdevēji. *Otrkārt*, parasti liels pircēju skaits. *Treškārt*, iespēja iespaidot cenu līmeni tirgū, regulēt pārdošanas apjomu. *Ceturtkārt*, realizējamās produkcijas veids. *Piektkārt*, mēģinājumi sargāt nozari no jaunienācējiem. *Sestkārt*, centieni piespiest jaunienācēju (ja tas ir pietiekami liels) pakļauties jau esošā oligopola ekonomiskajai uzvedībai. *Septītkārt*, centieni sāncensus izstumt no nozares. *Astotkārt*, informācija (tehniska, ekonomiska) tiek slēpta, brīžiem pat savstarpēji, it sevišķi no autsai-deriem.

Minētie kritēriji saistās ar noteiktiem motīviem. Iekarot vietu oligopolā ir visai sarežģīti ražošanas (pakalpojumu) lielo apmēru dēļ. Oligopoli, kas darbojas attiecīgā tirgū, parasti izlaiž vienveidīgu vai vāji diferen-

cētu produkciju. Oligopolu dalībnieki normālos apstākļos ievēro savstarpējas intereses. Tiek slēgti slepeni līgumi, kas regulē sāncensību uzvedību tirgū.

Firmu skaits oligopoliskā tirgū parasti nepārsniedz desmit. Tā ASV praktiski 90% cigarešu tirgu kontrolē (regulē) četras firmas; tāpat četras firmas ir īstie saimnieki saldējamo iekārtu tirgū. 90% elektrospuldžu tirgū arī kontrolē tikai 4 firmas. Sarežģīta situācija ir ASV automobiļu tirgū. 25% vieglo automobiļu pārdod japāņu firmu dīleri. 92% pašmāju automobiļu tirgu sadalījis oligopols ar četriem varenim dalībniekiem. Šī ASV oligopolu darbības sfēra ir ne tikai dzimtās zemes teritorija, bet visa pasaule, kur konkurencē amerikāņu oligopoli saduras ar japāņu, franču, itāļu, vācu oligopoliem. Pēdējo sastāvā sastopam firmas, kuru īpašnieki ir ASV giganti.

Sava nepārprotama loma ir efektivitātes kritērijiem saistībā ar ražošanas apmēriem. Tā konkretizējot jau iepriekš minēto tēzi, var atgādināt, ka masveida automobiļu ražošana ir efektīva, ja gada izlaide sasniedz 300 tūkstošus mašīnu. Turklāt modeļu skaitam jābūt ne mazākam par diviem. Tādējādi oligopolā no jauna var ielauzties efektīvi strādājošs "dinozaurs" ar 600 000 automobiļu gada jaudu. Vienlaikus par augstām monopolcenām tiek ražoti un pārdoti prestiži luksusa limuzīni, sporta mašīnas visai ierobežotā skaitā. Efektivitāte kā sekmīgas konkurences nosacījums veicina uzņēmumu apvienošanu. Vakardienas sāncensī kļūst par šīs dienas sabiedrotajiem un apvienoto spēku katra interesēs izlieto, lai iekarotu plašāku tirgu, gūtu lielāku peļņas masu un augstāku normu.

**Oligopolu konkurences metodes.** Pirmām kārtām konkurenci iespaido savstarpēja atkarība. Pieņemsim, kādas preces tirgū kontrolē oligopols 4 firmu sastāvā. Viena no firmām pazemina cenu savai produkcijai un paplašina savu tirgus daļu. Cieš oligopola partneri. Kādi pretlīdzekļi spēj saglabāt šiem partneriem līdzšinējo tirgus apjomu? Ierocis viens: cenu pazemināšana. Tā var izraisīties nesaudzīga cenu konkurence.

**Cenu karš.** Sacensības loģika neizbēgami pārvērš cenu konkurenci nežēlīgā karā. Firmas stūrgalvīgi, pat nerēķinoties ar zaudējumiem, uz katru partnera cenu pazeminājumu atbild ar vēl lielāku cenu pazemināšanu. Konkurence "aci pret aci", "zobu pret zobu" nes zaudējumus abiem sāncensiem. Kas pirmais kapitulēs un pametīs oligopolisko tirgu? Tas ir cenu kara mērķis – padzīt konkurentu, samazināt oligopola dalībnieku skaitu un uz tā rēķina paplašināt savu tirgus segmentu. Šādam cenu karam ir sava robeža. Cena var noslīdēt līdz vidējām izmaksām

(VRI), bet ekonomiskā peļņa līdz nullei. Kādas tam sekas? Visi pārdevēji oligopola locekļi nosaka cenas, kopumā vienā līmenī. Kopējā produkcijas izlaide sasniedz apjomu, kas raksturīga pilnīgai konkurencei.

Neviena no firmām tālāk cenu pazemināt nevar, sāpīgi zaudējumi un bankrots kļūst neizbēgami. Prātīgāk būtu oligopola dalībniekiem vienoties par cenu līmeni. Ja oligopols praktiski kontrolē dotās preces tirgu, šāda cenu vienošanās ir ne tikai absolūti reāla, bet arī izdevīga. Tāpēc cenu kari oligopolu ietvaros parasti ir īslaicīgi. Oligopolu ekonomiskā uzvedība tuvinās monopolu rīcībai. Tipisks piemērs oligopolu uzvedībai ir automobiļu magnātu rīcība Anglijā. 1998. gada augustā vislielākie automobiļu ražotāji, tajā skaitā vācu "Volkswagen", arī "Mercedes Benz" un zviedru "Volvo" noslēdza slepenas vienošanās ar dīleriem, lai mākslīgi noturētu augstas automobiļu cenas Lielbritānijā.

**Organizatoriskās struktūras.** Oligopolu organizatoriskā struktūra var būt visai dažāda. Plaši darbojas oligopoli, kuru līdzdalībnieki juridiski nav saistīti ne ar līgumiem, ne fiksētām norunām, pat ne ar džentlmeņu vienošanos. Ekonomiskā uzvedība te balstās uz reālu spēku samēru attiecīgajā tirgū. Svarīgākais ir nepieļaut cenu konkurenci, postošo cenu karu. Šādam oligopolam ir savs neformāls, bet spēcīgs līderis, kas regulē ekonomisko uzvedību visam oligopolam. Visai nozīmīgs ir cenu līderis, oligopola virsaitis, kas nosaka cenu līmeni konkrētā tirgus segmentā. Pārējie oligopola dalībnieki seko līderim, pārdod preces par līdera noteikto cenu un tā nepieļauj cenu konkurenci. Paliek kvalitātes sāncensība, dizains, tirgus sadale. Reāli darbojas daudzuma līderis. Tā uzvedībai pakļaujas vājākie partneri.

**Oligopols – kartelis.** Kartelis parasti ir vienošanās, nolīguma forma, veidojot monopolu. Bet karteļa organizāciju var izmantot arī oligopols. Tiek slēgti slepeni līgumi par cenām, tiek norunāta tirgus sadale, jaunās tehnikas un tehnoloģijas ievērošanas nosacījumi, savstarpējo attiecību reglamentācija, stratēģija, taktika konkurencē ar autsaideriem. Tas viss notiek augstākas peļņas dēļ.

**Starpvalstu oligopols.** Spilgtākais piemērs starpvalstu oligopolam ir naftas eksportētāju apvienība OPEC. Tās dalībnieki ir nevis privātie uzņēmēji, bet ar naftu bagātas valstis, kam ir noteicoša loma pasaules naftas eksportā. OPEC dalībnieki: Irāna, Irāka, Venecuēla, Kuveita, Saūda Arābija, Katara, Lībija, Indonēzija, Apvienotie Arābu Emirāti, Alžīrija, Nigērija, Ekvadora, Gabona. OPEC dokumenti ir oficiāla starpvalstu vienošanās visupirms par naftas ieguves daudzumu katrai šī

oligopola dalībnieci. Šo kvotu ievērošana nosaka naftas piedāvājumu šīs degvielu un ķīmisko izejvielu pasaules tirgū, OPEC īpatsvars naftas vispasaules (bez bijušās PSRS) eksportā ir 70%, kas arī nosaka tās noteicošo iespaidu šai atbildīgajā jomā. Atkarībā no piedāvājuma savukārt veidojas naftas pārdošanas cena. Pēdējā regulē naftas pieprasījumu. OPEC kā starpvalstu oligopols ir pasaules naftas tirgus līderis. Citām naftas ieguves valstīm un varenām naftas kompānijām bez entuziasma jāseko līderim. Savā laikā pat Padomju Savienība ar savu lielo naftas ieguvi un it kā pilnīgi neatkarīgu pozīciju nevarēja ignorēt OPEC starpvalstu lēmumus un tai bija jāpakļaujas OPEC ka līdera diktātam cenu jomā.

1998. gada pavasarī kārtējo reizi tika izvirzīts jautājums par naftas ieguves ierobežošanu nolūkā kāpināt naftas cenas pasaules tirgū. Krievija šādu soli atbalstīja un ir gatava naftas eksportu sašaurināt. Ciestu Latvija, jo samazinātos naftas tranzīts caur Latvijas teritoriju (pa maģistrālo naftas vadu un ar dzelzceļa cisternām). Galapunktā, galvenokārt Ventspils ostā, draud samazināties naftas pārsūkņēšanas jauda tankeros.

2003. gada sākumā naftas cenu kāpums pasaules tirgū saistās ar iespējamo karu pret Irāku: nedaudz mazinātos naftas piedāvājums, bet rijīgā militārā mašīna ievērojami palielinātu naftas produktu pieprasījumu, saruktu naftas krājumi.

**Ārpuscenu konkurence.** Oligopolēm ir raksturīga cenu stabilitāte, reta ir cenu maiņa (mēs šeit abstrahējamies no inflācijas iespaيدا). Konkurence oligopolā pāriet citā plaknē. Preces tiek pilnveidotas, dizains uzlabots, visjaunākā tehnoloģija ieviesta, paildzināts garantijas laiks, pēc pārdošanas apkalpošanas periods utt. Oligopolēm nepieciešamo resursu un finanšu līdzekļu bagātības dēļ sekmīgi lietot šādus konkurences ieročus ir pa spēkam.

**Oligopolu novērtējums.** Oligopolu uzvedības novērtējums no tautsaimniecības progresa viedokļa nav viennozīmīgs. Plusi mijas ar mīnusiem. No vienas puses, oligopolē kā nepilnīgas konkurences veids ir tuvi monopoliem. Daudz kopēja ir to rīcībā: ražošanas ierobežošana, vienošanās par augstām cenām, tirgus sadale, ārējā ekspansija, kas brīžiem sagrauj vietējos tirgus un pašmāju ražošanu. Centieni saņemt monopolpeļņu. Tāpēc ir likumsakarīgi, ka sabiedrība negatīvi vērtē oligopolu uzvedību.

No otras puses, oligopolu līdzdalībniekiem kā ekonomiski spēcīgiem lieluzņēmumiem ir pa kabatai dārgas investīcijas zinātniski tehnisko

pētījumu jomā, kas veiksmes gadījumā gan uzlabo, gan palētina ražošanu, organizē masveida ražošanu, paplašina sortimentu. Tas ir oligopolu pozitīvais ieguldījums ekonomiskajā progresā. Šī iemesla dēļ valsts likumdošana, kas aktīvi vērsas pret "tīro monopolu", nevēršas pret oligopoliem, ja tie pārāk nenoslēcas uz monopolu pusi.

**Kapitāla koncentrācija, ražošanas koncentrācija un kapitāla centralizācija.** Oligopolu varenība, spēks slēpjas visupirms spējā īstenot kapitāla koncentrāciju. Augsta kapitāla procentu likme un liela peļņas masa un norma dod iespēju plašā mērogā īstenot ražošanas paplašināšanu, ko dēvē par kapitāla uzkrāšanu jeb kapitāla koncentrāciju. Oligopolu vadītāji cenšas atrast ražošanas vienību optimālo lielumu, visizdevīgāko finanšu resursu apjomu. Augstāka efektivitāte brīžiem prasa kapitāla centralizāciju, tas ir, ražošanas resursu, atsevišķu uzņēmumu apvienošanu. Tādējādi tiek panākta ražošanas koncentrācija, aug ražošanas apmēri. Šāda ražošanas koncentrācija augstā līmenī aptver ne tikai uzņēmumu līmeni, bet arī oligopolu līmeni, kur dažādām saitēm ir apvienotas dažādas ražotnes un korporācijas (ASV akciju sabiedrību dēvē par korporāciju).

**Ražošanas koncentrācijas formas.** *Pirmkārt*, horizontāla integrācija, kad vienotai kontrolei ir pakļauti vienas nozares dažādi uzņēmumi. *Otrkārt*, vertikālā integrācija. Vienotai virsvadībai ir pakļauti dažādu nozaru uzņēmumi, kas savā starpā ir tehnoloģiski saistīti. *Treškārt*, ražošanas diversifikācija, kad firmas darbība ir daudzpusīga, aptverot daudzus savstarpēji nesaistītus uzņēmumus. Šāda diversifikācija viena lieluzņēmuma ietvaros ir zināmas stabilitātes garants. Neveiksmi vienā nozarē kompensē veiksmē citā nozarē. Konglomerāti, kas ir diversificēti uzņēmumi un darbojas oligopolu ietvaros, spēj visai izdevīgi manipulēt ar cenām. Uzņēmumi, kas piegādā viens otram izejvielas, lieto speciālas norēķinu cenas. Tas dod iespēju vēlamā līmenī noteikt peļņu un rast "likumīgu" pamatu pieticīgiem nodokļiem vai pat nodokļus vispār nemaksāt. Cenu konkurences nolūkā daži ražojumi tiek pārdoti par dempinga cenām, par cenām, kas zemākas par ražošanas izmaksām. Zaudējumi tiek kompensēti ar augstu peļņu citās oligopolu nozarēs. Līdzekļu pārdale ir minēto apvienību priekšrocība.

Oligopolu uzvedības neizbēgamais pretrunīgums radījis nepārvaramas grūtības vienotas oligopolu teorijas izveidē. Tāpēc ekonomiskajā teorijā sastopam visdažādākās pieejas oligopolu uzvedības izskaidrošanā un novērtēšanā.

**Spēļu teorija.** Runa ir par matemātiskam metodēm, ar kuru palīdzību var prognozēt dalībnieku uzvedību varbūtējās situācijās, pieņemot lēmumus. Šīs teorijas priekšmets ir spēļu situācijas, kad spēles noteikumi ir iepriekš noteikti un zināmi. Spēļu gaitā dalībnieki var īstenot dažādu kopēju rīcību. Dažkārt veidojas spēlmaņu koalīcija. Interesu pretstati rada konfliktus. Spēlmaņu stratēģiju nosaka to mērķa funkcija. Galu galā vieni vienmēr uzvar, otri zaudē.

Spēļu formas ir visai daudzveidīgas. Visvienkāršākais variants ir spēle ar diviem dalībniekiem. Ja spēlmaņu skaits ir trīs un vairāk, var veidoties koalīcija. Tas padara analīzi visai sarežģītu. No maksājamās summas viedokļa spēles dalās divās grupās: pirmā grupa ir ar nulles summu; otrā grupa ar nenulles summu. Pēc iepriekšējās vienošanās atšķir kooperatīvas spēles, kad veidojas spēlētāju koalīcijas, un nekooperatīvas spēles, kad katrs spēlē patstāvīgi pret visiem.

Vispazīstamākais piemērs ir nekooperatīva spēle ar nulles summu – O. Kurno modelis. Ar nenulles summu – “ieslodzīto dilemma”. Pieņemsim, ka nozieguma vietā noķerti divi zagļi, kam izvirzīta apsūdzība kā vairāku zādzību “autoriem”.

Katram no šiem zagļiem ir dilemma: atzīties iepriekšējās, turklāt nepie-rādītās zādzībās vai par pagātnes grēkiem klusēt. Ja atzīsies tikai viens no zagļiem, tiesa viņam piespriedīs minimālu ieslodzījuma termiņu – 1 gadu. Otrajam zaglim, kas stūrgalvīgi turējis mēli aiz zobiem, tiesa piespriedīs maksimālu termiņu – 10 gadus cietumsoda. Ja abi zagļi vienlaikus atzīsies, tad abi saņems vienādu sodu – 6 gadus aiz cietuma restēm. Ja abi garnadži neatzīsies pagātnes zādzībās, viņiem cietumā būs jāpavada tikai trīs gadi – sods par pēdējo zādzību, kurā tie pieķerti. Garnadži sēž dažādās kamerās un nevar savā starpā vienoties par saskaņotu uzvedību, vienotām liecībām.

Aprakstītie varianti ir nekooperatīva (nesaskaņota) spēle ar nenulles negatīvu summu. “Ieslodzīto dilemmas” raksturīga īpatnība ir tāda, ka abiem zādzības partneriem nav izdevīgi vadīties pēc savām tīri personiskām interesēm. Pirmais garnadzis, kam piespriests vismazākais sods, nezina, kāda ir partnera uzvedība.

“Ieslodzīto dilemma” uzskatāmi rāda, kāda ir oligopolu cenu veidošana, kuru mēs analizējam ar firmu A un B piemēru. Pieņemsim, ka vienādas kvalitātes preci ražo un piedāvā divas firmas A un B. Izvirzās problēma, kādu cenu noteikt šai precei. Ja abas firmas noteiks vienādu cenu, to

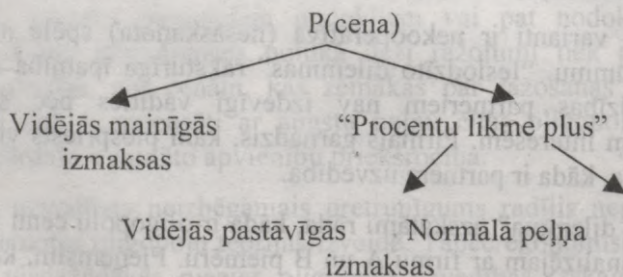
ieņēmums būs vienāds ar nosacījumu, ka tās pārdoš vienādu preču daudzumu. Piemēra pēc katra firma ieņems Ls 2 milj., ja vienības cena ir Ls 5, un 4 milj., jo cena noteikta Ls 10 par vienību.

Toties tad, ja firmas noteiks atšķirīgas cenas, firma A augstu, bet firma B zemāku, to ieņēmumi būtiski atšķirsies. Pieņemsim, ka firmas A cena par vienu vienību ir Ls 10, bet firmas B – Ls 8. Firmas A kopieņēmums par 400000 vienībām ir Ls 4 milj., bet firmas B – Ls 3,2 milj. Aprēķins nav pietiekami korekts, jo jāņem vērā, ka firma A zaudēs daļu pircēju, kas pirks lielākā daudzumā to pašu preci par zemāku cenu no firmas B. Kas ir izdevīgāk: augsta vai zema cena? Viss atkarīgs no pircēju uzvedības. Ja konservatīvs pircējs pēc ieraduma turpinās pirkt vienu un to pašu kopdaudzumu par atšķirīgām cenām, ieguvēji būs augstās cenas noteicēji. Toties, ja cena ar savu motivācijas spēku pārdalīs tirgu starp firmām A un B, var veidoties dažādas alternatīvas, starp kurām būs arī tādas, kur lielāku ieņēmumu nodrošina tieši zema cena. Jautājuma galīgais risinājums būs vēl atkarīgs no galējām ražošanas izmaksām firmu A un B produkcijai.

**Cenu veidošanās pēc principa “Izmaksas plus”.** Oligopolu cenu veidošanās brīžiem notiek pēc metodes “Izmaksas plus”. Saskaņā ar šo metodi visupirms aprēķina vidējās izmaksas. Šie aprēķini paredz jaudu nepilnīgu noslodzi (75–80% līmenī). Tas dod iespēju ievērot konkurences izmaiņas. Vislielākais īpatsvars kopējās izmaksās ir mainīgajām izmaksām. Šo izmaksu vidējam lielumam pieskaita noteiktu procentu likmi, kas pārstāv vidējās nemainīgās izmaksas un normālo peļņu.

### 7.3. shēma

#### Oligopolu cenu veidošana pēc metodes “Izmaksas plus”



Procentu likmes lielums ir atkarīgs no preces pieprasījuma elastīguma. Jo elastīgāks ir preces pieprasījums, jo parasti mazāka ir "Procentu likme plus". Šī metode ir visai vienkārša aprēķinos, loģiska uztverē. Paliek nenoskaidrots, kā šī metode spēj uztvert tās sarežģītās attiecības, kas veidojas starp oligopolu dalībnieku ekonomisko uzvedību. Metodi "Izmaksas plus" lietderīgi izmantot kopā ar citiem oligopolu cenu veidošanās modeļiem.

#### 7.4.7. Monopolistiskā konkurence

##### 7.4.7.1. Monopolistiskās konkurences pamati

**Konkurence un monopols nav pretstati.** Šā nepilnīgās konkurences veida īpatnība ir tāda, ka apakšnozarē, *pirmkārt*, var darboties daudz uzņēmumu, arī sīkās ražotnes; *otrkārt*, nav sevišķu šķēršļu jaunu uzņēmumu dibināšanai; taču, *treškārt*, noteiktai, diferencētai produkcijai vai ierobežotā teritorijā ir viens vienīgs pārdevējs. Līdz ar to tirgū monopols cieši savijas ar konkurenci, un ir pamats runāt par monopolistisku konkurenci. Tās teorija pretēji neoklasiskajai teorijai māca, ka konkurence un monopols nav pretstati, polāras parādības. Katram pārdevējam tirgū lielākā vai mazākā mērā ir monopola vara, bet katra tāda monopolista spēku ierobežo konkurence. Šīs teorijas pamatā ir divas pamattēzes.

**Diferencētas īpašības.** *Pirmkārt*, monopolu rada konkrēto produkcijas veidu atšķirīgās īpašības, specifiskas pazīmes. *Otrkārt*, šīs atšķirīgās īpašības jeb preču diferenciacija ir iedarbīgs konkurences ierocis. Viena un tā paša produkcijas veida lietojuma atšķirībām ir plašs diapazons. Pieprasījuma apmēru ietekmē gan produkcijas kvalitāte, gan marka, gan dizains, gan iesaiņojums, gan citas īpašības, kas tiek subjektīvi novērtētas. Pircējs lemj, kādu cenu ir vērts maksāt par dotās preces individuālajām īpašībām. Pircēja izvēli var arī noteikt pakalpojumi, kas saistīti ar pirkumu gan pirkšanas brīdī, gan nopirktās preces lietošanas procesā, gan arī tirdzniecības uzņēmumu reputācija un prestižs. Piemēram, tiek pirkti muzikālais centrs. Pastāvot izvēles brīvībai, tiek novērtēta dažādu marku muzikālā centra skaņas tīrība, apkalpošanas automatizācijas pakāpe, garantijas termiņš, svars, dizains, vienlaikus ņemot vērā arī naudas maka iespējas. Būs pircēji, kuri vēlēsies iegādāties dārgāku Japānas firmu ražojumu, nevis lētāku Taivānas vai

Honkongas uzņēmumu produkciju. Monopolistiskās konkurences teorija arī izskaidro, kāpēc gluži tāda pati prece, piemēram, kaklasaite ar attiecīgu etiķeti modernā centra universālveikalā maksā ievērojami dārgāk nekā nomales pieticīgā veikalā. Frizieru salons ar oriģinālu interjeru un tasi kafijas piedevām var cerēt uz lielāku pasūtītāju ievēribu un gatavību maksāt augstāku cenu nekā salons, kurā šādu “magnētu” nav. Daudzu preču pieprasījuma apmērs ir saistīts ar visjaunāko modi, pārtikas produkti – ar ārstu dietologu mainīgajiem ieteikumiem. Diferencēta īpašība, kas piemīt tikai šai precei un nav citām līdzīgām precēm, ir monopols un vienlaikus konkurences asi trīts ierocis.

**Firmu nosaukumi un markas zīmes.** Pircēju pievilināšanas spēks ir arī plaši pazīstamas firmu markas – “Mercedes-Benz”, “Adidas”, “Sony”, “Siemens”, kas *a priori* liecina par augstu kvalitāti. Teiktais ļauj secināt, ka cena nebūt nav ne universāla, ne vienīgais konkurences ierocis. Reāla ir situācija, kad konkrētas preces augstāka cena nevis atbaida, bet piesaista pircēju, ja precei ir pievilcīgas individuālās atšķirības, diferencētās īpašības. Tā īstenojas īpašs monopolpeļņas veids.

**Teritorijas monopols.** Monopolistiskā konkurence ir saistīta arī ar teritoriālo monopolismu. Ja kādā pilsētas mikrorajonā ir viens vienīgs maizes vai piena produktu veikals, tad mums ir darīšana ar monopolu šī vārda vistiešākā nozīmē. Apkārtējo namu iemītnieki ir ar mieru maksāt par maizi un pienu “savā” veikalā augstāku cenu, nekā tiek prasīts attālākajā tirgū, kur ir pārdevēju izvēle un to sāncensība. Īsts monopolists ir restorānvagons, teātra bufete, vienīgais veikals, kas plašākā apkaimē cauru diennakti tirgo alkoholiskus dzērienus un šādu tādu uzkožamo. Monopolismam raksturīgas problēmas pastāv nelielās apdzīvotās vietās, kur nav un nevar būt daudz veikalu, kas savā starpā konkurētu ar plašu un diferencētu preču klāstu. Īpašu konkurences gaisotni rada iespēja vietējiem iedzīvotājiem pasūtīt preces pēc dažādu firmu katalogiem, kas lielā izvēlē piedāvā visu, ko vien sirds vēlas. Tas fakts, ka pasūtītā prece bez lielām rūpēm tiek piegādāta tieši mājās, arī ir vērā ņemams monopolistiskās konkurences ierocis.

**Reklāma.** Monopolistiskās konkurences psiholoģiski iedarbīgs ierocis ir reklāma. Tās uzdevums ir propagandēt konkrētu preču atšķirīgās īpašības, radīt firmai labo slavu. Jau 60. gadu beigās katrs amerikānis ik dienas tika informēts ar 560 dažādiem reklāmas materiāliem. Pašlaik šis skaits ir ievērojami lielāks. Vienlaikus rodas nepieciešamība izvērst cīņu pret preču viltus atšķirībām un melīgu reklāmu. Šajā jomā darbojas gan

valsts inspekcijas, gan patērētāju aizsardzības biedrības. Vienlaikus nedrīkst ignorēt reklāmas informatīvo spēku: kur kas pārākams un par kādu cenu. Tā reklāma kļūst par cenu konkurences ieroci.

**Monopolistiskā konkurence, progress un vajadzības.** *Pirmkārt*, tiek nemitīgi meklēta iespēja ražot preces ar jaunām, atšķirīgām īpašībām. Tiek paātrināts produkcijas morālās nolietojšanās periods. Firmas apzināti plāno savas līdzšinējās produkcijas novecošanos. Tas ir nepieciešams, lai līdzinātu ceļu jauniem produkcijas veidiem vai veco ražojumu modifikācijām, ieskaitot dizainu. Te darbojas princips – kas pirmais brauc, tas pirmais maļ, t.i., pionieriem tiek nodrošināta iespēja pārvaldīt īpašas preces tirgu, noteikt tai monopolcenu, gūt monopolpeļņu. *Otrkārt*, mainās uzņēmumu, firmu, izdzīvošanas un ekonomiskas atlases kritēriji. Tie tad galvenokārt ir saistīti nevis ar resursu taupīgu, racionālu izmantošanu, bet gan ar spēju apmierināt īpašas pircēju vajadzības. Veidojas tā saucamās konkurences izmaksas, t.i., pārmērīgs resursu izlietojums, iespēja ilgstoši saglabāt neizmantotas jaudas. Cenu konkurences trūkums un monopolcenu veidošanās nosaka to, ka neracionālā saimniekošana noved pie uzņēmumu izputēšanas. Šo problēmu nedrīkst vienkāršot. Racionāli saimniekot vienmēr ir izdevīgi. Monopolistiskās konkurences variants tikai vājina ekonomisko piespiešanu resursu taupīgas izlietošanas jomā. Ekonomiskā atlase uz augstās peļņas “zaļā zara” apsēdina monopolistu, kas vislabāk spēj apmierināt pircēju diferencētās vajadzības, sniegt kaut ko vienreizīgu.

