



**Baltijas Starptautiskā akadēmija
Rīgas Stradiņa universitāte
Daugavpils Universitāte
Uniwersytet Przyrodniczo Humanistyczny w Siedlcach**

Zinātnisko rakstu krājums
V Starptautiskā zinātniski praktiskā konference
**“Transformācijas process tiesībās, reģionālajā ekonomikā un
ekonomiskajā politikā: ekonomiski-politisko un
tiesisko attiecību aktuālās problēmas”**

**«Процессы трансформации в праве, региональной
экономике и экономической политике: актуальные
проблемы экономико–политического и правового развития»**

Сборник научных публикаций по материалам
V международной научно-практической конференции

**The transformation process of law, the regional economy and
economic policy: the relevant economic and
political and legal issues**

V International scientific and practical conference proceedings

Rīga, 2017

„Transformācijas process tiesībās, reģionālajā ekonomikā un ekonomiskajā politikā: ekonomiski-politisko un tiesisko attiecību aktuālās problēmas”

2016. gada. 9. decembra V Starptautiskās zinātniski praktiskās konferences rakstu krājums. – Rīga: Baltijas Starptautiskā akadēmija, 2017. – 496. lpp.

V Starptautiskās zinātniski praktiskās konferences „Transformācijas process tiesībās, reģionālajā ekonomikā un ekonomiskajā politikā: ekonomiski-politisko un tiesisko attiecību aktuālās problēmas” rakstu krājumā apkopoti zinātnieku, praktiķu un studējošo konferencē nolasītie referāti. Konferencē piedalījās referenti no Latvijas, Lietuvas, Igaunijas, Gruzijas, Kazahstānas, Krievijas, Nīderlandes, Polijas, Ukrainas, Uzbekistānas, Čehijas. Krājumā iekļauti 65 raksti, kuros analizēta tiesību, reģionālās ekonomikas un ekonomiskās problemātika.

Konferences organizatoriskā komiteja:

Dr.oec., asoc.prof. S. Buka (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

Dr.iur. A. Gabrieljans (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

Dr.biol.asoc.prof. I. Koķina (Daugavpils Universitāte, Latvija)

Dr.psyh. prof. I. Plotka (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

Dr.iur.prof. V. Reingolds (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

Doc. V. Silineviča (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

Dr.oec.prof. I. Stecenko (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

Dr.iur.prof. A.Vilks (Rīgas Stradiņa universitāte, Latvija)

Dr.habil.sc.pol.prof. J. Zielinsky (Uniwersytet Przyrodniczo Humanistyczny w Siedlcach, Polija)

Zinātniskā un redakcijas kolēģija:

Hab.Dr.oec. prof. B. Hodiev (Tashkent State University of Economics, Uzbekistan)

PhD in Economics, asoc. prof. M. Drazhanova (Sting Academy, Czech Republic)

Dr.habil.iur.prof. O. Joksts (Rīgas Stradiņa universitāte, Latvija)

Dr.biol.asoc.prof. I. Koķina (Daugavpils Universitāte, Latvija)

Dr.prof. T. Okrasa (Higher School of Social Administration in Warsaw, Polija)

Dr.psyh. prof. I. Plotka (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

Dr.iur.prof. V. Reingolds (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

Dr.oec.prof. I. Stecenko (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

Dr.oec. S. Stradiņa (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

Dr.iur.asoc.prof. M. Sumbarova (Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija)

Dr.iur.asoc. prof. J. Teivāns-Treinovskis (Daugavpils Universitāte, Latvija)

Phb.in BA, prof. M. Zineldin (Linnaeus University, Zviedrija)

Izgatavots SIA “Petrovskis un Ko”, www.punko.lv

ISBN 978-9984-47-143-3

SATURS / СОДЕРЖАНИЕ / CONTENTS

EKONOMIKA UN VADĪBA

Nodira Abdusalomova, Zulfija Adilova

Tūrisma un izglītības jomas attīstības virzienu perspektīvas.....22

Balajars Alijevs, Jurijs Kočetkovs

Inovātīvu procesu risku raksturojums kuģu būvniecībā Latvijā27

Aļona Ammajeva

Konkurences efektivitātes vērtējuma metodes analīze37

Irina Bezručenko, Maksims Korčemnijs

Ķīnas Tautas republikas tiešās investīcijas Eiropas Savienības jaunajās valstīs – motīvu noteikšana.....43

Mavļuda Gafarova

Uzbekistānas sieviešu sociāli-politiskās aktivitātes attīstības īsa analīze.....51

Elīna Griško

Sociālā darbinieka profesionālās kompetences ietekmējošie faktori58

Gulsara Djusembekova

Ārvalstu kontroles pieredzes izmantošana ekonomikas regulēšanas jomā Kazahstānas republikā66

Jeļena Jakovļeva

Darba migrācija: iemesli un sekas72

Aivars Jankauskas

Klientu lojalitātes teorētiski aspekti.....77

Irina Batčeva

Izmaiņu ietekme valsts sociālās apdrošināšanas uzņēmumos ar standarta aplikšanu ar nodokļiem.....84

Lija Beinerte

Klasteru pieejas attīstības evolūcija88

Dana Bekniyazova

Inovātīvās attīstības ekonomiskā un statistiskā analīze Kazahstānas republikā ..93

Viktors Blohins

Intermodāla transporta un konteinerizācijas attīstība Latvijā100

Anastasija Dalibožko

Jauniešu uzņēmējdarbība kā jaunatnes bezdarba problēmas risinājuma instruments Krievijas Federācijā.....105

Zora Džubalijeva

Uzņēmējdarbības institucionālo pamatu attīstība Kazahstānas republikā112

Aleksandrs Firsovs	
Faktori, kas ietekmē cenu veidošanas procesu metālu tirgū	118
Sabīne Gūtmane	
PERSONĀLA VADĪTĀJA NEPIECIEŠAMĀS KOMPETENCES.....	124
Alla Iljina, Ksenija Iljina	
Valsts loma kultūras subsidēšanā	133
Jolita Juodeikytė. Līdzautori: Daividas Anilionis, Deividas Klerskis	
Etniskās problēmas risinājums pēc L.K.Trevino integrācijas modeļa par ētisku lēmumu pieņemšanu.....	138
Monika Hodinkova	
Vai ir iespējama harmonija starp uzņēmējdarbību korporatīvās sociālās atbildības jomā un nodokļu menedžmentu?	143
Aleksejs Hripunovs	
Atgriezeniskās saites izveide ar klientiem un viņu motivācija preču un pakalpojumu mazumtirdzniecībā	149
Žaksats Kenžins	
Cilvēku resursu palielināšana konkurētspējā Kazahstānas mūsdienu ekonomiskā sistēmā un valstu sacensība	154
Tatjana Konovalova	
Uzņēmuma stabilas attīstības stratēģiskais plāns: likviditātes un maksātspējas palielināšana.....	160
Andejs Kostins	
Globalizācija un tās ietekme uz gaisa transporta tirgu.....	167
Inna Krakoveckaja	
Universitātes izglītības programmu potenciāla un konkurētspējas vērtējuma specifika	176
Marija Kisielytė. Līdzautori: Eglė Verikaitė, Lina Bartkutė	
Ētisku problēmu risinājums un ētisku lēmumu pieņemšana.....	182
Kristina Mahareva	
NDC modelis stratēģiju apvienošanā Latvijas gaisa transportā.....	188
Tašpulat Matibajevs	
Sociālās partnerības Uzbekistānas modelis: nacionālās un vispārcilvēciskās īpatnības.....	196
Aleksejs Mihaļčenko	
Personāla motivācijas pieejas īpatnības krīzes apstākļos.....	204
Viktors Morohins	
Ekonomikas antikrīzes vadība reģionālās ekonomikas transformācijas apstākļos	210

Olga Piterina	
Infrastrukturā projekta finansēšanas efektivitātes mūsdienu problēmas.....	216
Natalja Poloskova	
Baltijas valstis – integrācijas Eiropas Savienībā problēmas un sasniegumi	225
Jeļena Popova, Diāna Zagulova, Marina Gunare	
Transporta un tūrisma jomu attiecības	230
Sofija Potjomkina	
Mazā biznesa attīstības specifika Krievijā.....	244
Ališers Rasuļevs	
Finansu tirgus globālas tendences un jauni izaicinājumi Uzbekistānā	247
Aļona Rogale-Homika	
Tūrisma sezonālitate – iespējas vai draudi?.....	254
Valērijs Roldugins	
Maksājuma bilances deficīts un tā samazināšanas veidi Latvijā	261
Atauls Karims Rukons	
Tiešo ārvalstu investīciju ietekme Bangladešas ekonomiskās izaugsmes paātrinājumā	268
Zdeneks Sadovski, Marianna Dražanova, Itka Matejkova	
Kultūras un kreativitātes industrija: mazo un vidējo uzņēmumu vadības efektivitātes palielinājums	274
Inna Stecenko, Samal Tasmaganbetova	
Kazahstānas republikas transporta potenciāls.....	281
Nikolajs Suļima	
Bezpilota informatīvu tehnoloģiju un to optimizācijas instrumentu izmantošana komercdarbībā.....	288
Eva Vinsenkova	
Cenu veidošanas problēmaspekti.....	297
Renāte Zujeva	
Darbinieku obligātās sociālās apdrošināšanas perspektīvas uzņēmumos ar mikronodokļa maksātāja statusu.....	304
Aleksejs Volkovs	
Suņu-pavadoņu attīstība Latvijā un Eiropas valstīs (Latvijas, Somijas, Igaunijas pieredze).....	310

JURIDISKĀ ZINĀTNE

Giga Abuseridze

Grūzija un Pasaules tirdzniecības organizācija: galvenie tirdzniecības līgumi un vienošanās.....316

Aleksandrs Baikovs, Jūlija Boļšakova

Personāla līzings: tiesiskā regulējuma koncepcijas pamatnostādnes.....323

Aleksandrs Baikovs

„Noteiktības” un „nenoteiktības” kategorijas civiltiesībā.....331

Iļona Bobko

Organizētā noziedzība.....338

Lauris Bočs

Apdrošināšanas tiesiskās jomas finanšu sektora stabilitātes nozīmīgums Eiropas Savienībā.....342

Monta Brūvere

Īpaši aizsargājama cietušā atzīšana kriminālprocesā347

Lienīte Būmeistare

Apcietinātās personas tiesības uz informāciju kriminālprocesā352

Marija Daņiļeviča

Dzīvojamo māju pārvaldnieku pienākumu tiesiskais regulējums Latvijā un Igaunijā finanšu konfliktu ar dzīvokļu īpašniekiem rašanās gadījumā357

Anita Eglija

Kriminālprocesa pamatprincipu ievērošana, iztiesājot krimināllietu.....365

Iveta Golta

Karavīra tiesiskais statuss Zviedrijas Kara artikusos Latvijas teritorijā.....372

Edgars Golts

NODOKĻU TIESĪBU VĒSTURISKĀ ĢENĒZE UN ATTĪSTĪBA
LATVIJAS TERITORIJĀ.....377

Anna Grigorenko

Bērna izcelsmes noteikšanas problēmas, kas dzimis medicīnas apsūklošanas rezultātā, izmantojot miruša vīrieša kriokonservētas dzimumšūnas.....382

Anna Gubina

Jūras saimnieciskas darbības licencēti veidi387

Tatjana Jurkeviča

TIESA KĀ PIERĀDĪŠANAS SUBJEKTS CIVILPROCESĀ.....391

Ieva Kadakovska

Vienošānās piemērošanas problemātika pirmstiesas kriminālprocesā.....396

Aldona Kipāne, Aelita Zīle

Noziedzīga nodarījuma atklāšana un eksperta lomas mijiedarbība404

Madara Mackare

Prezumpcijas un to ietekme uz pierādīšanas pienākumu kriminālprocesā415

Una Medne

Netaisnīgi līguma noteikumi patērētāju kreditēšanas jomā421

Zane Pomerance

ADMINISTRATORA LOMA EFEKTĪVA MAKSĀTNESPĒJAS
PROCESA NODROŠINĀŠANĀ427

Kristaps Zariņš

Tiesību un morāles saikne *ordre public* izpratnē435

PSIHOLOĢIJA

Vladimirs Dementjevs

Dzelzceļa transporta jomā nodarbināto pašefektivitātes un *koping* –
stratēģiju saiknes izpēte445

Dmitrijs Horošilovs

S.Vigotska „pārmaiņu laikmeta” sociālās izziņas estētika un psiholoģija454

Nataļja Kudinova

Adiktīvas uzvedības un vientulības kopsakarību pētījums458

Karina Ostapenko, Inita Gaile

Latvijas trīs paaudžu krievu un latviešu ģimeņu akulturacionālu stratēģiju un
etniskās identitātes pētījums464

Margarīta Pavlova

Cilvēku ar alkohola atkarību adiktīvas uzvedības un vientulības pārdzīvojumu
kopsakarību pētījums472

Oksana Poļakova

Pašvērtējuma un lokusa kontroles saites pētījums veselības aprūpes darbinie-
kiem no 30-50 gadu vecumam479

Vladislavs Sirica, Irina Plotka

Neformālas komunikācijas un darba apmierinātības pētījums487

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Нодира Абдусаломова, Зульфия Адылова

Перспективные направления развития сферы туризма и образования.....22

Балаяр Алиев, Юрий Кочетков

Характеристики рисков инновационного процесса в отрасли
судоостроения в Латвии27

Алена Аммаева Анализ метода оценки эффективной конкуренции	37
Ирина Безрученко, Максим Корчемный Определение мотивов прямых инвестиций КНР в новые страны ЕС	43
Мавлюда Гаффарова Краткий анализ развития социально-политической активности женщин Узбекистана	51
Элина Гришко Факторы, влияющие на профессиональные компетенции социального работника.....	58
Гульсара Дюссембекова Зарубежный опыт контроля использования в сфере регулирования экономики Республики Казахстан	66
Яковлева Елена Трудовая миграция: Причины и последствия	72
Айварс Янкаускас Теоретические аспекты лояльности клиентов	77
Ирина Батчева Влияние изменений в государственном социальном страховании на предприятиях со стандартным налогообложением	84
Бейнерте Лия Эволюция развития кластерного подхода.....	88
Дана Бекниязова Экономический и статистический анализ инновационного развития в Республике Казахстан	93
Виктор Блохин Развитие интермодальных перевозок и контейнеризация в Латвии	100
Далибожко Анастасия Молодежное предпринимательство как инструмент решения проблемы молодежной безработицы в Российской Федерации	105
Зора Джубалиева Развитие институциональных основ предпринимательской деятельности в Республике Казахстан	112
Александр Фирсов Факторы, влияющие на процесс ценообразования на рынке металла.....	118
Сабина Гутмане Необходимые компетенции руководителя персонала.....	124

Алла Ильина, Ксения Ильина Роль государства в субсидировании культуры	133
Jolita Juodeikytė Соавтор: Daividas Anilionis, Deividas Klerskis Решение этнической проблемы относительно интеграционной модели Л. К. Тревино о принятии этических решений	138
Monika Hodinková Может ли быть предпринимательская деятельность в области корпоративной социальной ответственности и налогового менеджмента в гармонии?.....	143
Хрипунов Алексей Построение обратной связи с клиентами и их мотивация на розничных рынках товаров и услуг.....	149
Жаксат Кенжин Увеличение человеческих ресурсов в конкурентоспособности современной экономической системы Казахстана и состязание стран	154
Татьяна Коновалова Стратегический план устойчивого развития предприятия: повышение ликвидности и платежеспособности.....	160
Андрей Костин Глобализация и ее влияние на рынок воздушных перевозок	167
Краковецкая Инна Специфика оценки потенциала и конкурентоспособности образовательных программ университета.....	176
Marija Kisielytė. Соавтор: Eglė Verikaitė, Lina Bartkutė Решение этических проблем и принятие этических решений	182
Кристина Махарева NDC модель основана на объединении (соединении) стратегий в особенностях обслуживания деталей, предложенных Латвийскими поставщиками пассажиров воздушного транспорта	188
Ташпулат Матибаев Узбекская модель социального партнерства: национальные и общечеловеческие особенности	196
Алексей Михальченко Особенности подходов к мотивации персонала в условиях кризиса.....	204
Виктор Морохин Антикризисное управление народным хозяйством в условиях трансформации региональной экономики.....	210