**Monopolistiskā konkurence un oligopoli.** Monopolistiskā konkurence uzskatāmi notiek atsevišķu firmu līmenī. Vienlaikus nav jāignorē tās sakari ar procesiem nozarēs, kur darbojas oligopoli. Tādā nozīmīgā nozarē kā automobiļu ražošana, kas ietekmē produkcijas izlaidi visā tautsaimniecībā, oligopoli mūsdienās cīnās cits ar citu būtībā ar monopolistiskās konkurences metodēm, piedāvājot pircējam samērā īsos intervālos arvien jaunus diferencētus, oriģinālus mašīnu modeļus. Divu vai trīs gadu laikā daļa pircēju iegādājas jaunas, atšķirīgas automašīnas. Konkurence ir saistīta arī ar to, ka uzņēmumi komplektē automašīnas pēc pircēju individuālajām vēlmēm. Vienlaikus jāatceras, ka oligopolu ekonomiskais spēks, kā redzējām, ir saistīts ne tikai ar monopolistisko konkurenci vien.

#### 7.4.7.2. Monopolistiskā konkurence un patenti

**Aizsarglīdzeklis.** Monopola saglabāšana prasa efektīvu aizsardzību pret tiem, kas tīko atdarināt monopolpreci (produkciju ar tās sevišķām īpašībām). Šo preču kā sevišķu intelektuālo rūpniecisko īpašumu sardzē stāv patenti, dizainparaugu, kā arī firmu nosaukumu, preču un pakalpojumu zīmju aizsardzības likums. Turklāt likumdošanas aktiem jābūt tādiem, lai tehniskais progress netiktu iekonservēts. Šajā sakarā pievērsīsimies Latvijas Republikas Patentu likumam, kas stājās spēkā 1995. gada 30. martā.

Saskaņā ar šo likumu patenti izsniedz par izgudrojumu, kas ir jauns, ražošanā izmantojams un kam ir izgudrojuma līmenis. Ir svarīgi, ka patenti valde (patentu lietu kārtošas valstiska institūcija) publicē patentētā izgudrojuma pilnīgu aprakstu speciālā biļetenā. Galvenais ir tas, ka patents nodrošina tā īpašniekam Latvijas teritorijā izņēmuma tiesības, proti, citai personai bez patenta īpašnieka atļaujas ir aizliegts izmantot patentēto izgudrojumu. Šāds aizliegums ir spēkā 20 gadus, sākot no patenta izsniegšanas dienas. Pastāv īpaša maksa par izgudrojuma patenta uzturēšanu spēkā. Tā ir kārojama, sākot ar patenta otro darbības gadu. Ar katru gadu pieaug šīs maksas lielums, sasniedzot maksimumu 20. gadā. Citiem vārdiem, izgudrojuma monopolu var saglabāt tikai ierobežotu laiku. Ja maksu pārtrauc, izbeidzas izgudrojuma tiesiskā aizsardzība.

**Licenču pārdošana.** Novitāšu un dizaina paraugu patentēšana nebūt nenozīmē, ka kādai citai firmai ir totāli liegts patentētu izgudrojumu izmantot. Tas, kurš vēlas svešu patenti likt lietā savā uzņēmējdarbībā, var nopirkt licenci. Likums paredz, ka patenta īpašnieks var izgudrojuma izmantošanas tiesības nodot citai personai saskaņā ar licences līgumu. Licence tiek pirktā cerībā uzlabot savas konkurences spējas, gūt brangu peļņu.

**Ienākuma sadale.** Maksa par licenci nozīmē, ka iegūtais ienākums tiks dalīts starp licences pircēju un patenta īpašnieku; pēdējais saņem īpaša veida monopolienākumu. Licence pircēja ienākumam var būt divējāds raksturs. *Pirmkārt*, ja ar licences starpniecību iegūtais izgudrojums palētina ražošanu, tad gūtam ienākumam ir papildu ienākuma raksturs. *Otrkārt*, ja šī izgudrojuma izmantošanas gaitā ražotā produkcija iegūst sevišķas īpašības, kļūstot tirgū par monopolpreci, licences pircējs saņem monopolpeļņu, kas raksturīga monopolistiskajai konkurencei. Starp citu,

nebūt nav obligāti, lai ar likumu sargātais patenta īpašnieks pats izgudrojumu arī izmantotu.

**Starptautiskais patents.** Monopolistiskajai konkurencei ir starptautisks raksturs. Konkurenti cīnās par pircēju daudzu valstu tirgū. Vienas valsts patentu pieteikšanai un aizsardzībai citā valstī ir ne mazums tiesisku un ekonomisku problēmu. Latvija ir pievienojusies visām starptautiskām konvencijām un līgumiem šai jomā. Tā Latvijas Republikas patentu valde kā saņēmējorganizācija, ievērojot īpašus noteikumus un par papildu nodevām ir tiesiska pieņemt starptautiskus patentpieteikumus.

Perspektīvi ir sakari ar "Eiropacentu", Eiropas Savienības patentu organizāciju, kur reģistrēti patenti pēc pieteicēja vēlmes var tikt tiesiski aizsargāti visās ES valstīs vai tikai dažās no tām.

**Dizainparauga aizsardzība.** Monopolistiskās konkurences ieroču arsenālā nozīmīga loma ir oriģinālam dizainam. Monopols uz dizainparaugu ir aizsargājams. Tāpēc 1993. gadā Latvijas Republikā pieņemts speciāls "Dizainparauga aizsardzības likums". Saskaņā ar šo likumu ir iespējams noformēt tiesiski aizsargājamu dizainparauga patentu. Šādus patentus izdod visai plašam objektu klāstam, sākot ar mēbelēm, aparātiem, rotaļlietām līdz pat sporta piederumiem, aploksnēm, ieejas biļetēm, afišām, kūkām, pat maizei. Dizainparauga patenta termiņš – pieci gadi ar pagarināšanas iespēju vēl uz diviem termiņiem. Līdz ar to šī patenta īpašnieka tiesības var saglabāt ne ilgāk par piecpadsmit gadiem.

**Sankcijas pret pārkāpējiem.** Patentu likumdošana paredz dažāda veida sankcijas pret tiem, kas pārkāpj patenta īpašnieku tiesības, nodara pēdējiem zaudējumus. Šīs sankcijas var būt gan prāvas soda naudas, zaudējumu kompensācija, gan nelikumīgi izgatavotu ražojumu konfiskācija.

**Patenttūrība.** Uzņēmumos, organizācijās darbojas patentnodaļas, biroji. Viens no patentspeciālistu uzdevumiem ir noskaidrot, vai pašražotās produkcijas izgatavošanā nav izmantoti sveši patenti, vai ražojumi ir "patenttūrī", vai nedraud sankcijas par patenta īpašnieku tiesību pārkāpšanu.

**Know-how slēpšana.** Aktuāla problēma ir prasme rūpīgi slēpt jaunāko tehnoloģiju – *know-how* no jebkuriem sāncensiem. Tehnoloģiskos jauninājumus šajā variantā nepatentē, bet rūpīgi sargā no svešām acīm un ausīm. Taču, lai atklātu tehnoloģiskus un tehniskus noslēpumus un zinātu konkurenta nodomus, plaši tiek organizēta rūpnieciskā spiegošana – mūsdienu zinātniski tehniskās revolūcijas un monopolistiskās konkurences raksturīgs atribūts.

#### 7.4.8. Monopolisma ierobežošana. Antimonopolu likumdošana. Konkurences izvērsšana

**Pirmais antimonopolu likums.** Ievērojot monopolu un oligopolu negatīvo iedarbību uz konkurenci, uz ekonomikas brīvu attīstību, jau pagājušā gadsimta beigās ASV tika pieņemts pirmais antimonopolu likums. Tā 1890. gadā radās "Šērmana akts", kura galvenais uzdevums bija nepieļaut tādu darbību, kas ierobežo konkurenci. Monopolu pastāvēšana, monopolistiskā cenu veidošanās netika atzītas par pretlikumīgām parādībām. Tiesiskais akts tikai liedza lietot negatīvus paņēmienus, lai likvidētu konkurentus. Turpmākos gados gan ASV, gan arī citās tirgus ekonomikas zemēs tika pieņemts daudz likumu ar līdzīgu mērķi. Kādu ekonomisku rīcību tiesiski aizliedza šie likumi? *Pirmkārt*, nav pieļaujama monopolistiska rīcība, vienojoties par cenu līmeni. *Otrkārt*, ir aizliegta preču un pakalpojumu pārdošana par speciāli zemām, tātad dempinga cenām, lai ar šādu cenu palīdzību izspiestu konkurentus. *Treškārt*, prettiesiski ir pasākumi, rīcība, vienošanās, kas monopolizē kādu apakšnozari, kādas produkcijas ražošanu, pakalpojumu sniegšanu, līdz ar to nepieļaujot vai ierobežojot konkurenci.

**Latvijas antimonopolu likumdošana.** Arī Latvijas Republikā vispirms tika pieņemts likums "Par konkurenci un monopoldarbības ierobežošānu". Šis likums aizliedza uzņēmējam, kas ieguvis monopolstāvokli, *pirmkārt*, slēdzot līgumus par precēm vai pakalpojumiem, uzspiest līgumpartneriem noteikumus, kuri nav saistīti ar konkrēto darījumu vai kuri ierobežo līgumpartnera rīcības brīvību;

*otrkārt*, tas aizliedz uzkrāt preces mākslīgā deficīta radīšanai un, *treškārt*, izvirzīt citam uzņēmējam prasību, lai viņš atsakās piedalīties pasūtījumu un darbu konkursā vai, piedaloties tajā, iepriekš saskaņot savu preču daudzumu vai cenu ar uzņēmēju, kas ieguvis monopolstāvokli.

Starp uzņēmējiem ir aizliegta jebkāda vienošanās, kas var izraisīt būtiskus ražošanas, realizācijas vai tirdzniecības ierobežojumus un konkurences pavājināšanos Latvijas tirgū. Neatkarīgi no ietekmes tirgū ir aizliegtas vienošanās starp ražotājiem, piegādātājiem vai pakalpojumu sniedzējiem: *pirmkārt*, par tirgus sadali savā starpā pēc teritoriālā principa, pēc klienta grupu principa vai pēc citiem principiem; *otrkārt*, par cenu noteikšanu viņu piegādājamai produkcijai vai sniedzamiem pakalpojumiem, lai ierobežotu konkurenci; *treškārt*, par piegādes

kvotām; *ceturtkārt*, pat kāda noteikta uzņēmēja vai uzņēmēju grupas boikotēšanu, *piektkārt*, par pasākumiem, kas tās dalībniekiem vai vienam no viņiem rada monopolstāvokli.

Likums arī paredz, ka neviena fiziskā persona nevar būt vienlaikus par divu vai vairāku uzņēmumu vai uzņēmēj sabiedrību direktoru, valdes locekli vai citu vadošu amatpersonu, ja šo pārvaldes objektu pamatdarbība ir vienāda veida preču ražošana, realizācija un ja tās varētu būt konkurenti Latvijas tirgū.

**Konkurences veicināšana.** Likums vienlaikus nosaka katra uzņēmēja tiesības uz brīvu un godīgu konkurenci, aizliedzot pretlikumīgu un negodīgu konkurenci. Saskaņā ar minēto tiesisko aktu pretlikumīga konkurence izpaužas darbībās, kuru ietekmē tikai viens uzņēmējs gūst komerciālu labumu, t.i., ja tiek vājināta cita uzņēmēja reputācija tajā pašā vai citā uzņēmējdarbības nozarē, kā arī tad, ja tiek radīts sagrozīts priekšstats par uzņēmumu konkurentu vai maldināta sabiedrība par konkurenta ražoto preču saimniecisko nozīmi, izgatavošanas veidu, īpašībām, noderīgumu un daudzumu.

Par pretlikumīgām konkurences izpausmēm tiek uzskatītas arī svešas firmas preces vai iesaiņojuma izskata atdarināšana, produkcijas izcelsmes datu viltošana, zinātniski tehniskās ražošanas un komerciālas informācijas iegūšana, izmantošana vai izpaušana bez šīs informācijas īpašnieka piekrišanas.

Latvijas Republikas likums "Par konkurenci un monopoldarbības ierobežošanu" ir daudzpusīgs un stingrs. Saskaņā ar šo likumu LR Monopoldarbības uzraudzības komitejai ir darba pilnas rokas. Komiteja, stāvot likuma un konkurences attīstības sardzē, saskaras ar ievērojamu pretdarbību.

**Monopolisma ierobežošanas piemērs.** Grūtības rada cenu kontrole pat tur, kur uzņēmējdarbībai ir raksturīgas tipiskas monopolcenas. Dažkārt nākas saskarties ar mazu cini, kas spēj gāzt prāvu vezumu. Tā Rīgas Centrāltirgus zivju paviljonu uz nomas līguma pamata monopolizēja apvienība "Okeāns", kas savukārt paviljona platības iznomāja tālāk zivju pārdevējiem par tādu monopolaugstu cenu, kas nevienam nebija pa kabatai. Lielais paviljons stāvēja pustukšs. Ar lielām grūtībām izdevās situāciju mainīt un monopolu likvidēt. Bet paviljons pa monopola saimniekošanas laiku bija tik tālu nolaists, ka to galu galā nācās slēgt. Paviljona atklāšana saistījās ar tā rekonstrukciju un brīvu pieeju zivju

produkcijai. Konkurence starp firmām nodrošina pieņemamas cenas un normālu peļņu.

**Privatizācija un monopolisms.** Plaša un mērķtiecīga privatizācija, sadalot apvienības, ir viens no ceļiem, pa kuru ejot, Latvijā izdosies pārvarēt monopolisma mantojumu. Tikai neatlaidīgi jāseko, lai valsts monopolu vietā nestātos privātie monopoli – konkurences ierobežotāji. Te jāmin situācija, kas izveidojusies sakarā ar lielo lauksaimniecības produktu pārstrādes uzņēmumu privatizāciju. To ražošanas jaudas un tehnoloģiskais aprīkojums ļauj šiem uzņēmumiem dominēt konkrētajos tirgos. Vienlaikus visdažādākās barjeras (pārspīlēti augstas tehniskās prasības, obligātā licencēšana, lētu kredītu trūkums plus birokrātiski ierobežojumi u.c.) ir padarījušas šos tirgus grūti pieejamus citiem uzņēmumiem. Izmantojot savu varu, kas ir tuva monopolam, lielie lauksaimniecības produktu pārstrādes uzņēmumi realizē sev izdevīgu cenu politiku un rada šķēršļus konkurentu ieiešanai attiecīgajā tirgū.<sup>1</sup>

No valsts monopola par privātu monopolu (neatkarīgi no tā, kāda akciju daļa pieder valstij) pārtapa "Lattelekom". Šai sabiedrībai raksturīga tipiska monopola uzvedība. Tas izpaužas ne tikai augstos tarifos par telekomunikāciju pakalpojumiem, bet arī tanī faktā, ka gandrīz visi no jauna uzstādītie telefona automāti (sākotnēji arī Rīgas stacijās) ir lietojami vienīgi ar telekarti. Cilvēkam, kam nepieciešams tikai viens zvans, piespiedu kārtā jāpērk telekarte par Ls 2. "Lattelekom" monopol-darbībā mēs saskaramies ar būtisku un reizē grūti pārvaramu pretrunu. Lai Latvijā sekmīgi izvērstu uzņēmējdarbību, tai nepieciešami ātri un ērti telefonsakari ar visu pasauli. Tas prasa prāvas investīcijas telekomunikāciju modernizēšanā un nevar neradīt pakalpojumu tarifu ievērojamu pieaugumu. Vienlaikus iedzīvotāju daļai šie telefonsakari ar visu pasauli nebūt nav vajadzīgi. Bet brīvas izvēles (viena no tirgus ekonomikas pamatpriekšrocībām) abonentiem nav. Cilvēki ar maziem ienākumiem, kam mājās ir telefons, visai bieži atturas no zvanīšanas. Šai Latvijas iedzīvotāju daļai telefonsakari ir būtībā pasliktinājušies.

Valstī ir nodrošinātas speciālas padomes gan telekomunikācijas, gan enerģētikas jomā, kam jāregulē dabisko monopolu pakalpojumu tarifi.

---

<sup>1</sup> Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – R., LR Ekonomikas ministrija, 1996. – 102. lpp.

Šo pakalpojumu monopoldarbība pagaidām nav pietiekami atklāta un efektīva.

**Izsoles un konkurence.** Viens no konkurences aktivizēšanas pasākumiem ir izsoļu un konkursu organizēšana. Šinī konkurencē pelnīti uzvar tas, kas saskaņā ar izvirzītiem kritērijiem piedāvā vislabāko risinājumu. Sevišķi nozīmīgi ir izsoļu un konkursu kārtībā sadalīt valsts pasūtījumus vai atlasīt privatizācijas pretendētus. Konkrētā gadījumā var ietaupīt valsts līdzekļus vai saņemt lielāku maksu par privatizējamo objektu, nodrošināt prāvākas investīcijas, arī lielāku darba vietu skaitu. Pretendentu konkurence risinās ap pasūtījumu izpildes un privatizējamo objektu tālākās apsaimniekošanas efektivitāti. Diemžēl izsoļu un konkursu mehānismu Latvijā lieto retāk, nekā tas nepieciešams. Tas nepārprotami ierobežo konkurenci. Arī tad, ja izsolē vai konkursā piedalās tikai viens dažkārt iepriekš "sarunāts" pretendents, konkurence izpaliek.

**ES un monopoldarbības ierobežošana un konkurences sekmēšana.** Viena no ekonomikas integrācijas pamatidejām ir konkurences izvēršana plašā teritorijā starp daudzu valstu uzņēmējiem. Latvijas virzība uz ES prasa valsts likumdošanu pakļaut ES attiecīgajām nostādnēm. ES tiesiskie pamati monopoldarbības ierobežošanai, lai sekmētu konkurences izvēršanu, balstās uz šādiem principiem:

- konkurenci ierobežojošu tirgus dalībnieku vienošanās un to asociāciju lēmums, kā arī tirgus dalībnieku saskaņotas darbības aizliegums;
- tirgus dalībnieku dominējošā, arī monopolstāvokļa ļaunprātīgas izmantošanas aizliegums;
- jebkura konkurenci kropļojoša vai likvidējoša valsts atbalsta aizliegums.

Obligāti valsts pienākumi ir šādi:

- dabisko monopolu un tādu tirgus dalībnieku darbības kontrole, kuriem piešķirtas ekskluzīvas tiesības;
- tirgus dalībnieku saplūšanas kontrole.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – R., LR Ekonomikas ministrija, 1996. – 103. lpp.

Iepriekšējo gadu Latvijas antimonopolu likumdošana vēl neatbilda šiem principiem.

**Konkurences likums.** 1997. gada 18. jūnijā Saeimā pieņēma speciālu "Konkurences likumu", kas stājās spēkā 1998. gada 1. janvārī. Zīmīgs ir likuma nosaukums. Tas skaidri norāda šī tiesiskā akta mērķi: veicināt konkurenci, aizliegt jebkuru darbību, pasākumus, vienošanos, kas konkurenci ierobežo. Šinī nosaukumā mēs redzam principiālu atšķirību no krietni šaurākās "antitrustu" likumdošanas.

Likums diferencēti skar konkurences ierobežošanas draudus. Visupirms minēti dabiskie monopoli, kas nav saistīti ar konkurenci, kur pēdējā nestu tikai ļaunumu. Tālāk tiek izdalīts "dominējošais stāvoklis". Ar to tiek raksturots tirgus dalībnieka ekonomiskais (saimnieciskais) izņēmuma stāvoklis, jo tā tirgus daļa konkrētajā tirgū pārsniedz 40 procentus un tam ir iespēja ievērojami kavēt, ierobežot vai deformēt konkurenci dotajā tirgū, darbojoties pilnīgi vai daļēji neatkarīgi no konkurentiem, klientiem vai pircējiem.

Īpaši izdalīta "izšķirošā ietekme" ar visai plašu raksturojumu. Runa ir par tādu ietekmi, kad tirgus dalībniekam saskaņā ar likumu nākas iekļaut citu tirgus dalībnieku savos pārskatos vai tirgus dalībniekam (dalībniekiem) tieši vai netieši ir šādas priekšrocības:

- kontrole pār vairāk nekā pusi no citu tirgus dalībnieku daļām, akcijām vai balsstiesībām;
- tiesības rīkoties ar attiecīgu citu tirgus dalībnieku īpašuma daļu;
- tiesības pieņemt lēmumus, kuri ir saistoši citiem tirgus dalībniekiem;
- tiesības iecelt citu tirgus dalībnieku pārvaldes institūciju locekļus vairākumu.

**Konkurenci ierobežojošas darbības.** Ko aizliedz likums, lai veicinātu konkurenci?

Ir aizliegtas un spēkā neesošas tādas tirgus dalībnieku vienošanās, kuru mērķis vai sekas ir konkurences kavēšana, ierobežošana vai deformēšana.

1. Konkrētāk runa ir par vienošanās tiešu vai netiešu cenu un tarifu noteikšanu jebkādā veidā vai to veidošanas noteikumiem, kā arī par informācijas apmaiņu, kas attiecas uz cenām vai realizāciju (tā ir

principiāli jauna nostāja – aizliegums apmainīties ar informāciju, kas var ierobežot konkurenci).

2. Nedrīkst vienoties par ražošanas apjomu (iespaido cenu), tirgus sadali, tehniskās attīstības vai investīciju ierobežošanu jeb kontroli.
3. Aizliegta tirgus sadale pēc teritorijas, pēc pircēju, piegādātāju vai jebkuriem citiem nosacījumiem.
4. Nav pieļaujami noteikumi, līgumu slēgšana ar citu tirgus dalībnieku, kas rada atkarību no tā, vai šis tirgus dalībnieks uzņemas saistības, kurām pēc savas būtības vai komerciālā izmantojuma nav sakara ar konkrēto darba priekšmetu.
5. Nav pieļaujama vienošanās par piedalīšanos vai nepiedalīšanos konkursos, izsolēs. Šeit var būt izņēmumi, ja konkurenti publiski paziņo par kopējo piedāvājumu un šī piedāvājuma mērķis nav vērsts pret brīvu konkurenci.
6. Nedrīkst slēgt ekvivalentus līgumus ar nevienādiem noteikumiem ar citiem tirgus dalībniekiem.
7. Aizliegta darbība (bezdarbība), kuras ietekmē cits tirgus dalībnieks ir spiests aiziet no tirgus vai tiek apgrūtināta potenciālā dalībnieka iekļūšana tirgū.

Likums paredz arī negodīgas konkurences aizliegumu, nedrīkst pārkāpt attiecīgos tiesiskos aktus, veikt darbību, kā iespaidā var rasties konkurences kavēšana, ierobežošana, deformēšana. Negodīga konkurence var izpausties arī kā citas firmas nosaukuma, atšķirīgo zīmju un citu pazīmju izmantošana vai atdarināšana, jo tas var maldināt par tirgus darbinieka identitāti. Tas pats attiecas uz preces nosaukuma, ārējā izskata, marķējuma, iepakojuma atdarināšanu, preču zīmes lietošanu, ja tas var maldināt par preces izcelsmi.

**Konkrēti piemēri.** Pieredze liecina, ka Latvijas tirgus nav brīvs no šādiem pārkāpumiem vai strīdiem šai jomā, kas pat prasa tiesas iejaukšanos. Vairākās tiesu instancēs tika risinātas pretenzijas pret AS “Dzintars”, kas izlaida krēmu “Niveja”, kas pēc nosaukuma atgādina visā pasaulē pazīstamo krēmu “Nivea”. Abām pusēm ir spēcīgi argumenti tehnikas un tiesību jomā. Galu galā uzvarēja firma, kas izlaiž “Nivea” krēmu.

AS “Vārpa” tieši pārkāpusi konkurences likumu, sākot ražot alu ar nosaukumu “Rīgas pils”. Patentu valde noskaidroja, ka ar šādu nosaukumu

jau kopš 1995. gada alu ražo AS "Rīgas alus". Otrais pārkāpums saistās ar to, ka uz alus etiķetēm nosaukums "Rīgas alus darītava "Vārpa"" izvietots tā, ka nosaukuma pirmā daļa pilnīgi atkārtos AS "Rīgas alus" nosaukumu. Jautājums visai sarežģīts. AS "Rīgas vīni" pārņemts, ka, ieviešot ražošanā un tirdzniecībā plaši pazīstamo bulgāru vīnu "Monastirskaļa izba", tikai mazliet mainīts vīna nosaukums, toties etiķetes dizains saglabāts pilnīgi.<sup>1</sup> Šāda rīcība klasificējama kā konkurences likuma pārkāpums.

1996. gada jūlijā Latvijā bija reģistrētas ap 30 000 preču zīmju. 1997. gadā patentu institūcijas padome izskatīja 190 sūdzību par negodīgu konkurenci sakarā ar preču zīmēm, kas ir 1,5 reizes vairāk nekā iepriekšējā gadā.<sup>2</sup>

**Kā atšķirt reģistrētu preču zīmi no neregistrētas?** Atšķirība ir acīm redzama. Līdzās oficiāli reģistrētai preču zīmei jābūt nelielam aplim ar burtu R. Tā pircējs pats var pārbaudīt, vai preču zīme ir reģistrēta.

**Nepatiesa informācija.** Negodīga konkurence var saistīties ar nepatiesas, nepilnīgas vai izkropļotas informācijas izplatīšanu par citu tirgus dalībnieku vai tā dalībniekiem, kā arī šā tirgus dalībnieka ražoto vai realizēto preču saimniecisko nozīmi, kvalitāti, izgatavošanas veidu, īpašībām, daudzumu, noderīgumu, cenām, to veidošanu un citiem noteikumiem, kas var šim tirgus dalībniekam nodarīt zaudējumus.

**Komercnoslēpumu sardzē.** Aizliegts cita tirgus dalībnieka komercnoslēpumu ietverošo informāciju iegūt, izmantot vai izplatīt bez tā piekrišanas.

**Draudi aizliegti.** Likuma rupja pārkāpšana ir citu dalībnieku ietekmēšana ar draudiem vai uzpirkšana, lai radītu priekšrocības savai saimnieciskajai darbībai, tādējādi nodarot konkurentam zaudējumus. Šāda negodīga (būtībā noziedzīga) konkurence vērojama Rīgas tirgos.

**Maldinošas reklāmas aizliegums.** Reklāmu uzskata par maldinošu, ja tā, *pirmkārt*, ietver nepatiesu būtisku informāciju; *otrkārt*, par būtisku uzskatāma tāda informācija, kas dod pamatu domāt, ka tā varētu ietekmēt pircēja lēmumu.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Dienas bizness, 1998. gada 9. jūnijā.

<sup>2</sup> Бизнес Балтия, 1998. gada 26. jūnijā.

<sup>3</sup> Konkurences likums. Valdības Vēstnesis. 08.07.97. nr. 175.

**Konkurences aizsardzības valsts institūcijas.** Valsts institūcija, kuras tiešais pienākums ir nodrošināt konkurences likuma īstenošanu, ir Konkurences padome – valsts iestāde, ko finansē valsts budžets. Tā sastāv tikai no 5 cilvēkiem, kurus ik gadus pa vienam maina rotācijas kārtībā.

Viena no padomes tiesībām ir uzlikt naudas sodu Konkurences likuma pārkāpējiem likumā paredzētā apmērā.

Konkurences padomē ir speciāls izpildorgāns Konkurences birojs. Tā direktors ir tieši pakļauts Konkurences padomes priekšsēdētājam un pēc statusa ir ierēdnis (ierēdņa kandidāts). Šī biroja galvenais uzdevums ir izbeigt Konkurences likuma pārkāpumus, rīkojot sarunas ar attiecīgā pārkāpuma tirgus dalībniekiem.

**Mazā un vidējā uzņēmējdarbība (komercdarbība) un konkurence.** Valstij jānodrošina visi nosacījumi, lai katram uzņēmējam, tostarp sīkajam un vidējam, būtu reāla iespēja veikt uzņēmējdarbību brīvas un godīgas konkurences apstākļos. Sīkie un vidējie uzņēmumi ir aktīvi konkurences ideju nesēji; kā tirgus dalībnieki viņi spēj ekonomiski izdzīvot vienīgi tad, ja sekmīgi konkurē ar sāncensiem. No mazās un vidējās uzņēmējdarbības attīstības ceļa jānovāc visi tie birokrātiskie šķēršļi, kas kavē šai uzņēmuma darbībai sekmīgi izvērsties. Šajā sakarībā ir paredzēts īstenot speciālu programmu “Barjeru izvērtēšana ieešanai preču un pakalpojumu tirgos, pasākumu veikšana to likvidēšanai”. Šīs programmas mērķis ir ne tikai izanalizēt valsts institūciju veidotos ierobežojumus uzņēmējdarbības un konkurences attīstībā, noteikt licencēšanas un sertifikācijas nepieciešamību, izvērtēt valsts nodevas maksas pamatotību, bet arī izstrādāt priekšlikumus, kā sakārtot valstisko regulēšanu šinī atbildīgajā jomā.<sup>1</sup> Latvijas presē bieži parādās raksti, ka valdība nesniedz nepieciešamo palīdzību pašmāju sīkai un vidējai uzņēmējdarbībai (komercdarbībai), būtībā neatbalsta centienus konkurences kārtībā godīgi pelnīt.

---

<sup>1</sup> Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – R., Ekonomikas ministrija, 1996. – 102. lpp.

## 8. nodaļa. Peļņa Komerclikuma noteiktās komercdarbības formās

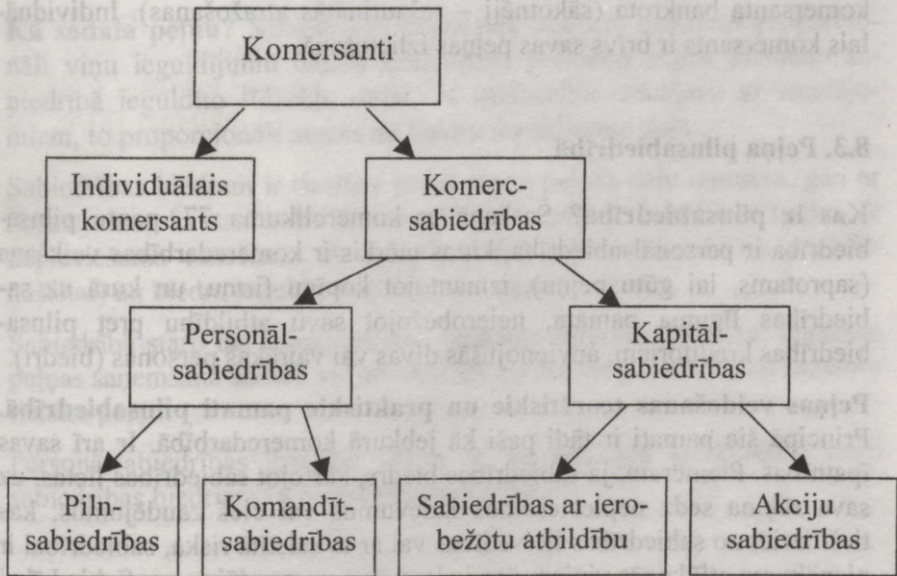
Daži skeptiķi teiks: liela muiža. Daži jauni juristi pārliecināja Saeimas deputātus uzņēmējdarbību pārdēvēt par komercdarbību (sk. šīs grāmatas 4. lpp.) un samazināt uzņēmējdarbības formu skaitu. Peļņu tas neskar. Jaunais Komerclikums tapa ilgi un mokoši. Asu kritikas bultu bija daudz. Saeimai vajadzēja pieņemt speciālu likumu, kā ieviest Komerclikumu. Spriest par Komerclikuma pozitīvo iedarbību uz tautsaimniecību ir vēl par agru. Uz samērā ilgu laiku ir izstiepta komercdarbības formu (komersantu, to firmu) pārreģistrācija Valsts komercreģistrā, kas ir tīri administratīvs akts. Likums ir jāpilda. Tāpēc šinī nodaļā tiek lietota Komerclikuma terminoloģija, kaut gan tā neatbilst pasaulē atzītai terminoloģijai.

No mūsu viedokļa Komerclikums rada impulsu no jauna izvērtēt peļņas veidošanu un izlietošanu galvenās komercdarbības formā. Te jāievēro svarīga tēze: komercdarbībai ir raksturīga atklāta saimnieciskā darbība, kuru savā vārdā peļņas gūšanas nolūkā veic komersants. Tātad peļņa ir komercdarbības alfa un omega.

### 8.1. Komerclikuma formas pēc Komerclikuma

8.1. shēma raksturo tās komercdarbības formas, kas likumīgi darbosies, kad pārreģistrācija būs pabeigta (2005. gadā).

## Komercdarbības forma (komersantu veidi)



## 8.2. Individuālais komersants un peļņa

**Kas ir individuālais komersants?** Runa ir par fizisko personu, kas kā komersants ierakstīts komercreģistrā. Tā raksturojumu lielā mērā nosaka saimnieciskā darba apjoms. Galvenās iezīmes:

- 1) saimnieciskās darbības gada apgrozījums pārsniedz 20 000 latu;
- 2) saimnieciskās darbības veikšanai vienlaikus tiek nodarbināti vairāk nekā pieci strādnieki.

Individuālais komersants saimnieciskajā darbībā iegulda līdzekļus, pārēk resursus, kuru ražīgais spēks veido pievienoto vērtīgumu. Peļņa, kas minēta Komerclikumā, ir parastā starpība starp komercdarbības ieņēmumiem un izmaksām, teorētiski – realizētais pievienotais vērtīgums mīnus darba apmaksas izdevumiem. Kā jau minējām, peļņas kategorija teorijā un saimniekošanas praksē nesakrīt. Minētā starpība ir tā peļņa, ko saņem (piesavinās) individuālais komersants. Teorētiski tā sastāv no zemes rentes (ja zeme netiek pirka vai nomāta), kapitāla dabiskā

procenta un peļņas no komercspējām. Individuālie komersanti savā starpā būtiski atšķiras pēc savām komercspējām. Pēdējā var nodrošināt lielu papildu peļņu. Šo spēju trūkums var ātri novest pie individuāla komersanta bankrota (sākotnēji – sašaurinātās atražošanas). Individuālais komersants ir brīvs savas peļņas izlietošanā.

### 8.3. Peļņa pilnsabiedrībā

**Kas ir pilnsabiedrība?** Saskaņā ar komerclikuma 77. pantu pilnsabiedrība ir personālsabiedrība, kuras mērķis ir komercdarbības veikšana (saprota, lai gūtu peļņu), izmantojot kopīgu firmu, un kurā uz sabiedrības līguma pamata, neierobežojot savu atbildību pret pilnsabiedrības kreditoriem, apvienojušās divas vai vairākas personas (biedri).

#### **Peļņas veidošanas teorētiskie un praktiskie pamati pilnsabiedrībā.**

Principā šie pamati ir tādi paši kā jebkurā komercdarbībā. Ir arī savas īpatnības. Piemēram, ja sabiedrības biedrs, kārtējot sabiedrības lietas, uz sava rēķina sedz nepieciešamos izdevumus vai cieš zaudējumus, kas tieši izriet no sabiedrības lietvedības vai ar to saistītā riska, sabiedrībai ir pienākums atlīdzināt viņiem šos izdevumus un zaudējumus. Sabiedrībai vienlaikus arī jāmaksā likumīgie procenti, kuri aprēķināmi no minēto izdevumu un zaudējumu rašanās brīža. Izdevumu, zaudējumu un attiecīgo procentu izmaksa palielina pilnsabiedrības ražošanas izmaksas un samazina peļņu. Pilnsabiedrības loceklim izmaksātais procents palielina ienākumus (peļņu). Savukārt, ja sabiedrības biedrs noteiktā laikā nav izmaksājis savu naudas ieguldījumu vai iekasēto naudu nav nodevis sabiedrības kasē, vai arī patvaļīgi paņēmis naudu no sabiedrības kases, viņam ir pienākums maksāt likumīgos soda procentus un atlīdzināt sabiedrībai radušos zaudējumus. Soda procenti pie atlīdzinātiem zaudējumiem palielina pilnsabiedrības ieņēmumus un līdz ar to arī peļņu, bet mazina vainīgā sabiedrības biedra ienākumus (peļņu) (Komerclikuma 80., 81. pants).

Pilnsabiedrībā lēmumu pieņemšanai nepieciešama visu to sabiedrības biedru piekrišana, kuriem ir tiesības attiecīgo lēmumu pieņemt. Līdz ar to katram biedram ir veto tiesības. Tam var būt nozīmīga loma, nosakot peļņas izlietojumu.

Iespējams arī cits variants. Sabiedrības līgums nosaka lēmumu pieņemšanu ar balsu vairākumu.

Pilnsabiedrības peļņa un zaudējumi tiek noteikti katra pārskata gada beigās, pamatojoties uz sabiedrības gada pārskatu, ko apstiprina sabiedrības biedri.

**Kā sadala peļņu?** Sabiedrības peļņa tiek sadalīta biedriem proporcionāli viņu ieguldījumu daļām sabiedrībā; praktiski peļņu pievieno sabiedrībā ieguldīto līdzekļu daļai. Ja sabiedrība strādājusi ar zaudējumiem, to proporcionāli atņem no biedru ieguldījumu daļas.

Sabiedrības biedram ir tiesības prasīt savas peļņas daļu izmaksu, gan ar nosacījumu, ka tas nekaitē sabiedrības kopējām interesēm (peļņa ir nepieciešama ražošanas (komercdarbības) pilnveidošanai un paplašināšanai) un biedra ieguldījumu daļa nav samazinājusies.

Sabiedrībā starp tās locekļiem var veidoties interešu pretruna: mazākas peļņas saņemšana šodien vai atteikšanās no peļņas šodien, lai rīt saņemtu lielāku peļņu.

Personālsabiedrības īpatnība vēl ir tā, ka aizliegta konkurence starp sabiedrības biedriem (Komerclikuma 82. pants).

#### **8.4. Peļņa komandītsabiedrībā**

**Kas ir komandītsabiedrība?** Saskaņā ar Komerclikuma 118. pantu komandītsabiedrība ir personālsabiedrība, kuras mērķis ir komercdarbības veikšana, izmantojot kopējo firmu un kurā uz sabiedrības līguma pamata apvienojušās divas vai vairākas personas (biedri), ja vismaz viena sabiedrības biedra (komandīta) atbildība attiecībā uz sabiedrības kreditoriem ir ierobežota ar viņa ieguldījuma apmēru, bet pārējo personiski atbildīgo sabiedrības biedru (komplementāru) atbildība nav ierobežota.

Komandītsabiedrībai piemērojami Komerclikuma noteikumi par pilnsabiedrību, t.sk. peļņas veidošanas un izlietošanas jomā. Tā komandīts var prasīt viņam pienākošās peļņas daļas izmaksu, izņemot gadījumu, kad viņa ieguldījumu daļa attiecībā uz noteikto ieguldījumu summu ir samazinājusies zaudējumu dēļ vai arī samazinātas viņam pienākošās peļņas daļas izmaksas ceļā. Vēl viens nosacījums: komandītam nav pienākums atdot viņam izmaksāto peļņas daļu saskaņā ar turpmākajiem sabiedrības zaudējumiem.

## 8.5. Peļņa kapitālsabiedrībās

**Kas atšķir kapitālsabiedrību no personālsabiedrības?** Atšķirībā no personālsabiedrībām, runa ir par komercsabiedrībām, kuru pamatkapitāls sastāv no pamatkapitāla daļu vai akciju nominālvērtības kopsomas. Tā nosaka Komerclikuma 134. pants. Kapitālsabiedrībām ir divas komercdarbība formas – sabiedrības ar ierobežotu atbildību (SIA) un akciju sabiedrības (AS).

Kapitālsabiedrības peļņas praktiskajā veidošanā nav nekā principiāli jauna. Īpatnības sākas peļņas sadalē.

### 8.5.1. Peļņa sabiedrībās ar ierobežotu atbildību (SIA)

**Kas ir sabiedrība ar ierobežotu atbildību?** Sabiedrība ar ierobežotu atbildību ir slēgta sabiedrība, kura daļas nav un nevar būt publiskās apgrozības objekts, piemēram, nevar tikt piedāvātās pārdošanai fondu biržās. SIA minimālais pamatkapitāla lielums ir noteikts 2000 latu apmērā. Vienas daļas nominālvērtību nosaka sabiedrības statūtos un izsaka veselos latus. Īpatnība ir tā, ka visām daļām ir vienāda nominālvērtība, turklāt šīs daļas nav dalāmas un tās visas ir vārda daļas, t.i., pieder noteiktiem īpašniekam – SIA dalībniekam.

**Daļas īpašnieka tiesības.** Daļa dod dalībniekam tiesības piedalīties SIA pārvaldē, peļņas sadalē un sabiedrības mantas sadalē sabiedrības likvidācijas gadījumā, kā arī citas statūtos un likumā paredzētas tiesības. Sabiedrību ar ierobežotu atbildību var dibināt viena vai vairākas personas.

SIA atbild ar visu savu mantu par sabiedrības saistībām un neatbild par tās dalībnieku saistībām, dalībnieki neatbild par sabiedrības saistībām.

**SIA pārvalda valde.** Ja statūtos paredzēts, ievēl arī padomi. Augstākais pārvaldes orgāns ir dalībnieku kopsapulce. Tā ir tiesīga apstiprināt gada pārskatu, peļņas vai zaudējumu lielumu. Valde ierosina peļņas sadali. Peļņa, kas paliek pēc sadarbības vajadzību apmierināšanas, tiek sadalīta proporcionāli daļu nominālvērtībai. Peļņas sadali pēc diskusijas par peļņas sadales lietderīgumu apstiprina kopsapulcē. Katrai daļai tad pienākas noteikt peļņas fiksēto lielumu.

**Kad SIA daļu īpašnieki peļņu nesauņem?** Tas notiek, ja sabiedrība gadu noslēgusi ar zaudējumiem, arī tad, ja kopsapulce nolemj, ka visa

peļņa mīnus ienākuma nodoklis tiks izlietota sabiedrības vajadzībām, galvenokārt attīstībai, intensīvai paplašinātai atražošanai uz tehniska progresa pamatiem vai citiem pasākumiem sabiedrības konkurētspēju kāpināšanai.

**Kas notiek ar SIA daļu, ja tās īpašnieks mirst.** Dalībnieka nāves gadījumā viņa daļa pāriet mantiniekiem, ja statūtos nav paredzēta cita kārtība. Mantinieki saņem peļņu par mantotām daļām, ja tāda paredzēta.

### **8.5.2. Peļņas veidošanas un izlietošanas īpatnības akciju sabiedrībās**

**Kas ir akciju sabiedrība?** Akciju sabiedrība ir kapitālsabiedrības forma, kuras pamatkapitāls nedrīkst būt mazāks par 25000 latu. Dibinātāji, iemaksājot līdzekļus komercdarbībai, saņem akcijas. Vienas akcijas nominālvērtību nosaka statūti. Akcija ir vērtspapīrs, kas apliecina akcionāra līdzdalību sabiedrības pamatkapitālā un dod viņam tiesības atbilstoši akcijas kategorijai piedalīties AS pārvaldē, saņemt peļņu dividendes veidā (procentos pret akciju nominālvērtību) un sabiedrības likvidācijas gadījumā – likvidācijas kvotu (Komerclikuma 226. pants).

**Peļņas veidošana akciju sabiedrībās.** Kopumā tas notiek ar parastajām atšķirībām teorijā un praksē kā jebkurā komercuzņēmumā, firmā. Īpatnības saistās teorētiski ar tehnostuktūru.

**Tehnostuktūra, komercspējās un papildu peļņa.** AS akcionāru sastāvs var būt visai raibs: lielums un varenās komercstruktūras, zināms skaits lielo un bagāto komersantu, kuriem akcijas pieder daudzās akciju sabiedrībās, un milzums sīko akcionāru. Parasti šie akcionāri neieņem AS augstākos pārvaldes amatus. Akciju sabiedrību prezidentu, viceprezidentu, dažādu profesiju direktora amatus, kas veido valdes, retāk padomes, parasti ieņem algoti speciālisti ar augstām komercspējām. Šie algotie pārvaldnieki tad arī veido t.s. tehnostuktūru, kas, labi pārzinot esošo informāciju nozares apjomā visā pasaulē, ar savu ierosmi, spēju gūt panākumus konkurences cīņā nemitīgi iesaistās monopolistiskajā konkurencē un tieši nodrošina AS lielu jo lielu papildu peļņu. Tehnostuktūras locekļi ir tie, kas nosaka akciju sabiedrības perspektīvu un komercaktiku. Sprotams, šie komercspēju dižgari tiek augstu apmaksāti, viņus lutina ar prēmijām, privilēģijām medicīnisko apdrošināšanu, maksā brangu komandējuma naudu, izdala papildu līdzekļus atvaļinājumiem. Visi šie pārvaldes izdevumi grāmatvedībā tiek fiksēti kā

ražošanas izmaksas, kas formāli peļņu samazina. Bet būtība ir cita. Teorētiskā skatījumā šie pārvaldnieku jeb tehnostuktūras augstie atalgojumi ir tās papildu peļņas daļa, ko ar savām komercspējām šī tehnostuktūra nodrošina. Daži piemēri par tehnostuktūras locekļu algām Vācijā. 2000. gadā "Daimler Chrysler" prezidents saņēma 5,38 milj. eiro apstākļos, kad šī koncerna darbinieku vidējā gada alga bija 52 427 eiro. 2001. gadā "Deutsche Bank" vadītāji katrs nopelnīja 7,06 milj. eiro, firmas "Schering" vadītāji – 2,72 milj. eiro, Vācijas "Telekom" vadītāji – 2,18 milj. eiro, "Volkswagen" darbinieki vidēji gadā nopelnīja 31 837 eiro, bet to vadītāji – 2,10 milj. eiro.<sup>1</sup> Šīs summas tālu atpaliek no ASV augstāko pārvaldnieku ieņēmumiem, kas pēdējos 10 gados burtiski eksplodēja, pieaugot par 571%. Viens no ienākumu čempioniem bija Larijs Elisons, firmas "Oracle" prezidents. Nesaņemot no firmas ne centu algas, šis vīrs no viņam piešķirtām firmas akcijām saņēma 706 milj. dolāru lielu ienākumu. Kalifornijas būvfirmas "KB Home" vadītājs par savas firmas kopumā bēdīgiem rezultātiem 2001. gadā saņēma atlīdzību 58 milj. dolāru. Prese sāka runāt par "zelta degunu" klubu, nopietni apšaubot, vai visaugstie tehnostuktūras pārstāvju ienākumi ir patiešām sūrā pārvaldes darbā reāli nopelnīti. Nostiprinājās viedoklis, ka šie kungi, izmantojot savu varu akciju sabiedrībās, vienkārši pārvadīja peļņu par labu savai kabatai. Rietumu valstīs attīstījās vesela sabiedrības kustība pret tehnostuktūras pārstāvju nepamatoti augstiem ienākumiem.<sup>2</sup>

Ievērojot tehnostuktūras spēju atdevi, reālo varu AS, dzima teorija par pārvaldnieku revolūciju. Tā nonievā akciju īpašnieku lomu, bet augstākos pārvaldniekus raksturo kā akciju sabiedrības īstos saimniekus, tās likteņa noteicējus. Šeit nav jāaizmirst viens noteicošs apstāklis – akcionāri, kam pieder akciju kontrolpakete, ne tikai ieeļ, bet arī var atlaist šos pārvaldniekus, sākot ar AS prezidentu, ja uzskata, ka to darbība ir neapmierinoša, papildu peļņa pārāk maza. Tā tiek savākta jauna pārvaldnieku komanda, veidota jauna tehnostuktūra.

Ir vēl iespēja, ka akciju sabiedrības mēģina iegūt papildu ienākumus. Tā ir piedalīšanās fondu biržas spekulācijās.

**Kāpēc pērk un pārdod akcijas fondu biržās.** Akciju pirkšanas motivācija ir divējāda. *Pirmkārt*, akcijas pērk investīcijas nolūkos, lai pelnītu, saņemot dividendes (peļņu). *Otrkārt*, akcijas pērk un pārdod speku-

<sup>1</sup> Geldīdee, 14/2002, 14., lpp.

<sup>2</sup> Geldīdee, 14/2002, 14., 15. lpp.

lācijas nolūkos: pērk lētāk, pārdod dārgāk, “bulļu” stratēģija, pārdod dārgāk, pērk lētāk, “lāču” stratēģija. Veiksmes gadījumā spekulatīva peļņa pilda maku. Šādas operācijas ir operācijas ar reālu naudas piegādi un ar augstu riska pakāpi. Akcijas cenu no motivācijās loģikas viedokļa nosaka pieprasījuma un piedāvājuma samērs. Būtībā veidojas klasiskā līdzsvara cena. Ja dividendes par akcijām ir lielas, bet šādu akciju piedāvājums ir mazs, līdzsvara cena būs augsta. Un otrādi: dividende ir maza, bet piedāvājums liels, akcijas cena kā līdzsvara cena būs zema.

Iepriekšējais akciju apraksts bija kopumā primitīvs. Virkne apstākļu netika ievēroti. Naudas īpašniekiem, investoriem ar pilnu maku ir tūkstoš iespēju visā plašajā pasaulē ieguldīt savu naudu. Katrs prātīgs investors grib ne tikai maksimizēt rentabilitāti, bet arī būt drošs par savām investīcijām. Zaudēt neviens nevēlas. Jābūt kritērijiem izdevīgam naudas ieguldījumam ar minimālu risku. Investors miegamice, kas vairās riska kā velns no krusta un nevēlas krāmēties ar piņķerīgo uzņēmējdarbību, apsver, kā visdrošāk un vismierīgāk naudu uzticēt solīdai bankai. Tad var mierīgi snaust, neierobežoti skatīties tālrādi, doties ilgstošos ceļojumos, bet procenti par termiņnoguldījumu nepārtraukti katru baltu dienu pilēs kontā. Paies gads, un noguldījums kā pasakā bez jebkādas piepūles būs papildinājies ar latiem un santīmiem. Jā, šodien neviena banka kā bēdīgi slavenā “Baltija” nemaksā gadā 90%. Bet 7% gadā var bez vismazākās piepūles nopelnīt. Veidojas salīdzināšanas mēraukla. Var it viegli salīdzināt summu, ko tu nopelnīsi bez pūlēm un riska ar termiņnoguldījumu bankā, ar to summu, ko tu šaubu pilns ar risku ceri nopelnīt, pērkot akcijas.

Akcijas, kam gaidāmas lielas dividendes, motivēs lielu pieprasījumu, it sevišķi, ja šo akciju vērtspapīru tirgū ir maz. Un otrādi – maza dividende un liels akciju piedāvājums akciju cenu pazeminās. Citiem vārdiem, akciju emisijas brīdī tai ir nomināla cena, ko ievēro, lēšot statūtu fonda dibināšanas laiku. Paiet mēneši, un aprakstīto iemeslu dēļ akciju cena sāk svārstīties. Augsta cena ierobežo pieprasījumu, un tas sāk kristies, zema cena pievelk pircējus, un cena ceļas. Šis apraksts ir gaužām primitīvs. Tas ignorē vienu būtisku apstākli. Peļņas kāri investori drudzaini plašajā pasaulē meklēs iespēju ieguldīt savu naudu sevišķi izdevīgi un ar minimālu risku. Iespēju ir atliku likām. Naudu var uzticēt bankai termiņ- vai krājnoguldījumos, pirkt vienā, otrā, trešā valstī šķietami bezriskā parādzīmes ar pieklājīgu procentu likmi, visādas obligācijas ar iepriekš fiksētu, būtībā garantētu procentu likmi utt.

Naudīgs miegamice, lai minimizētu risku un dzīvotu bez stresa draudiem, drošs par sagaidāmo ienākumu, procentu likmi, akcijas nepirks. Mierīgās dzīves motivācija viņa soli virzīs uz drošo banku pusi. Šāda motivācija iespaido arī akciju cenu. Dividendei par akciju nominālcenu jālīdzinās banku procentu likmei par vidējo termiņnoguldījumu.

Šo miegamices motivāciju, kad naudas maiss baidās no riska, var izteikt vienkāršā akciju cenas (AC) formulā.

Dividende

$$AC = \frac{\text{Dividende}}{\text{Vidējā bankas procentu gada likme par termiņnoguldījumu}} \times 100$$

Vidējā bankas procentu gada likme par termiņnoguldījumu

Ar nosacītiem skaitļiem dividende, piemēram, Ls 15 apmērā, dalīta ar bankas procentu likmi 7,5 un reizināta ar 100, līdzināsies Ls 200. Tas nozīmē, ka akcija ar nominālcenu Ls 100 dos investoram dividendi 7,5% apmērā (15% : 2), proti, tieši tikpat daudz, cik termiņnoguldījuma vidējā procentu likme bankā. Ja pēdējā būtu 5%, akcijas cena (kurss) tūdaļ celtos. (Ls 15 : 5) x 100 = Ls 300. Toties, ja bankas procentu likme celtos līdz 10%, akciju kurss kristos (Ls 15 : 10) x 100 = Ls 150, un tas ir gaužām loģiski: banka par Ls 100 termiņnoguldījumu maksās gadā Ls 10, nevis Ls 7,5. Lai saņemtu iepriekšējās dividendes Ls 15 apmērā, jāmaksā mazākā summa, nevis Ls 200, bet gan Ls 150. Bankas vidējā termiņnoguldījuma procentu likme ir īpašs akciju cenas regulators. Lai investors saņemtu Ls 15, būtu joprojām jāmaksā par akcijām Ls 200, tad tas būtu viņam neizdevīgi, prātīgi rīkojoties, viņš būtu naudu ieguldījis bankā, kur saņemtu iepriekš zināmu procentu daudzumu ar minimālu risku. 10% no Ls 200 ir Ls 20, proti, Ls 5 vairāk nekā investējot akcijās tos pašus Ls 200. Neaizmirsīsim, ka paliek spēkā pieprasījuma un piedāvājuma samēra cēloņsakarība.

Ja ar akciju spekulāciju fondu biržā nodarbojas akciju sabiedrības, panākuma gadījumā pieaug to peļņa. Šīs peļņas daba, avots ir neparasts – tā ir cenas pārdalīšana. Ieguvējs pārdala zaudētāja akciju cenu savā labā. Šeit spekulatīvās papildu peļņas avots var būt viss pievienotais vērtīgums, liela zaudējuma gadījumā arī materiālās izmaksas. Ja kāds ASV komersants lēti nopirka brangu akciju paketi, kuras cena pēc kāda laika strauji cēlās, un nopelnīja 80 milj. dolāru, tad šāds ienākums bija iespējams uz daudzu citu biržas spekulantu – zaudētāju līdzekļu pārdales rēķina. Pēc peļņas šādi ienākumi nekādi neizskatās!

**Akciju dažādība un peļņa.** Akcijas, ko emitē akciju sabiedrības un ko pērk un kas pieder akcionāriem, pēc savām tiesībām dalās vairākās kategorijās. Atšķirības saistās, *pirmkārt*, ar dividenžu, tātad peļņas daļas saņemšanu; *otrkārt*, ar likvidācijas kvotas saņemšanu; *treškārt*, ar balsstiesībām akcionāru sapulcēs.

Vispirms atšķir vārda akcijas un uzrādītāja akcijas. No vārda akcijas izrietošās tiesības ir personai, kura kā akcionārs ierakstīta akcionāru reģistrā, tātad vārdiski un tiesiski fiksēta kā akcijas īpašnieks. Uzrādītāja akcijas īpašnieks ir persona, kam pieder akcijas bez vārdiskās fiksācijas akcionāru reģistrā. Šai personai ir visas tās tiesības, kas paredzētas uzrādītāja akcijām. Šo divu akciju veidu īpašnieku tiesības var būt vienādas. Ja to paredz statūti, var konvertēt uzrādītāja akcijas vārda akcijās un otrādi – vārda akcijas uzrādītāja akcijās.