Ольга Питерина Современные проблемы эффективности финансирования инфраструктурных проектов.....	216
Наталья Полоскова Страны Балтии – проблемы и достижения интеграции в ЕС	225
Елена Попова, Диана Загулова, Марина Гунаре Взаимосвязи транспортных и туристических отраслей	230
Потемкина София Специфика развития малого бизнеса в России	244
Алишер Расулев ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В УЗБЕКИСТАНЕ.....	247
Алона Рогале – Хомика Сезонность туризма – возможность или угроза?.....	254
Ролдугин Валерий ДЕФИЦИТ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА ЛАТВИИ И ПУТИ ЕГО СНИЖЕНИЯ.....	261
Атаул Карим Рукон Влияние прямых иностранных инвестиций для ускорения экономического роста Бангладеша.....	268
Зденек Садовски, Марианна Дражанова, Итка Матейкова Индустрия культуры и творчества (ИКТ): повышение эффективности управления малыми и средними предприятиями	274
Стеценко Инна, Тасмаганбетова Самал ТРАНСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	281
Николай Сулима Использование в коммерческих аспектах беспилотных информационных технологий и инструментов для их оптимизации	288
Ева Винсенкова Проблемные аспекты ценообразования	297
Ренате Зуева Перспективы введения минимального объекта обязательного социального страхования работников на деятельность предприятий, имеющих статус плательщика микроналога в Латвии	304
Алексей Волков Развитие системы собак-поводырей в Латвии и странах Европы (опыт Латвии, Финляндии, Эстонии).....	310

ЮРИДИЧЕСКАЯ НАУКА

Гига Абусеридзе Грузия и ВТО: Основные торговые соглашения и договоренности.....	316
Александр Байков, Юлия Большакова Заемный труд: исходные положения концепции правового регулирувания	323
Александр Байков Категории «определенность» и «неопределенность» в гражданском праве	331
Илона Бобко Организованная преступность.....	338
Лаурис Боцс Важность страховой юридической отрасли для стабильности финансового сектора в Европейском Союзе	342
Монта Брувере Признание особо защищаемого потерпевшего в уголовном процессе.....	347
Лиените Бумейстаре Права задержанного лица на информацию в уголовном процессе.....	352
Мария Данилевич Правовое регулирование обязанностей управляющего в Латвии и Эстонии при возникновении финансовых конфликтов с собственниками жилых домов.....	357
Анита Эглия Соблюдение основных принципов уголовного процесса во время судебного разбирательства.....	365
Ивета Голта Правовой статус солдата Шведском военном законодательстве на территории Латвии.....	372
Эдгар Голтс Исторический генезис и развитие нологового права на территории Латвии.....	377
Анна Григоренко Проблемы установления происхождения ребенка рожденного вследствие медицинского оплодотворения с использованием криоконсервированных половых клетокумершего мужчины.....	382
Губина Анна ЛИЦЕНЗИРУЕМЫЕ ВИДЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МОРСКОЙ СФЕРЕ	387

Татьяна Юркевич	
Суд как субъект доказательства в гражданском процессе.....	391
Иева Кадаковска	
Проблемы применения соглашения в досудебном уголовном процессе...396	
Алдона Кипане, Аэлига Зиле	
Выявление преступного деяния и взаимодействие роли эксперта.....	404
Мадара Мацкаре	
Презумпция и ее влияние на обязанность доказывания в уголовном процессе.....	415
Уна Медне	
Несправедливые условия договора потребительского кредитования.....	421
Зане Померанце	
Роль администратора в обеспечении эффективного процесса неплатежеспособности.....	427
Кристапс Зариньш	
Связь между правом и моралью в понимании <i>ordre public</i>	435

ПСИХОЛОГИЯ

Владимир Дементьев	
Исследования связи самооффективности личности с копинг – стратегиями у работников, занятых в сфере железнодорожного транспорта.....	445
Дмитрий Хорошилов	
Эстетика Л.С. Выготского и психология социального познания в «эпоху перемен».....	454
Наталья Кудинова	
Исследование взаимосвязи аддиктивного поведения и одиночества.....	458
Карина Остапенко, Инита Гайле	
Исследование аккультурационных стратегий и этнической идентичности русских и латышских семей в трех поколениях в Латвии.....	464
Маргарита Павлова	
Исследование взаимосвязи аддиктивного поведения и переживания одиночества у людей с алкогольной зависимостью.....	472
Оксана Полякова	
Исследование связи самооценки и локуса контроля у медицинских работников от 30 до 50 лет.....	479
поведения психологов	
Владислав Сырица, Ирина Плотка	
Исследование направленности неформального общения и удовлетворенности трудом.....	487

ECONOMICS AND MANAGEMENT

Nodir Abdusalomova, Zulfiya Adylova	
The perspective lines of development of tourism and education field.....	22
Balajar Aliev, Yuri Kochetkov	
Characteristics of the Risks of Innovation Process in the Industry of Shipbuilding in Latvia.....	27
Alona Ammaeva	
The analysis of the method of effective competition.....	37
Irina Bezruchenko, Maxim Korchemny	
The determination of motives of direct investments of PRC in the new EU countries.....	43
Mavlyuda Gaffarova	
A brief analysis of development of socio – political activity of women of Uzbekistan.....	51
Elina Grischko	
The factors, influencing on the professional competences of the social employee.....	58
Gulsara Dyussebekova	
FOREIGN EXPERIENCE OF CONTROLLING USE IN THE SPHERE OF REGULATION OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN ECONOMY.....	66
Yakovleva Yelena	
LABOR MIGRATION: CAUSES AND CONSEQUENCES.....	72
Aivaras Jankauskas	
Theoretical Aspect of Customer Loyalty.....	77
Irina Batcheva	
The impact of changes in the state and social insurance in the enterprises with the standard taxation.....	84
Lija Beinerte	
The evolution of development of the cluster approach.....	88
Dana Bekniyazova	
ECONOMICAL AND STATISTICAL ANALYSIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN.....	93
Viktor Blokhin	
The development of the intermodal transportation and containerization in Latvia	100
Dalibozhko Anastasia	
Youth entrepreneurship as a tool of solution of a problem of youth unemployment in the Russian Federation.....	105

Zora Dzhubalieva	
The development of the institutional foundations of the entrepreneurial activity in the Republic of Uzbekistan	112
Alexander Firsov	
The factors, influencing on the price formation process in the metal market ...	118
Sabina Gutmane	
The required competence of the personal manager	124
Alla Iljina, Ksenija Iljina	
The Role of the State in Subsidizing Culture.....	133
Jolita Juodeikytė, Co-author: -Daividas Anilionis, Deividas Klerskis	
Decision of ethical problem in reference to L. K. Trevino's interactional model of ethical decision making	138
Monika Hodinková	
Can be business activities in the area of Corporate Social Responsibility and Tax Management in harmony?	143
Hripunov Alex	
Construction of the customer feedback and their motivation in the retail market of goods and services	149
Kenzhin Zh.B.	
ENHANCING HUMAN RESOURCES IN THE COMPETITIVENESS MODERN ECONOMIC SYSTEM OF KAZAKHSTAN AND COUNTRIES EACE.....	154
Tatyana Konovalova	
The strategic plan of the sustainable development of the enterprise: increase of liquidity and solvency.....	160
Kostin Andrey	
Globalisation and its influence on the air transportation market.....	167
Krakovetskaya Inna	
Specificity of the potential assessment and competitiveness of educational programs of the university	176
Marija Kisielytė, Co-author: Eglė Verikaitė, Lina Bartkutė	
Decision of Ethical Problem and Ethical Decision Making	182
Kristina Mahareva	
The NDC model-based aggregation strategies on specific ancillary services offered by Latvian providers to air transport passengers	188
Tashpulat Matibaev	
Uzbek model of the social partnership: national and universal human peculiarities	196

Aleksey Mihalchenko	
The peculiarities of approaches to the motivation of employees in the conditions of crisis	204
Victor Morohin	
Anti-crisis management of the national economy in the conditions of transformation of the regional economy	210
Olga Piterina	
The modern issues of effectiveness of financing of infrastructure projects	216
Natalia Poloskova	
The Baltic countries – issues and achievements of integration in the EU	225
Yelena Popova, Diana Zagulova, Marina Gunare	
INTERRELATIONS OF TRANSPORT AND TOURISM INDUSTRIES	230
Potemkina Sofia	
The specifics of development of the small business in Russia	244
Alisher Rasulev	
The worldwide trends and new challenges of the financial market in Uzbekistan	247
Alona Rogale-Homika	
Tourism seasonality – opportunity or threat?.....	254
Valery Roldugin	
The deficit of the balance of payments of Latvia and ways of its reduction	261
Ataul Karim Rukon	
The Effect of Foreign Direct Investment to Accelerate the Economic Growth of Bangladesh	268
Zdenek Sadovski, Marianna Drazhanova, Itka Mateykova	
The industry of culture and creativity (ICC): the increase of effectiveness of management of small and medium – sized enterprises.....	274
Inna Stecenko, Tasmaganbetova Samal	
TRANSPORT POTENTIAL OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	281
Nikolajs Sulima	
ON THE COMMERCIAL ASPECTS OF EXPLOITING DRONE INFORMATION TECHNOLOGIES AND TOOLS FOR THEIR OPTIMIZATION	288
Eva Vincencová	
Problematic aspects of Transfer Pricing	297
Renate Zueva	
The prospects of introduction of the minimum object of the compulsory social insurance of employees on the activity of enterprises with the status of the payer of a microtax in Latvia	304

Alexey Volkov	
The development of the system of the guide – dogs in Latvia and in European countries (the experience of Latvia, Finland, Estonia).....	310

LAW SCIENCE

Giga Abuseridze	
Georgia and the WTO: Main Trade Agreements and Arrangements	316
Alexander Baikov, Julia Bolshakova	
Contracted work: starting positions of the concept of legal regulation	323
Alexander Baikov	
The categories of “certainty” and “uncertainty” in the civil law	331
Iлона Bobko	
Organized crime	338
Lauris Bočs	
Insurance industry’s legal importance to financial sector stability in the European Union	342
Monta Bruvere	
Recognition of especially protected victim in criminal procedure	347
Lienite Bumeystare	
The rights of detainees for the information in criminal procedure	352
Maria Danilevich	
Legal regulation of duties of residential house administrators in the event of financial conflicts with the owners in Latvia and Estonia	357
Anita Egliya	
Observation of the basic principles of criminal procedure during the trial	365
Iveta Golta	
The legal status of the Swedish soldier in the military legislation in the territory of Latvia	372
Edgars Golts	
The historical genesis of development of the tax law in the territory of Latvia	377
Anna Grigorenko	
The problems of determination of the origin of a child born owing to medical fertilization, using cryopreserved sexual cells of the dead man.....	382
Anna Gubina	
The licensed types of economic activity in the maritime field	387
Tatyana Yurkevich	
Court as the subject of evidence in civil procedure	391

Ieva Kadakovska	
The problems of use of the agreement in pre –trial criminal procedure	396
Aldona Kipāne, Aelita Zīle	
INTERACTION OF DETECTION OF A CRIMINAL OFFENCE AND AN EXPERT’S ROLE	404
Madara Mackare	
Presumption and its influence on the burden of proof in criminal procedure ..	415
Una Medne	
Unfair agreement terms in the field of consumer crediting	421
Zane Pomerance	
The role of administrator in ensuring of the effective process of insolvency proceedings	427
Kristaps Zarinsh	
The relationship between the law and morality within the meaning of <i>ordre public</i>	435

PSYCHOLOGY

Vladimir Dementyev	
Research of the connection of self-efficacy with the coping – strategies at the workers occupied in the sphere of railway transport	445
Dmitry Horoshilov	
Aesthetics of L. S. Vygotsky and the psychology of the social cognition during „an era of changes”.....	454
Natalya Kudinova	
The research of correlation of addictive behavior and loneliness.....	458
Karina Ostapenko, Inita Gaile	
The research of the accultural strategies and ethnic identity of Russian and Latvian families in three generations in Latvia.....	464
Margarita Pavlova	
Research of the interrelation of addictive behaviour and experience of loneliness among people with alcohol dependence	472
Oksana Polyakova	
The research of the relationship of self – assessment and locus of control among medical workers from 30 to 50 years	479
Vladislav Syritsa, Irina Plotka	
The research of an orientation of informal communication and satisfaction of labour.....	487

IEVADS

Pasaules finanšu krīzes sekas noteica problēmas Eiropas Savienības dalībvalstu ekonomikas un tiesību jomās, un atkārtoti parādīja valstīm nepieciešamību turpināt ekonomikas transformācijas procesus. Izmaiņas ekonomikā, politikā un tiesībās vienlaicīgi kļuva par Eiropas Savienības nostiprināšanas, attīstības, vienotības un identitātes veidu.

Analizējot Eiropas Savienības politikas mērķus, jāuzsver, ka lielākā mērā tie ir orientēti ilgtermiņa perspektīvā, bet mazākā mērā – ātras uzvaras iegūšanai. Tieši tas palīdz Eiropas Savienībai savlaicīgi korektēt mērķu sasniegšanas metodes, izmantojot arī instrumentus no ekonomikas un tiesību jomas.

Baltijas Starptautiskā akadēmija organizē zinātnisku konferenci ar prioritāru mērķi – sniegt jaunajiem zinātniekiem, doktorantiem, maģistrantiem savu pētījumu aprobācijas iespēju, un ne tikai ziņojumu prezentācijai, bet komunikācijai, diskusijām ar kolēģiem no Latvijas augstskolām, Eiropas Savienības citu valstu augstskolām, no Neatkarīgo Valstu savienības un citu reģionu augstskolām. Gribu atzīmēt, ka šogad pirmo reizi konferences dalībnieku vidū ir psiholoģijas jomas zinātnieki. Šāds lēmums nebija spontāns – daudzas problēmas vadībā, ekonomikā un tiesībās ir saistītas ar psiholoģiju. Ceram, ka mūsu sadarbība būs veiksmīga arī turpmākajos gados.

Ar katru gadu palielinās konferences dalībnieku skaits, par ko mēs ļoti priecājamies, ir izveidojusies laba tradīcija pirms Jaunā gada svinībām – pētījumu rezultātu apkopošana. Kaut arī tie ir starprezultāti, mēs ceram, ka notikusī konference, iespējams, palīdzēja atrisināt vienu no mūsu pētnieku uzdevumiem.

Vēlamies pateikties mūsu partneriem un kolēģiem, kas piedalījās konferences organizācijā: Daugavpils universitātei, Rīgas Stradiņa universitātei, Dabas-Humanitārai universitātei (Siedlca, Polija).

Ceram uz mūsu turpmāko sadarbību!

*BSA zinātniskā darba prorektore
prof. Inna STECENKO*

*BSA Senāta priekssēdētājs
asoc.prof. Staņislavs BUKA*

ВВЕДЕНИЕ

Последствия мирового финансового кризиса выявили проблемы в экономической и правовой сфере стран ЕС и еще раз показали всем государствам Евросоюза необходимость продолжения процессов трансформации экономик стран ЕС. Преобразования экономики, политики и права в ЕС одновременно стали для Евросоюза способом укрепления и развития его сплоченности и идентичности.