Atšķirības atdala atsevišķās kategorijās parastās akcijas un priekšrocību akcijas, ja priekšrocību akciju emisiju paredz statūti.

**Parastā akcija.** Tās īpašnieka tiesības ir saņemt dividendes (peļņu) procentos pret to nominālvērtību apjomā, kādā to paredz akcionāru kopsapulce, balsstiesības akcionāru sapulcē pēc “kapitāla demokrātijas” principa: viena akcija – viena balss. Tūkstoš akciju īpašniekam ir tūkstoš balsu utt. Parastās akcijas vismaz formāli dod lēmējtiesības akciju sabiedrības komercdarbības svarīgāko jautājumu izšķiršanā, t.sk. jautājumā par izmaksājamo dividenžu (peļņas) lielumu uz katru akciju, gan vārda, gan uzrādītāja, gan parasto, gan priekšrocību akciju. Parasto akciju īpašnieka kvota AS likvidācijas gadījumā ir proporcionāla tās akciju paketes nominālvērtībai.

**Priekšrocību akcija.** Tās pirmā atšķirība no parastās akcijas – to īpašniekam nav balsstiesību akcionāru sapulcē. Visai bieži tam nav būtiskas nozīmes, jo jautājumus izlemj tieši “kapitāla demokrātijas” vārdā tas akcionārs vai tie akcionāri, kam pieder akciju kontrolpakete. Tieši akciju kontrolpaketes īpašnieks vai īpašnieki ir arī peļņas sadales īstie lēmēji, t.sk. dividenžu (peļņas) apmēru noteicēji visām akciju kategorijām. Formāli kontrolpakete ir 50% visu parasto akciju plus 1 akcija. Nav jābūt izcilam stratēģim, lai gaužām vienkārši izprastu: jo lielāks ir AS balsstiesīgo akciju skaits, jo mazāka var būt kontrolpakete. Ja naftas ieguves un pārstrādes gigantiem “Exson” akciju skaits ir tuvu 700 000, bet “Standart Dil” “tikai” ap 270 000 akciju, ir vairāk nekā skaidrs, ka uz pirmo izsludināto akcionāru kopsapulces kvorums nav iespējams. Tiek izziņota otrā akcionāru kopsapulce, kas ir tiesīga lemt jebkura sapulces

dalībnieku skaita gadījumā. Ierodas tikai neliels skaits lielo akciju pakešu īpašnieku, un dažkārt pietiek ap 10% visu akciju, lai to īpašnieki būt dotās akciju sabiedrības likteņa īstie lēmēji. Akciju patiesā priekšrocība saskaņā ar statūtiem bieži vien ir tā, ka normāli pelnošiem uzņēmumiem šīm akcijām tiek noteikta iepriekš fiksēta dividende (peļņa) procentos pret privileģēto akciju nominālvērtību vai absolūta summa uz katru akciju. Šādi privileģētu akciju īpašnieku risks tiek krietni mazināts. Komerclikums stāv privileģēto akciju īpašnieku peļņas interešu sardzē. Tajā akcionāram, kuram pieder priekšrocību akcijas ar īpašām tiesībām attiecībā uz dividendžu (peļņas) saņemšanu, par diviem pārskata gadiem pēc kārtas neizmaksā dividendes vai izmaksā tikai daļu no tām, nākamajā pārskata gadā viņš iegūst balsstiesības atbilstoši vispārējiem noteikumiem proporcionāli viņa priekšrocību akciju nominālvērtību summai.

Balsstiesību iegūšana neatbrīvo AS no saistībām izmaksāt neizmaksātas dividendes (peļņu), kā arī neietekmē citas tiesības, kuras izriet no priekšrocību akcijām.

Akcionārs, kuram pieder priekšrocību akcijas ar īpašām tiesībām attiecībā uz dividendes (peļņas) saņemšanu, zaudē balsstiesības tā pārskata gada pēdējā dienā, kura laikā viņš pilnībā saņēmis iepriekš neizmaksātas dividendes (peļņu) (Komerclikuma 232. pants).

**Personālakcijas un peļņa.** Lai ieinteresētu darbiniekus akciju sabiedrības efektīvākā komercdarbībā, labāk atalgotu tehnostuktūru, to stimulētu savu komercspēju rafinētākā izmantošanā sīvās konkurences apstākļos, akciju sabiedrība izdala līdzekļus, lai emitētu personālakcijas, kuras kā vārda akcijas var iegūt tikai un vienīgi AS algotie darbinieki, tātad darba ņēmēji un valdes locekļi. Kas ir šo personālakciju emisijas avots? Komerclikums skaidro: tīrā peļņa, t.i., peļņa, kas paliek pāri pēc visiem atskaitījumiem (arī ienākuma nodokļa) no peļņas. Dividendes par personālakcijām tiek maksātas vispārējā kārtībā no AS peļņas. Lasītājs var iebilst, ka tādējādi mazinās tā peļņas daļa, ko pienākas izmaksāt tiem akcionāriem, kas ieguldījuši savus līdzekļus AS darbībai un attīstībai. Jā, personālakcijas ir upuris, bet upuris, kas spēj sekmēt raitāku attīstību, efektīvāku saimniekošanu, nākotnē lielāku peļņu, augstāku rentabilitāti. Lēmums par personālakcijas emisiju, turklāt lētāk par parasto akciju nominālvērtību jāveic pēc vispusīgas analīzes par šādu stimulu iedarbību uz darbinieku ražīgā spēka rezervju un tehnostuktūras komercspēju vēl pilnīgāku izmantošanu.

**Procenti par obligācijām un peļņa.** Lai palielinātu savu pamatkapitālu, radītu līdzekļus tehniskam, tehnoloģiskam un organizatoriskam progresam, akciju sabiedrības, saņemot attiecīgās atļaujas, var izlaist apgrozībā obligācijas, t.i., parāda zīmes ar fiksētu procentu likmi. Šo procentu avots ir tā grāmatvedības peļņa, kas tika gūta, ieguldot komercdarbībā saņemto kredītu. Atkarībā no pasākumiem, kam tiks izlietoti no obligāciju pārdošanas saņemtie līdzekļi, procentu avots visdažādākās proporcijās var sastāvēt no zemes rentes, kapitāla dabiskā procenta un komercspēju peļņas. Parasti procentu galvenokārt sedz kapitāla procenti, bet uzslavu pelna arī tāds variants, kad galvenokārt procentu atmaksa balstās uz komercspēju peļņu. Tā, piemēram, automobiļu firma ar obligāciju līdzekļiem nodrošina jaunu atraktīvu ārējo un iekšējo dizainu, jaunu elektronisko aprīkojumu, drošības iekārtas, minidatoru, kas pēc atgriezeniskās saites principa optimāli regulē daudzus automašīnas darbības procesus. Šāds mašīnas modelis ir konkurētspējīgs, tam ir atbilstoša cena un augstākā grāmatvedības peļņa. Analizējot šo peļņu kā obligācijas procentu avotu, grūti būs teorētiski precīzi nošķirt, kur beidzas kapitāla procenti un sākas komercspēju peļņa.

Komerclikums paredz akciju sabiedrībām tiesības emitēt konvertējamās obligācijas, proti, obligācijas, kuras pēc pilnīgas apmaksas obligāciju īpašnieks ir tiesīgs apmainīt pret vārda vai uzrādītāja akcijām. Pirmtiesības konvertējamo obligāciju iegādē ir AS akcionāriem. Obligāciju īpašniekiem ir tiesības piedalīties akcionāru sapulcē bez balsstiesībām, bet likumā paredzētos gadījumos piedalīties lēmumu pieņemšanā.

Akcionāri, kas nopirkuši konvertējamās obligācijas un pārvērš tās akcijās, par šīm akcijām turpmāk saņem dividendes (peļņu) parastajā kārtībā.

## 9. nodaļa. Valūtas kurss, konkurence un peļņa ārējā tirdzniecībā

**Valūtas kursa iedarbības aksioma.** Augsts valūtas kurss mazina dotās valsts konkurences spēju ārējā tirgū, ierobežo eksportu, vienlaikus plaši atver vārtus lētam importam, kas izkonkurē pašmāju ražotājus. Latvijas bankas vecie un jaunie dižvadītāji šo aksiomu it kā atzīst, bet darbojas bieži tieši pretējā virzienā. Brīžiem arī vārdos šo aksiomu noliedz, piesaucot kā pretargumentu skaidro realitāti.

**Kāpēc latam augsts kurss?** Latvijas lats ir viena no visdārgākajām valūtām pasaulē, pat pārtrumpojis Lielbritānijas mārciņu. To izlēma trīs vīru atbildīga komisija šādā sastāvā: Ivars Godmanis, LR Ministru kabineta priekšsēdis, Einars Repše, Latvijas Bankas prezidents, un Ojārs Kehris, LR Augstākās padomes Ekonomikas komisijas vadītājs. Tie bija viņi, kas, neko nepaskaidrojot, nolēma 1 latu pielīdzināt un mainīt pret 200 Latvijas rubļiem. Kāpēc pret 200 un ne pret 100, 50, 25 Latvijas rubļiem? Atbildi uz šo būtisko jautājumu neesam dzirdējuši līdz šai baltai dienai, bet sekas izjūtam ik brīdī. Vienīgais arguments – bija jādrukā mazāk latu zīmju, jākaļ mazāk monētu. Lēts variants, kas dārgi maksāja Latvijas tautsaimniecībai. Tas notika 1993. gada 5. martā.

### 9.1. Lats tiek “piekalts” SDR

Mazām patstāvīgām valstīm ar vāju ekonomiku noturēt savu valūtas kursu kaut cik stabili ir neiespējami. Tāpēc tiek meklēts drošs un relatīvi stabils balsts. Vēl 1992. gadā mūsu ziemeļu kaimiņš Igaunija piesaistīja savu kronu Vācijas markai pēc kursa 1 Vācijas marka = 8 Igaunijas kronas. Līdz 2000. gadam kronu nekādos apstākļos nedrīkstēja devalvēt. Kronas kurss svārstījās līdz ar Vācijas marku. Pēc gada, 1993. gadā, dienvidu kaimiņi Lietuvā “piekala” savu litu ASV dolāram pēc kursa 1 USD = 4 litri. Kā pēdējā šai trijotnei pievienojās Latvijas Banka – neoficiāli (bez Saeimas piekrišanas) 1994. gada februāra sākumā piesaistīja latu Starptautiskā Valūtas fonda dematerializētai valūtas vienībai SDR (ar kuru varēja norēķināties valstu centrālās bankas savā starpā) pēc kursa 1 SDR = 0,7997 lati. SDR pārstāvēja piecu valūtu grozu: USD, Vācijas marku, Japānas jenu, Lielbritānijas mārciņu, Francijas franku. Šinī grozā katras valūtas īpatsvaru noteica attiecīgās valsts ekonomiskais spēks gan valsts iekšienē, gan pasaules tirdzniecībā.

Jebkuros apstākļos, pilnīgi neatkarīgi no Latvijas ekonomiskā stāvokļa, inflācijas, bezdarba apmēra, komercbanku krīzes lata kurss pret SDR bija totāli stabils pēc iepriekš minētā kursa.

Saskaņā ar valstu ekonomiskā spēka izmaiņām katrus piecus gadus arī mainījās SDR groza valūtu īpatsvars. To rāda 9.1. tabula.

9.1. tabula

Valūtu īpatsvars SDR valūtu grozā, %

Gadi \ Valūtas	1996–2000	2001–2002
ASV dolārs	39	45
Vācijas marka	21	–
Japānas jena	18	15
Francijas franks	11	–
Lielbritānijas mārciņa	11	11
Eiro	–	29

Saskaņā ar Jamaikas valūtas sistēmu (no 1978. gada 1. aprīļa) valūtu kursi ir peldoši, t.i., atkarīgi no to pieprasījuma un piedāvājuma samēra. Latvijas lats, salīdzinot ar Igaunijas kronu un Lietuvas litu, bija izdevīgākā stāvoklī. Valūtu grozā vienas valūtas kursa kāpums daļēji tiek dzēsts ar citas valūtas kursa kritumu. Lata kursa “peldēšanas” viļņi bija mazāki nekā kaimiņu valūtām. Lata kursa stabilajai piesaistei SDR pēc kursa 1 SDR = 0,7997 lati bija šādas sekas: *pirmkārt*, nostiprinājās lata augsts valūtas kurss; *otrkārt*, lata kursa peldēšanas amplitūdu galvenokārt iespaidoja USD kursa izmaiņas, jo ASV dolāram SDR valūtu grozā gan 1996.–2000. gadā un vēl spēcīgāk 2001.–2002. gadā bija vislielākais īpatsvars.

## 9.2. Lats salīdzinājumā ar pārējām Baltijas valstu valūtām

Lata kurss bija un ir krietni augstāks par kronas un lita kursu. Par to viegli pārlicināties, izsakot visas Baltijas valūtas dolāros. Ņemsim salīdzinājumam valūtu kursu pret 1 USD pirms un pēc tam, kad eirozonas valstīs nacionālo valūtu aizstāja eiro.

Vidējais kurss:

2001. gada oktobrī: 1 ASV dolārs = 0,625 lati = 4 liti = 17,27 kronas;

2002. gada 18. jūnijā: 1 ASV dolārs = 0,68 lati = 3,653 liti = 16,580 kronas.

Vēl uzskatāmāk lata augstais kurss vērojams, to salīdzinot ar Baltijas kaimiņvalstu valūtu, ja latu pieņem par salīdzināšanas pamatu.

Vidēji 2001. gada oktobrī 1 lats = 6,40 liti = 27,632 kronas, bet 2003. gada 14. janvārī 1 lats = 5,55 liti = 25,189 kronas.

Cenu konkurencē eksportā lats ir kopumā vārgs, toties lits un it sevišķi krona ir ar krietni plašākām konkurences iespējām. Toties importā zemākais lita un kronas kurss krietni labāk sargā iekšējo tirgu, pašmāju ražotājus no importa invāzijas nekā augstais lata kurss, kas vilināt vilina importa preces konkurences kautiņā iznīcināt vietējos ražojumus. Šādos apstākļos likumsakarīga ir parādība, ka imports Latvijā sasniedzis apjomu, kas apmēram 1,7 reizes pārsniedz Latvijas eksportu. Šim negatīvajam samēram ir augšanas tendence.

Eksportā vārgas konkurences spēja spiež samierināties ar zemu peļņas normu. Lētais un daudzpusīgais imports liek bankrotēt ne vienam vien vietējam uzņēmējam un par peļņas gūšanu vispār nav ko runāt. Toties ārzemju eksportētāji, kas pārpludina Latviju ar savām precēm, par mazu peļņu nežēlojas. Problēma par peļņas lielumu vēl saistās ar importētām ražošanas resursu cenām. Bet par to turpmāk.

Trīs valūtas kursi šodien būtiski iespaido Latvijas ārējās tirdzniecības konkurētspēju, peļņas apjomu un rentabilitāti: USD kurss pret eiro, lata kurss pret eiro, lata kurss pret USD.

### 9.3. Ko sniedz Latvijas statistika?

Latvijas statistikas pārvaldes izdevumā "Latvijas makroekonomiskie rādītāji" kaut vai par 1999.–2001. gada ceturkšņiem ir speciāla tabula "Ārējās tirdzniecības apgrozījums pa norēķinu valūtas veidiem". Šeit sniegti dati par 15 valūtu norēķiniem eksportā un importā, ieskaitot latu. 14 valūtu lietojums pēc oficiālā Latvijas Bankas kursa pārrēķināts latos. Mēģinājumu ārzemju valūtu pārrēķināt latos un šādi salīdzināt konkrēto valūtu nozīmi Latvijas ārējās tirdzniecības apgrozībā par veiksmīgu nenosauksi. Lata nepamatoti augstais kurss, kam, kā redzējām, ir subjektīva, pat administratīva piegarša, rāda ne visai objektīvu ainu.

Tavu brīnumu! Kopš 1999. gada tirdzniecība ar eirozonas valstīm īstenojas ar dematerializētā eiro palīdzību, bet eiro tabulā nav minēts – figurē Vācijas markas, Francijas franki, Somijas markas, Itālijas liras, Nīderlandes guldeņi, pārrēķināti latos. Vienlaikus citā statistiskā izdevumā "Latvijas statistikas ikmēneša biļetens" kopš 1999. gada pa mēnešiem ir lasāms lata kurss pret eiro. Tāad informācija par eiro ir! Kāpēc to slēpt?

Bet analīze jāsāk ar USD kursu pret eiro, jo ASV dolāra kurss visvairāk iespaido lata valūtas kursa dinamiku.

### 9.4. Eirozonas valstu nacionālo valūtu apmaiņas fiksētais kurss pret eiro

Eiropas Savienības 11 valstis 1998. gadā izveidoja Eiropas Valūtas ūniju (EVU) ar Eiropas Centrālo banku (ECB). Tika noteikti eirozonas valstu nacionālo valūtu fiksētie kursi pret 1 eiro. Šie kursi bija absolūti stabili. No 1999. gada līdz 2001. gada beigām šie kursi (jeb koeficienti) tika izmantoti bezskaidras naudas norēķinos eirozonas valstu savstarpējā ārējā tirdzniecībā, bet no 2002. gada 1. janvāra – apmainot eirozonas valstu naudas zīmes un monētas pret eiro zīmēm un monētām. 2001. gada 1. janvārī EVU kā 12. valsts iestājās Grieķija. 9.2. tabula rāda šos kursus jeb nemainīgos apmaiņas koeficientus.

**Eiropas valstu nacionālās valūtas pārrēķināšanas stabili kursi pret 1 eiro**

Nacionālās naudas nosaukums	Pārrēķināšanas kurss	Nacionālā valūta, izteikta eiro vienībās	Nacionālo valūtu pārrēķināšanas kurss pret Vācijas markas pārrēķināšanas kursu
Vācijas marka	1,95583	0,51	1,00
Francijas franks	6,55957	0,15	3,35
Beļģijas franks	40,3399	0,02	20,62
Luksemburgas franks	40,3399	0,02	20,62
Nīderlandes guldenis	2,20371	0,45	1,12
Itālijas lira	1936,27	0,0005	990,0
Austrijas šiliņš	13,7603	0,07	7,04
Somijas marka	5,94573	0,17	3,04
Īrijas mārciņa	0,787564	1,27	0,40
Spānijas peseta	166,386	0,006	85,07
Portugāles eskudo	200,482	0,005	102,50
Grieķijas drahma	340,750	0,003	17,22

Trīs Eiropas Savienības dalībvalstis – Lielbritānija, Zviedrija, Dānija – pagaidām atturējās pāriet uz eiro. Starp šo valstu nacionālajām valūtām un eiro izmantoja iepriekšējo gadu Eiropas valūtas sistēmas attiecības, t.s. EVS II ar pieļaujamo kursa svārstību amplitūdu  $\pm 2,25$ . Pāreja uz eiro aptvēra eiropas valstīs it visus darījumus naudā. Norēķinos atkrita valūtu apmaiņa, kas saistījās ar noteiktiem mesliem valūtas mijējiem. Preču ražošanas izmaksas samazinājās, peļņa mazliet pieauga. Konkurences nosacījumi palika vecie. Tikai tagad varēja skaidri uz eiro bāzes salīdzināt, kādas preces kādā valstī ir dārgākas, kādas lētākas. Tas deva impulsu komercspējām konkrēti cīnīties par attiecīgo preču ražošanas izmaksu samazināšanu, labāko preču ražošanas izvēšanu.

Attiecībā uz to valstu valūtām, kas nebija Eiropas Savienības locekļi, saglabājās pret eiro peldošais valūtas kurss, tātad samērs starp valūtu pieprasījumu un piedāvājumu pasaules valūtu biržās un starptautiskajā starpbanku tirgū. Kursu svārstības uz augšu un leju pēc savām sekām saistījās ar to valūtas kursu iedarbības aksiomu, ko minējam šīs nodaļas sākumā.

### 9.5. Dolāra kursa dinamika pret eiro

Eiropas Centrālā banka līdz ar eiro kursiem EVU valstu nacionālajām valūtām 1999. gada 4. jūnijā arī noteica eiro pret USD sākuma kursu: 1 eiro = 1,17 USD jeb 1 USD = 0,85 eiro. Tālākais jau bija atkarīgs no šo valūtu pieprasījuma un piedāvājuma samēra, tātad no peldošā kursa. 9.3. tabula rāda gan eiro kursa izmaiņu pret dolāru, gan dolāra kursa izmaiņu pret eiro.

9.3. tabula

#### Eiro kurss pret USD un USD kurss pret eiro (mēneša vidējie dati)<sup>1</sup>

	1999. g.		2000. g.	
	eiro/USD	USD/eiro	eiro/USD	USD/eiro
Janvāris	1,1608	0,861	1,0137	0,986
Aprīlis	1,0704	0,934	0,9470	1,056
Jūlijs	1,0353	0,966	0,9397	1,064
Oktobris	1,0706	0,934	0,8552	1,169
Decembris	1,0110	0,989	0,8973	1,114

	2001. g.		2002. g.	
	eiro/USD	USD/eiro	eiro/USD	USD/eiro
Janvāris	0,9383	1,065	0,8922	1,202
Aprīlis	0,8920	1,121	0,8937	1,119
Jūlijs	0,8607	1,161	0,9922	1,005
Oktobris	0,9059	1,104	0,9811	1,079
Decembris	0,8924	1,121	1,0382 <sup>2</sup>	0,963

<sup>1</sup> Deutsche Bundesbank. Devizenkursstatistik, Oktober 2002, 6. lpp.

<sup>2</sup> Vērtējums.

Kādas tendences atspoguļojas 9.3. tabulā? Pirmkārt, 1999. gadā līdz pat 2002. gada pavasarim eiro kurss pret ASV dolāru nepārprotami slīd uz leju. Ja pasekosim eiro kursam pa visiem mēnešiem un dienām, redzēsim, ka kurss svārstās, kādu brīdi kāpj uz augšu, lai nākamā dienā, pat mēnesī slīdētu lejup. Eiro kursa pazemināšana stiprināja eirozonas valstu konkurētspēju ārējos tirgos, palīdzēja šīm valstīm, vispirms Vācijai, kuras ekonomika 2001. gadā atradās uz recesijas sliekšņa, eksperti runāja par stagnāciju, iekšzemes kopprodukts 2002. gadā pieauga tikai par 0,2%, uzskatīja, ka ātrāku izaugsmi var gaidīt tikai 2003. gada otrajā pusgadā. Arī peļņa bija ierobežota. ASV dolāra kurss pret eiro auga, peldot uz augšu un leju. Tas kopumā vājināja ASV eksporta potenciālu, konkurētspēju ārējos tirgos, pirmām kārtām eirozonā, un pārdzīvoja ne labāko laiku. 2002. gada pavasarī radīja lūzumu eiro un USD kursa līdzšinējā tendencē. ASV dolārs "novāēja", eiro pieņēma spēkā. Jūnija nogalē 1 eiro praktiski nolīdzinājās ar 1 USD. Vairāki cēloņi samazināja pieprasījumu pēc ASV dolāriem. Vispirms ASV ekonomikā pieauga negatīvās parādības, palēninājās augšanas tempi, peļņa izrādījās krietni mazāka, nekā sākotnēji bija prognozēts. Bagātie naudas maisi sāka atturēties no investīcijām ASV ekonomikā un līdz ar to saruka pieprasījums pēc USD. Ar zināmu kavējumu sāka izpausties 11. septembra terora akta sekas. Tūrisms uz ASV būtiski samazinājās, arī Izraēla terora dēļ pārstāja būt tūrisma un svētceļotāju objekts. Arī tas mazināja pieprasījumu pēc dolāriem. OPEC – šī naftas ražotāju apvienība – sašaurināja naftas ieguvī, lai kāpinātu cenas. Rezultāts – pieprasījums pēc naftas un attiecīgi dolāriem mazinājās. Imports uz eirozonas valstīm kļuva lētāks, tūrisms pieauga, kas vairoja pieprasījumu pēc eiro. Eksperti sāka ieteikt Eiropas Centrālajai bankai īstenot pasākumus, lai apturētu eiro kursa tālāko augšanu, lai eirozonas valstu ekonomika varētu mierīgi atkopties un nebūtu jābaidās no augsta valūtas kursa negatīvām sekām. 2002. gada nogalē un 2003. gada sākumā eiro kurss pret ASV dolāru sāka svārstīties ap 1,05, atsevišķās dienās pat sasniedzot 1,07 līmeni. Kara draudi ar Irāku USD turpināja vājināt. ASV dolāra un eiro valūtas kursu attiecībā galvenais ir USD kursa krišanās. Rezultātā pret dolāru likumsakarīgi ceļas eiro kurss. Kā jau minēts, dolāra kurss pret eiro SDR groza sastāvā nevarēja neiespaidot lata kursu pret eiro.

## 9.6. Lata kursa dinamika pret eiro

Lata kursam pret eiro perspektīvas skatījumā ir īpaša nozīme. Arī ikdienas ārējā tirdzniecībā tā iespaids uz Latvijas eksportpreču konkurētspēju un peļņas gūšanas iespējām ir vērā ņemami liels. Jautājums brīžiem izvirzās tīri hamletisks: būt vai nebūt.

9.4. tabula dod ieskatu minētajā problēmā.

9.4. tabula

### Lata kurss pret 1 eiro<sup>1</sup> un eiro kurss pret 1 latu (perioda beigās)

Gadi	lats/ 1 eiro	eiro/ 1 lats	lats/ 1 eiro	eiro/ 1 lats	lats/ 1 eiro	eiro/ 1 lats
	Janvāris		Jūnijs		Decembris	
1999	0,657	1,522	0,619	1,616	0,588	1,701
2000	0,581	1,721	0,567	1,764	0,570	1,754
2001	0,568	1,751	0,550	1,818	0,561	1,783
2002	0,557	1,795	0,596	1,678	0,612	1,634

9.4. tabulas skaitļi uzskatāmi liecina: *pirmkārt*, lata kurss pret eiro un eiro kurss pret latu nebūt nav stabils, bet “peldošs”; *otrkārt*, lata/eiro kursa izmaiņas pamatos atkārtojas (ar dažām novirzēm).

USD/eiro kursa izmaiņas, ievērojot šo kursu sākotnējo attiecību (sk. 9.3. tabulu). Lata kurss pret eiro tāpat kā ASV dolārs, sākot ar 1999. gada janvāri, “peldot” līdz 2000. gada aprīlim pamatos slīdēja uz leju; zemākais kurss tika fiksēts 2001. gada jūnijā; sekoja neliels svārstīgs kursa pieaugums.

Izvirzās jautājums, kā šī lata kursa pret eiro lejupslīde iespaido Latvijas preču konkurētspēju un peļņu valsts ārējā tirdzniecībā? Problēmas nepārzinātāji teiks: brīnišķīgi, lata kurss pazeminās, tātad mūsu eksports eirozonā kļūs konkurētspējīgāks, bet imports sadārdzināsies. Taču viņi nopietni kļūdīsies.

Lietas būtība ir tāda, ka lata “smagumu” nosaka nevis lata kurss pret

<sup>1</sup> Latvijas statistikas ikmēneša biļetens, 8/2002, 6. lpp.

eiro, bet gan eiro kurss pret latu jeb – cik eiro līdzinās viens lats. Ieskatoties 9.4. tabulā, uzskatāmi redzam, ka lata “smagums” laika posmā no 1999. gada janvāra beigām līdz 2001. gada jūnija beigām (eiro/lats) būtiski pieauga, proti, par 19,4%. Attiecīgi šinī laikā, konvertējot eksportā iegūto eiro pret latu (bez konvertācijas mesliem), zaudējumi līdzinājās 10,7 santīmiem uz katru eiro. Uzņēmums “Latvijas tilti”, pildot lielāku ES organizācijas pasūtījumu, zaudēja 100 000 latu, prāvu daļu savas kopējās peļņas. Peļņa saruka visiem Latvijas eksportētājiem uz eirozonu. Zaudējumi mazināsies, ja resursus eksportpreču ražošanai, tai skaitā arī pakalpojumiem, daļēji iegādāsies eirozonā, maksājot par eiro mazāk latu. Lai kompensētu zaudējumus no lata kursa lejupslīdes pret eiro, cenās eiro jākāpina. Tieši tas vājina Latvijas eksportpreču pozīcijas eirozonā cenu konkurencē. Šīm negatīvām sekām ir arī viens pozitīvs moments: lai normāli izdzīvotu, nopietni jā rūpējas par ražošanas izmaksu mazināšanu, par jaunāko tehniku, tehnoloģiju, pilnīgāku organizāciju, taupību.