Анализируя цели политики ЕС, хотелось отметить, что рассчитаны они в большей мере на долгосрочную перспективу, и в меньшей – на получение скорого выигрыша. Именно это позволяет Европейскому Союзу своевременно корректировать методы их достижения, путем использования инструментов и методов, в том числе из экономики и права.

Организация Балтийской Международной академией конференции ставит своей приоритетной целью предоставление для молодых ученых, докторантов, магистрантов возможность апробации своих исследований не только в презентации докладов, но и в общении, дискуссиях с коллегами как из Латвийских вузов, так и из стран ЕС, и СНГ, и других регионов. Хотелось бы отметить, что в этом году впервые среди участников конференции были приглашены и ученые в области психологии. Данное решение не было спонтанным – многие из проблем в управлении, экономике и праве связаны с вопросами психологии. Надеемся, что данное сотрудничество окажется плодотворным и в дальнейшие годы. Количество участников конференции, к нашему огромному удовлетворению, ежегодно растет и становится хорошей традицией в преддверии празднования Нового года - подводить итоги исследований, хотя возможно они не окончательные, а промежуточные, но мы искренне надеемся, что проведенная конференция позволила решить возможно одну из задач наших исследователей.

Хотелось выразить благодарность нашим партнерам и коллегам соорганизаторам конференции: Даугавпилсскому Университету, Рижскому Университету Страдина, Природно - Гуманитарному Университету в Сиедльце (Польша) за возможность нашего сотрудничества и надеемся на его плодотворное продолжение.

*Проректор по научной работе БМА
Проф. Инна Стеценко*

*Председатель Сената БМА
ассоц проф. Станислав Бука*

INTRODUCTION

The consequences of global financial crisis have revealed the issues in the economic and legal field of the EU countries and once more time have shown to all states of the European Union the need of continuation of transformation processes of the economies of the EU. Transformations of the economy, policy and law in the EU simultaneously have become for the European Union a way of strengthening and development of its cohesion and identity.

Analyzing the goals of the EU policy, I would like to note that they are designed to a greater extent for a long –term prospect and to smaller extent for getting a quick win. Namely, it allows the European Union promptly to improve the methods of their achievements by the means of use of tools and methods, including from the economy and law.

The organization of the conference by the Baltic International Academy sets as its priority goal the provision for the young scientists, doctoral students, master's degree students the opportunity of approbation of their researches not only in the presentation of their reports, but also in communication, discussions with colleagues from the Latvian universities, as well as from the EU and CIS countries and other regions.

The number of participants of the conference, to our great satisfaction is growing annually and is becoming a good tradition in anticipation of the New Year celebration –summing up the results of the researches, although it is possible that the results are not final, but intermediate, but we sincerely hope that the held conference possibly has allowed solving one of the problems of our researchers.

I would like to say thank you to our partners and colleagues co – organizers of the conference: Daugavpils University, Riga Stradina University, Natural and Humanities University in Siedlce (Poland) for the opportunity of our cooperation and we hope for its fruitful continuation.

*Pro-rector for research of the BIA
Prof. Inna Stetsenko*

*The Chairman of Senate of the BIA
Associated professor. Stanislav Buka*

EKONOMIKA UN VADĪBA **ECONOMICS AND MANAGEMENT** **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ**

Перспективные направления развития сферы туризма и образования

Нодира Абдусаломова,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Туризм и сервис»

Ташкентский государственный экономический Университет,

Ташкент, Узбекистан

Зульфия Адылова,

доктор экономических наук, заведующая кафедрой

Ташкентский государственный экономический Университет,

Ташкент, Узбекистан

Annotation

Tremendous changes are taking place in tourism industry which poses several challenges for transformation of the whole educational process including educational curricula, learning materials, instructional practices and education stakeholders. Education systems and institutions must take the challenges of the knowledge economy seriously. This would, however, include restructuring the learning process to reflect the use of information in the real world, changing the role of the educator from presenter of pre-packaged facts to facilitator of active learning and transforming the library specialist to an active collaborator in curriculum planning for effective use and availability of information resources. Indeed, educators need to realize that teaching is not telling, that learning is not absorbing and that knowledge is not static and, in turn, reflect these to their instruction mechanisms and student appraisal systems.

Ключевые слова: экономика, туризм, туристское образование, практика, сервис, экспорт услуг, знание и навыки.

ВВЕДЕНИЕ/ĪEVADS/INTRODUCTION

В последние годы туризм стал активным элементом цивилизованного мира, его по праву называют феноменом XXI века. Он способен играть роль локомотива в экономике государства в целом и региона - в частности, поскольку прямо или косвенно связан со многими отраслями народного хозяйства и с различными областями человеческих знаний. Сегодня туризм – это одна из самых высокорентабельных отраслей экономики, доходы от которой в ряде высокоразвитых стран превосходят поступления от экспорта нефти и нефтепродуктов, теле- и радиоаппаратуры, электронного оборудования.

Ключевой особенностью развития туризма в последнее десятилетие следует считать жесточайшую ценовую и неценовую конкурентную борьбу на национальном и интернациональном рынках. Она проявляется в погоне за внедрением современных технологий привлечения и обслуживания туристов, в применении инновационных подходов к развитию туристских территорий.

Сегодня развитие туризма все более стремительно набирает обороты. Этому значительно благоприятствует развитие транспортной инфраструктуры, всенародная глобализация, развитие социальных отношений. Начинают появляться все более необычные и интересные виды туризма, способные предложить множество новых знаний и впечатлений участникам путешествий.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Система профессионального высшего туристского образования развивается в настоящее время в условиях таких рыночных отношений, которые предъявляют новые требования к выпускникам вузов, менеджерам туризма и определяют спрос и предложение, конкуренцию и конкурентоспособность. Проблема конкурентоспособности выпускников образовательного учреждения туристского профиля связана с переходом от процесса получения профессионального образования молодыми специалистами к непосредственно трудовой деятельности в условиях свободного рынка труда, имеющего свои законы и требования к ним в ходе профессиональной деятельности. Современному специалисту необходимо качество конкурентоспособности, складывающееся из сочетания профессионализма и универсализма, предлагающая выпускника вуза рассматривать как «продукт производства в сфере образовательных услуг». Конкурентоспособный специалист – это специалист, способный достигать поставленные цели в разных, быстро меняющихся ситуациях за счет владения методами решения большого класса профессиональных задач и наличия определенных личностных качеств.

Ежегодные выпуски туристских вузов на рынок труда дипломированных специалистов превышают количество вакансий, несмотря на развитие туристского бизнеса. Просматривается как повышение конкуренции при трудоустройстве выпускников между вузами, так и повышение требований работодателей к уровню профессиональной подготовки выпускников туристских специальностей.

Главное требование работодателей, предъявляемое к выпускникам - это наличие опыта работы, полученного ими в процессе прохождения учебно-производственной практики во время обучения в вузе. Программы учебно-производственных практик образовательных учреждений туристского профиля должны ориентироваться на непрерывное повышение таких характеристик менеджера по туризму, как квалификация и уровень подготовки, которые обеспечиваются посредством приобретения профессионального опыта работы в процессе прохождения всех этапов учебно-производственной

ной практики в вузе. На сегодняшний момент большинство работодателей отмечают недостаточность уровня подготовки выпускников, их навыков практической работы.

По нашему мнению, учебно-производственная практика в вузе становится сегодня приоритетным направлением в учебно-воспитательном процессе. От эффективности организации, содержания, форм и методов профессиональной подготовки менеджеров туризма в процессе учебно-производственной практики и последовательности всех ее уровней зависит профессиональный рост студентов как будущих конкурентоспособных специалистов.

Причем, необходимо отметить, что качество проведения практик важно для всех трех участников этого процесса: студентов-практикантов, тур-предприятий и вуза. В результате качественно проведенных практик студент приобретает необходимые умения и навыки. Работодатель получает грамотных специалистов. Вуз становится более привлекательным для новых абитуриентов.

Во время прохождения практики студенты постигают азы гостеприимства, приобретают первые навыки решения проблем, которые могут возникнуть в процессе работы, а также получают необходимые знания по защите информации, охране труда, этике поведения, личной гигиене, правила предоставления услуг, технологии обслуживания и пожарной безопасности.

На наш взгляд, необходимо с 1-го курса ввести практические занятия с презентациями в отеле, с рассказами об особенностях обслуживания туристов в гостиницах разной звездности, ознакомить с различными видами номеров, работой блока питания, с отделом бронирования, на ресепшн. Более уместно было бы привлекать к таким занятиям профессиональных, квалифицированных бизнес тренеров.

Важно, чтобы и студент обладал такими личностными качествами, как обучаемость, позитивный настрой, стремление к профессиональному развитию, знание иностранного языка, а то и нескольких, коммуникабельностью.

Естественно, с учетом вышеперечисленных аспектов не вполне правомерно считать сроки, отведенные на проведение практических занятий, соответствующими реальной потребности, как студента-практиканта, так и в дальнейшем потенциального работодателя. Усовершенствование системы прохождения практики, более тесное взаимодействие университета и фирм-баз практик позволит гостиницам, туристическим фирмам повысить качество персонала, а вузам – совершенствовать уровень подготовки студентов.

В условиях процесса глобализации и интернационализации мирового рынка труда владение иностранным языком повышает профессиональную конкурентоспособность, обеспечивает успех научных и деловых контактов особенно в тех сферах, которые характеризуются высокой динамичностью развития.

Туризм – явление интернациональное. Это значит, что специалист в этой области не может полноценно работать, не владея информацией о современных тенденциях и методах подготовки специалистов данного профиля за рубежом, без обмена знаниями с учеными, занимающимися исследованиями проблем современного туризма, не имея готовности к общению с иноязычными партнерами. В связи с этим знание иностранного языка становится одним из важнейших компонентов профессиональной подготовки личности.

Однако объективная необходимость знания иностранного языка специалистом сферы туризма находится в противоречии с реальным положением дел. Оно характеризуется тем, что лишь незначительная часть работников этой отрасли владеет хотя бы одним иностранным языком на уровне, позволяющем решать коммуникативные профессиональные задачи. Одной из причин такого положения является недостаточное внимание к мотивации учебной деятельности студентов, к развитию у них потребности в постоянном пополнении знаний как ресурса профессиональной компетентности.

Иноязычная компетенция представляет собой качественную характеристику личности специалиста, включающую совокупность научно-теоретических знаний и практических умений и навыков в сфере осуществления иноязычной профессиональной деятельности. Специфика иноязычной компетенции специалиста сферы туризма определяется необходимостью развития языковой готовности к успешной, продуктивной и эффективной деятельности в туристической индустрии на основе овладения коммуникативными и информативными возможностями иностранного языка, что обеспечивает потенциал эффективного осуществления межкультурной и деловой коммуникации и высокий уровень реализации основных функций туризма.

Успешность изучения иностранного языка независимо от этапа обучения и языковой подготовки контингента обеспечивается, прежде всего, интересом к нему как предмету. Поэтому личностно-ориентированный подход к обучению иностранному языку, направленный на личность студента, необходимо соединить с мотивационной сферой. Существует два вида мотивации, которая может присутствовать в учебном процессе от: коммуникативного акта; желания добиться успеха своей иноязычной деятельностью в целом и в данную минуту в частности; карьерного роста.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Учет интересов, индивидуальных и национальных особенностей, прошлого опыта студентов составляют основу личностного компонента мотивации, в то время как овладение познавательной, коммуникативной и речемыслительной деятельностью является деятельностным компонентом мотивации. Поэтому личностно-ориентированный подход, учитывающий также и значимость деятельностного компонента мотивации, в процессе

языковой подготовки значительно оптимизирует ее и делает процесс иноязычного образования более эффективным.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES/ LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/

1. Квартальнов В. А. Теория и практика туризма. М.: Финансы и статистика, 2014.
2. Никонорова Ю.В. Государственное регулирование туристской деятельности // Федерация. 2015. № 14. – С. 12.
3. Матюнин В.М. Управление развитием рынка туристских услуг / Автореф. Дисс. канд. экон. наук. - Новосибирск, 2014. – С. 57

Characteristics of the Risks of Innovation Process in the Industry of Shipbuilding in Latvia

Balajar Aliev

Latvia, Baltic International Academy
Program of Regional economics and economic policy
e-mail: boris@albjs.lv
Dr.sc.ing, prof. **Yuri Kochetkov**
Latvia, Baltic International Academy

Abstract.

The object of the research is the innovation processes and the introduction of novelties to the companies of the shipbuilding industry in Latvia. *The problem of the research* is to assess the peculiarities of risks in the industry of shipbuilding. *The novelty of the research* lies in the fact that for the first time the characteristics of the risks accompanying all stages of innovative processes at the companies of the shipbuilding and ship repair industry in Latvia have been analyzed, and expert assessment of these risks has been performed. *The goal of the research* is to identify the main features of risks arising from the implementation of novelties and innovations in the shipbuilding industry, as well as to assess these risks. This paper has analyzed the characteristics of the risks that accompany all stages of innovation processes at the companies of the industry as well as provided expert evaluation of the risks. The major types of risks by possible damage are as follows: financial risks, political risks, risks of change in legislation and transportation risks.

Keywords: innovation processes, risks, shipbuilding industry.

Аннотация.

Объектом исследования в работе являются инновационные процессы и внедрение новшеств на предприятиях судостроительной отрасли Латвии. *Проблемой исследования* является оценка особенностей рисков в отрасли судостроения. *Оригинальность работы* состоит в том, что впервые проанализированы особенности рисков, сопровождающих все этапы инновационных процессов на предприятиях судоремонтной и судостроительной отрасли Латвии, выполнена экспертная оценка этих рисков. *Цель исследования* – выявить основные особенности рисков, возникающих в процессе внедрения новшеств и инноваций в судостроительной отрасли, оценить указанные риски. В работе проанализированы особенности рисков, сопровождающих все этапы инновационных процессов на предприятиях отрасли и дана их экспертная оценка. Наиболее важными и значимыми по возможным ущербам являются следующие риски: финансовые, политические, риски изменения законодательства и транспортные риски.

INTRODUCTION /ВВЕДЕНИЕ/IEVADS

It is known that the risks in the business are always closely linked with the elaboration of a strategic concept for the development of the industry. The strategic concept of development is based on the results of the forecasts of companies. The strategy of any organization – it is its conduct policy for the long term in order to achieve a certain position in product markets and fulfill its mission [1]. The mission refers to the reason of existence of an organization. The authors believe that the main idea of the mission of shipbuilding industry is to become one of the leaders in the Latvian economy and ensure the welfare of all employees in the industry [2]. The main enterprises of the industry (Riga and Liepaja shipbuilding and ship repair plants) can be attributed to the “candidates for leadership”; they occupy about 30% of market share in their niche in the Baltic region. The implementation of the mission of the industry is carried out by achieving the set goals.

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ/

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

As shown by the analysis performed to determine the state of the shipbuilding industry in Latvia, accomplishment of its mission in full will be possible only in case of the continuous improvement of competitiveness of industry companies in global markets [3]. In order to gain and maintain competitive advantages of the industry, companies should use active offensive strategies of all major types (to resist strengths of competitors and surpass them, use weaknesses of competitors, seize unoccupied market space, etc.) [4]. To ensure competitive advantages of the industry in global markets of shipbuilding and ship repair, the most important strategic decision will be the transition of companies of the shipbuilding industry to an active innovation activity, implementation of innovations. Innovation is understood as a result of intellectual, scientific and technical or other activities in a particular field to effectively change a control object by introducing innovations. The goal of innovation is to improve the company's competitiveness, the quality of goods, services and, subsequently, the company's profit. These fundamental changes associated with innovation should take place in virtually all areas of companies of the industry: applied equipment, technologies, materials, arrangement of work, management, etc.