Kā lata kursa krišanās pret eiro iespaido importu no eirozonas dalībvalstīm. Imports latos kļūst lētāks, jo par katru eiro, kas jāmaksā par importa precī, jākonvertē mazāks latu daudzums. Lētāks imports – nežēlīgs konkurents, kas vēl tālāk izputina pašmāju ražotājus.

Virkne uzņēmēju sāka uzstājīgi prasīt: atcelt lata “piekalšanu” SDR un piesaistīt Latvijas nacionālo valūtu eiro. Šiem kungiem atbildēja: nestrebiet karstu putru; pienāks laiks, kad lata kurss pret eiro celsies un jūs vēl labi nopelnīsiet; bez tam, slēdzot līgumus ar eirozonas valstu partneriem, izmantojiet forvarda darījumus, kas jūs pasargās no zaudējumiem sakarā ar valūtu kursu izmaiņām; apdrošiniet savus darījumus pret valūtas risku. Bankas un apdrošināšanas uzņēmumi nav pestīšanas armijas organizācijas un ar labdarību nenodarbojas. Viss minētais maksā naudu. Bet labāk zaudēt mazumiņu nekā peļņas lielāko daļu.

Kā mainījās lata kurss pret eiro 2002. gadā, kad apgrozībā eirozonas valstīs nacionālo valūtu aizstāja reālas eiro naudas zīmes un monētas? Gada sākumā lata kurss pret eiro mazliet kāpa uz augšu. Janvāra beigās notika kursa kritums. 1. februārī neliels kāpums uz augšu. Bet jau 4. februārī jauns kursa kritums, ko mēneša beigās nomainīja kursa kāpums. Tā “stabilais” lata kurss pret eiro svārstās kā pa viļņiem uz augšu un leju un atkal uz augšu, un atkal uz leju.

Zināms pagrieziena lata kursa tendencē pret eiro iezīmējās 2002. gada vēlā pavasarī un vasaras sākumā. Tā 10. jūnijā lats/eiro līdzinājās 0,586,

par 0,023 latiem vairāk nekā vidēji 2001. gadā. Eksperti prognozē tālāku lata kursa augšanu. Te jāatzīmē, ka jūnija vidū sasniegtais vēl nepārtrumpo 1999. gada lata kursa līmeni pret 1 eiro. Eksportētāji uz eirozonas valstīm priekā par lielāku peļņu var gandrīz gaviļēt: rītdiena būs vēl labāka nekā vakardiena. Priekam var pievienoties rūgtums: ja ražošanas resursi jāpērk par dārgāko eiro, aug ražošanas izmaksas un daļa peļņas būs vējā.

Patiešām, lata kurss pret eiro "peldēšanas" režīmā 2002. gada otrajā pusgadā turpināja celties, sasniedzot gada nogalē 0,612 latus pret 1 eiro. Šī tendence turpinājās arī 2003. gada janvārī: tā pirmās dekādes beigās lata kurss pret eiro līdzinājās 0,616–0,618. Turpmākās dienās šis kurss palēnām tuvinājās 1999. gada janvāra līmenim: 14. janvārī tas jau bija 0,621.

Šīs izmaiņas nosaka nevis eirozonas un Latvijas ārējās tirdzniecības bilance, bet gan ASV dolāra kursa lejupslīde pret eiro. Frankfurtes birža 2003. gada 24. janvārī fiksēja USD kursu pret eiro 0,9277 līmenī. Situācija pietiekami dīvaina: eksperti eirozonai 2003. gada pirmajā ceturksnī prognozē iekšzemes kopprodukta pieaugumu ar nelielu mīnusu, turklāt ASV ekonomiku gaida reāla augšupeja, arī bezdarba rādītāji eirozonā ir krietni sliktāki nekā ASV, eirozonas līdervalstis, pirmām kārtām Vācija, arī Francija iepriekšējo gadu noslēdza ar sliktiem finanšu rezultātiem, bet, neskatoties uz to, eiro pret USD pieņemas spēkā, jo ASV dolārs novājinās visupirms sakarā ar kara draudiem pret Irāku. Ciktāl tieši USD SDR grozā ir dominējošā valūta, tas nevar neatsaukties uz lata kursu pret eiro. ASV dolāra novājināšana bezgalīgi neturpināsies. Kad šī grāmata nonāks līdz lasītājiem, USD, eiro un lata kursi nepārprotami būs citi, attiecīgi iespaidojot Latvijas eksportētāju un importētāju peļņu un konkurētspēju.

40% Latvijas ārējās tirdzniecības, pēc statistiķu aplēses, īstenojas dolāros. Tāpēc pievērsīsimies lata un dolāra kursu attiecībām.

### 9.7. Lata kursa dinamika pret ASV dolāru

Dolārs paliek pasaules valūtu līderpozīcijā. Euro vēl nespēj apdraudēt USD izplatību. Arī Latvijas komersantu konkurētspējas un peļņas līkums, rentabilitāte, ražošanas izmaksu līmenis, eksporta un importa preču cenas daļēji veidojas lata kursa iespaidā pret ASV dolāru.

Kāda tendence īstenojas šai jomā To uzskatāmi rāda 9.5. tabula.

9.5. tabula

Lata kurss pret 1 USD<sup>1</sup> un USD kurss pret 1 latu perioda beigās

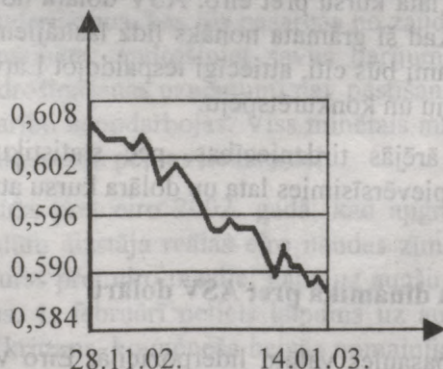
Gadi	lats/ 1 USD	USD/ 1 lats	lats/ 1 USD	USD/ 1 lats	lats/ 1 USD	USD/ 1 lats
	Janvāris		Jūnijs		Decembris	
1999	0,574	1,742	0,598	1,672	0,583	1,715
2000	0,588	1,700	0,600	1,676	0,613	1,631
2001	0,619	1,616	0,639	1,565	0,638	1,567
2002	0,644	1,553	0,605	1,653	0,588	1,700

Pēdējo četru gadu laikā lata kurss pret USD “peld” kā pa viļņiem. 2002. gadā lats attiecībā pret USD konsekventi slīd uz leju. Lats pret ASV dolāru kļūst “smagāks” – no 1,553 latiem janvāra beigās līdz 1,700 latiem gada nogalē. Šī tendence turpinās 2003. gada sākumā (sk. 9.1. shēmu). Par ASV dolāra kursa lejupslīdes cēloņiem mēs jau rakstījām.

9.1. shēma

Kurss LVL/USD<sup>2</sup>

Latu skaits vienā ASV dolārā



<sup>1</sup> Latvijas statistikas ikmēneša biļetens, 12/2002, 6. lpp.

<sup>2</sup> Dienas bizness, 10.06.2002.

Kā šī tendence iespaido Latvijas tautsaimniecību? Preces eksportējot par ASV dolāriem, lata kursa krišanās pret USD mazina saņemamo latu daudzumu "tīrā" veidā, krītas peļņa. Ja eksportpreču ražošanā ir izlietoti par dolāriem pirkti resursi (degviela, materiāli, komplektējošās detaļas), ražošanas izmaksas latos pazeminās, daļēji sedzot peļņas zaudējumus. Imports par USD prasa mazāku latu daudzumu ar visām pozitīvām un negatīvām sekām.

Ikviens lata valūtas kurss atkarībā no tā kāpuma un lejupslīdes vienmēr iespaido ar plusa vai mīnusa zīmi peļņu un rentabilitāti, saasina konkurenci. Šodien tirgzinība, perspektīvā plānošana nevar iztikt bez lata valūtas kursa prognozēšanas. Prognozēt valūtas kursu ir visai sarežģīts darbs, jo pietiekami precīzi jāparedz daudzu faktoru mijiedarbība un rezultāts iespējams tikai varbūtējs.

Lasītājam jāpadomā, vai bija vērts Latvijas Bankai pēc E. Repšes nostājas latu atstāt piesaistītu SDR grozam (kur dominē ASV dolārs), vai Latvijas tautsaimniecībai būtu izdevīgāk "piekalt" latu eiro, sekojot Igaunijas un Lietuvas piemēram.

## 10. nodaļa. "Tīrā" peļņa un nodokļi

**"Tīrā" peļņa un uzņēmēju motivācija.** Uzņēmēju investoru tik daudz neieinteresē peļņas masa kā tāda, bet gan rentabilitāte kā peļņas masa attiecībā pret investīcijām. Uzņēmējdarbības noteicošais motīvs ir "tīrā" peļņa. Ražošanas izmaksas ietver nodokļus, izņemot tos, ka jāmaksā no ienākuma, praktiski no peļņas. No motivācijas viedokļa uzņēmēja "virsuzdevums" ir "tīrās" peļņas lielums, tieši šīs peļņas attiecība pret investīcijām. Kas ir "tīrā" peļņa? Kategorija gaužām vienkārša: no peļņas kā starpība no uzņēmējdarbības ieņēmumiem un izdevumiem jāatskaita peļņas nodoklis un daži maksājumi, kuru avots ir peļņa. Lasītājs iebildīs, jo lielāka peļņa, jo lielāka būs arī "tīrā" peļņa. Tāds variants ir iespējams. Uzņēmējs nebūs priecīgs, ja viņam no lielas peļņas lielākā daļa būs jānomaksā valsts budžetā un pāri paliks tīrais čiks. Viss atkarīgs no nodokļu likmes lieluma. Bet lai kāda arī peļņas nodokļu likme būtu, ne mazums uzņēmēju ir nadzīgi peļņu slēpt, nopūlas "likumu apiet ar likumu", veic divkāršu grāmatvedību – vienu sev ar precīzu informāciju, otro oficiālo Valsts ieņēmuma dienesta darbiniekiem, lai pēdējiem dokumentāli pierādītu, kāds nodokļu nieciņš pēc likuma jāiemaksā dažāda līmeņa budžetos. Viens ir skaidrs, nevar izprast "tīras" peļņas motivējošo spēku bez nodokļu sistēmas, tās dažādu variantu principiālas analīzes.

### 10.1. Fiskālā politika un nodokļu sistēma

Neatkarīgās Latvijas valsts fiskālā politika neatliekami prasīja izveidot savu, valsts vajadzībām atbilstošu nodokļu sistēmu. Jau 1990. gada maijā sākās intensīvs darbs suverēnas valsts budžeta sistēmas tiesisko pamatu izstrādāšanā. Tās kodols bija principiāli jauna nodokļu sistēma.

**Jaunās sistēmas uzdevumi.** Jaunās nodokļu sistēmas galvenais uzdevums bija sekmēt pāreju no PSRS pakļautās komandekonomikas uz tirgus ekonomiku, brīvu no ārzemju žņaugiem. Bez jaunas nodokļu sistēmas nebija iespējams radikāli pārkārtot tautsaimniecības pamatus, pārstrukturēt ekonomiku. Jaunās fiskālās politikas galvenais uzdevums bija nodrošināt, lai ekonomiski izdzīvotu neatkarīgā Latvija. Šis uzdevums bija jāveic, balstoties uz nodokļu sistēmu.

1995. gadā pilnveidotā Latvijas nodokļu sistēma pamatos atbilda suverēnas valsts prasībām, kas vēl atrodas pārejas periodā uz tirgus ekonomiku

(sociālo tirgus saimniecību) un kurā salīdzinājumā ar attīstītajām Eiropas valstīm bija daudzkārt zemāks dzīves līmenis. Nodokļu sistēmai bija jāievēro vientuļo pensionāru nožēlojamais stāvoklis un daudz bērnu ģimeņu materiālās grūtības. Nodokļu sistēmu nemitīgi pilnveidoja, lai rastu apstākļiem optimālu variantu.

**Nodoklis kā elementu kopums.** Jebkurš nodoklis ir sarežģīts elementu kopums. Tajā ir ietverti šādi elementi:

- 1) aplikšanas objekts, to konkrētais saturs;
- 2) likme (proporcionāla, progresīva, regresīva u.c.);
- 3) atlaides;
- 4) atvieglojumi;
- 5) nodokļa maksātājs;
- 6) tas, kādā budžetā nodoklis tiek ieskaitīts (iemaksāts);
- 7) maksāšanas termiņi;
- 8) sodi par maksājumu termiņu nokavēšanu.

**Nodokļi un motivācija.** Katrs no uzskaitītiem nodokļa elementiem ir saistīts ar noteiktu ekonomisku uzvedības, rīcības motivāciju. Tieši šī iemesla dēļ ir daudzie mēģinājumi, centieni pēc iespējas nodokļus nemaksāt vai izmantot savas kabatas labā vismazākās nepilnības nodokļu likumdošanā. Tirgus ekonomikas zemēs parasti ir augsti kvalificēti nodokļu speciālisti, kas par labu samaksu konsultē firmas, uzņēmējus, kā sastādīt ieņēmumu deklarācijas, lai maksātu mazāku nodokli.

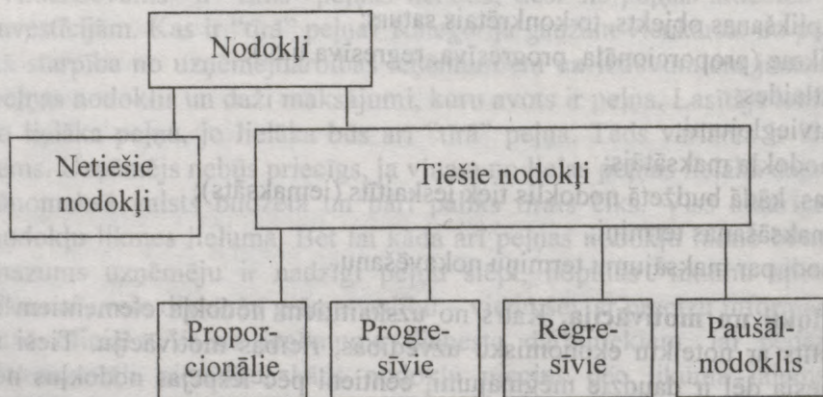
Motivācijas spēks ir bez izņēmuma katram nodokļa elementam, sākot ar aplikšanas objektu. Nodokļa maksātājs pieliek ne mazums pūļu un izdomas, lai vismaz formāli deklarācijā šo aplikšanas objektu samazinātu. Minēsim vienu problēmu, kas būtiski skar pašvaldību budžetus. Pašlaik ienākuma nodoklis (noteikta daļa), ko maksā darba ņēmēji, tiek ieskaitīts tās pašvaldības budžetā, kurā ienākuma saņēmējs dzīvo (ir pierakstīts). Rīgā strādājošā ienākuma nodoklis nonāk Jūrmalā, Ogrē, Tukumā pēc dzīvesvietas. No šī viedokļa minēto pilsētu pašvaldību vadītāji nav būtiski ieinteresēti savās teritorijās attīstīt uzņēmējdarbību, radīt jaunas darbavietas. Ja pašvaldību budžetu ieņēmumi lielākā mērā būtu atkarīgi no iedzīvotāju ienākuma nodokļa, kas nomaksāts turpat uz vietas, pašvaldību vadītāju motivācija mainītos: darbavietu skaita palielināšana pašvaldības teritorijā plašākā mērogā nekā šodien nonāktu šo vadītāju uzmanības un rīcības centrā. Aktivizētos interese sekmēt uzņēmējdarbību savā teritorijā. Pašreizējā kārtība apmierina vadītājus miegamicēs. Spēcīga motivējoša iedarbība ir nodokļu likmēm.

## 10.2. Nodokļu klasifikācija

Daudzveidīga nodokļu politika ir pakļauta noteiktai klasifikācijai.

### 10.1. shēma

#### Nodokļu klasifikācija



**Netiešie nodokļi.** Nodokļus, kas tiek netieši iekļauti preču cenās, sauc par netiešiem nodokļiem. Pircējs, samaksājot preces cenu, samaksā arī šo nodokli, praktiski nezinot nodokļa lielumu. Šis nodoklis ir it kā dalīts. Katrs pircējs samaksā to netiešā nodokļa daļu, kas attiecas uz pirktu preci. Īpaši tas attiecas uz pievienotās vērtības (pievienotā vērtīguma) nodokli.

**Pievienotās vērtības nodoklis (PVN).** Šis nodoklis aptver gandrīz vai visu preču, t. sk. pakalpojumu klāstu ar vienotu likmi 18%. Viena nodokļa likme visām pārdojamām precēm izraisa uzņēmēju investoru un pārvaldnieku kritiku. Tiek ierosināts diferencēt šo nodokli, samazinot pārtikai, virtuves produkcijai. Saprotams, pirmajā gadā, kad pievienotās vērtības (vērtīguma) nodoklis tiks samazināts kā dažās valstīs līdz 10 procentiem, pat līdz 5%, valsts budžeta ieņēmumi samazināsies. Bet pēc zināma laika pieaugs pieprasījums pēc pārtikas, paplašināsies iekšējais pārtikas tirgus un sākotnējie zaudējumi tiks kompensēti. Šāds solis ir visai svētīgs valstī, kur cīņai ar nabadzību vajadzētu būt budžeta prioritātei. Jāapspriež, kādām precēm šis nodoklis ir samazināms. Ļoti aktuāli ir pazemināt PVN medicīnai, pirmām kārtām medikamentiem,

tūrismam, presei, grāmatu izdevumiem. Arī pārtiku lietderīgi pēc PVN diferencēt. Pāreja uz jaunām likmēm prasīs sīkus iepriekšējus aprēķinus, patiesi zinātniskas prognozes. Problēma jāizšķir principiāli. Tikai pēc tam varēs lietot PVN diferenciāciju, kas sarežģīs šī nodokļa administrēšanu.

Ar PVN saistās arī tranzīta, eksporta un importa pāravadājumi. Pastāv zināmas bažas, ka 2000. gada beigās Saeimas pieņemtie PVN papildinājumi varētu skart Latvijas ārējo tirdzniecību. Finanšu ministrs Gundars Bērziņš gan apgalvojis autopārvadātājiem, ka izmaiņas PVN likumdošanā ārējos sakarus neskars. Ja centīgie muitnieki tomēr sāks ar PVN aplikt tranzīta, eksporta vai importa kravas, autopārvadātāji ir apņēmības pilni rīkot plašas protestu akcijas.

**Muitas nodoklis.** Abpusīgi griezīgs netiešais nodoklis ir muitas nodoklis. To var lietot gan eksportprecēm, gan importprecēm. 2000. gada rudenī, apspriežot dažas izmaiņas PVN, tika ierosināts turpmāk ar šo nodokli aplikt latviešu oriģinālliteratūras darbus. Saeima šo pret latviešu kultūru vērsto ierosinājumu noraidīja. Oriģinālliteratūras darbu pirmizdevumi arī turpmāk tiks pārdoti bez PVN. No PVN atbrīvota ir arī mācību, zinātniskā un bērnu literatūra.

Eksportmuita kāpina eksportpreču cenas, importmuitas tarifī ceļ iekšējās cenas, muitas tarifī sadārdzina tranzītu. Valstis pretēji PTO un ES lēmumiem par bezmaksas tirdzniecību vienmēr atrod juridisku pamatojumu, lai muitas tarifu lietotu konkrētām precēm.

Muitas barjeras bagātajās valstīs ir būtisks šķērslis nabadzīgo valstu attīstībai. Formāli attīstītām valstīm ir zemi muitas tarifī precēm, ko eksportē uz jaunattīstības valstīm. ASV, Kanādā, ES, Japānā, tā sauktajās *Quad* valstīs – muitas barjeras ir oficiāli robežās starp 4,3% un 8,3%. Virknei eksportpreču šis tarifs ir krietni augstāks. Tādas nozīmīgas eksportpreces uz nabadzīgām valstīm kā gaļa, piens, piena produkti, šokolāde, cukurs tiek nomuitotas ar 100 procentu un pat augstāku tarifu; dārzeņiem un augļiem tarifs sasniedz 180 procentus; virskvotu banānu imports ES valstīs – 550 procentus, nelobītiem zemes riekstiem 132 procentus. No ASV un Japānas apģērbi un apavi aizceļo ar muitas nodokli no 15 līdz 30 procentiem.

Slēptā veidā konkurenci īsteno ar subsīdijām. Griezti ziedi, dārzeņi, augļi no Āfrikas tiek dāsnī subsidēti, kas ļauj virknei nabadzīgo valstu izvērst savu eksportu.

Nenormālā situācija, kad zaudētājas ir nabadzīgās valstis, prasa aktīvus pasākumus abās valstu grupās. Nabadzīgās valstīs nozīmīgas ir zināšanas, jauno tehnoloģiju apgūšana, bagātām valstīm jāierobežo sava nepiesātināmā peļņaskāre. Ievēribu pelna Eiropas Komisijas priekšlikums: vismazāk attīstītām valstīm atvērt pieeju ES tirgum bez kvotām un muitas. Šai ierosmei būtu jāklūst vispārējai. Konkurences saasināšana sekmētu dzīves līmeņa augšanu gan bagātās, gan (kas sevišķi svarīgi) nabadzīgās valstīs.

Muitas politikai sava vieta ir Krievijas–Latvijas ekonomiskās attiecībās. Tendence ir Latvijai diemžēl negatīva. 2000. gada decembra vidū Krievijas valdība paaugstināja muitas nodokli eksportnaftai par 34 līdz 48 eiro par tonnu, benzīnam un dīzeļdegvielai no 32 līdz 39 eiro par tonnu, bet mazutam no 25 līdz 31 eiro par tonnu. Šie Latviju maziēprieņinošie tarifi stājās spēkā janvāra vidū jau šajā gadu tūkstoši. Krievijas valstsvīri skaidroja, ka šie muitas tarifi (faktiski naftas un tās produktu cenu paaugstināšana) ir atbilde uz procesiem pasaules naftas tirgū: naftas cenu celšanās 2000. gada oktobrī un novembrī, kā arī eiro kursa kopumā straujā krišanās pret USD. Šoreiz Krievijas naftas cenu stratēģi “iesēdās peļķē”. OPEC izdevās naftas pieprasījumu un piedāvājumu līdzsvarot (ne bez Irākas palīdzības), eiro kurss attiecībā pret dolāru strauji kāpa uz augšu. Naftas cenas pasaules tirgū kritās un nostabilizējās. Ja Krievijas valdība neatcels savus lēmumus naftas muitas jomā, Krievijas nafta būs konkurētspējīga. Prognozēt naftas cenas ir pietiekami grūti. Nav zināms, kā tālāk veidosies Izraēlas–Palestīnas attiecības, vai arābu naftas šeihi neķersies pie naftas ieroča. Embargo naftas eksportam uz ASV, uz dažām citām valstīm, kas atbalsta Izraēlu, var strauji kāpināt naftas cenas. Krievijas nafta var kļūt relatīvi lēta un aktīvi pieprasīta. Šinī negantajā naftas cenu virpulī sava loma būs Izraēlas premjeram, kādu partiju – kreiso vai labējo – viņš pārstāvēs pēc ārkārtējām parlamenta vēlēšanām. Palestīniešu virsaišu nostājā būtiskas izmaiņas nav gaidāmas. Tā naftas muiņa var tikt izmantota kā politiskās cīņa ierocis.

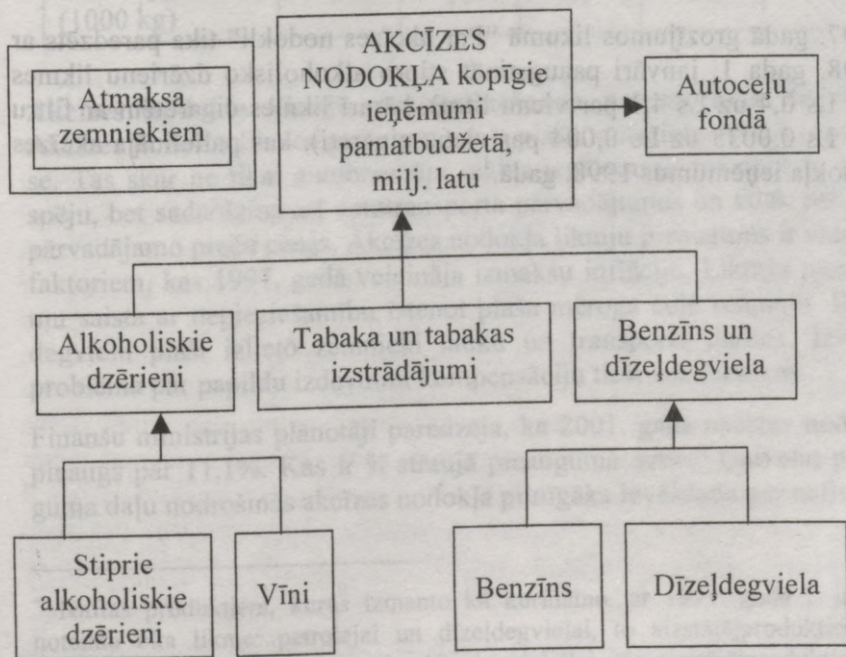
Latvijā liela loma ir galvenās eksportpreces koksnes muitas tarifam. Diemžēl mērķtiecīgu fiskālu politiku te grūti saskatīt. Te Saeima pēkšņi pieņēma lēmumu atbrīvot no muitas koku stumbrus. Tie eksportā kļuva konkurētspējīgi, atbīdot otrā plānā apstrādātu koksni. Kāda koksne dod lielāku pievienoto vērtību un līdz ar to IKP? Sprotams, koku stumbrus eksportēt ir parocīgāk, krietni vienkāršāk nekā pārstrādātu koksni. Bet jēlkoksne dod mazāku IKP, apstrādātā koksne krietni lielāku. Nav speciāli jāpierāda, ka jāstimulē apstrādātās koksnes eksports, kas mazina

arī bezdarbu. Tas prasa papildu investīcijas, speciālas tehnoloģijas, pircējus ārzemēs. Citiem vārdiem, nepieciešama pamatīga piepūle. Miegamicēm vienkāršāk eksportēt koku stumbrus. Šis nepamatotais Saeimas lēmums atradināja koksnes eksportētājus no konkurences, no aktīvas cīņas par tirgu. Nav izslēgts, ka Saeimu iespaidoja spēcīgs lobījs. 2000. gada rudenī kokmateriālu eksportu gaidīja jaunas likstas. Šoreiz tā bija jauna kārtība kokmateriālu eksporta muitas deklarēšanā. Birokrātiskajai procedūrai bija viens mērķis – muitas ieņēmumu pieaugums. Koksnes eksportētāji cīnās un cer, ka MP izdomātā jaunā kārtība tā arī paliks nerealizēts projekts.

**Akcīzes nodoklis.** Šim nodoklim ir plašs izmantošanas lauks. Tā pamatuzdevums ir noteiktu preču cenu regulēšana, tai skaitā arī valsts budžeta ieņēmumu kāpums. Priekšstatu par to, kas tiek pamatos aplikts ar akcīzes nodokli, dod 10.2. shēma.