After adopting the strategy of innovation development of the industry, shipbuilding and ship repair companies should create the portfolio of novelties and innovations, which will be the subject of innovation activity. In each company, the portfolio is created taking into account features of particular production, market demands arising in the process of innovation activity, risks and other factors specific to particular production. When analyzing the feasibility of implementation of innovations, the introduction of novelties and innovations, a factor of new product

sales is of utmost importance. To ensure the technical and economic efficiency of innovations, it is necessary to take into account the following basic requirements for innovations:

- the time of development of innovations and their introduction to production should be as little as possible;
- the quality of manufacturing range and its performance characteristics should improve;
- the applied tools, methods, organizational and technical solutions of the innovation process should ensure the lowest possible level for their implementation costs;
- by investing significant resources in innovation, the senior management should be sure that after the release of the products on the market, competitors will not be able to immediately take advantage of the same novelties. It is, therefore, necessary to carry out serious patent and license preparation of the production, if possible.

The novelty of the research lies in the fact that for the first time the characteristics of the risks accompanying all stages of innovative processes at the companies of the shipbuilding and ship repair industry in Latvia have been analyzed, and expert assessment of these risks has been performed. *The object of the research* is the innovation processes and the introduction of novelties to the companies of the shipbuilding industry in Latvia. *The problem of the research* is to assess the peculiarities of risks in the industry of shipbuilding. *The goal of the research* is to identify the main features of risks arising from the implementation of novelties and innovations in the shipbuilding industry, as well as to assess these risks. *The methods of research* are the analysis of statistical data and innovation processes in the shipbuilding industry of Latvia, expert interviews.

Innovation activity, introduction of novelties to the companies of the shipbuilding industry in Latvia should be constant. Implementation of measures for the introduction and development of innovations is, as a rule, cyclical. The paper presents the enlarged diagram of such four-cycle innovation process, which can be used in the companies of shipbuilding industry (Fig. 1). There is no fundamental research conducted in the shipbuilding industry in Latvia due to a lack of facilities, professionals and funding. Such serious scientific research is usually funded by the state and by attracting foreign investment. They act as a generator of new ideas for innovation. However, according to the best practices, only 5–6% of cases of the fundamental studies are quickly enough brought to positive practical implementation and provide significant economic benefits.

Taking into account that the introduction of novelties and innovations often requires significant financial investments, the positive effects can be brought to companies of the Latvian shipbuilding industry by the application of Japanese experience of cooperation of several companies for the joint development and

introduction of innovations [3]. This applies particularly to the initial stage of innovation process, when applied research and development work on the introduction of new technologies and new types of products are carried out. It should be taken into account that such cooperation has its risks related to non-fulfilment of obligations by individual companies for the implementation of one's part of the research and other work.

At the sectoral level, as described above, it is necessary to introduce innovations sufficiently rapidly and receive the final economic effect. This can be achieved using the known available results of fundamental scientific research and applied research in relation to the conditions of a particular company of the industry. At the first stage, first of all, it is necessary to investigate market research demands, the main customers of the company (Fig. 1). According to the research results of market needs for various designs of ships, their seaworthiness characteristics, carrying capacity, etc., research and development (R&D) works are planned. Exploratory studies may be performed in order to introduce new products, production technologies, new materials, control methods, etc. The tasks are also set to implement in practice the promising results of fundamental research carried out by other organizations. For example, the design and manufacturing of double-hulled vessels of small and medium tonnage (catamarans) require the introduction of new materials and technologies, as well as carrying out R&D activities. The goal of R&D may be to create models of new or upgraded machinery, equipment and devices. After the positive results of appropriate tests, project design and technological documentation for serial production is developed. This is performed at the second stage of the innovation process (Fig. 1).

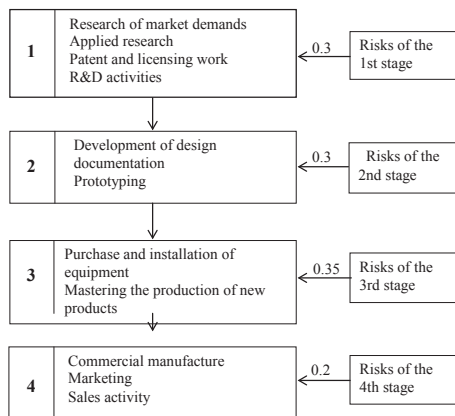


Fig.1. The enlarged scheme of innovation process at the enterprises of the shipbuilding industry in Latvia.

Introducing novelties to the companies of the industry, there is often a need for a practical use of any inventions or even discoveries. Legal regulation of intel-

lectual property at the international level is implemented in accordance with the Paris Convention adopted at the end of the 19th century. The Convention regulates the protection of trademarks, names, patents, etc. Consent to the use of inventions in the production is made by purchasing a license for partial use or full transfer of patent rights. Licensing is the main form of technology trade, the use of patents, know-how, etc. Patents for inventions and industrial designs are usually in effect for several years (up to 20 years). Using someone else's intellectual property in innovations, protected under the Paris Convention, there is a risk of punishment if no relevant license agreement is concluded for the acquisition of rights to use the given property. Therefore, before the introduction of novelties, patent and licensing work should be carried out to eliminate these risks.

At the first stage of innovation process, apart from the above-mentioned risks, there may also be risks performing other works. In each particular company of the industry, risks will have their own characteristics. This will be largely related to the risk appetite of senior management of the companies in the innovation investment processes. It is known that the amount of income of the company is directly related to the risks arising in the process of innovative manufacturing [5]. Managers who are willing to earn big profits often are more at risk. Conditionally, senior managers of companies in their propensity to take risks can be divided into three groups: risk-averse investors, risk-seeking investors and risk-neutral investors [6]. In accordance with the theorem of Neumann–Morgenstern, people always choose the possible option that will have the greatest expected utility for a particular person [7]. For situations with different types of investors, it can be shown graphically, using the utility function (Fig. 2).

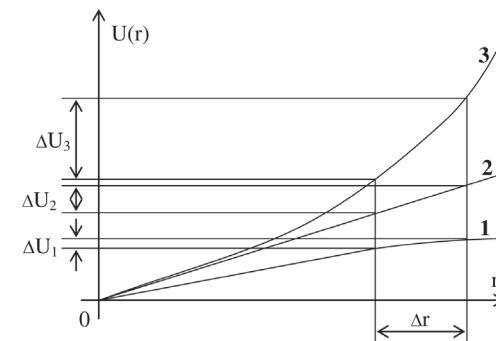


Fig.2. The utility function $U(r)$ for a risk-averse investor (1), risk-neutral investor (2) and risk-seeking investor (3). r – income of investors.

The graph of the utility function $U(r)$ for a risk-averse investor (1) is convex upwards, since the same increase in income in case of its small amount will bring

the investor greater satisfaction than in case of a large amount of income. This can be explained by the fact that in case of low income the risks will also be negligible, and in case of large income the risks will be significant. For an investor preferring significant income and risks, respectively, (3) the graph of the utility function is concave down, as the same increase in income in case of its small amount brings the investor less satisfaction. Conversely, in case of high income and risks, the same increase in income will bring the investor more satisfaction. For a risk-neutral investor, the graph of the utility function $U(r)$ is a straight line (2). In this case, the same increase in income at its low and high value will bring the investor the same satisfaction as the utility function is directly proportional to the income.

At the first stage of innovation process, a thorough study of market needs is of utmost importance, since it determines the direction and plans for next innovations. Therefore, at this stage the price of a wrong decision can be very high; respectively, the risks will be substantial. The leading role in the market research is played by the marketing departments of companies of the industry; a lot depends on the qualifications of their employees. At this early stage, involvement of external consultants can often be desirable and beneficial. Consultants should not replace the senior management in the assessment of situations, but only complement the work of the staff by their outside point of view. Taking into account that the first and second stages of the innovation process often require significant financial investments, the positive effects can be brought to companies of the Latvian shipbuilding industry by the application of the Japanese experience of cooperation of several companies for joint research, prototyping etc. [3]. Cooperation will help significantly reduce the costs of the process of introducing innovations.

In today's constantly changing, complex international business, risks are not always obvious [1]. To identify and account for risks at the companies of the Latvian shipbuilding industry, following the example of the leading global companies (Microsoft, Unocal, etc.), it is possible to use the scenario analysis, methods of self-evaluation and brainstorming. Analyzing and evaluating investment projects in the Latvian shipbuilding industry, the major types of risks by possible damage are as follows: financial risks, political risks, risks of change in legislation and transportation risks. The innovation project is a set of technical, financial, administration and planning documentation necessary for achieving the goals of the project. To develop the documentation, the project team is created for the period of its implementation. The team is mainly created of company's highly qualified specialists and is headed by a responsible project manager (general manager). To perform certain functions, the manager can outsource specialized organizations (innovation centers, consulting firms, accounting firms, etc.). This is carried out at the second stage of the innovation process. In the absence of appropriate equipment and specialists at the company, prototyping can be executed in another company under the contract.

The risks occurring at the first and second stages of the innovation process are mainly related to the initiation of a new project, unfamiliar or little-known topics. According to the survey of a number of industry experts, the magnitude of such risks is 0.3 taking into account an increase in their values due to the "novelty effect" [4]. To reduce these risks, it is useful to attract external consultants and establish the cooperation among companies of the industry. The present stage of scientific and technical progress is characterized by the technological revolution. The companies of the Latvian shipbuilding industry also develop fundamentally new technologies. For example, to speed up the repair of ships, individual hull elements are prepared in advance, while the vessel is still only on the way to Latvia. For this purpose, the necessary documentation, drawings and programs are sent in advance via email to the company. Then, on CNC machines, using these programs, the necessary hull elements are made. This saves the execution time of orders; as soon as the ship arrives at the company, repairs begin immediately. In Liepaja shipyard, the pre-welding technology of specific hull sections is introduced, which accelerates the process of the general assembly. Here risks of fusing these innovations may appear.

After the completion of the documentation development, the third stage of innovation process begins: preparation and development of new products. In the companies of the Latvian shipbuilding industry, the nature of production is single-piece and small-scale. Therefore, integrated mechanization and automation of technological processes are mainly carried out using universal equipment and devices that should be properly configured. The development of new manufacturing operations in such conditions will always be associated with substantial risks. Therefore, in the opinion of industry experts, the magnitude of risks has been defined as 0.35. During its operation in the international markets, each company of the industry establishes its typical technological processes that best meet the specifics of the company. The use of standard technological processes allows saving financial resources and time to prepare new products. According to the reference data, the standard technological processes reduce the labor intensity of product manufacturing by 2–4 times.

At the third stage, there are the highest risks in the innovation process. This is due to the fact that in practice during the development of manufacturing process of new products, drawbacks of innovation project are identified that have not been recognized and eliminated at the previous stages. Taking into account the single-piece and small-scale nature of production in the Latvian shipbuilding industry, the qualification of company's staff is of utmost importance. Workers should have high enough qualification to successfully put into production the innovations and proceed to the production of new products. There may be risks associated with the need to acquire more sophisticated equipment and technologies by employees. Often, to eliminate these risks retraining of workers and engineering staff is provided.

At the stage of initiating the commercial manufacture – the fourth stage of the innovation process – tactical marketing functions should be carried out. The number of employees at the marketing department of the companies of the Latvian shipbuilding industry is determined by the volume of production output and the number of customers who purchase it. A distinguishing characteristic is that the clients, customers of the Latvian shipbuilding industry are scattered around the globe, and the nature of competition is global. At this stage, the market strategy of companies is specified: market environment, the competitive advantages of the company, analysis of similar products of competitors, price adjustment, etc. The important factor is the organization and implementation of advertising campaigns, sales promotion of new products, and improvement of external relations with customers. Under the conditions of fierce competition for customers – buyers of products – dockyards in many countries annually increase investment in advertising. In general, advertising spending in the industrialized countries of the world is up to 1.5–2% of GDP. The main objectives of advertising are to encourage consumers to use only the services of a particular company, to promote sales, to accelerate turnover, etc. This prohibits unfair, unethical and misleading advertising. The function of tactical marketing is also to monitor the compliance with marketing concepts adopted at the company, harmonize and clarify the current agreements and contracts with customers, investigate markets in the long turn.

Market segmentation is attributed to the tactical issues of marketing strategy implementation in companies. Characteristics of market segmentation for the Latvian shipbuilding and ship repair industry are the following. This is, firstly, the market division into two parts: the production of new vessels and other floating facilities, repair of existing ones. It is also possible to distinguish market segments depending on the tonnage, size of ships, their destination (fishing, trading, etc.). Each segment of the market will have its own characteristics of marketing, execution of contracts, etc. The choice of certain segments of the market by the company to implement its strategy depends on its ability to produce competitive products from the perspective of competitors and due to many other factors.

It is known that for the majority of world markets the effective coordination of supply and demand of goods requires intermediaries. However, resorting to intermediaries often leads to loss of control by manufacturers over certain elements of the process of production realization. The choice of distribution channels by each company of the industry is an individual strategic decision. Most often, companies of the Latvian shipbuilding industry work directly with customers; they conclude contracts with customers for the execution of various works without intermediaries. Only in certain cases (no more than 10%) companies use services of agents and brokers who conduct commercial negotiations on behalf of the vendor or customer. Intermediaries can be both physical and legal entities. Distribution channels, including several intermediaries, are not used. Preference is given to

short distribution channels with the lowest costs. According to the opinion of relevant professionals of the Latvian shipbuilding and ship repair industry, the magnitude of the risks does not exceed 0.2 at the fourth and final stage of innovation process in the industry. It may be, for example, the destruction of the customer and the refusal to pay for the work, the banking crisis, agents' poor performance in relation to sales of products and other reasons.

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

In Latvia, the shipbuilding and ship repair industry can only develop successfully by improving the competitiveness of its companies in global markets. This can be achieved by moving the industry to continuous active innovation activities and the implementation of innovations. This paper has analyzed the characteristics of the risks that accompany all stages of innovation processes at the companies of the industry as well as provided expert evaluation of the risks. The authors have proposed and analyzed the enlarged scheme of the four-cycle innovation process for companies of the shipbuilding industry. The paper has also emphasized the usefulness of the Japanese experience of the cooperation of companies of the industry for joint development of innovations, even though it has its own risks. Often risks arise due to the implementation and use of new technologies, inventions, know-how, etc. To eliminate these risks, relevant patent and licensing work should be carried out.

Each company of the industry has its own characteristics. The magnitude of risk largely depends on the risk appetite of senior management of the company in the investment process. The major types of risks by possible damage are as follows: financial risks, political risks, risks of change in legislation and transportation risks. According to the opinion of industry experts, at the first and second stages of the innovation process the magnitude of risk is 0.3. Taking into account the single-piece and small-scale nature of production, the companies of the shipbuilding industry mainly use universal equipment and facilities. Therefore, at the third stage of innovation process, when new technologies and types of products are mastered, the risks are quite substantial. Their magnitude has been determined as 0.35. At this stage, the company's staff identifies the shortcomings of the innovation project not eliminated previously. There may be risks associated with a lack of qualified employees. To eliminate these risks, professional development of staff is carried out.

At the fourth stage of innovation process, tactical marketing functions are carried out, advertising campaigns are organized, external relations with customers are expanded. In the current environment, many companies use the services of intermediaries to operate in the markets. Most often, companies of the Latvian shipbuilding industry work directly with customers. Only in rare cases, companies use services of agents and brokers. They can be both physical and legal entities.

The use of intermediaries brings about certain risks in the process of realization of products as companies lose control over this process. In general, the risks of the fourth stage of innovation process, according to the opinion of industry experts, account for 0.2.

REFERENCES/СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/

1. Mescon, M., Albert, M., Khedouri, F. Management. New York: Harper & Row, p. 798. 2002.
2. Kochetkov Yu., Aliev B. Evaluating the strategic directions of innovative development of the shipbuilding industry in Latvia. Journal: Computer Modelling and New Technologies, vol. 20, No 1. Latvian Transport Development and Education Association, Riga, p. 27-32. 2016.
3. Kochetkov Yu., Aliev B. Improving the competitiveness of Latvia's shipbuilding as a basis of strategy for the successful development of the industry in the context of globalization. "Sabiedrība un kultūra", rakstu krājums No. XVIII, Liepājas Universitāte, Liepāja, 269-280 lpp., 2016.
4. Fathutdinov Rais. Innovatory Management, p.624. Moscow. 2000.
5. Aliev B., Kochetkov Yu. Risks in the shipbuilding and ship repair industry in Latvia. VADYBA, Journal of Management, vol. 28, No 1. Lithuania Business University of Applied Sciences, Klaipeda, p. 9-13. 2016.
6. Pettere G., Voronova I. Riski uzņēmējdarbībā un to vadība. Rīga: Banku augstskola, 176 lpp. 2004.
7. Neumann J., Morgenstern O. Theory of Games and Economic Behavior. Princeton: Princeton University Press. 2007.

Анализ метода оценки эффективной конкуренции

Алена Аммаева

Латвия, Рига

Балтийская Международная академия

Магистерская программа "Управление предпринимательской деятельностью и администрирование"

Ammaeva199@mail.ru

Научный руководитель:

гост. лектор, мг. эк. **Кристина Калинина**

Аннотация

На современном этапе развития человечества основу экономики любой страны составляет бизнес, предпринимательская деятельность, при этом драйвером экономического развития являются конкурентоспособные предприятия, которые способны представить свои продукцию и услуги на мировом рынке. Конкуренция является неотъемлемым явлением рыночной экономики. Методы и модели конкурентного поведения компаний меняются под воздействием институциональных и законодательных изменений, происходящих в развивающейся латвийской экономике. Изменение темпов роста потребительского спроса, приход на рынки иностранных компаний формируют необходимость выработки конкурентной стратегии для предприятий. Опыт успешных компаний различных сфер бизнеса свидетельствует о важности формирования конкурентной стратегии не только для крупных корпораций, но для средних и даже небольших предприятий, производящих разнообразную продукцию и оказывающих услуги. Формирование конкурентной стратегии и конкурентного поведения невозможно без оценки конкурентоспособности предприятий, что и обуславливает актуальность исследования методов оценки конкурентоспособности, особенно с позиции системного анализа, к таким методам относится метод оценки эффективной конкуренции.

Ключевые слова: анализ, конкурентоспособность, конкуренция, маркетинг, метод.

Abstract

At the present stage of development of humanity the basis of the economy of any country is made by business, an entrepreneurial activity, at the same time the driver of economic development are the competitive enterprises which are capable to present the production and services at the world market. The competition is the integral phenomenon of market economy. Methods and models of competitive behavior of the companies change as a result of the institutional and legislative changes happening in the developing latvian economy. Change of growth rates of consumer demand, arrival on the markets of the foreign companies form need of elaboration of competitive strategy for the enterprises. Experience of the successful companies of various spheres of business testifies to importance formation of competitive strategy not only for large corporations, but for averages and even small enterprises making various production and rendering services. Formation

of competitive strategy and competitive behavior is impossible without assessment of competitiveness of the enterprises, as causes relevance of a research of methods of assessment of competitiveness, especially from a position of the system analysis, the method of assessment of the effective competition belongs to such methods.

Key words: analysis, marketing, method, competition, competitiveness.

ВВЕДЕНИЕ/IEVADS/INTRODUCTION

В настоящее время вопрос конкурентоспособности предприятий и организаций является основным для их устойчивого развития.

Целью работы является анализ использования метода эффективной конкуренции в исследовании конкурентоспособности предприятий и организаций.

Методологическую и теоретическую основу исследования составили фундаментальные и прикладные труды специалистов, посвященные проблемам конкуренции, конкурентоспособности предприятий и конкурентной политике, развитию высокотехнологичных предприятий, государственной поддержки экспортной деятельности предпринимательства и вопросам продвижения на зарубежные рынки продукции предприятий.

Методы исследования: метод эффективной конкуренции, метод изучения источников, метод системного анализа, метод анализа и синтеза.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Управление конкурентоспособностью предприятия напрямую зависит от специализации предприятия, макроэкономических условия, а также внешней и внутренней среды предприятия. Исходя из этого, основой управления конкурентоспособностью является комплексный анализ положения и результатов деятельности предприятия, оценка слабых и сильных сторон, рисков и противодействие им, а также весь комплекс современных маркетинговых инструментов для упрочения своего положения в отрасли. [2]

Метод, основанный на теории эффективной конкуренции, заключается в следующем. Согласно этой теории, наиболее конкурентоспособными являются те фирмы, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. Оценка эффективности работы каждого из подразделений предполагает оценку эффективности использования им этих ресурсов.

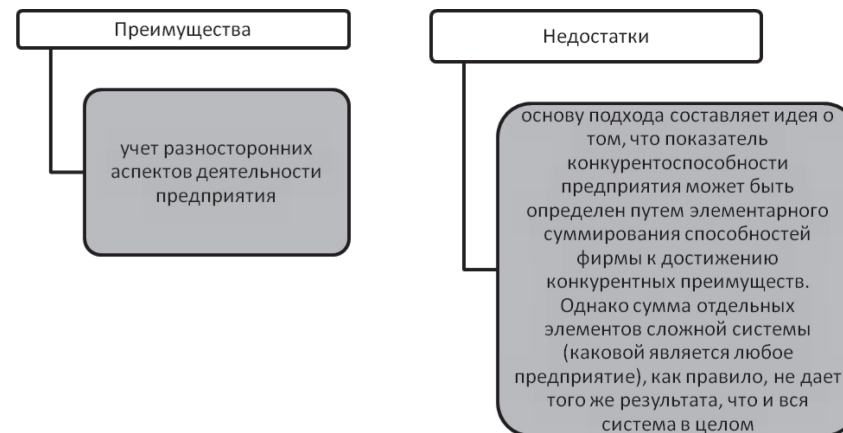


Рисунок 1 - достоинства и недостатки метода[4]

Таким образом, данный метод имеет как достоинства, так и недостатки.

Результаты исследования, их оценка

Первоначальным этапом оценки должен быть системный анализ объекта исследования, обоснуем его необходимость и значение.

Рассматривая организацию в контексте системного подхода, необходимо говорить о то, что она представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, связанных единой целью и задачами и функционирующих для достижения данной цели.

Именно на основе системного подхода и возникает необходимость в анализе организации – анализе стратегическом который включает в себя анализ внешней и внутренней среды организации.

Стратегический анализ включает в себя: анализ внешней среды, внутрифирменный анализ, анализ сильных и слабых сторон фирмы как синтетическая оценка проведенного анализа внешней и внутренней среды.

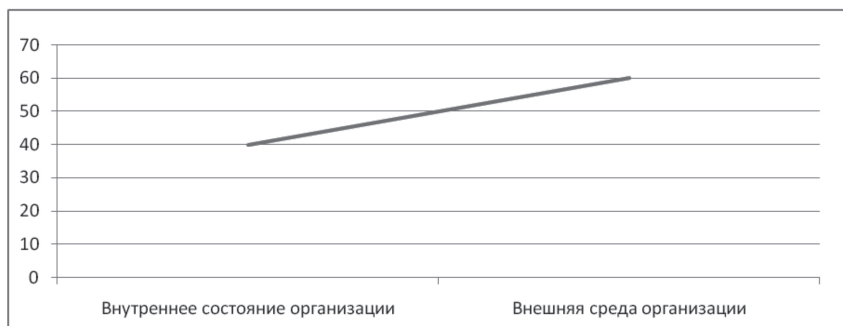


Рисунок 2 - восприимчивость организации к факторам внутренней и внешней среды

На наш взгляд, более влияет на организацию внешняя среда, так как именно ее организации сложнее преобразовывать в необходимом ей направлении, однако, внутренняя среда легче поддается управляющему воздействию, но именно она обуславливает возможность организации противостоять негативным воздействиям среды внешней и использовать возможности внешней среды для поступательного развития.

Углубляя рассмотренное и принимая организацию как систему, отметим, что стратегический анализ является необходимым первоначальным элементом принятия управленческого решения в современных условиях. Главной его целью является информация об угрозах и возможностях, которую надо учитывать при принятии всех ключевых стратегических решений.

Объектом стратегического анализа при принятии управленческого решения является как внешняя, так и внутренняя среда организации.

Внешняя среда организации – это изменяющаяся конкурентная среда, где организация осуществляет реализацию своего продукта. Анализ внешней среды – это профессиональная функция отдела стратегического развития. При стратегическом анализе внешней среды должны быть задействованы все необходимые службы организации.

Внутренняя среда организации при стратегическом анализе рассматривается как стратегический ресурс развития.

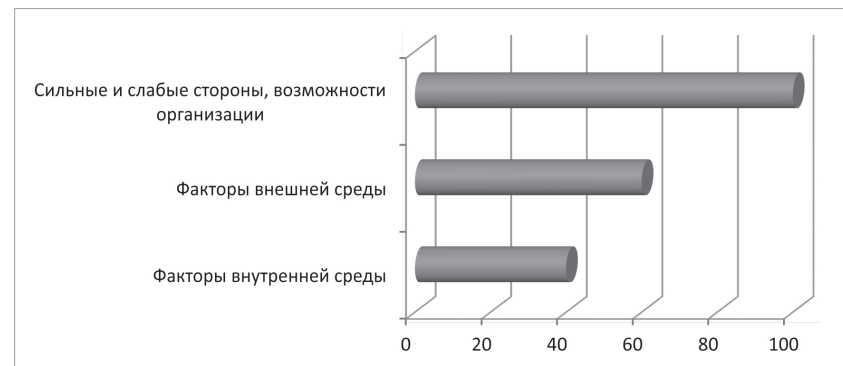


Рисунок 3 - Формирование возможностей организации за счет сочетания факторов внутренней и внешней среды

Автор считает разумным использовать сочетание методов и выстраивать алгоритм поиска проблемы следующим образом:

1. Анализ ситуации – объективные показатели состояния организации – финансово-экономические, выявление недостатков.

При этом необходимо включить следующие этапы анализа: анализ отдельных направлений деятельности (бизнесов) организации; анализ функциональных подсистем организации; анализ основных структурных подразделений организации; анализ всех бизнес-процессов организации.

2. Анализ внешней и внутренней среды организации как определение ее возможностей и недостатков.

3. Исследование факторной зависимости посредством применения корреляционного анализа. Методика исследования данного вопроса связана с определением соотношения показателей, которые выбраны при первом и втором этапах. Приступая к подобному анализу, необходимо первичное рассмотрение ключевых показателей деятельности организации – например, выручки, себестоимости, прибыли, расходов и т.д. Далее предлагается определить показатели результативные и факторные и прибегнуть к корреляционному анализу для определения их зависимости и степени зависимости, возможному прогнозированию. Например, результативный показатель выручка и факторный показатель – себестоимость. Логично брать показатели за несколько периодов, например, за 3 года и более и рассматривать несколько пар показателей, обобщая полученные результаты в аналитической таблицы. Для удобства расчетов рекомендуется использование пакета «Анализ данных» Microsoft Excel.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Таким образом, организация как система имеет внутренний потенциал, который подвергается воздействию негативных факторов внешней среды, она же создает и определенные возможности для развития организации и оценки ее конкурентоспособности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LĪTERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Агеев А.И. Беседы о стратегическом, или О том, можно ли совместить чистую прибыль и чистую совесть. - М.: Институт экономических стратегий, 2010. – 736 с.
2. Гамбеева Ю.Н. Оценка региональной конкурентоспособности (на примере российских регионов) // Российское предпринимательство. – 2013. – № 21 (243). – с. 33-43.
3. Заболотская Н.В., Козлова Т.В. Оценка экономического потенциала предприятия // Экономический анализ: теория и практика. - N 5. - февраль 2009.
4. Иванова И.В. Совершенствование конкурентной среды // Российское предпринимательство. – 2012. – № 1 (199). – с. 32-37.
5. Кибиткина Н. Финансово-экономическое моделирование: новые решения // Консультант. - N 5. - март 2011. – С. 36 – 37.
6. Котлер Ф. Перспективы маркетинга – устойчивость. URL: <http://vkurse.obs.ru/node/440>
7. Матросова С. В., Рейхерт Н. В. Проблемы теории и практики предпринимательства // Проблемы современной экономики. - N 2 (38). – 2011. – С. 18 – 26.
8. Усик Н.И. Формирование конкурентной среды и конкурентная политика // Теоретическая экономика. - №4. – 2012.

Определение мотивов прямых инвестиций КНР в новые страны ЕС

Ирина Безрученко,

Докторант программы «Региональная экономика и
экономическая политика»,

Балтийская Международная Академия, Латвия

Максим Корчемный

Аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Россия

Анотация

Данная работа посвящена анализу факторов, мотивирующих привлечение прямых инвестиций из Китайской Народной Республики (КНР) в новые страны Европейского союза (ЕС). На основании официальных данных о прямых инвестициях КНР, опубликованных Министерством коммерции КНР, и эклектической теории интернационализации Джона Г. Даннинга, а также других имперических исследований на данную тему, была рассмотрена динамика инвестирования китайскими компаниями в европейские страны за период времени с 2003 по 2014 год, в особенности Центрально-восточные страны Европы формата сотрудничества с Китаем «16+1», с целью выявления особых мотивов привлечения инвестиций из КНР в новые страны ЕС. Полученные данные были сопоставлены с официальными сообщениями представителей китайских компаний для прессы.

Ключевые слова: мотивы, прямые китайские инвестиции, 16+1 сотрудничество, новые члены ЕС

Abstract

This paper is dedicated to the analysis of determinants of Chinese FDI in new member states of the European Union (EU). With the aim to reveal particular factors for the attraction of the Chinese FDI to the new EU member states, the dynamics of the Chinese investments in these countries were assessed on the basis of the official statistical data related to the Chinese FDI published by the Ministry of Commerce of the People's Republic of China (MOFCOM) for the period of time from 2003 till 2014, with particular interest in Central and Eastern European countries using the "16+1" cooperation format with China. The paper also considers the classic theory of internationalization by John H. Dunning and other related empirical studies on the subject. Finally, the obtained results were compared with the official press releases from the representatives of the Chinese companies.

Keywords: determinants, Chinese FDI, 16+1 cooperation, new EU members

ВВЕДЕНИЕ/IEVADS/INTRODUCTION

В 2012 году Китайская Народная Республика стала третьей по объемам инвестиций зарубежом, поднявшись вверх по сравнению с 2011 годом сразу на 3 места. Прямые инвестиции из КНР были привлечены 184 странами. Согласно официальной статистике КНР, на 2014 год общий объем прямых инвестиций из Китая составил 776.5 млрд. долларов США. По прогнозам правительства КНР в ближайшие 10 лет эта цифра достигнет 1.25 трлн долларов США. Хотя в настоящий момент европейский регион не является для КНР приоритетным и составляет лишь 8% от общего потока прямых зарубежных инвестиций, число китайских компаний в Европе продолжает стремительно расти, каждый год фиксируя новый рекорд.

Цель данной работы на основании официальной статистики КНР, опубликованной Министерством коммерции КНР, провести анализ динамики прямых инвестиций из КНР в отношении новых стран Европейского союза и определить, какие факторы мотивируют приток прямых инвестиций из КНР в эти страны, а полученные результаты сравнить с официальными обращениями в прессе китайских компаний, которые уже представлены в новых странах ЕС.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Эклектическая теория мотивов интернационализации компаний Джона Г. Даннинга («ищущие рынок» (market-seeking), «ищущие ресурсы» (resource-seeking), «ищущие эффективность» (efficiency-seeking) и другие производные мотивы, которыми теория продолжает дополняться) и модель «Знания- капитал» Хэлпмана являются наиболее популярными теориями, применяемыми в эмпирических исследованиях для объяснения мотивов прямых инвестиций из КНР [Yao & Wang, 2014, p. 12]. Настоящее исследование следует тенденции изучения динамики прямых инвестиций из КНР через призму теории Даннинга и включает в модель комбинацию данных, используемых в предыдущих работах на заданную тему [Cheung & Qian (2009), Buckley (2007), Cheng & Ma (2007), Kolstad & Wiig (2012), Tolentino (2010), You (2015), Wei & Alon (2010), Amighini (2012), Daly & Zhang (2011)], с целью проверки ранее выявленных результатов в отношении новых стран ЕС.