### 10.2. shēma

#### Akcīzes nodokļa ieņēmumu principiālā struktūra



Ir arī kuriozi gadījumi. Tā Latvijā ar akcīzes nodokli apliek arī bezalkoholiskos dzērienus, ko citās valstīs uzņem kā humora aktu. ES nosacījumi šādu rīcību neaizliedz, bet bezalkoholiskos dzērienus ar akcīzes nodokli gan neapliek.

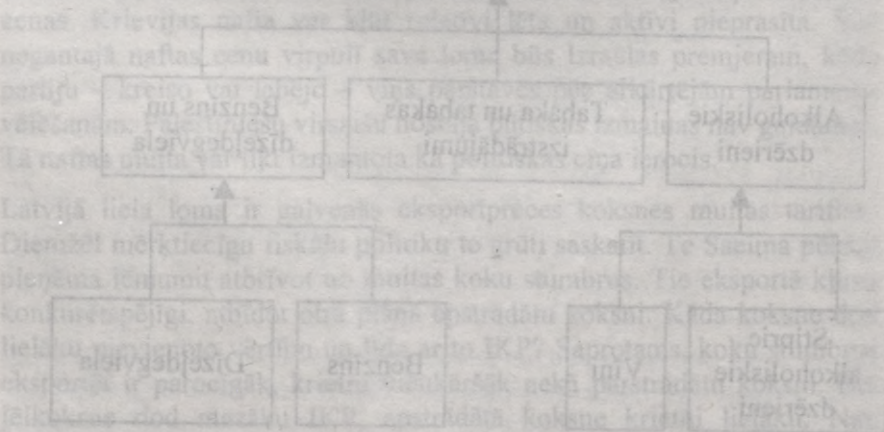
Visai nozīmīgs regulators ir akcīzes nodokļa likmes.

**Akcīzes nodokļa pieaugums.** Akcīzes nodokļa maksājumu pieaugums 1997. gadā tika plānots visai ievērojams – +60,9%. Galvenais cēlonis bija akcīzes nodokļu likmju paaugstināšana alkoholiskajiem dzērieniem un degvielai.

1997. gadā pieņemtais likums “Par akcīzes nodokli naftas produktiem” paredzēja ar akcīzes nodokli aplikt ne tikai benzīnu, dīzeļdegvielu un petroleju (apliek no 1997. gada 1. jūlija), bet no 1998. gada 1. janvāra arī degvielleļļu un naftas gāzes.

Turklāt likums nosaka, ka degvielleļļas, naftas gāzes un to aizstājējproduktu un komponentu akcīzes nodokļa likmes, tāpat kā benzīna, dīzeļdegvielas un petrolejas likmes, līdz 2001. gadam pakāpeniski tiks palielinātas.

1997. gadā grozījumos likumā “Par akcīzes nodokli” tika paredzēts ar 1998. gada 1. janvāri paaugstināt stipro alkoholisko dzērienu likmes (no Ls 0,4 uz Ls 4,1 par vienu litru), kā arī likmes cigaretēm ar filtru (no Ls 0,0035 uz Ls 0,004 par vienu cigaretī), kas palielināja akcīzes nodokļa ieņēmumus 1998. gadā.<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Finanšu ministrijas materiāli.

**Likumā paredzētās naftas produktu likmes 1998.–2001. gadā,  
Ls par 1000 litriem**

	Sākot ar				
	1997.g.	1998.g.	1999.g.	2000.g.	2001.g.
Svinu nesaturošam benzīnam	120	140	160	180	200
Svinu saturošam benzīnam	130	160	190	210	230
Dīzeļdegvielai*	80	100	130	160	170
Petrolejai*	80	100	130	160	170
Degvieleļļai (1000 kg)*	–	2	130	160	170
Naftas gāzēm (1000 kg)	–	10	30	50	70

**Akcīzes nodokļa likmju paaugstināšanas pamatojums degvielai.** Akcīzes nodokļa likmes pieaugumam ir plaša tautsaimnieciskā rezonanse. Tas skar ne tikai autobraucēju reālos ienākumus, mazinot to pirktspēju, bet sadārdzina arī autotransporta pārvadājumus un tālāk palielina pārvadājamo preču cenas. Akcīzes nodokļa likmju pieaugums ir viens no faktoriem, kas 1997. gadā veicināja izmaksu inflāciju. Likmju pieaugumu saista ar nepieciešamību īstenot plaša mēroga ceļu remontu. Dīzeļdegvielu plaši izlieto zemnieki lauku un transporta darbos. Izvirzās problēma par papildu izdevumu kompensāciju tieši zemniekiem.

Finanšu ministrijas plānotāji paredzēja, ka 2001. gada akcīzes nodoklis pieaugs par 11,1%. Kas ir šī straujā pieauguma avots? Galveno pieauguma daļu nodrošinās akcīzes nodokļa pilnīgāka ievākšana par naftu.

\* Naftas produktiem, kurus izmanto kā kurināmo, ar 1999. gada 1. janvāri noteikta cita likme: petrolejai un dīzeļdegvielai, to aizstājējproduktiem un komponentiem par 1000 kg – Ls 13; degvieleļļai, tās aizstājējproduktiem un komponentiem par 1000 kg – Ls 10.

Netieši nodokļi ir ražošanas izmaksu elementi; tie kāpina preces, cenas un to no savas kabatas samaksā pircēji. "Tīro" peļņu tie tieši neskar. Bet netieši gan! Jo lielāki ir netiešie nodokļi, jo lielākas būs ražošanas izmaksas. No preču pieprasījuma un piedāvājuma samēra būs atkarīga grāmatvedības peļņa un rentabilitāte. Tas nevar neiespaidot "tīrās" peļņas absolūto lielumu.

### 10.3. Tiešie nodokļi

**Tiešo nodokļu vispārējs raksturojums.** Tiešo nodokļu avots ir peļņa un darbaņēmēju alga. Preču cenas tie neskar. No tiešajiem nodokļiem jāmin ienākuma nodoklis no iedzīvotājiem, uzņēmējdarbības ienākuma nodoklis jeb peļņas nodoklis, sociālās apdrošināšanas iemaksas. Pēdējie veido speciālo sociālās apdrošināšanas budžetu.

Iedzīvotāju ienākuma nodoklis veidojas no diviem komponentiem: *pirmkārt*, ar nodokli neapliekamais ienākums – 21 lats; *otrkārt*, ienākuma nodokļa likme – pašlaik 25% no pārējā ienākuma. Sociālā nodokļa iemaksas proporcionāli bruto darba ienākumiem noteiktā proporcijā maksā darba devējs – vairāk, darbaņēmējs – mazāk.

**Sociālā nodokļa problēmas.** 1996. gadā pieņemtais likums par sociālo nodokli vadījās pēc principa – darba devēju maksa katru gadu samazinās, darbaņēmēju iemaksa katru gadu pieaug. Tas bija mēģinājums īstenot vienu no monetārisma idejām valstī ar augošiem darbaņēmēju ienākumiem. 1996. gada pirmajā pusgadā bija spēkā iepriekšējā kārtība: darba devējiem sociālajā budžetā bija jāiemaksā 37% no bruto darba algas un tai pielīdzinātiem ienākumiem, bet darbaņēmējiem 1%, taču ar 1996. gada 1. jūliju darba devējiem jau bija jāmaksā 33%, bet darbaņēmējiem – 5%; 2001. gada 1. janvārī darba devējiem sociālā nodokļa iemaksas jau līdzinājās 18%, darbaņēmējiem – 15%. Mērķtiecība bija acīmredzama: palielināt darba devēju "tīro" peļņu, samazināt darbaņēmēju ienākumus. Saeima to mierīgi pieņēma. Ministru kabinets tomēr apjēdza: pusgada laikā samazināt algoto darbinieku ienākumus par 4 procentiem ir par traku. MK izdeva saistošu rīkojumu darba devējiem kompensēt darbaņēmējiem sociālo nodokli 4% apmērā. Algotu darbinieku intereses bija aizsargātas.

1997. gada 1. janvārī sociālais nodoklis darbaņēmējiem jau pieauga līdz 5%. Sekoja maigs ieteikums darba devējiem iespēju robežās kom-

pensēt attiecīgās izmaksas darba ņēmējiem. Ieteikumu var pieņemt un nepieņemt. Kur rast naudu? Valdība nevar piespiest uzņēmējus upurēt sociālajām vajadzībām ievērojamu "tūrās" peļņas daļu. Mūsu arodbiedrības bija par vāju, lai aizsargātu savu biedru ieņēmumus. Neto darba algas tika bez jebkādam protesta akcijām samazinātas par 9%; darba devējiem sociālās iemaksas samazinājās par tiem pašiem 9%.

1998. gada 1. janvārī darba ņēmēju darba algu vajadzēja vēl samazināt par 2%. MK saprata, ka sociālā miera labad nedrīkst "šaut pār stripu". Likumu iesaldēja. To atcerējās, sastādot 2001. gada budžetu: darba devēju tiesu sociālā budžeta veidošanā samazināja par 1% no uzņēmuma (firmas) darba algas fonda. Ieskatoties vēl 1996. gadā pieņemtā likuma tabulā, redzam, ka minētais 1% ir visai tālu no kādreizējām iecerēm.

### 10.2. tabula

#### Sociālā nodokļa maksātāji

Datums	Sociālais nodoklis % pret bruto darba algu un tai pielīdzinātiem ienākumiem		
	Maksātāji		Kopā
	Darba ņēmēji	Darba devēji	
1996 .g. 1. janvāris	1%	37%	38%
1996. g. 1. jūlijs	5%	33%	38%
1997. g. 1. janvāris	9%	28%	37%
1998. g. 1. janvāris	11%	25%	36%
1999. g. 1. janvāris	12%	23%	35%
2000. g. 1. janvāris	14%	20%	34%
2001. g. 1. janvāris	15%	18%	33%

Kāpēc šim likumam (smalki aprēķinātai tabulai) nebija lemts īstenoties? Iemesls vienkāršs: bailes no sociālā sprādziena, ko varēja prognozēt, pārdalot no jauna pievienoto vērtību par labu darba devējiem, ignorējot darba ņēmēju sociāli ekonomiskos izdzīvošanas nosacījumus. Pat 1998. gadā iesaldētais likums praktiski noteica sociālās nodrošināšanas budžetu ar prāvu deficītu.

**Uzņēmumu ienākuma (peļņas) nodoklis.** Šis nodoklis ir proporcionāls uzņēmuma apliekamam ienākumam. Nodokļa likme 25%. Šo nodokli daudzi uzņēmumi nemaksā, jo tīro ienākumu iegulda ražošanas attīstībā, praktiski pārvērš ražošanas izmaksās. Arī bankas šo nodokli nemaksā, pārvēršot peļņu kredītā vai pērkot valsts parādzīmes.

**Tiešo nodokļu rezerves.** Finanšu ministrijas mūžīgais meldiņš “naudas nav” neatbilst patiesībai. FM rosina MK un Saeimu atteikties no nodokļiem tur, kur tie prasīt prasās. Kādi argumenti atbrīvo no nodokļiem ienākumus no fondu un valūtas biržas spekulācijām? Argumentu nav! Bet nodokļi netiek iekasēti. Sarežģītāk ir ar nodokļiem no termiņnoguldījumiem bankās. VID jābūt teicamam šo ienākumu uztveres aparātam, lai, sākot ar zināmu kopsummā, varētu ievākt ienākuma nodokli. Ja VID tas nebūs pa spēkam, tikai naivie maksās šo nodokli. Šī nodokļa likme varētu būt 10%. Rietumu tirgus ekonomikas zemēs parasti apliek ar nodokli procentus no noguldījumiem bankās, arī procentus par obligācijām, citiem vērtspapīriem. Latvijā Finanšu ministrija kopā ar likumdevēju – Saeimas deputātiem, tautas nesavtīgiem kalpiem, ir radījusi īstu nodokļu paradīzi: minētie ienākumi no nodokļiem ir brīvi.

**Progresīvais ienākuma nodoklis.** Lielas rezerves saistās ar progresīvo ienākuma nodokli no iedzīvotājiem un no uzņēmumu peļņas. Jautājumam jāpieiet prātīgi, negraujot efektīvās saimniekošanas stimulus. Progresīvajam ienākuma nodoklim raksturīgs tas, ka līdz ar ienākuma pieaugumu aug arī nodokļu likme. Iedzīvotāju ienākuma nodokļa pirmā pakāpe varētu būt 10–12 tūkstoši latu gadā. Ienākums, kas pārsniedz šo robežu, jāapliek ar 10% papildu nodokļa (kopā 35%). Gada ienākums no 20–24 tūkstošiem latu tiek aplikts ar papildu 5% (kopā 40%). Trešais pakāpiens varētu aptvert ienākumus no 50–60 tūkstošiem latu gadā. Papildu progresīvā nodokļa likme 10% (kopā 50%). Sīkāka reālo ienākumu analīze varētu noteikt citu progresīvā ienākuma nodokļa skalu. Svarīga ir principiāla nostāja, kas darbojas visās ES valstīs – pāreja uz progresīvo ienākuma nodokli. Rodas kutelīgs jautājums: ja ar progresīvu ienākuma nodokli apliek iedzīvotāju ienākumu, vai ir pamatoti ar progresīvu nodokli aplikt uzņēmējdarbības rezultātu – peļņu. Daži iebildis, ka tā būs peļņas divkārša aplikšana ar progresīvu nodokli. Pamatojums – augstākie pārvaldnieki (tehnostruktūra), kam augsts ienākumu līmenis, daļu savu ienākumu saņem no peļņas. Šis arguments nopietnu kritiku neiztur. Iedzīvotāju ienākums neatkarīgi no avota (darba ražīgais spēks, uzņēmējspējas) ir konkrētā indivīda individuāls (tīri personīgs) ienākums. Uzņēmējdarbības gala rezultāts – peļņa – ir

kolektīvās saimniekošanas auglis. Peļņas pārdale šo principiālo atšķirību nebūt nemaina. Normāli būtu, ja ar progresīvo ienākuma nodokli apliktu gan iedzīvotāju, gan uzņēmumu ienākumu (peļņu). Pēdējā nodokļu likme būtu jāveido atkarībā no rentabilitātes pakāpes. Piemēram, progresīvais ienākuma nodoklis no uzņēmumiem, firmām varētu veidoties šādi: rentabilitāte 8–12% – peļņas nodoklis 25%; rentabilitāte 13–18% – peļņas nodoklis 25% + 5%; rentabilitāte 19–24% – peļņas nodoklis 25% + 5% + 10%; rentabilitāte 25–30% – peļņas nodoklis 25% + 5% + 10% + 15%; rentabilitāte 31–40% – peļņas nodoklis 25% + 5% + 10% + 15% + 20% utt.

Cienājamo lasītāj! Tikai nedomājiet, ka ar rentabilitāti 31–40% uzņēmumam, firmai nodoklis aprīs 75% peļņas. Nebūt nē! Runa ir par likmēm pa rentabilitātes pakāpieniem (peļņu pret investīcijām). 8–12% tiek aplikti ar izejas (pamata) likmi 25%, peļņa, kas nosaka rentabilitāti 13–18% jau tiek aplikta ar 30% nodokļu likmi, atstājot bez izmaiņām to likmi (25%), kas nodrošina rentabilitāti 8–12%. Peļņa, kas nosaka nākamo pakāpienu – rentabilitāti 19–24%, tiek aplikta ar trim nodokļu likmēm – pirmais pakāpiens 25%, otrais pakāpiens ar likmi 30%, trešais pakāpiens – attiecīgās peļņas daļas nodokļu likme jau līdzinās 40%. Katrs nākamais progresīvā ienākuma (peļņas) nodokļa pakāpiens saistās ar lielāku nodokļu likmi. Mūsu nosacītā piemērā 75% peļņas jāiemaksā valsts budžetā tikai no tās peļņas, kas kāpinās rentabilitāti no 31% līdz 40%. Šai progresīvā nodokļa sistēmai ir arī viens būtisks trūkums: ignorēts tas rentabilitātes kāpums, kas saistās ar investīciju racionālāku izmantošanu.

Aplams ir priekšstats, ka progresīvais ienākuma nodoklis mazina uzņēmumu un firmu ienākumus. Ienākumi aug, bet mazākā mērā nekā viss ienākums. Būs stimuls ienākumus vēl straujāk palielināt. Ja gribam izbeigt dziesmiņu “naudas nav”, lielpelnītājiem kaut kas jāupurē uz neatliekamo vajadzību altāra. Ja mūsu prioritāte ir izglītība, ja mēs gribam veidot progresīvu e–uzņēmējdarbību, internetbankas, ir jāgādā, lai visiem bērniem, mūsu nākotnes audzei būtu vienādas labas izglītošanās iespējas. Gribot negribot jāgādā par daudzbērnu ģimenēm, palielinot, turklāt krietni, ģimeņu pabalstus bērniem. Likumā varētu norādīt, ka papildu ieņēmumi no iedzīvotāju progresīvā ienākuma nodokļa izmaksājami vienīgi izglītībai un bērnu pabalstiem, it sevišķi ievērojot nelabvēlīgo demogrāfisko situāciju Latvijā.

Veselības aprūpe kļuvusi par maksas pakalpojumu. Lūk, plašs lauks, kur varētu izlietot papildu ienākumus visupirms trūcīgiem iedzīvotājiem.

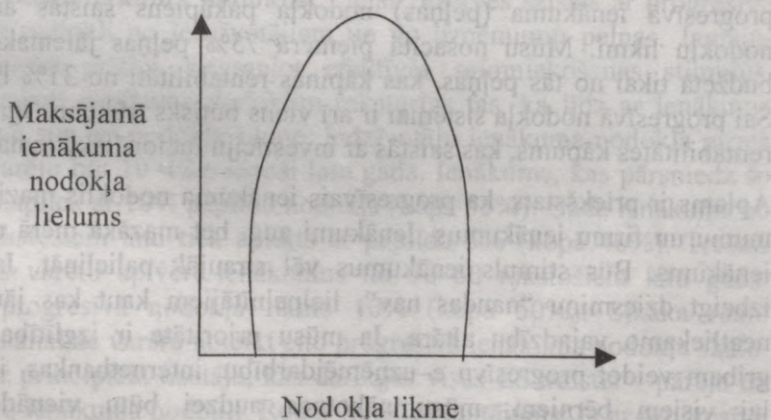
Raksturīga ir diskusija Saeimā par nodokļu atlaidēm it visiem uzņēmumiem, lieliem un maziem, 10% apmērā. Deputāti šo “revolucionāro” ierosmi noraidīja. Pieņēma citu likumu. 10% nodokļu atlaide pienākas tikai un vienīgi tiem, kas trijos gados investē 10 miljonus latu. Kam kalpo mūsu Saeima? Latvijas tautai vai bagātnieku saujiņai? Valdības plāpāšana par palīdzību sīkiem un vidējiem uzņēmumiem izrādās tukšu salmu kulšana. Mums jāceļ sociālā tirgus saimniecība pēc ES valstu parauga, bet nevis mežonīgais kapitālisms, kad bagātība vienā polā neizbēgami rada nabadzību otrā polā.

Ieviešot progresīvo ienākuma nodokli, jāievēro t.sk. Lafēra līkne.

**Lafēra līkne.** Vienmēr jāņem vērā, ka nodokļi ir ļoti aktīvs motivācijas mehānisma elements, brīžiem asi trīts ierocis. Skaitliskas sakarības spēj uzņēmējdarbību gan veicināt, gan arī iznīcināt, personīgos ienākumus gan vērā ņemami kāpināt, gan iedzīt nabadzībā. Grafiski par to liecina Lafēra līkne.

### 10.3. shēma

Lafēra līkne



Ienākuma nodokļa maksājumi aug līdz ar tā likmes pieaugumu, kamēr sasniedz maksimumu. Nodokļa likmes tālāka palielināšana padara uzņēmējdarbību mazāk ienesīgu, un peļņas masa sarūk. Neizbēgami samazinās ienākuma nodokļa maksājumi. Kad uzņēmējdarbības peļņu pilnīgi “aprij” nodoklis, tā tiek pārtraukta un budžeta ieņēmumi totāli zaudē ienākuma nodokļa maksājumus. “Notvert” ienākuma nodokļa pieļaujama

mo maksimumu, būtībā optimālo nodokļa likmi, ir likumdevēju, to konsultantu atbildīgs uzdevums.

**Paušālnodoklis** (no vācu val. – *pauschal* – ņemts kopā, kopējais daudzums). VID nav jāuzkrauj uz saviem kamiešiem nepanesams smagums. Tas attiecas uz individuālo uzņēmēju nodokļu precīzu ievākšanu. Ko nevar celt, to nevar nest, māca tautas gudrība. Ir vienkāršs risinājums: gadam noteikt konkrēta paušālnodokļa summu atkarībā no prognozējamā ienākuma. Var būt novirzes ar plusa vai mīnusa zīmi. VID un paušālnodokļa maksātāju tas neuztrauc, noteikta summa ir jāsamaksā. Tā var būt 50 latu, 100 latu, 300 latu. Individuālam uzņēmējam tā jāstrādā, lai viņš būtu spējīgs šo nodokli laikā samaksāt. Šī nodokļa maksāšana ļauj maksimāli vienkāršot grāmatvedību, uzskaites sistēmu. Esi nopelnījis noteiktu naudas summu, nomaksā paušālnodokli, pārējais ir tavs. Samaksā par izejmateriāliem, komplektējošām detaļām algas, tāpat ražošanas izmaksas, atlikums ir tavs ienākums, lai cik liels vai mazs tas arī būtu. Tā sīkiem komersantiem tieši veidojas “tīrā peļņa”.

#### 10.4. Nodokļu politikas pamati un “tīrās peļņas” optimālā veidošana

Veidojot daudzšķautņainu nodokļu sistēmu ar lielu skaitu funkciju, jāievēro virkne nosacījumu.

**Ekonomiskā efektivitāte.** Nodokļu sistēma nedrīkst traucēt resursu efektīvu sadalīšanu valsts ekonomikā. Attīstītas sabiedrības apstākļos tirgus aktivitātes ir pašorganizētais process. Taču ir iespējams, ka nepārdomātas rīcības dēļ var rasties situācija, kad naudas līdzekļi atstāj valsti. Tas, protams, ir negatīvs process valsts tautsaimniecībā. Nodokļu sistēma var šo procesu ietekmēt gan pozitīvi, gan arī negatīvi. Līdzekļu aizplūšana no valsts rada naudas trūkumu, kas savukārt kavē ekonomikas attīstību. Šādā situācijā ir nepieciešams novērtēt nodokļu sistēmas deformējošo ietekmi uz naudas tirgu, kā arī noteikt ekonomiskā kaitējuma pakāpi, kas radusies nodokļu politikas realizēšanas ietekmē. Turpmākai rīcībai jānodrošina alternatīvu priekšlikumu izstrādāšana, mainot esošo nodokļu nosacījumus par labu tautsaimniecības interesēm, stimulējot noguldījumu veidošanos, kuru varētu izmantot par iekšzemes investīciju avotu ekonomikas ilglaicīgai attīstībai.

**Vienkāršā administrēšana.** Nodokļu sistēmai ir jābūt viegli un lēti pārvaldāmai. Veidojot šo sistēmu, jānovērtē administrēšanas kārtība un me-

hānisms, kura pamatprincipam jābūt – mazāk izmaksu nodokļu iekasēšanai. Nodokļu administrēšana ir cieši saistīta ar nodokļu sistēmas pamatnostādņem, t.i., ar likumdevēja noteiktiem nodokļu veidiem. Pārstrādājot pastāvošo nodokļu likumdošanu, prioritāte bieži vien tiek piešķirta netiešajiem nodokļiem (pievienotās vērtības nodoklim, akcīzes nodoklim), samazinot tiešo nodokļu īpatsvaru, piemēram, sociālā nodokļa daļu, ko maksā uzņēmējs, tā palielinot “tīro peļņu”. Nodokļu administrēšanas uzdevums ir novērst apstākļus, kas veicina izvairīšanos no to maksāšanas; nepieciešamības gadījumā ir jāreformē nodokļu administrēšanas sistēma.

**Elastīgums.** Nodokļu sistēmai ir jābūt elastīgai, tai ātri jāreaģē uz ekonomisko apstākļu izmaiņām. Viens no aktuālākajiem valstiskas nozīmes uzdevumiem ir nodrošināt Latvijas integrāciju Eiropas ekonomiskajā sistēmā. Paredzams Latvijas nodokļu struktūru pakāpeniski tuvināt OECD valstu<sup>1</sup> nodokļu struktūrai. Pašreiz Latvijā individuālajiem nodokļiem ir ievērojami mazāka nozīme nekā ekonomiski attīstītājās valstīs. Savukārt nodokļi, kas ir saistīti ar komercdarbību, LR ir augstāki.

Nodokļu sistēmas elastīgums izpaužas maksājumu atvieglojumos, diferencētās nodokļu likmēs, valsts atsevišķu reģionu ekonomiskās attīstības sekmēšanā un citos nosacījumos, kurus paredz likumdevējs, pieņemot konkrēto nodokļu likumu. Rezumējot teikto, varam secināt, ka nodokļu sistēmai ir jābūt elastīgai un jāpielāgojas ekonomikas attīstības tendencēm.

**Politiskā atbildība.** Politiku uzdevums ir veidot elastīgu, godīgu, efektīvu un vienkāršu nodokļu sistēmu. Tai jābūt izveidotai tā, lai nodokļu maksātāji varētu zināt, kādi nodokļi un par ko viņiem jāmaksā. Kas maksā nodokļus: iedzīvotāji vai uzņēmumi? Nodokļu politikai precīzi jāatspoguļo nodokļu maksātāju vēlmes un to priekšrocības uzņēmējdarbībā. Vardoties pēc pieņēmuma, ka uzņēmums, firma ir likumīga (juridiska) fikcija, visus nodokļus maksā cilvēki.

Nodokļu politikas koncepcija ir politisks dokuments, kas ietver svarīgākās nodokļu maksātāju un valsts pamatnostādnes šajā jomā. Šajā sakarā konceptuālais uzsvars ir liekams uz valsts ekonomikas potenciālā galaprodukta palielināšanu. Politiku tendence ir garantēt nodokļu lielākās daļas iekasēšanu, minimizēt to negatīvo efektu. Protams, nodokļu administrēšana ir un paliek ierēdņu ziņā.

---

<sup>1</sup> OECD valstis ir Eiropas Savienības (ES) valstis, Eiropas Brīvās tirdzniecības asociācijas (EBTA) valstis, kā arī ASV, Kanāda, Jaunzēlande, Japāna, Austrālija un Turcija.

**Godīgums.** Nodokļu sistēmai jābūt godīgai (objektīvai) attiecībā pret nodokļu maksātājiem. Tai jābūt godīgai un vienlaikus jāaptver visi nodokļu maksātāji pēc horizontālās un vertikālās vienlīdzības principa. Horizontālā sistēma aptver vienlīdzīgus nodokļu maksātājus ar vienlīdzīgiem nodokļiem. Turpretī vertikālā sistēma aptver savā starpā dažādus nodokļu maksātājus, un viņu maksātie nodokļi ir diferencēti.

**Nodokļu reformas nepieciešamība.** Pašreizējās nodokļu sistēmas reformas nepieciešamību nosaka šādi apstākļi: *pirmkārt*, vairāku nodokļu veidu neelastīgums, kas izpaužas kā neatbilstība starp iekšzemes kopprodukta un nodokļu ieņēmumu pieaugumu; *otrkārt*, nepietiekami budžeta ieņēmumi, kā ietekmē strādātāju algas budžeta iestādēs ir zemākas nekā uzņēmumos un uzņēmējsabiedrībās; *treškārt*, pārāk plašie un nekonsekventie nodokļu atvieglojumi, kas samazina budžeta ieņēmumu bāzi un spiež palielināt nodokļu likmes. Tas sarežģī nodokļu iekasēšanu, noved pie konkurences izkropļošanas un veicina korupciju.

**Nodokļu stabilitāte.** Lai komersants spētu plānot nākotni, viņam nepieciešama stabila nodokļu sistēma. Latvijas nodokļu sistēma principiālos pamatos un detaļās tiek pārāk bieži mainīta. Nelaiمة ir tā, ka pastāvošā nodokļu sistēma neatbilst efektivitātes kritērijam. Nobriedusi vajadzība pēc radikālas nodokļu reformas, kas ievērotu Latvijas īpatnības un ES prasības.