Были проведены следующие исследования данных:

- анализ всех 28 стран ЕС;
- анализ стран формата сотрудничества «16+1»: Албания, Болгария, Босния и Герцеговина, Венгрия, Латвия, Литва, Эстония, Польша, Румыния,

Сербия, Словакия, Словения, Хорватия, Черногория, Чехия, Македония;¹

в) анализ остальных стран ЕС: Австрия, Бельгия, Кипр, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Португалия, Ирландия, Италия, Испания, Швеция, Великобритания.

Для рассмотрения динамики китайского притока прямых инвестиций в европейские страны в период времени с 2003 по 2014 год был использован анализ панельных данных, который позволяет моделировать временные эффекты и рассматривать переменные, изменяющиеся с течением времени. Используемые независимые переменные в модели пролангированы на один временной шаг, т.е. использованы данные временного периода $t-1$. Все расчеты были произведены в программе R. Коэффициенты регрессии для всех моделей обобщены в таблицах в приложении к данной работе.

Модели настоящего исследования:

$Y_{it} = \alpha + X_{it}$, где i – страна ($i=1, \dots, N$), t - временной период ($t = 1, \dots, T$).

Данная модель подразумевает, что коэффициент α один для всех стран в любой временной период. Ошибка ε_{it} варьирует между странами и временем для каждого фактора, который влияет на Y_{it} . Метод наименьших квадратов бывает сложно использовать для анализа панельных данных. Учитывая, что неоднократно наблюдаются те же страны в течение нескольких периодов времени, то, как правило, невозможно предполагать, что ошибки из разных периодов являются некоррелированными. Корреляцию можно записать как: $\varepsilon_{it} = \alpha_i + u_{it}$,

где u_{it} предположительно гомоскедастично и некоррелированное со временем. Индивидуальный компонент времени α_i инвариантен и выбор оценки панельных данных зависит от условий, которые будут выбраны для α_i . Если он гомоскедастичен и коррелирует с независимыми переменными, то модель является моделью случайных эффектов.

$Cov(\alpha_i | X_{it}) = 0$.

Во многих случаях это предположение считается ограничительным, и есть основания полагать, что незамеченная гетерогенность в α_i коррелирует с одной или несколькими независимыми переменными, т.е.

$Cov(\alpha_i | X_{it}) \neq 0$.

Тогда уравнение модели фиксированных эффектов записывается как:

$$Y_{it} = \alpha_i + X_{it}\beta + u_{it}, \quad u_{it} \sim IID(0, \sigma_u^2),$$

а уравнение модели случайных эффектов выглядит следующим образом:

$$Y_{it} = \beta_0 + \alpha_i + X_{it}\beta + u_{it}, \quad u_{it} \sim IID(0, \sigma_u^2), \quad \alpha_i \sim IID(0, \sigma_\alpha^2)$$

¹ Такой подход в рассмотрении данного вопроса выбран с той целью, чтобы определить, является ли членство страны в Евросоюзе значимым фактором для китайских компаний, приходящих в европейские страны.

Для того, чтобы выбрать, какую модель лучше использовать, используется тест Хаусмана:

$$H_0: Cov(\alpha_i | X_{it}) = 0$$

$$H_1: Cov(\alpha_i | X_{it}) \neq 0$$

При нулевой гипотезе, фиксированные эффекты оценки и случайные эффек-

ты оценки будут примерно одинаковыми, т.е. $(\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE}) = 0, (\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE}) = 0$.

Если нулевая гипотеза отвергается, то оценка случайных эффектов противоречива, и лучше выбрать оценку модели фиксированных эффектов.

Выдвигаемые гипотезы:

На основании изучения предыдущих работ на данную тему, выдвигаются следующие гипотезы:

1. Прямые инвестиции из КНР являются «ищущими рынок»;
2. Прямые инвестиции из КНР являются «ищущими ресурсы»;
3. Прямые инвестиции из КНР являются «ищущими эффективностью»;
4. Китайских инвесторов привлекают страны со слабой законодательной и правовой системой;
5. Слабая законодательная и правовая система в странах, которые не являются членами ЕС, привлекают прямые инвестиции из КНР.

Данные, используемые в анализе были собраны из нескольких источников – Всемирного банка, Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и др. Зависимая переменная- ежегодный приток китайских прямых инвестиций в страны Европы в период с 2003 - 2014 год². Для исследования используются данные из статистической базы Министерства коммерции КНР. Основные переменные, используемые в моделях, представлены в Таблице 3.1.

1. Таблица данных, используемых в настоящем анализе:

Переменная	Описание	Источник
FDI	Ежегодный приток китайских прямых инвестиций	Министерство Коммерции КНР
gdp_growth	Рост ВВП принимающей страны	Всемирный Банк: индикаторы развития мира
gdp_per_capita	ВВП на душу населения принимающей страны	
Inflation	Уровень инфляции	
Trade	Общий объем импорта и экспорта как доля ВВП	
natural_res	Экспорт топлива, руды и металлов как доля ВВП	
Ln(population)	Логарифм от количества населения	
Unemployment	Уровень безработицы	
Export	Объем экспорта товаров и услуг как доли ВВП	
Import	Объем импорта товаров и услуг как доли ВВП	
agric_prc	Ежегодные темпы роста добавленной стоимости сельского хозяйства, на основе постоянной местной валюты.	
industry_prc	Ежегодные темпы роста добавленной стоимости промышленности, на основе постоянной местной валюты.	
energy_prc	Истощение энергии представляет собой отношение стоимости запасов энергоресурсов на оставшийся срок службы резерва (ограничен на 25 лет). Показатель охватывает уголь, нефть и природный газ.	
emission_prc	Повреждения, связанные с выбросами твердых частиц. Повреждения рассчитываются как потери производительности в рабочей силе из-за преждевременной смерти и болезни.	
LN(GNI)	Валовые сбережения рассчитывается как валовой национальный доход за вычетом общего объема потребления, плюс чистые трансферты.	
LN(taxes)	Чистые налоги на продукты (за вычетом косвенных налогов) являются суммой налогов на продукты за вычетом субсидий. Налогами на продукты являются те налоги, уплачиваемые производителями, которые связаны с производством, продажей, покупкой или использованием товаров и услуг.	

² КНР публикует статистические данные, сопоставимые с данными Всемирного банка и ОЭСР с 2003 года (Cheung&Qian, 2008). 2014 год является последним годом публикации данных на настоящий момент.

Institutions	Закон и порядок. Отражает восприятие той степени, в которой агенты имеют доверие и соблюдают правила общества, а в частности, качество исполнения договорных обязательств, имущественных прав, полиции и судов, а также вероятность преступности и насилия.	Всемирный банк: показатели государственного управления
Ln(immigrants)	Логарифм от количества населения.	Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)
Sea	Фиктивная переменная, принимающая значение «1», если страна имеет выход в море, и «0» в противном случае.	Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)
EU	Фиктивная переменная, принимающая значение «1», если страна в определенный период времени была членом Европейского союза, и «0» в противном случае.	-

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Эконометрический анализ данных показал, что для всех 28 стран ЕС статистически значимыми переменными являются: изменение ВВП, логарифм ВВП на душу населения, общий объем импорта и экспорта как доля ВВП, правовая система и наличие натуральных ресурсов.

Для стран формата сотрудничества «16+1» статистически значимыми переменными являются: изменения ВВП, логарифм ВВП, уровень инфляции, законодательство, население, экспорт и импорт товаров и услуг, ежегодные темпы роста добавленной стоимости сельского хозяйства, истощение энергии и логарифм от налогов.

Для стран «старого Евросоюза» статистически значимыми переменными являются: изменения ВВП, логарифм ВВП, население, ежегодные темпы роста добавленной стоимости сельского хозяйства, потеря производственной рабочей силы, валовые сбережения и логарифм от собранных налогов.

Полученные результаты, оформленные в таблицы (Приложение № 1 и № 2), показали, что китайские компании приходят в ЕС прежде всего в поисках рынка и ресурсов. Этот вывод совпадает с обращениями в СМИ официальных представителей китайских компаний, работающих в новых странах ЕС. Например, компания Hualian назвала преимуществом Румынии в присутствии на рынке больших торговых сетей Metro и Carrefour. Представители

Huawei Technologies Supply Network считают, что на выбор Венгрии в качестве центральной европейской базы оказали влияние такие факторы как, профессионализм специалистов, поддержка государства на национальном и региональном уровнях, хорошая логистика и инфраструктура. Другая китайская компания ZTE также высоко оценила профессионализм местных специалистов в индустрии информационных и технологических услуг, поддержку государства, центральное географическое расположение Венгрии и привлекательность ее столицы. Представители Tychu отметили как мотивирующие факторы для выбора в пользу Польши: доступность инженеров высокой квалификации и хорошие отношения с техническими университетами, специальные экономические зоны и поддержка государства.³

Если сравнивать средние показатели инвестиций за рассмотренный период в страны «старого Евросоюза» и страны формата сотрудничества «16+1» (Приложение №1 и № 2), то очевидно, что инвестиции в страны «старого Евросоюза» практически во всех странах намного выше, чем в странах 16+1.

В приложении №1 о средних выявленных данных, использованных в модели, коэффициенты которых являются статистически значимыми для стран формата сотрудничества «16+1» можно наблюдать следующую тенденцию: показатели инвестиций КНР в Латвию, Македонию и Черногорию за 2003-2014 годы являются одними из самых низких среди стран формата «16+1». Вторая группа со средним общим объемом инвестиций до 5 млн. долларов США: Словения, Албания, Эстония и Литва. Наибольший объем инвестиций был привлечен Венгрией, Польшей, Румынией и Чехией, – это новые члены ЕС с большим рынком, с наибольшим количеством населения и валовыми сбережениями.

Если рассматривать тенденцию размещения прямых инвестиций из КНР, то в страны, не входящие в ЕС, со временем объем инвестиций возрастает. Албания, Босния и Герцеговина, Сербия, Крит, Македония, – во всех перечисленных странах, показатель законодательной и правовой системы отрицателен. Противоположные тенденции – снижение или сохранение на одном уровне инвестирования, наблюдаются в маленьких странах - членах Евросоюза, таких как Латвия, Эстония, Словения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Amighini, A, Rabellotti, R. and Sanfilippo, M. 2012. “Do Chinese SOE and Private Companies Differ in their Foreign Location Strategies.” *RSCAS Working Paper No 2012/27*.

³ данные специального отчета fDimarketso странах Центральной и Восточной Европы за 2016 год.

2. Buckley, P. J., Clegg, L.J., A. Cross, A., Liu, S., Voss, H. and Zheng, P. 2010. "The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment." In *Foreign Direct Investment, China and the World Economy*, 81- 118. Palgrave Macmillan, London.
3. Chen, C. 2015. "Determinants and Motives of Outward Foreign Direct Investment from China's Provincial Firms." *Transnational Corporations* Vol 23, No 1, 1-28.
4. Cheng, L.K., and Ma, Z. 2010. "China's Outward Foreign Direct Investment." In *China's Growing Role in the World Trade*. University of Chicago.
5. Cheung, Y., and Qian, X. 2009. "The Empirics of China's Outward Direct Investment." *CESifo Working Paper Series* No 2621.
6. Daly, K.J., and Zhang, X. 2011. The Determinants of China's Outward Foreign Direct Investment. *Emerging Markets Review* Vol 12 No 4, 389- 398.
7. Dunning, J. H. 1979. "Explaining Changing Pattern of International Production: in Defence of Eclectic Theory." *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* Issue 41, 269- 296.
8. Dunning, J.H., Kim, C. and Lin, J. 2001. "Incorporating Trade into the Investment Development Path: a case study of Korea and Taiwan." *Oxford Development Studies* Vol 29, No 2, 145- 154.
9. Dunning, J.H. 1988. "Eclectic Paradigm of International Production: a Restatement and some Possible Extensions." *Journal of International Business Studies* Vol 19, 1- 31.
10. Dunning, J.H. 1977. "Trade, Location of Economic Activity and the MNE a Search for an Eclectic Approach." In *International Allocation of Economic Activity*. London: Macmillan.
11. Kolstad, I., and Wiig, A. 2012. "What determines Chinese outward FDI?" *Journal of World Business* Volume 47, Issue 1, 26-34.
12. Tolentino, P. 2010. "Home Country Macroeconomic Factors and Outward FDI of China and India." *Journal of International Management* Vol 16, No 2, 102- 120.
13. Wei, W., and Alon, I. 2010. "Chinese Outward Foreign Direct Investment: a Study on Macroeconomic Determinants." *International Journal of Business and Emerging Markets* Vol 2, No 4, 352- 368.
14. Yao, S., and Wang, P. 2014. *China's Outward Foreign Direct Investments and Impact on the World Economy*. UK: Palgrave Mcmillan.
15. You, K. 2015. "What Drives China's Outward FDI? A Regional Analysis." *Bank of Finland, Institute for Economies in Transition* Discussion Paper No. 16/2015.

Краткий анализ развития социально-политической активности женщин Узбекистана

Мавлюда Гаффарова,

Академия государственного управления при
Президенте Республики Узбекистан, Ташкент, Узбекистан
gaffarova 1964@mail.ru

Аннотация

В данной статье анализируется поэтапное совершенствование законодательной системы Республики Узбекистан в повышении социально-политической активности женщин. Показана роль женщин в социально-политической жизни государства и общества, а также в государственном управлении страны.

Ключевые слова. женщины, активность, политика, политические партии, государственная власть.

Annotation

This article analyses the gradual improvement of the legislative system of the Republic of Uzbekistan in increasing socio-political activity of women. The role of women in socio-political life of the state and society, as well as in the public administration of the country has been shown.

Key words. women, activism, politics, political parties, state power.

ВВЕДЕНИЕ/LEVADS/INTRODUCTION

В течение 25 лет независимости Республики Узбекистане были реализованы комплексные меры в сфере социально-правовой поддержки женщин, защиты материнства и детства, профессионального, физического, духовно-нравственного развития женщин, а также повышения их социальной и общественно-политической активности. Сформировано национальное законодательство в сфере обеспечения прав и интересов женщин, соответствующее принципам и нормам международного права. Принято более 80 законов и других нормативно-правовых актов, составляющих правовую основу обеспечения участия женщин в общественно-политической, социально-экономической и культурной жизни страны.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJA UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Сегодня из общего числа населения, работающего во всех сферах и отраслях экономики страны, около 50 процентов составляют женщины, в том числе 28,3 процента - в промышленности, 37 процентов - в сельском хозяйстве, 74

процента - в науке, образовании и культуре, 75 процентов - в здравоохранении.

В частности, особый вклад вносят женщины в реализацию Национальной программы по подготовке кадров и общепризнанной в мире Государственной программы «Соглом она - соглом бола», около двух тысяч женщин руководят фермерскими хозяйствами. За эффективную и образцовую трудовую деятельность 13 женщин удостоены высшей награды нашего государства – звания «Узбекистан Кахрамони». 182 - Государственной премии имени Зульфии.

За последние годы существенно возросла роль и социально-политическая активность женщин в государственном и общественном строительстве нашей страны. Так, по результатам проведенных в 2009 году выборов в представительные органы государственной власти 33 женщины избраны депутатами Законодательной палаты парламента и 16 женщин - членами Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан. Растет число женщин – членов политических партий. Так, из общего числа членов партии доля женщин в Движении предпринимателей и деловых людей – Либерально-демократической партии составляет 38,2%, Народно-демократической партии Узбекистана - 41%, Социал- демократической партии «Адолат» – 50%, Демократической партии «Миллий тикланиш» - 46,5%.

В стране проводится большая системная работа по привлечению женщин и девушек к занятиям физической культурой и спортом. Общее число женщин и девушек, занимающихся спортом, достигло более 1,9 млн. человек, из которых 680,4 тыс. регулярно занимаются спортом и участвуют в соревнованиях. В общеобразовательных школах, профессиональных колледжах, высших учебных заведениях, спортивных клубах и обществах работают преподавателями физической культуры, тренерами и инструкторами по различным видам спорта 8 тысяч 725 женщин.⁴

В условиях построения демократического правового государства, формирования сильного гражданского общества укрепление гражданского сознания, повышение политической и правовой культуры населения является неотъемлемым правилом. Для достижения этой высокой цели важнейшее значение имеет формирование и укоренение в сознании людей принципов соблюдения законности, приверженности к национальным и общечеловеческим ценностям, осознания своих прав и обязанностей, повышение политической активности граждан. Укрепление основ правового государства, формирование гражданского общества и реализация конституционных прав и свобод граждан непосредственно связаны с состоянием правовой культуры населения, уровнем их правового сознания.

4 В Ташкенте прошла конференция по повышению роли и социальной активности женщин. // 28 октября 2013 г. www.uzdaily.uz.

Анализ свидетельствует, о постепенном усилении роли и места женщин в повышении правосознания и правовой культуры женщин. На сегодняшний день в Узбекистане действует 4 политические партии, имеющие свои «женские крылья» во всех регионах страны и осуществляющих работу по повышению правовой культуры конкретной целевой группы населения (женщин).⁵

Для этого была сформирована и эффективно действует законодательная база, объединяющая более 100 законов и других нормативно-правовых актов, направленных на дальнейшее развитие государственной политики в отношении женщин и совершенствование системы институциональной защиты их прав. Следует подчеркнуть, что принятый Указ Президента Ислама Каримова «О дополнительных мерах по поддержке деятельности Комитета женщин Узбекистана» от 25 мая 2004 года, законы в этой области полностью соответствуют общепризнанным международным демократическим нормам. Кроме того, Республика Узбекистан ратифицировала Конвенцию ООН «О ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин», Конвенции Международной организации труда «Об охране материнства» и «О дискриминации в области труда и занятий».

Сегодня женщины нашей страны вносят достойный вклад в реализацию приоритетных задач по развитию общества и реформированию экономики, повышению уровня и качества жизни, образования и здравоохранения, науки и культуры.

На XV сессии Олий Мажлиса было внесено дополнение к 22 статье «Закона о выборах в Олий Мажлис Республики Узбекистан» о введении 30% квоты для женщин при выдвижении кандидатов в депутаты от политических партий в двухпалатный парламент. Многолетний опыт Узбекистана в повышении политической активности женщин показывает, что женщины сегодня активно участвуют в выборных представительных и других органах государственной власти. Важным шагом в этом направлении стало совершенствование избирательной системы в соответствии с нормами международного права, увеличение законодательной квоты для женщин - кандидатов в депутаты от политических партий до 30 процентов, что значительно расширило возможности их участия в общественно-политической жизни страны.⁶

Как результат, по итогам избирательной кампании в декабре 2014 года в Законодательную палату Республики Узбекистан избрано 24 женщины-депутата, или 16 процентов от численности всего депутатского корпуса. В Сенате Олий Мажлиса Республики Узбекистан число женщин составило 17 процентов. Это свидетельствует не только о стабильном росте их общественно-по-

5 <http://nimfogo.uz>.

6 Р.А. Убайдуллаева, Н.Х. Рахимова. Условия и факторы повышения социального статуса женщин Узбекистана. // 2015. <http://socis.isras.ru>.

литической, социальной активности, но и о законодательных гарантиях их широкого участия в представительных органах государственной власти.

«С каждым моим приездом в Узбекистан вижу, насколько укрепляется роль узбекских женщин в общественно-политической и социально-экономической жизни вашей страны, - отметила председатель Национального совета женских организаций США Сьюзен Сканлан. - Очередная встреча с выдающимися женщинами вашей страны натолкнула меня на мысль, что американским женщинам есть чему у них поучиться. Ведь сегодня узбекские женщины не просто хранительницы очага, это высокообразованные специалисты, творческие личности, которые своим трудолюбием, умением и ответственностью добиваются впечатляющих результатов».⁷

Надежным партнером государства в осуществлении масштабной работы по повышению активности женщин в участии в общественно-политической деятельности выступают пользующиеся поддержкой широких слоев населения институты гражданского общества, негосударственные некоммерческие организации. В настоящее время в стране в различных сферах жизни общества функционируют свыше 8,5 тысячи ННО, из них более 530 - женских. Их работа направлена в основном на повышение правовой культуры, защиту прав и интересов женщин, развитие женского предпринимательства.

Сегодня социальная поддержка женщин находится под постоянным вниманием государства. Однако в деле всесторонней защиты их интересов немаловажное значение играют и общественные институты, в том числе политические партии.

В частности, активисты партийных организаций НДП Узбекистана различного уровня, депутаты местных Кенгашей, члены фракции партии в Законодательной палате Олий Мажлиса проводят широкую пропагандистско-разъяснительную и практическую работу в плане вовлечения женщин в социально-экономическую и общественно-политическую деятельность, улучшения условий их жизни.

В частности, партией был разработан специальный проект **«От социальной защиты – к большей социальной активности»**, призванный всемерно проанализировать и обобщить вопросы, интересующие женщин, и направить соответствующие усилия на их решение. Задачи в рамках данного проекта сейчас активно обсуждаются всеми местными партийными организациями.

Одной из приоритетных задач Предвыборной программы НДП Узбекистана является создание необходимых условий для того, чтобы социальный статус женщин отвечал современным требованиям, все более возрастала их социально-экономическая и общественная активность. Как

7 В Ташкенте прошла конференция по повышению роли и социальной активности женщин. // 28 октября 2013 г. www.uzdaily.uz.

известно, одним из важных факторов этого является обеспечение трудовой занятости женщин и девушек. В свою очередь решение данного вопроса зависит от успешного проведения реформ на законодательном уровне в плане совершенствования нормативно-правовых актов, регулирующих трудовые отношения, ответственность работодателя, права и обязанности работника и другие связанные с этим аспекты. Депутаты всех фракции политических партии в нижней палате парламента принимают деятельное участие в законодательном процессе в этом направлении, ежегодном обсуждении параметров Программы создания рабочих мест и обеспечения занятости населения, контроле за ходом ее исполнения на местах.⁸

В настоящее время необходимо направить усиленное внимание на проведение постоянного мониторинга и анализа существующих вопросов, волнующих женщин и девушек. Сегодня со стороны государственных органов и институтов гражданского общества уделяется большое внимание вопросам занятости населения, особенно неработающих женщин, девушек, окончивших профессиональные колледжи и лицеи, содействия созданию новых рабочих мест, улучшения условий труда, развития различных форм занятости, в том числе надомного труда и семейного предпринимательства.

Выполнять своевременно поставленные задачи по обеспечению занятости населения становится возможным благодаря постоянному сотрудничеству государственных органов власти на местах с ННО и институтом махалля. Ведь именно они знают о положении каждой семьи, особенно о малообеспеченных семьях, а также о тех, где есть неработающие женщины. Если они встречаются с трудностями в поиске места работы, мы направляем их в учебные центры, где желающие могут бесплатно освоить дополнительную специальность и найти помощь в трудоустройстве.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Жизнь показывает, что изменение в обществе во многом зависит от правовой культуры и грамотности населения, его участия в общественно-политических процессах, экономической жизни республики. Перед государством и обществом стоит актуальная задача, по поднятию социально-экономическую и общественную активность женщин на качественно новый уровень. Ведь именно активность женской половины нашего общества является залогом достижения благополучной и процветающей жизни семей, поднятия статуса женщин и занятия ими достойного места в жизни страны.

8 Шухрат Мамаджанов, член фракции партии в Законодательной палате Олий Мажлиса - Стремясь к большей социальной активности. // 05.06.2015. <http://uzbekistonovozi.uz>.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES
LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS**

1. Анашкина Н.А. Рекреативно-оздоровительная деятельность женщин в современных социокультурных условиях// Юбилейный сборник научных трудов молодых ученых и студентов РГАФК. М., 1998. С.5-9.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
3. Гурко Т.А. Социология пола и гендерных отношений// Социология в России / под.ред.В.А. Ядова. М.: Институт социологии РАН, 1998. С.173-195.
4. Здравомыслова Е.А., Темкина А.А. Исследования женщин и гендерные исследования на Западе и в России // Общественные науки и современность. 1999. №6. С.177-185.
5. Здравомыслова Е.А. Темкина А.А. Социальная конструкция гендера и гендерная система в России // Материалы Первой российской летней школы по женским и гендерным исследованиям «Валдай 96». М., 1997. С.84-85.
6. Ильин Е.П. Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины. СПб.: Питер, 2007.544 с.
7. Кисилева Т.Г. Теория досуга за рубежом. М.: МГИК, 1992.
8. Мягкова С.Н. Проблемы гендерной ассиметрии в современном олимпийском движении // Теория и практика физической культуры. 2001. №3. С.48-52.
9. Панков В.А. Физическая культуры и спорт в здоровом образе жизни женщин // Теория и практика физической культуры. 2000. №6. С.20-22.
8. Myagkova, S. N. Gender asymmetry in the modern Olympic movement // Theory and practice of physical culture. 2001. No. 3. P. 48-52.
9. Pankov V. A. Physical culture and sport healthy lifestyle women // Theory and practice of physical culture. 2000. No. 6. S. 20-22.

Literature

1. Anashkina N.. Recreative-being activities of women in contemporary socio-cultural conditions// Jubilee collection of scientific works of young scientists and students training. M., 1998. S. 5-9.
2. Veblen T. The Theory of a leisure class. M.: Progress, 1984.
3. Gurko T. A. Sociology of sex and gender relations// Sociology in Russia / under.ed.In.. Yadov. M.: Institute of sociology, 1998. P. 173-195.
4. Zdravomyslova E. A., Temkina A. A. the Study of women and gender studies in the West and in Russia // Social Sciences and modernity. 1999. No. 6. P. 177-185.
5. Zdravomyslova E. A., Temkina A. the Social construction of gender and gender system in Russia // materials of the First Russian summer school for womenís and gender studies “Valday 96”. M., 1997. P. 84-85.
6. Ilyin, E. P. Differential psychophysiology of men and women. SP b.: Peter, S. 2007.544
7. Kisileva T. G. Theory of the leisure abroad. M.: IPCC, 1992.

Sociālā darbinieka profesionālās kompetences ietekmējošie faktori

Elīna Griško

Baltijas starptautiskā akadēmija
Rīgas filiāle, profesionālā maģistra studijas programma
“Cilvēku resursu vadīšana”

Elina.griško@riga.lv

Zinātniskais vadītājs: Doc. **Veronika Šilīneviča**

Anotācija

Sociālā darbinieka profesionālais mērķis ir ieviest sociālās pārmaiņas sabiedrībā un nodrošināt, lai tās attīstītos individuālās formās. Otrkārt, sociālā darba profesijas attīstības tendences un darba specifika nosaka nepieciešamību izpētīt sociālā darbinieka profesionālās identitātes komponentus, sociālā darbinieku profesionālās un personības atbilstības struktūras izmaiņas profesionālajā darbībā.

Sociālā darbinieka profesionālās kompetences ietekmējošos faktoros sociālajā dienestā un sniegt priekšlikumus sociālā darbinieka profesionālās kompetences ietekmējošo faktoru identificēšanai.

Referātā tika izvirzīti šāds pētījuma jautājums: Kādi ir sociālā darbinieka profesionālās kompetences ietekmējošie faktori?

Galvenie rezultāti raksturo to, ka sociālo darbinieku profesionālās kompetences pilnveide ir saistīta ar problēmām, no kurām būtiskākās ir motivācijas zemais līmenis tālākizglītībā, nepietiekams finansējums no valsts un pašvaldības puses, neizpratne par sociālā darbinieka nemītīgās izglītošanās ietekmi uz sociālo pakalpojumu kvalitāti.

Apkopojot teorētisko un pētījuma gaitā iegūto informāciju, pētījuma rezultātā tika izstrādāti ieteikumi sociālo darbinieku profesionālās kompetences ietekmējošo faktoru identificēšanai.

Atslēgas vārdi: sociālais darbinieks, profesionālā kompetence, pilnveide, komplekss vērtējums

Abstract

Social worker's professional goal is to introduce social changes in society and to ensure that they develop in individual forms. Social work profession development trends and the nature of the work makes it necessary to explore the social worker's professional identity components, social employees' professional and personal compliance structure changes in professional activities.

Social worker's professional competence factors affecting social service and to present proposals for a social worker professional competence factors influencing the identification.

Following research question: What are the social worker's professional competences factors influencing social service?

The main results are characterized by the fact that the social workers' professional

competence development is related to the problems of which the most important is the low level of motivation for further training, insufficient funding from the state and local parties, lack of understanding of the social worker's continual educational impact on the quality of social services.

Summing up the theoretical and research information acquired as a result of the study was to develop recommendations for social service social workers' professional competence to identify factors.

Keywords: social worker, professional competence, development, complex assessment

IEVADS/INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ

Īpaši būtiska personāla loma ir sociālajā nozarē. Cilvēkresursu kvalitāte ietver sevī gan ekonomiskos, gan sociālos aspektus: izglītību un kvalifikāciju, kompetenci, intelektuālo un emocionālo inteliģenci, veselību, motivāciju un citus faktoros [6]. Sociālajā jomā svarīga ir cilvēka individualitāte, personīgās īpašības, viņa darbaspējas – garīgo un fizisko spēju izpratnē. Individīdam piemīt virkne īpašību, kuras, veiksmīgi stimulējot un attīstot, organizācija var sasniegt augstus profesionālās darbības kvalitātes standartus. Tomēr profesionālā kompetence ir arī nemītīgi attīstošs process, tāpēc ir nozīmīgi pētījumi par konkrētu profesiju (autores maģistra darba tēmas ietvaros tie ir sociālie darbinieki) profesionālās kompetences vērtības noteikšanu un rekomendācijas tās pilnveidei.

Profesionālās kompetences ir iespējams attīstīt un motivēti pilnveidoties, ja personai piemīt noteikts emocionālais inteliģences līmenis – tas nozīmē, personības spēja pazīt, kontrolēt un regulēt savas un arī apkārtējo jūtas, lai veidotu labas savstarpējās attiecības [8]. Teorijas analīze apliecina, ka emocionālā inteliģence nav jauns jēdziens mūsdienu psiholoģijas zinātnē, pētījumi tika aizsākti 20. gs. 90-to sākumā. Tika atklāts, ka cilvēkiem ar augstāku emocionālo inteliģenci ir labākas komunikācijas spējas, tie ir vairāk apmierinātāki ar sevi un dzīvi, pierādīta emocionālās inteliģences saistība ar līderību. Zinātnē ir divi galvenie izpētes virzieni – Spēju modelis, dibināji Meijers ar kolēģiem [13], un Jauktais modelis ar divām plūsmām [1].