**Nodokļu konvencijas.** 2000. gada 1. janvārī Latvijā spēkā stājušās nodokļu konvencijas ar 20 valstīm. Šo konvenciju galvenais uzdevums ir novērst divkāršu aplikšanu ar nodokli.

### 10.3. tabula

#### Valstis, ar kurām Latvija ir noslēgusi nodokļu konvencijas

Valstu nosaukums			
Baltkrievija	Islande	Norvēģija	Moldāvija
Čehija	Kanāda	Polija	Uzbekistāna
Igaunija	Ķīnas Tautas Republika	Somija	Vācija
Dānija	Lielbritānija	Ukraina	Īrija
Lietuva	Nīderlande	Zviedrija	ASV

Nodokļu konvencijas nosaka maksimālo nodokļu likmi, kas Latvijā jāmaksā rezidentiem. Ja nodokļu likme konvencijā ir augstāka, nekā tas noteikts vietējā likumā, lieto likumā noteikto likmi. Ja toties nodokļu konvencijas likmes ir zemākas nekā vietējā likumdošanā, jālieto konvencijas zemākā likme.

Īpašas priekšrocības ir nerezidentiem attiecībā uz nodokļu atlaidēm. Tā par 10% ir nodokļu atlaides no dividenžu izmaksātās kopsummas. Ir paredzētas speciālās izmaksas par pārvaldes – konsultāciju pakalpojumiem. Nav aizmirsta arī maksa par intelektuālo īpašumu, maksa par autortiesībām un to lietošanu, atlīdzība par Latvijā esošā īpašuma izmantošanu, ienākumi no Latvijā pārdotiem vērtspapīriem un nekustamā īpašuma pārdošanas.

Lai nerezidenti saņemtu konvencijas nodokļu atlaides, tiem jāiesniedz noteiktas formas apliecība – iesniegums, ko apstiprina nerezidenta valsts nodokļu administrācija. Nerezidentu firmām nodokļu konvencijas efektīvās saimniekošanas gadījumā nodrošina uzņēmumiem “tīro peļņu”. Latvija ir ieinteresēta, lai “tīrā peļņa” paliktu iekšzemē, būtu avots jaunām investīcijām, vai noguldīta vietējās bankās, palielinātu tos kredītresursus, kas arī varētu kalpot papildu investīcijām. Investīcijas ir tiešais avots IKP pieaugumam, vispārējai augšupejai. Diemžēl daļa ārzemju investoru savu “tīro peļņu” izved.

**Ārvalstu pieredze nodokļu sistēmas organizācijā.** Diskusijā par nodokļu sistēmas pārkārtojumiem Latvijā bieži vien atsaucas uz ārzemju pieredzi. Šāda pieeja ne vienmēr ir korekta. Katrai valstij ir savas īpatnības, brieduma pakāpe un risināmi uzdevumi. Nevar atšķirīgu valstu nodokļu sistēmas bez vispusīgas analīzes pretstatīt citu citai un dziļdomīgi spriest par kādas sistēmas priekšrocībām.

Nekas nav vieglāk, ka salīdzināt nodokļu likmes un gudri spriedelēt, ka zema nodokļu likme ir ekonomisko attīstību stimulējoša, bet augsta nodokļu likme ir efektīvas saimniekošanas barjera, investīciju bremze.

Katrai valstij ir **savi** specifiski parametri gan vispārsaimnieciskā, gan monetārā jomā.

*Pirmkārt*, valstis būtiski atšķiras pēc iekšzemes kopprodukta uz vienu iedzīvotāju. Bet šis rādītājs var brīžiem arī maldināt, jo jāievēro iedzīvotāju vecuma struktūra (bērnu un pensionāru skaits, tradīcijas sievietu nodarbinātības jomā).

*Otrkārt*, to resursu daudzums, to atdeves jaunrades un ražīguma līmenis.

*Treškārt*, iedzīvotāju kultūras līmenis.

*Ceturtkārt*, dažādu nodokļu samēri.

*Piektkārt*, cenu mērogs, salīdzinoša pirkjspējas paritāte, inflācijas pakāpe.

*Sestkārt*, nacionālās valūtas kurss pret brīvi konvertējamām valūtām, kas iespaido eksporta un importa preču cenu līmeni.

*Septītkārt*, tradicionāli izveidojies patēriņa līmenis un sociālās aprūpes sistēma.

*Astotkārt*, valdošo politisko spēku politiski ekonomiskā orientācija, noteiktas ekonomiskās teorijas principu īstenošana.

*Devītkārt*, tuvākās nākotnes nodomi.

*Desmitkārt*, politika, kas konkrēti paredz šo nākotnes nodomu īstenošanas taktiku.

**Nodokļu likmju atšķirības.** Piemēru ir atliku likām. Latviju nevar salīdzināt ar ASV. Uzņēmumu ienākuma (peļņas) nodoklis Latvijā ir pamatos vienāds – 25% no apliekamā ienākuma. ASV no ienākuma līdz 50 tūkst. dolāru likme ir 15%, no 50–75 tūkst. dolāru – 25%, bet no ienākuma virs 100 tūkst. dolāru – jau 39%. Šo federālo nodokli papildina štatu nodoklis 0–12% apmērā atkarībā no štata.

Austrijā virs neapliekamā minimuma uzņēmumu nodokļu likme ir 1–50%. Citā pasaules daļā, vienā no Dienvidaustrumāzijas tīģeriem – Dienvidkorejā – šī likme ir 18–50%. Izraēlā peļņas nodoklis svārstās atkarībā no ienākuma – 10–32%.

Raibākas par dzeņa vēderu ir atšķirības neapliekamo ienākumu jomā. Lielbritānijā šis lielums ir prāvs – 300 tūkst. sterliņu mārciņu. Citās valstīs šis neapliekamais peļņas lielums visai svārstās, bet parasti ir krietni zemāks nekā Britu salās.

Atsevišķās valstīs ir vērā ņemami atvieglojumi maziem uzņēmumiem. Dažās valstīs uzskata, ka investīciju motivācija saglabāsies, pastāvot papildu nodokļu likmēm par kapitāla pieaugumu (Austrija, Lielbritānija, Vācija u. c.). Tādās valstīs vēl nodoklis jāmaksā par izmaksājamām dividendēm (Austrija, Luksemburga, Vācija u.c.). Īpatnēja kārtība ir veselā virknē valstu (Beļģija, Itālija, Šveice u.c.), kur kārtējā gadā ar

nodokli apliekamo peļņu var samazināt par 5–10 gadu un pat vairāk gadu iepriekš fiksētiem zaudējumiem.

Ir ne mazums valstu, kur peļņu, kas tiek novirzīta investīcijām, atbrīvo no ienākuma nodokļa. Vēl vairāk, dažās valstīs, piemēram, Izraēlā ir investīciju subsīdijas.

Liela ir iedzīvotāju ienākumu nodokļa amplitūda: ASV 15–39,6%, Austrālijā iedzīvotāji ar ienākumu līdz 5400 Austrālijas dolāru ir atbrīvoti no nodokļa maksāšanas, ienākumu robežās 5401–20700 dolāru maksā 20%, bet par ienākumiem virs 50 tūkst. Austrālijas dolāru nodokļu likme sasniedz 47%. Francijā iedzīvotāju nodokļu likme svārstās 12–56,8%, Grieķijā 5–40%, Honkongā 2–20%, Singapūrā 2,5–30%, Japānā 5–50% robežās, Vācijā atkarībā no ģimenes stāvokļa 23,5–53%.

Ko derētu ievērot? Lai cik atšķirīgas arī ir nodokļu sistēmas dažādās valstīs, var izdalīt vairākus kopējus principus: *pirmkārt*, ienākuma nodoklis gan juridiskām, gan fiziskām personām ir progresīvs; *otrkārt*, neapliekamais ienākums iedzīvotājiem ir relatīvi liels un pārsvarā ir 1000–5000 latu (Latvijā neapliekamais minimums ir Ls 252 gadā); *treškārt*, nodokļu sistēma stimulē investīcijas; *ceturtkārt*, nodokļi veicina sīko uzņēmējdarbību; *piektkārt*, nodokļi palīdz daudzbērnu ģimenēm; *sestkārt*, ienākuma nodoklis ir saistīts ar sociālo aprūpi.

Latvijas finansiālo iespēju robežās būtu jāpārdomā par peļņas neapliekamo minimumu (tas veicinās sīkās komercdarbības attīstību), atbrīvojot no ienākuma nodokļa to “tūrās peļņas” daļu, kas tiek izlietota investīcijām, tātad saimniecības attīstībai.

## 11. nodaļa. Tirgus "neredzamā roka" (Peļņa un konkurence kā ražošanas regulēšanas tirgus mehānisms)

### 11.1. Peļņa, konkurence un sabiedrības vajadzību apmierināšana

#### 11.1.1. Ražošanas (pakalpojumu sniegšanas) regulēšanas nepieciešamība

Lai apmierinātu sabiedrības, tās locekļu daudzpusīgās un mainīgās vajadzības, kuras tirgus ekonomikā pastiprināti parāda pieprasījums, jāveido daudzas makroproporcijas un mikroproporcijas. Citiem vārdiem, ir nepieciešama ražošanas regulēšana; jādarbojas īpašam mehānismam, kas sadala un pārdala ražošanas resursus starp nozarēm, apakšnozarēm un uzņēmumiem. Piemēram, lai saražotu vienu miljonu metru kokvilnas auduma, ir nepieciešams stingri noteikts skaits audēju, vērpēju, šķetinātāju, tekstilmākslinieku, ķīmiķu, mehāniķu, transportstrādnieku, kokvilnas audzētāju, agronomu, lauksaimniecības mašīnražotāju, celtnieku un citu darbinieku. Stingri noteiktās proporcijās uzņēmējiem jāceļ dažādas ēkas, jāgādā iekārtas, mašīnas, ierīces, izejvielas, materiāli, palīgmateriāli, zemes platības, ūdens u.tml. Šīs proporcijas ietekmē maiņu koeficients, darba dienas ilgums. Tehnisko un ekonomisko sakarību skaits tikai kokvilnas audumu ražošanā vien sniedzas tūkstošos.

Kā apgalvo speciālisti, lai apmierinātu mūsdienu sabiedrības reālās vajadzības, jāražo vismaz 100 miljonu dažādu nosaukumu preču veidu. Ir jāatrisina patiesi gigantisks uzdevums: ko ražot, kā ražot, kam ražot, kad ražot, kā gūt ienākumu (peļņu). Šai problēmai ir daudz tehnisku un tehnoloģisku aspektu. Arī organizatorisku jautājumu šajā sakarā ir atliku likām. Kā liecina rūgtā pieredze, nepietiek tikai izaudzēt teicamu ražu, lai apmierinātu pat pieticīgas vajadzības. Centrālā vietā izvirzās ražotāju ekonomiskā rīcība. Ārējie ekonomiskie sakari turklāt ir saistīti ar labvēlīgu ārpolitiku. Tātad ir vajadzīgs gan drošs vajadzību uztveršanas mehānisms, gan efektīva ekonomiska piespiešana un ieinteresētība šīs vajadzības apmierināt, gan labvēlīgs iekšpolitisks un ārpolitisks klimats. Ražošanas regulēšanas mehānisms, kas veidojies un pilnīgojies gadsimtu gaitā, jau sen civilizētajā pasaulē normālos apstākļos ir tirgus mehānisms ar tā peļņu un konkurenci.

### 11.1.2. Kā tirgus regulē ražošanas proporcijas?

Cenu līmenis ir jutīgs preču deficīta vai pārprodukcijas indikators. Tas būtībā ir atgriezeniskās saites signāls, kas liecina, kā ražošana, pakalpojumi, to piedāvājums apmierina pieprasījumu. Augsta cena salīdzinājumā ar ražošanas izmaksām, prāva papildu peļņa aktīvi signalizē par preču trūkumu. Turpretī zema cena un izputēšanas draudi liecina par preču pārpalikumu. Kāda ir uzņēmēju reakcija uz šiem signāliem? Pirmajā gadījumā komersanti ir ieinteresēti ražošanu un piedāvājumu paplašināt, otrajā – sašaurināt vai pat pārtraukt. Šādai ekonomiskai rīcībai ir tālejošas sekas. Paplašinot preces ražošanu, uzņēmējs saskaras ar cenu līmeņa lejupslīdi: katras nākamās preces vienības ražošana kļūst mazāk izdevīga. Tas ierobežo ražošanas apjoma pieaugumu. Līdz ar to notiek nemitīgs ražošanas apjoma regulēšanas process atkarībā no pieprasījuma un piedāvājuma samēra. Visa šī regulēšana pastāv sīvas iekšnozaru konkurences apstākļos, kad uzņēmējs zināmu laiku piecieš mazu peļņu vai pat peļņas trūkumu, lai tikai to saņemtu nākotnē. Ekonomiskajai rīcībai cīņā par izdzīvošanu ir perspektīvs raksturs. Ja zema cena ir piespiedusi ražošanu un piedāvājumu sašaurināt, tad turpmāk, ievērojot pieprasījumu, cena augs. Zināma pacēluma punktā cenas jaunais līmenis tā izmainīs samēru starp preces vienības galējo ienākumu un galējām ražošanas izmaksām, ka kļūs izdevīgi ražošanu izvērst. No jauna mainīsies piedāvājuma un pieprasījuma samērs un līdzsvars starp tiem. Tā ar cenu un peļņas svārstību sviru notiek ražošanas proporciju regulēšana konkurences apstākļos nozares ietvaros.

### 11.1.3. Mazredzamā starpnozaru konkurence

Šis tirgus regulējošā mehānisma apraksts ir visai vienkāršots. Līdzās skaidri saskatāmai iekšnozares konkurencei, cīņai par pircēju pievilināšanu konkrēta uzņēmuma precei grūtāk ir pamanāma starpnozaru konkurence, proti, cīņa par iespēju ieguldīt līdzekļus maksimāli ienesīgā sfērā. Šāda līdzekļu īpašnieku ekonomiskā rīcība ir absolūti nepieciešama, jo nevar paplašināt vai sašaurināt ražošanu, dibināt uzņēmumus principiāli jaunu produkcijas veidu ražošanai, ja nenotiek investīcijām nepieciešamo līdzekļu migrācija, to pārplūšana no nozares uz nozari. Praktiskajā tirgus ekonomikā starpnozaru konkurence nesaraucjami savijas ar iekšnozaru konkurenci. Kā magnēts jaunas investīcijas pievelk nozare, kur ir vai gaidāma augsta peļņa. Ieplūstot līdzekļiem šajā nozarē, tiek attīstīta

ražošana, palielināts piedāvājums, saasināta iekšņozaru konkurence, kā ietekmē pazeminās cena un samazinās peļņa. Līdz ar to var sākties atplūdi. Tieši pretējā virzienā līdzekļu migrācija notiek sākotnēji mazienesīgā nozarē. No turienes nauda plūst uz izdevīgākām nozarēm. Līdzekļu aizplūšana sašaurina ražošanu un samazina pieprasījumu. Tādējādi cenas ceļas, aug peļņa, ir iespējami līdzekļu atplūdi, ražošanas un piedāvājuma apjoms palielināsies, cena un peļņa samazināsies. Tā tirgus cena, peļņa konkurences iespaidā, pamatojoties uz uzņēmēju un pircēju ekonomiskās rīcības motivāciju, nemitīgi regulē ražošanu. Pastāv koncepcija, ka šī procesa gaitā visās nozarēs kā zināma tendence veidojas vienota vidējā jeb **normālā peļņas norma**. Tā atspoguļo līdzsvaru starp pieprasījumu un piedāvājumu, vajadzībām un ražošanu nozaru līmenī, kad nav ne deficīta, ne pārpalikuma. Protams, katrs uzņēmējs saņem individuālu peļņas normu, kas ir saistīta ar visai konkrētu samēru starp preču cenām un ražošanas izmaksu ikreizējo līmeni. Par vidējo peļņas normu (vienādu peļņu, rēķinot uz vienādu izmantoto resursu daudzumu, naudas izteiksmē) var runāt tikai kā par nozaru un apakšnozaru peļņas normu izlīdzināšanās virzību. Taču rit sarežģīts process, kad savijas iekšņozaru un starpnozaru konkurence. Ja vidējās peļņas normas veidošanās tendenci raksturotu kā objektīvu likumu, tad varētu apgalvot, ka "likums darbojas nedarbojoties". Vienlaikus ir pamats uzskatīt, ka proporcijas veidojas ar disproporciju starpniecību, bet anarhija ir "kārtības māte".

Pāvila Roziša romānā "Ceplis" ir šādas satīriskas rindas: "Cīrulis, izmantojot valsts kredītu, bija ieguldījis kapitālu kādā sāls maltuvē. Maltuve sākumā strādāja labi un visiem uzņēmuma dalībniekiem atmeta krietnu peļņu. To redzot, radās uzņēmīgi cilvēki, kas dibināja sāls dzirnavas pa visu Latviju. Drīz Latvijā bija piemalts tik daudz smalkā sāls, ka visu Rīgas jūras līci no Kolkasraga līdz Ainažiem varēja aizbērt, pārvēršot par Nāves jūru, kur reņģes jau būtu sāļas bez sāļšanas. Protams, visi Latvijas iedzīvotāji sāļja, ko kurš mācēdams, tomēr samalto sāli nevarēja patērēt."

Kāpēc šeit aprakstītais praktiski nav iespējams? Tas ir tāpēc, ka lielais sāls daudzums strauji samazinātu cenu un peļņu un būtu nepārvarams šķērslis jaunām investīcijām. Nozarē ilgstoši nav iespējama ne pārāk augsta peļņas norma, ne pārprodukcija. Tirgus darbojas izlīdzinoši.

Starpnozaru konkurencei ir vēl viena nepārprotama izpausme. Kāds nolēmis nopirkt automašīnu. Tā kā šā cilvēka naudas līdzekļi ir ierobežoti, viņš ir spiests par attiecīgu summu atteikties pirkt ko citu, piemē-

ram, mēbeļu garnitūru. Katra nozare ir ieinteresēta sev piesaistīt vairāk pircēju. Izvēršas starpnozaru konkurence par pircēja kabatu. Tā ieroči ir gan reklāma, gan cenu atlaižu magnēts, gan citi pircēju pievilināšanas līdzekļi.

**Resursu starpnozaru migrācija.** Līdzekļu pārplūšana no nozares uz nozari ir visai sarežģīts process. Problēmas būtība ir tāda, ka reālais kapitāls uzņēmumā – ēkas, iekārtas, mašīnas, izejvielas, materiāli – nav spējīgs dotajā periodā pārplūst, piemēram, no bērnu rotaļlietu ražošanas uz robotu izgatavošanu. Šeit darbojas īpaši mehānismi. *Pirmkārt*, akciju pirkšana un pārdošana. Ja konkrēta cēloņa dēļ ražošana kļūst neizdevīga un dod mazu peļņu, tad notiek attiecīgo uzņēmumu akciju pārdošana un to vietā vērtspapīru pirkšana, kas no dividenžu viedokļa sola labu perspektīvu. Tā ir reālā līdzekļu migrācija – aizplūšana no vienas nozares uz citu nozari, t.i., līdzekļu akumulācija kādā augsti ienesīgā nozarē, ar kuras produkciju vēl ir nepiesātināts preču tirgus. Tādējādi vērtspapīru tirgus, kuru apkalpo fondu birža, ir svarīgs tirgus mehānisma posms ražošanas proporciju regulēšanā. *Otrkārt*, problēmas, kas rodas sakarā ar investīciju iesaistīšanu perspektīvās nozarēs, tiek risinātas arī ar kredītu, t.i., naudas aizdošanu. Te saskaras rūpnieku un baņķieru intereses: pirmajiem ir vajadzīga nauda, otrie alkst pēc augstas procentu likmes. Šīs intereses var saskaņot, piešķirot kredītu ar solīdu procentu likmi ienesīga biznesa izvēšanai. Tādējādi arī kredīts tirgus ietvaros ir visai nozīmīga ražošanas regulēšanas svira vienā iejūgā ar cīņu pēc augstākās rentabilitātes sīvās iekšnozaru konkurences gaisotnē.

## 11.2. Vai tirgus regulēšanai ir alternatīva?

**Tirgzinība prognozē rītdienu.** Nav grūti tirgus mehānismu iznīcināši kritizēt. Jā, tirgus nenovēršami ir saistīts ar stihiskumu, ar pārejošām disproporcijām. Tirgus ekonomikas vēsturē ir bijušas smagas krīzes ar masu bezdarbu. Būtu maldīgi uzskatīt, ka tirgus mehānisms nozīmē vienīgi ražošanas regulēšanu un pieprasījuma uztveršanu *post factum*, kad preces tiek ražotas nezināmam pircējam. *Pirmkārt*, uzņēmumi plašos apmēros ražo preces stingri pēc pasūtījumiem. Uzņēmumu iekšējā plānošana reāli balstās uz īstermiņa un ilgtermiņa pasūtījumu portfeli. *Otrkārt*, tiek veikti efektīvi konjunktūras pētījumi, kas dod nozīmīgu informāciju regulēšanas stratēģijai. *Treškārt*, neviens kaut cik nozīmīgs mūsdienu uzņēmums neiztiek bez tirgzinības rekomendācijām, kas

nosaka virzību uz ienesīgu rītdienu, ievērojot tās pieprasījuma prognozi. Vai tirgus regulēšanai mūsdienu ekonomikā ir alternatīva?

**Tirgus – plānsaimniecības efektīvs pretstats.** Marksisms–ļeņinisms, pārņemot daudzus utopiskā sociālisma postulātus, mēģināja pamatot ārēji pievilcīgu tēzi, ka plānsaimniecība spēj pārvarēt tirgus mehānisma organiskos trūkumus, bet plānošana sekmīgi aizstāj tirgus “neredzamo roku”. Ar plašas propagandas palīdzību notika cenšanās it visus pārliecināt, ka plānveidīgums ir sociālisma kardināla priekšrocība un sociālistiskās celtniecības panākumu ķīla salīdzinājumā ar kapitālismu. Pietiek objektīvi novērtēt Vācijas Demokrātiskās Republikas un Vācijas Federatīvās Republikas, Ziemeļkorejas un Dienvidkorejas, Čehoslovākijas un Austrijas, Latvijas un Somijas pēckara ekonomisko attīstību, lai nekļūdīgi secinātu, ka plānsaimniecība nespēj nodrošināt efektīvu saimniekošanu un līdz ar to nepieciešamu dzīves līmeni un sociālo problēmu risināšanu. Tiek apstiprināta arī jau minētā atziņa, ka tirgus ekonomikai nav alternatīvas.

Plānošanas orgāni, visa sazarotā daudzpakāpju plānošanas un sadales sistēma nespēja, *pirmkārt*, uztvert visas vajadzības, reaģēt uz to izmaiņām; *otrkārt*, nodrošināt nepieciešamo ražošanas apjomu pa produkcijas veidiem, sadalīt resursus pēc vajadzībām un, *treškārt*, rosināt resursu taupīgu izlietošanu. Ar komandām, pavēlēm un detalizētām instrukcijām to panākt nevar. Sociālistiskā sacensība kā konkurences pretmets izrādījās īsts ziepju burbulis. Efektu dod tikai reālā cīņa par izdzīvošanu, spēcīgi ekonomiskie stimuli un piespiedu līdzekļi. Ir nepieciešama nevis administratīva kontrole, bet gan sabiedrības, t.i., tirgū esošo preču daudzuma un labuma pircēju vērtējums. Bez konkurences nav un nebūs racionālas saimniekošanas. Citiem vārdiem, normālai ekonomikai, kas orientēta uz cilvēku vajadzību apmierināšanu, ir nepieciešams viss, kas raksturīgs tirgus mehānismam.

**Elektroniski kibernetiskā utopija.** Pirms vairākiem gadu desmitiem radās jauns plānsaimniecības variants – elektroniski kibernetiskā utopija. Nav apstrīdams tas, ka elektroniskās skaitļojamās mašīnas (ESM) ir varens cilvēka palīgs, bet kibernetika – daudzsološa zinātne ar lielu praktisku potenciālu. Vai ESM un kibernetiskās metodes spēj aizstāt tirgu? No vienas puses, tiek atzīts, ka tikmēr, kamēr plānotāji ir apbruņoti tikai ar skaitļošanas kauliņiem un aritmometriem, nav ko sapņot par vajadzību precīzu un resursu plānveidīgu sadali bez disproporcijām. No otras puses, esot iespējams visas šīs problēmas optimāli risināt ar plaši

sazarotu skaitļošanas centru sistēmas palīdzību, balstoties uz mūsdienu ekonomiski matemātiskām metodēm. Atliek tikai ESM uztvert nepieciešamo informāciju par vajadzībām (pieprasījumu), par resursiem, to izlietojuma normām, par sadales plūsmām, un "gudrās mašīnas" saskaņā ar zinātniski pamatotiem algoritmiem visai ātri dos nepieciešamās komandas ražošanas proporciju regulēšanai. "Elektroniskās gaišās nākotnes" nesaudzīgi kritiķi uzreiz norādīja, ka tiek ierosināts tāda mēroga uzdevums, kas nebūtu pa spēkam ne tikai pašreizējām ESM, bet arī virsaudas skaitļotājiem tālākā nākotnē. Turklāt ražošanas, sadales un proporciju pārkārtošanas uzdevumus nāksies risināt nevis vienreiz pieciem gadiem vai gadam, bet ievērojami īsākiem periodiem, jo tehnikas un tehnoloģijas progress visai strauji maina resursu samērus jaunā vajadzību spektrā. Tās ir būtībā tehniska rakstura iebildes. Minētās teorijas trūkums ir saistīts ar cilvēka rakstura un ekonomiskās uzvedības motivācijas izpratni. Ir atļauts jautāt: kurš mehānisms efektīvi fiksēs informāciju par pastāvīgi mainīgajām personiskajām un ražošanas vajadzībām, lai to bez kļūdām ievadītu elektroniskajā atmiņā? Reālā sakarību ķēde ir šāda: vajadzības parādās kā reāls pieprasījums, pēdējais ir atkarīgs no cenām, cenas svārstās atkarībā no piedāvājuma un pieprasījuma samēra, tas savukārt ir saistīts ar galējo derīgumu un galējām ražošanas izmaksām, ar peļņas lielumu. Var jau mēģināt konstruēt garu vienādojumu ar daudziem nezināmiem un tos aprēķināt. Droši var apgalvot, ka bez tirgus informācijas aprēķini būs nepareizi, bet pareizu informāciju var iegūt vienīgi, balstoties uz tirgus mehānismu. Jāatzīst, ka ESM plus kibernetiskās metodes var būt visai noderīgs palīgs tirgus konjunktūras izpētē, prognozēšanā, mārketinga uzdevumu risināšanā, bet moderni tehniskie līdzekļi un metodes nekādi nespēj būt tirgus alternatīva.

**Pārvaldnieku motivācija un datoru ieteikumi.** Ir vēl viena problēma, proti, vai menedžeri, lielie un mazie pārvaldnieki centīgi izpildīs ESM optimālos ieteikumus. Atbilde ir gaužām vienkārša. Normālos apstākļos cilvēki mēdz darīt to, kas viņiem ir izdevīgi. Tātad, ja datoru risinājumi vadītājiem un izpildītājiem būs izdevīgi, viņi tos realizēs. Ja nebūs izdevīgi, tie paliks nerealizēti. Autors atceras gadījumu, kad LU Skaitļošanas centrā tika risināts transporta uzdevums visīsākā maršruta aprēķināšanai kravas automašīnām, kas katru dienu veda piena produktus Rīgas veikaliem. Uzdevums tika sekmīgi izpildīts. Taču autotransporta kantora vadītāji un šoferi atteicās realizēt izmaiņas maršrutā, jo kantora plāna izpilde un šoferu darba samaksa bija atkarīga no tonnkilometriem, t.i., jo garāks ir dotās kravas pārvadāšanas ceļš, jo ir izdevīgāk pildīt plā-

na rādītājus, pat nodrošināt ienesīgāku darbu. Tā ka ekonomiskās rīcības motivācija neļāva īstenot teicamu ieceri.

**Kā noskaidrot efektivitāti?** Izdevīguma un neizdevīguma kritērijs acīmredzot jāsaista ar efektivitātes un neefektivitātes problēmas risinājumu. Šim nolūkam ir nepieciešami labi mērītāji. Naturāli rādītāji kā efektivitātes mērītāji nav derīgi, jo tie neievēro ražošanas izmaksu līmeni. Vienīgā praktiskā iespēja ir efektivitātes uztveršana naudas izteiksmē ar cenu un peļņas palīdzību. Lai efektivitātes mērīšanu neatrautu no vajadzību apmierināšanas pakāpes, cenām jābūt brīvām tirgus cenām, kas atspoguļo piedāvājuma un pieprasījuma samēru. Visās zemēs, kur tika praktizēta direktīva cenu noteikšana, tā deformēja cenas, nedeva iespēju saimniekošanas efektivitāti vērtēt no sabiedrības locekļu, uzņēmumu interešu viedokļa, organizēt racionālu it visu resursu izmantošanu. Vienas cenas izrādījās nepamatoti zemas (parasti iegūstošajā rūpniecībā, lauksaimniecībā), citas – nepamatoti augstas (daudzu plaša patēriņa preču ražošanas rūpniecībā). Tādējādi viena uzņēmumu daļa bija hroniski neren-tabla, bet otra – augsti ienesīga. Lielu ienākumi tika pārdalīti ar budžeta starpniecību, lai maksātu dotācijas tiem uzņēmumiem, kuru ieņēmumi nesedza izdevumus. Tas nozīmē, ka arī izdevīgākajām nozarēm, kuru produkciju pārdeva par augstām cenām, maz kas no iegūtās peļņas palika pāri. Apstākļos, kad vieni saimniekotāji ir “bez vainas vainīgie”, bet otri “nepelnīti nopelniem bagātie”, nav iespējams saprātīgi, racionāli attīstīt ekonomiku. Un vaina nav meklējama cenu komiteju darbības politikā vai to darbinieku kvalifikācijā, bet gan saimniekošanas sistēmā, kas ignorē objektīvi nepieciešamo tirgus mehānismu. Tieši tas arī ir raksturīgs elektroniskajai utopijai. Jāpiekrīt mūsdienu ievērojamā ekonomista, monetārisma teorijas ciltstēva, Nobela prēmijas laureāta amerikāņa Milтона Frīdmena teiktajam, ka tirgus “neredzamā roka”, virzīdama cilvēkus viņu interešu īstenošanas virzienā, ir ievērojami jutīgāks un efektīvāks izaugsmes un arī brīvības avots nekā birokrāta “mirusī roka”.

### 11.3. Tirgus regulēšana un tehnikas progress

**Papildu peļņa – progressa motīvs.** Bez tehnikas un tehnoloģijas progressa, organizācijas un pārvaldes pilnveidošanas Latvijai nav ko sapņot uzcelt gaismas pili. Šai problēmai ir divi aspekti: *pirmkārt*, resursu novirzīšana jaunu vai pilnveidotu produkcijas veidu – gan ražošanas līdzekļu, gan patēriņa priekšmetu – ražošanai un, *otrkārt*, resursu taupī-

šana, izgatavojot jebkuru produkciju vai sniedzot pakalpojumus. Jautājuma risinājums ir saistīts ar papildu peļņu kā nozīmīgu stimulu, ar konkurenci kā ekonomiskās piespiešanas formu. Peļņa ir jo lielāka, jo, pastāvot pārējiem līdzīgiem nosacījumiem, augstāka ir cena un mazākas ražošanas izmaksas.

Jaunu izstrādājumu cena parasti ir relatīvi augsta. Ja ražojums patiešām ir ievēribas cienīgs, tas ātri rada lielu pieprasījumu un, pastāvot sākotnēji ierobežotam piedāvājumam, notur cenu augstā līdzsvara punktā. Jaunās ražotnes sev piesaista investīcijas un citus resursus. Brīžiem rodas īsta ķēdes reakcija, piemēram, jau minētās videoaparātūras ražošanas jomā. Lai videomagnetofoni varētu kaut ko rādīt, ir nepieciešamas videokameras, videokasetes, videosaloni. Līdz ar to jaunu impulsu gūst elektronikas attīstība, zinātniskie pētījumi, meklējumi tehnikas un tehnoloģijas jomā. Augstā peļņa, ko gūst nozares celmlauži, piesaista sev jaunus līdzekļus. Ražošana paplašinās, piedāvājums aug, bet cenas pazeminās un tā iespaidā samazinās peļņa. Lai uzņēmums noturētos līmenī, tiek meklētas iespējas paplašināt ražošanu, īstenot elastīgā piedāvājuma variantu, lai augtu apjoms, reizināts ar cenu. Konkurences žņaugi liek meklēt izeju vēl divos virzienos, mēģinot pieveikt sāncensi, t.i., *pirmkārt*, ar produkcijas kvalitāti, oriģināliem uzlabojumiem (ar papildu lietošanas vērtību) un, *otrkārt*, ar zemāku cenu. Lai efektīvi izmantotu šo pēdējo ieroci, jāpazemina ražošanas izmaksas, resursu izlietojums uz produkcijas vienību. Te tirgus saistībā ar konkurenci rosina ieviest jaunu tehniku un tehnoloģiju, pilnīgāku darba organizāciju, ir šo procesu katalizators. Būtībā darbojas īpatnējs dzinējs – ekonomiskā progresa *perpetuum mobile*.

**Kā darbojas dzinējs?** Kādas sakarības nosaka šī dzinēja darbības nepārtrauktību? Zemākas ražošanas izmaksas, kas dod iespēju atvilināt pircējus no konkurenta un nodrošināt cerēto papildu peļņu, taču nav mūžīga parādība. Arī apdraudētie sāncensī nesauž, bet gan meklē un atrod iespējas pilnveidot savus ražojumus, pārņemt jaunāko pieredzi, palētināt produkciju. Tas ir diezgan sarežģīti. No vienas puses, ražotāji, kuriem ir zemākas izmaksas, lai saglabātu savas priekšrocības, rūpīgi slēpj visu jauno no potenciāliem konkurentiem. No otras puses, pēdējie aktīvi veic rūpniecisko spiegošanu. Tādējādi agri vai vēlu jaunais izplatās, pazeminot ražošanas izmaksas nozarē. Līdz ar to zūd starpība starp individuāli zemākām un nozares augstākām ražošanas izmaksām. Cenas slīd lejup. Sākotnējā priekšrocība līdz ar papildu peļņu zūd. Bet konkurence nebeidzas. Izdzīvošanas nosacījumi, cenšanās saņem

lielākus ienākumus spiež uzņēmējus palētināt ražošanu. Atkal uz laiku viena uzņēmuma ražošanas izmaksas būs zemākas nekā nozarē vidējās izmaksas. No jauna notiek cīņa par to, lai no sāncenša neatpaliktu, bet gan to apsteigtu. Pazeminās ražošanas izmaksu sabiedriskais līmenis, un aprakstītie procesi atkārtojas arvien no jauna. Lasītājs var iebilst, jo produkcijas palētināšana nevar notikt neierobežoti, ražošanas izmaksas nekad nenoslīd līdz bezgalīgi mazam lielumam. Tam var piekrist. Tikai jāievēro divi apstākļi. *Pirmkārt*, tehnikas un tehnoloģijas progress resursu ekonomikas jomā spēj radīt brīnumus. Tā elektronisko skaitļošanas mašīnu izgatavošanas jomā pamatelementu ražošanas izmaksas kopš ESM izgudrošanas ir samazinājušās tūkstoškārtīgi. *Otrkārt*, zinātniski tehniskais progress patiešām ir bezgalīgs. Katru dienu rodas kaut kas līdz šim neredzēts, jauni lietošanas vērtīgumi, to visdažādākās modifikācijas. Padomju pagātnē Latvijas PSR iedzīvotāji, kam acīgie drošības orgāni ļāva šķērsot sociālistiskās impērijas robežas, apmeklējot Rietumu valstu veikalus, bieži vien apmuls, jo ievērojamas daļas preču lietojums viņiem nebija zināms. Tirgus ekonomikas valstīs strauji norit veco lietošanas vērtīgumu nomaiņa ar jaunajiem, tirgū parādās pavisam atšķirīgas preces. Šie procesi ir ekonomiskās rīcības rezultāts, saimniekošanas sistēmas izpausme. Kad Japānā kā tehnikas anahronismu nojauca pēdējo martena krāsni, Padomju Savienībā turpināja projektēt un celt šādas novecojušās krāsni. Attiecīgu lēmumu pieņēma ne jau mazkompetenti uzņēmumu darbinieki, bet gan ekonomiskās pārvaldes augstākie orgāni pēc ekspertīzēm un daudzkārtējas saskaņošanas. Tātad nepietiek ar zinātnieku, speciālistu radošu izdomu, ir nepieciešama arī ekonomiskā piespiešana, ieinteresētība visu efektīvo pēc iespējas ātrāk likt lietā. Citiem vārdiem, ir vajadzīgs tirgus, kas balstās uz privāto iniciatīvu un konkurenci, ekonomisku piespiešanu, cīņu par izdzīvošanu un augstāku peļņu.

#### 11.4. Tirgus un ekonomiskā atlase

**Lai neveiksminieks raud.** Tirgus regulējošai darbībai ir vēl viens aspekts – tiek īstenota ekonomiskā atlase pēc efektivitātes kritērija. Darwinisms ir pierādījis dabiskās atlases nepieciešamību un svētīgumu. Bez šīs atlases ilgstošā evolūcijā neizveidotos *Homo sapiens*. Atlase ir nepieciešama arī ekonomiskajam progresam. To nodrošina tirgus, tajā skaitā konkurences, cenu un peļņas veidošanās mehānisms. Kas spēj saimniekot efektīvi – tā uzņēmums zēl, bet kas nespēj – “tas izlido skurstenī”. Šajā sakarā tirgum pārmet preču ražotāju, uzņēmēju dife-

rencēšanu, sadalīšanu bagātos un nabagos. Patiešām, tirgus ekonomikas apstākļos tūkstošiem un tūkstošiem uzņēmēju ik gadu izput, toties daļa uzņēmēju pieņemas spēkā, saņem pieaugošu peļņu. Vienlaikus vērojam arī to, ka nemitīgi rodas liels skaits jaunu, sevišķi mazu uzņēmumu, kas riskē ar kapitālieguldījumiem un aktīvi meklē spraugu tirgū. Jā, tirgus ekonomika lutina uzņēmīgus, enerģiskus cilvēkus, kas riska neбайдās, tos, kuri panāk augstu ražošanas efektivitāti un prot atrast pircēju. Vienlaikus tiek realizēts princips – “lai neveiksminieks raud”. Tirgus ir cietsirdīgs, žēlsirdība tam ir sveša. Taču tāda saimniekošanas sistēma, kas pieļauj ekonomisku aizgādniecību un pūlas novērst ekonomisko piespiešanu, nespēj būt efektīva. Tiešā veidā jautājums “veiksminieks vai neveiksminieks” tiek risināts atkarībā no tā, kādā mērā, *pirmkārt*, apmierinātas reālas sabiedriskās vajadzības (tiek ievērots pieprasījums, produkcijas kvalitāte vai tiek ražota deficīta prece) un, *otrkārt*, cik taupīgi tiek izlietoti resursi. Nozīmīgi ir arī tas, ka tirgus regulēšana nebūt nav pretrunā ar sadali pēc padarītā darba. Tieši otrādi – tā palīdz īstenot šādu sadali, balstoties nevis uz administratīvi formālo darba daudzuma vērtējumu, bet gan uz reālu sabiedrisko (tirgus) vērtējumu.

**Neidealizēsim tirgu!** Protams, tirgu kā ražošanas regulatoru nedrīkst idealizēt, pārvērtēt. Tirgus mehānismu brīžiem cenšas izmantot negodīgi elementi. Var nikni nosodīt neizbēgamās “duļķes”, ko tirgus izceļ virspusē, nicināt jaunbagātniekus. Taču nedrīkst aizmirst, ka tirgus ir vispārējā progresa nosacījums, ka nav gaismas bez ēnas. Turklāt pašreizējā krasā sociālā diferenciacija Latvijā ir pārejas perioda produkts, kas ir saistīts nevis ar normālu tirgu, bet ar neattīstītām tirgus formām, ar sākotnējā tirgus veidošanās procesu. Nevis valdības dekrēti, bet tirgus galā panāks, ka no Latvijas ekonomiskās dzīves skatuves pazudīs sociālisma mantojums – neefektīvi uzņēmumi; izdzīvos, sekmīgi attīstīsies tikai tie, kas spēj pielāgoties tirgus pieprasījumam, ievērojot konkurenci, bezkompromisu cīņu par peļņu. Nedomāsim, ka tirgus ir visspēcīgš. Zinātne konstatējusi, ka dažās jomās mēs vērojam tirgus fiasko, proti, tirgus nespēju risināt dažas cilvēkiem visai nozīmīgas problēmas. Šie jautājumi jāregulē valstij.

Viss iepriekš aprakstītais liecina, ka tikai tirgus “neredzamā roka”, balstoties uz peļņu veidojošiem faktoriem, uz pilnīgo un nepilnīgo iekšējo un starppozaru konkurenci, spēj nodrošināt preču pārpilnību un daudzveidību, galu galā arī iedzīvotāju augstu dzīves līmeni un kvalitāti. Tam vēl nepieciešama demokrātiska pārvalde visos valsts līmeņos.

## SATURS

<b>Ievads</b> .....	<b>3</b>
<b>1. nodaļa. Peļņa – uzņēmējdarbības (komercdarbības) pamatmotīvs</b> .....	<b>5</b>
1.1. Peļņas vispārējais raksturojums .....	5
1.2. Peļņas teorijas .....	6
<b>2. nodaļa. Investīcijas ražošanas resursi un peļņa</b> .....	<b>8</b>
2.1. Dabas resursi kā ražošanas resursi .....	8
2.2. Darbaspēks un darbs. Darbaspēks kā ražošanas resursi .....	9
2.3. Investīcijas kapitālā kā ražošanas resursi .....	10
2.4. Uzņēmējspējas (komercspējas) kā ražošanas resursi .....	13
2.5. Ražošanas resursu ierobežotība .....	15
2.6. Resursu izlietošanas alternatīvas un izvēle .....	16
<b>3. nodaļa. Ražošanas resursu ražīgais spēks, tirgus un cenas</b> .....	<b>18</b>
3.1. Ražošanas resursu tirgus kopējās iezīmes .....	18
3.2. Ražošanas resursu cenu veidošanās īpatnības .....	18
3.3. Dabas resursu ražīgais spēks, tirgus un cenas .....	20
3.4. Darbaspēka tirgus un cena. Darba ražīgais spēks. Darba alga .....	37
3.4.1. Darba algas ekonomiskais saturs .....	37
3.4.2. Darba algas līmeni noteicēji faktori .....	39
3.4.3. Darba algas līmeņa atšķirības dažādās valstīs .....	40
3.4.4. Darbaspēka atjaunošanas nosacījumu izmaiņas .....	41
3.4.5. Arodbiedrību loma darbaspēka tirgū .....	44
3.4.6. Valsts loma darbaspēka tirgū .....	46
3.4.7. Darba algas formas .....	47
3.4.8. Nominālā un reālā darba alga .....	50
3.4.9. Darba algas organizācijas problēmas Latvijā .....	52
3.5. Kapitāla ražīgums, tirgus un cena .....	55
3.5.1. Kapitāla tirgus pirkšanas un pārdošanas objekti .....	55
3.5.2. Kapitāla tīrais ražīgums .....	56
3.5.3. Dabiskais procents kā ienākums no kapitāla .....	58
3.5.4. Kapitāla un investīciju cena .....	60
3.5.5. Nākamo ienākumu diskontēšana un investīciju izdevīgums .....	72
3.6. Uzņēmējspēju (komercspēju) atdeve, tirgus un cenas .....	75
3.6.1. Vispārējs raksturojums .....	75
3.6.2. Uzņēmējspēju (komercspēju) cenas veidošanās .....	76
3.7. Nekustamā īpašuma tirgus .....	77
3.7.1. Nekustamā īpašuma tirgus objekti .....	77
3.7.2. Nekustamā īpašuma tirgus cenas .....	79
3.7.3. Zemes tirgus īpatnības Latvijā .....	80
3.8. Pievienotā vērtīguma (vērtības) veidošana .....	82
3.8.1. Ražošanas resursu īpašnieki – ienākumu saņēmēji .....	82

3.8.2. Pievienotā vērtīguma (vērtības) saturs .....	83
<b>4. nodaļa. Uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) ieguldīto (izmantoto) resursu aprīte.....</b>	<b>86</b>
4.1. Investīcijas un uzņēmējdarbībā ieguldītie resursi.....	86
4.2. Uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) ieguldīto līdzekļu kustība, aprīte.....	88
4.3. Uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) ieguldīto (avansēto) līdzekļu (ražošanas resursu) aprītes paātrināšanas ceļi .....	93
4.4. Pamatkapitāls un apgrozāmais kapitāls .....	96
4.4.1. Pamatkapitāla sastāvs .....	96
4.4.2. Pamatkapitāla fiziskā un morālā nolietojšanās .....	96
4.4.3. Amortizācijas normas.....	97
4.4.4. Amortizācijas fonda mērķa izlietojums.....	98
4.4.5. Paātrinātā amortizācija .....	98
4.5. Apgrozāmais kapitāls .....	99
<b>5. nodaļa. Uzņēmējdarbībā (komercdarbībā) ieguldīto resursu atražošana .....</b>	<b>101</b>
5.1. Resursu aprīte un atražošana .....	101
5.2. Resursu sašaurinātās atražošanas īpatnības .....	104
5.2.1. Sašaurinātā atražošana Latvijā .....	105
5.3. Uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu vienkāršā atražošana .....	108
5.4. Uzņēmējdarbībā ieguldīto resursu paplašinātā atražošana .....	109
5.5. Rekonstrukcija.....	117
<b>6. nodaļa. Peļņa saimniekošanas praksē .....</b>	<b>119</b>
6.1. Teorijas un prakses neatbilstība.....	119
6.2. Uzņēmējdarbības (komercdarbības) ieņēmumi un izmaksas (izdevumi) .....	119
6.3. Galējās kategorijas un galējā peļņa .....	121
6.4. Peļņas masa un peļņas norma (rentabilitāte) .....	122
6.5. Rentabilitāte un ražošanas izmaksas.....	124
6.6. Peļņas normas (rentabilitātes) noteicēji faktori .....	125
6.7. Normāla peļņa, papildu peļņa un konkurence .....	126
6.8. Peļņas sadale un izlietošana.....	130
<b>7. nodaļa. Konkurence peļņas dēļ.....</b>	<b>132</b>
7.1. Konkurences būtība .....	132
7.2. Konkurences veidi un tās klasifikācijas kritēriji.....	132
7.3. Peļņa pilnīgajā konkurencē.....	133
7.4. Peļņa nepilnīgajā konkurencē .....	138
7.4.1. Monopols un monopsons.....	138
7.4.2. Monopolpeļņas būtība .....	141
7.4.3. Monopolpeļņa un monopoldarbības pamatvirzieni .....	145
7.4.4. Monopols un konkurence .....	147
7.4.5. Cenu diskriminācija.....	149

7.4.6. Oligopola, oligopsona ekonomiskā uzvedība .....	152
7.4.7. Monopolistiskā konkurence .....	159
7.4.7.1. Monopolistiskās konkurences pamati .....	159
7.4.7.2. Monopolistiskā konkurence un patenti .....	162
7.4.8. Monopolisma ierobežošana. Antimonopolu likumdošana. Konkurences izvēršana .....	164
<b>8. nodaļa. Peļņa Komerclikuma noteiktās komercdarbības formās .....</b>	<b>172</b>
8.1. Komercdarbības formas pēc Komerclikuma .....	172
8.2. Individuālais komersants un peļņa .....	173
8.3. Peļņa pilnsabiedrībā .....	174
8.4. Peļņa komandītsabiedrībā .....	175
8.5. Peļņa kapitālsabiedrībās .....	176
8.5.1. Peļņa sabiedrībās ar ierobežotu atbildību (SIA) .....	176
8.5.2. Peļņas veidošanas un izlietošanas īpatnības akciju sabiedrībās ...	177
<b>9. nodaļa. Valūtas kurss, konkurence un peļņa ārējā tirdzniecībā .....</b>	<b>184</b>
9.1. Lats tiek "piekalts" SDR .....	184
9.2. Lats salīdzinājumā ar pārējām Baltijas valstu valūtām .....	186
9.3. Ko sniedz Latvijas statistika? .....	187
9.4. Eirozonas valstu nacionālo valūtu apmaiņas fiksētais kurss pret eiro....	187
9.5. Dolāra kursa dinamika pret eiro .....	189
9.6. Lata kursa dinamika pret eiro .....	191
9.7. Lata kursa dinamika pret ASV dolāru .....	193
<b>10. nodaļa. "Tīrā" peļņa un nodokļi .....</b>	<b>196</b>
10.1. Fiskālā politika un nodokļu sistēma .....	196
10.2. Nodokļu klasifikācija .....	198
10.3. Tiešie nodokļi .....	204
10.4. Nodokļu politikas pamati un "tīrās peļņas" optimālā veidošana .....	209
<b>11. nodaļa. Tirgus "neredzamā roka"</b>	
<b>(Peļņa un konkurence kā ražošanas regulēšanas tirgus     mehānisms) .....</b>	<b>215</b>
11.1. Peļņa, konkurence un sabiedrības vajadzību apmierināšana .....	215
11.1.1. Ražošanas (pakalpojumu sniegšanas) regulēšanas nepieciešamība ...	215
11.1.2. Kā tirgus regulē ražošanas proporcijas? .....	216
11.1.3. Mazredzamā starpnozaru konkurence .....	216
11.2. Vai tirgus regulēšanai ir alternatīva? .....	218
11.3. Tirgus regulēšana un tehnikas progress .....	221
11.4. Tirgus un ekonomiskā atlase .....	223

Sērijā "Juridiskā literatūra" iznākušas  
šādas grāmatas:

1. Komerclikums.
2. Darba likums. Darba aizsardzības likums.
3. Konkurences likums.
4. Krimināllikums.
5. Krājaizdevumu sabiedrību likums.  
Ieguldītāju aizsardzības likums.
6. Likums par zvērinātiem revidentiem.
7. Muītas likums
8. Likums par iepirkumu valsts vai pašvaldību vajadzībām.
9. Obligātā militārā dienesta likums. Alternatīvā dienesta likums.  
Militārā dienesta likums.
10. Latvijas Republikas pamatlikumi.
11. Civillikums. I. daļa. Ģimenes tiesības
12. Civillikums. II. daļa. Mantojuma tiesības.
13. Civillikums. II. daļa. Lietu tiesības.
14. Civillikums. IV. daļa. Saistību tiesības.
15. Meža likumdošana.
16. Ugunsdrošības un ugunsdzēsības likums.
17. Latvijas kriminālprocesa kodekss.
18. Par Latvijas Republikas un Zviedrijas Karalistes konvenciju par  
nodokļu dubultās uzlikšanas un nodokļu nemaksāšanas  
novēršanu.
19. Par Latvijas Republikas un Vācijas Federatīvās Republikas  
līgumu par nodokļu dubultās uzlikšanas novēršanu attiecībā uz  
ienākuma un kapitāla nodokļiem.
20. Par Latvijas Republikas un Amerikas Savienoto Valstu  
konvenciju par nodokļu dubultās uzlikšanas un nodokļu  
nemaksāšanas novēršanu attiecībā uz ienākuma nodokļiem.
21. Veterinārmedicīnas likums.  
Dzīvnieku aizsardzības likums.
22. Normatīvo aktu krājums ierēdņiem

23. VID metodiskie norādījumi "Par pievienotās vērtības nodokļa aprēķināšanu un uzskaiti grāmatvedībā"
24. "Telpu īre" normatīvie akti
25. Sodu izpildes kodekss.  
Sodu reģistra likums.  
Prokuratūras likums.
26. Tiesu izpildītāju likums.  
Zvērinātu tiesu izpildītāju skaits, viņu amata vietas,  
iecirkņi un to robežas  
Zvērinātu tiesu izpildītāju lietvedības instrukcija
27. Autopārvadājumu likums.  
Par transportlīdzekļu ikgadējo nodevu
28. Lietvedība. Normatīvie akti.

**Ar jaunumiem var iepazīties  
[www.kamene.lv](http://www.kamene.lv)**

23. VII. metodiskie norādījumi "Par pievienotās vērtības nodokļa aprēķināšanu un maksāšanu" izstrādāšana, 1992. gada 12. oktobris

24. "Telpu īre" normatīvie akta

1. Komerclikums.
2. Darba likums. Darba aizsardzības likums.
3. Konkurences likums.
4. Krimināllikums.
5. Kriminālprocesa likums.
6. Likums par iekšlietu ministriju.
7. Muižas likums.
8. Likums par transportlīdzekļu iekārtu nodokli.
9. Obligāti militāri dienestā iekļaušanas likums.
10. Latvijas Republikas likumi.
11. Civillikums. I. daļa. Ģimenes tiesības.
12. Civillikums. II. daļa. Mantojuma tiesības.
13. Civillikums. II. daļa. Lietu tiesības.
14. Civillikums. III. daļa. Atbildība par nodarījumiem.
15. Mēra likums.
16. Ģimenes tiesību likums.
17. Latvijas krāpniecības kodekss.
18. Par Latvijas Republikas un Zviedrijas Karalistes konvenciju par nodokļu dubultās uzlikšanas un nodokļu neapmaksāšanas novēršanu.
19. Par Latvijas Republikas un Vācijas Federatīvās Republikas likumiem par nodokļu dubultās uzlikšanas novēršanu attiecībā uz ierākuma un kapitāla nodokļiem.
20. Par Latvijas Republikas un Amerikas Savienoto Valstu konvenciju par nodokļu dubultās uzlikšanas un nodokļu neapmaksāšanas novēršanu attiecībā uz ierākuma nodokļiem.
21. Veselības aizsardzības likums.
22. Dzīvnieku aizsardzības likums.
23. Normatīvo aktu krājuma ieraksts.

LATVIJAS NACIONĀLA BIBLIOTEKA



0303029443

ĒRTGATAIS  
EKSEMPĻĀRS

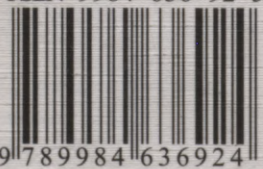
2.50

# Georgs Lībermanis

2003-4  
L 107

Georgs Lībermanis dzimis 1924. gadā Rīgā. 1950. gadā beidzis LU Ekonomikas fakultāti. Tā paša gada rudenī sācis docētāja gaitas Latvijas augstskolās. Kopējais pedagoģiskā darba stāžs augstākās mācību iestādēs 50 gadu, no tiem 37 gadi LU. 1958. gadā aizstāvējis kandidāta disertāciju ar monogrāfiju "Jaunlatvieši", kas pirmās Tautas atmodas vērtējumā atteicās no toreizējās marksistiskās nostājas. No 1962. gada docents. Autors ir LU Goda doktors ekonomikā, profesors. Publikāciju skaits pārsniedz 300, no tām 20 grāmatas. Kopš 1990. gada publicējis grāmatu sēriju par tirgus ekonomikas pamatiem, saistot tirgus teoriju ar pārejas problēmām uz tirgus saimniecību Latvijā. Izdevis divsējumu mācību grāmatu "Tirgus ekonomikas pamati un Latvija ceļā uz Eiropas Savienību". Aizgājis pensijā, turpina publicēt grāmatas un rakstus par aktuālām Latvijas ekonomikas problēmām. Par nopelniem ekonomikas zinātnē piešķirts Valsts emeritētā zinātnieka goda nosaukums.

ISBN 9984-636-92-5



9 789984 636924