Cilvēkresursu kvalitāti nosaka strādājošo darbaspējas, kas atkarīgas no prasmēm, kas iegūtas vispārīgās un profesionālās izglītošanās laikā, un līdzšinējās darbības laikā iegūtās profesionālās pieredzes, gan darbinieku spēju potenciāla izmantošanas [4]. Cilvēkresursu kvalitāte ir izšķirošais priekšnoteikums plānojot uzņēmuma darbību ilgtermiņā, jo atdarināt cilvēkresursu īpašības konkurentu cīņā ir praktiski neiespējami. Samērā īsā laika posmā uzņēmumā var apmācīt darbiniekus, lai tiktu apgūtas jaunas prasmes un zināšanas, pārveidot atalgošanas sistēmu, un īstermiņa mācības būs efektīvas īstermiņa biznesa sasniegumu radīšanai. Tomēr, ja uzņēmums domā par ilgtermiņa attīstību, nepieciešams nodrošināt resursus, procesus un uzmanību, kas pārveido darbaspēka prasmes atbilstoši nākotnes vajadzībām daudzu gadu garumā [9].

Referāta mērķis: Izpētīt sociālā darbinieka profesionālās kompetences ietekmējošos faktorus un sniegt priekšlikumus sociālā darbinieka profesionālās kompetences ietekmējošo faktoru identificēšanai.

Pētījuma metodes: Zinātniskās literatūras analīze.

SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Definējumu kompetences jēdzienam ir devuši daudzi autori. Visplašāk izplatītie Latvijā ir T.Koķes (2003) un A.Rauhvarģera (2008) kompetences skaidrojumi. Koķe kompetenci saista ar spējām, pamatojoties uz zināšanām, izvēlēties situācijai, darbībai atbilstošākos līdzekļus un adekvāti rīkoties. Viņa secina, ka kompetence ir mācīšanās rezultāts.

„Sākotnēji kompetences jēdziens plaši tika lietots galvenokārt sarunvalodā saistībā ar „profesionālo darbību”. Tagad šo jēdzienu ļoti plaši lieto visdažādākajās nozarēs” [23, 12.lpp.].

Savukārt A.Rauhvarģers uzskata, ka kompetences ir zināšanas, prasmju un attieksmju kopums, kas kvalificē noteikta veida vai līmeņa uzdevumu veikšanai [20]. Pēc Starptautiskā standarta komisijas nostādnēm (*International Board of Standards for training. Performance and Instruction–IBSTPT*), kompetence sevī iekļauj noteiktas zināšanas, prasmes un attieksmi, kas ļauj efektīvi izpildīt kādas profesijas aktivitātes un pildīt amatam atbilstošas manipulācijas, kas atbilst definētajam profesijas standartam [21], norāda uz nosacījumiem, kas raksturo speciālistu kā kompetentu profesionāli: kompetents cilvēks ir kā audzināšanas ideāls un kompetences kā analītiskas kategorijas, cilvēka spēja apieties ar zināšanām, prasmēm un esošo attieksmi, tās lietojot un pilnveidojot. EKI mūžizglītībai “kompetence” definēta kā pierādītu spēju izmantot zināšanas, prasmes un personiskās, sociālās un/vai metodiskās spējas darba un mācību situācijās un profesionālajā un personīgajā attīstībā. Eiropas kvalifikāciju ietvarstruktūrā kompetenci apraksta saistībā ar atbildību un autonomiju.

Arī dažādās svešvārdu vārdnīcās jēdziens *kompetence* tiek skaidrota dažādi. Piemēram, kādā svešvārdu vārdnīcā tiek skaidrots, ka „jēdziens kompetence „ir radies no vācu valodas [*Kompetenz* (*lat. Competentia*) - „sagādīšanās, atbilstība”] un tam ir vismaz divas nozīmes: 1) iestādes vai amatpersonas pilnvaru apjoms; 2) lietpratība, plašas zināšanas, izpratne kādā jomā, jautājumā vai jautājumu kopā” [22].

Savukārt „Pedagoģijas terminu skaidrojošā vārdnīca” *kompetenci* skaidro kā „nepieciešamās zināšanas, profesionālo pieredzi, izpratni kādā noteiktā jomā, jautājumā un prasmi zināšanas un pieredzi izmantot konkrētā darbībā” (Pedagoģijas terminu skaidrojošā vārdnīca, 2000). Kāds cits *kompetences* skaidrojums ir šāds: „plašas zināšanas, lietpratība, personības attīstības veselumu integrējošs rādītājs” [17].

Profesionālajā izglītībā, no kuras tika pārmantots jēdziens kompetence, vēl līdz pagājušā gadsimta 90.gadiem galvenokārt runāja par nepieciešamajām kompetencēm jeb kvalifikācijām kādas profesionālās darbības veikšanai kā sino-nīmiem. Taču pagājušā gadsimta 90. gadu beigās kvalifikācijas no kompetences sāka strikti nodalīt, tādējādi sākot veidot tieši profesionālās kompetences raksturojošo nozīmi.

Tomass R. Henšels ieviesa zināmu skaidrību, nodalot kvalifikācijas no kompetences kategorijas, skat. 1.1.tabulu.

1.1.tabula. **Kvalifikācijas un kompetences kategoriju salīdzinājums**

Kvalifikācija ir virzīta uz konkrētu ārējo prasību izpildi	Kompetence ir attiecināma uz subjektu
Kvalifikācija ir saistīta ar konkrētām nepieciešamajām zināšanām un prasmēm profesionālās darbības jomā	Kompetence ir saistīta ar personības veseluma izpratni
Kvalifikācija saistās ar mācīšanu un tās organizāciju no ārpusēs	Kompetence ir saistīta ar indivīda mācīšanās un pašorganizācijas nepieciešamību
Kvalifikācija saistās ar individuālās darbības spēju elementiem, kurus var sertificēt	Kompetence aptver daudzas darbības dispozīcijas

Avots: Tiļļa, I. Sociālkultūras mācīšanās organizācijas sistēma [23]

Attiecinot kompetenci uz kādu konkrētu subjektu, redzam, ka tā ir saistīta ar darbību personiski nozīmīgu mērķu sasniegšanai un ar attiecīgās darbības kvalitāti. Tādā kontekstā var runāt par katra cilvēka individuālo potenciālu jeb pieredzē iegūtām un pamatotām spējām, ko var uzskatīt par individuālo kompetenci. Katram indivīdam šis potenciāls ir unikāls.

Autore uzskata, ka nākotnē vienlaikus ar specializētajām, detalizētajām zināšanām un spējām visos uzņēmuma līmeņos darbiniekiem būs pieprasīta arī īpaša sagatavotība, ko varētu saukt par atslēgas jeb pamata kvalifikāciju.

Pie tās pieder:

- **profesionālā kompetence;**
- **informatīvā kompetence** – prasme veikt elektronisko datu apstrādi, kā arī sistēmu vadīšana augstākajos funkcionālajos līmeņos;
- **procedūru kompetence** – spējadomāt tehniski un organizatoriski, analizēt problēmas un rast tām risinājumus;
- **sociālā kompetence** - gatavība kooperēties, spējas strādāt komandā un spējas novērst konfliktus;
- **elastīgums un gatavība mācīties**, prasme piemēroties pastāvīgi mainīgajam profesionālajam prasībām.

Tādas kompetenci raksturo: profesionālā, sociālā, individuālā. Cilvēka profesionalitāti veido kompetence (piemērots, atbilstošs, kvalificēts).

Sociālā kompetence nozīmē personības veiksmīgu rīcību īpašos nestandarta apstākļos.

„Sociālā kompetence – kā personība jūtas sociālā vidē. Sociālo kompetenci veido sociālās prasmes: mērķorientētība, reāls dzīves skatījums, Es identitāte sociālajā vidē, iecietība – spēja kavēt momentreakciju, prasme cīnīties pret ikdienas izaicinājumu. Sociālā kompetence ir zināšanas par sociālo un kultūras vidi, prasme uzvesties daudz kultūru sabiedrībā, saskarsmes un saziņas prasme, attieksmes identitāte, vērtīborientācija [17, 20.lpp.]

Pastiprinās prasības sociāla rakstura sagatavotībai jeb kompetencei kā, piemēram, komunikācijas un kooperācijas spējām, gatavībai strādāt komandā. Turklāt vajadzīgas zināšanas par uzņēmuma struktūrām, par tajā notiekošajiem procesiem un problēmām.

„**Profesionālā** kompetence ir spēja realizēt aktivitātes profesijas funkcijas apstākļos, izmantojot vērtību filtru un zināšanas selektīvā izvēlē. Profesionālā kompetence veido: ieguldījumu, procesuālu un rezultātu kompetence, kas izpaužas attīstības stadijās, atkarībā no pieredzes, vērtību orientācijas [17, 20.lpp.]

Profesionālā kompetence nozīmē to, ka **fiziska persona** ir apguvusi „*Profesijas standartam*” atbilstošās zināšanas un prasmes, nokārtojusi atbilstošu eksāmenu un šai personai ir arī vairāku gadu praktiskā darba stāžs (pieredze).

Bieži vien ar profesionālo kompetenci saprot tikai noteiktu atbilstošu zināšanu un prasmju apguvi, ko parasti mēs saucam par profesionālo izglītību un kas tiek apliecināta ar atbilstošu mācību iestādes izsniegtu dokumentu, parasti apliecību. Sakarā ar to, ka apliecība angliski tiek saukta par sertifikātu, dažas mācību iestādes šo, izglītības apliecinājošu dokumentu sauc par sertifikātu. Te ir jāatzīmē, ka zināšanas, ja tās praktiski nepielieto, ar laiku izzūd!

Tāpēc ir jānošķir divi dažāda rakstura dokumenti, proti, viens izglītību apliecinājošs dokuments – apliecība vai sertifikāts un otrs - profesionālās kompetences sertifikāts.

Profesionālās kompetences sertifikāts apliecina to, ka personai ir ne tikai profesionālā izglītība, bet ir arī nepārtraukta praktiskā darba pieredze atbilstošajā profesijā. Par normālu un pietiekamu praktiskās darba stāžu uzskata no 3-5 gadu ilgu un nepārtraukta darba periodu, sākot no teorētisko zināšanu apguves brīža.

Pasaules praksē apliecinā, ka izglītību apliecinājošs dokuments – apliecība vai sertifikātu izsniedz atbilstoša mācību iestāde, bet profesionālās kompetences sertifikātu – atbilstoša profesionāla biedrība (apvienība), kuras biedrs un kuras “redzeslokā” ir atbilstošā persona. Profesionālā biedrība (apvienība) seko līdzī tam, lai tās biedri ne tikai regulāri maksātu “biedru naudu”, bet galvenokārt, lai apmeklētu profesionālās kvalifikācijas celšanas seminārus un tālākizglītības kursus.

Profesionālā kompetence ir spīdošas un stabilas karjeras obligāts priekšnosacījums, kuru nodrošina cilvēka spējas un talants, profesionālā kvalifikācija un zinātnes atzinumu un darbības paraugu zināšanu kopums, bez kuriem mūsdienu darba tirgū ir grūti konkurēt [23].

Arī Reinhard Baders uzskata, ka profesionālās darbības kompetences būtība ir arī process, ne tikai konkrētā brīdī esoši parametri [2].

Var piekrist abu autoru secinājumiem, jo kompetence ir ne tikai process, kuru var attīstīt un pilnveidot, bet arī konkrētā posmā iegūstamais rezultāts, kuru apstiprina mācību procesā sasniegtais kvalifikācijas līmenis.

Konkurences apstākļos iegūtās profesionālās kompetences kvalitāti nosaka speciālistu iespējas darba tirgū, viņa vietu reālajā dzīvē un karjeras attīstības iespējas darba tirgū.

Svešvārdu vārdnīcā vārdam *profesionālisms* ir vairāki skaidrojumi:

1. nodarbošanās (ar ko) kā ar profesiju;
2. profesionālā meistarība, kvalificētība; augsta kvalifikācija.
3. vārds, vārdu savienojums, ko lieto kādas profesijas pārstāvji, bet, kas nav oficiāls termins [22].

„Katrā profesijā atbilstoši tās specifikai var izdalīt vismaz trīs vērtību pamatveidus:

- afektīvās (aktīvās jeb jūtu) – savas profesijas cienīšana, lepošanās ar to, arī iecietība un cieņa;
- kognitīvās vērtības – zināšanu vērtības, gan profesionālās, gan tās, kas paplašina vispārējo redzesloku, arī zināšanas saskarsmē;
- psihometriskās vērtības – profesionālo iemaņu vērtības, kuras var izkopt tikai praktiskā darbībā” [13].

KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Pieredze nav tikai ar profesionālās darbības ilguma rādītājs. Tāpēc ir vērtīgi tie darbinieki, kuriem ir bijusi iespēja praktizēties un apgūt nepieciešamās iemaņas citos nozares uzņēmumos. Turklāt, pieņemot darbā personālu ar iepriekšēju pieredzi, samazināsies uzņēmuma neplānotie izdevumi, kas rodas no pieļautajām kļūdām darbinieka pieredzes trūkuma dēļ.

2. Būtiska profesionālās kompetences sastāvdaļa ir process, virziens – kādā tā tiek attīstīta. Ja nenotiek profesionālās kompetences uzlabošanās, tad var teikt, ka notiek regress, jo cilvēkam kā sociāli-psiholoģiskai būtnei nav raksturīgs statisks stāvoklis.

3. Emocionālā joma ikvienam cilvēkam ir lēmumu, darbības un komunikācijas veida, satura bāze. Emocionālā intelīgences paredz cilvēka raksturojošo rādītāju kopumu, kas nosaka līmeni izprast, vadīt savas emocijas, atpazīt citu cilvēku emocijas un mijiedarboties ar citiem cilvēkiem konstruktīvā, empātiskā, pozitīvā un produktīvā, motivētā veidā – vai tieši pretēji – neizprotot

savas emocijas, notiek emocionāli neadekvāta, stereotipiska un bez rezultātu saskarsme.

Būtiska profesionālās kompetences sastāvdaļa ir process, virziens – kādā tā tiek attīstīta. Ja nenotiek profesionālās kompetences uzlabošana, tad var teikt, ka notiek regress, jo cilvēkam kā sociāli-psiholoģiskai būtnei nav raksturīgs statisks stāvoklis. Tematikas aktualitāte Latvijas mērogā ir tāda, ka saistībā ar faktoriem kas šobrīd notiek sabiedrībā, un paredzamo vai pat neparedzamo sabiedrības attīstības faktoru ietekmē – profesionalitāte prasīs arvien augstākus profesionālās kompetences standartus.

Emocionālā joma ikvienam cilvēkam ir lēmuma, darbības un komunikācijas veida, satura bāze. Novērtējumam jāietver aicinājums uz profesiju, iekļaujot tādus faktoru kā personas īpašību harmonizāciju, to veselumu un sistēmiskumu.

Atbildot uz jautājumu par sociālā darbinieka profesionālās kompetences ietekmējošiem faktoriem, jāsecina, ka tas ir kopums no šādiem faktoriem – profesionālo standartu pilnveides finansējuma problēmas no valsts un pašvaldības, nepietiekama izpratne par personu komunikācijas un saskarsmes ļoti komplekso būtību, kurā ir ne tikai jāorientējas tiesībās un pienākumos, bet plašā sociāli-psiholoģiskā, antropoloģiskā, pedagoģiskā un ētiskā jautājumu lokā.

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/

REFERENCES / СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Bar-On, R. The Emotional Quotient Inventory (EQ-i): A test of emotional intelligence. Toronto: *Multi-Health Systems*, 1997. p. 28.
2. Bulmer, M. *The Social Basis of Community Care* (Routledge Revivals). Routledge, 2015. p. 262.
3. *Darba laika pilnvērtīga izmantošana*. Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2009. 148 lpp.
4. Diderihs, H. *Uzņēmuma ekonomika*. Rīga: Zinātne, 200. 515 lpp.
5. Garleja, R. *Cilvēkpotenciāls sociālā vidē*. Rīga: Izdevniecība RaKa, 2006. 199 lpp.
6. Garleja, R. *Darbs, organizācija un psiholoģija*. Rīga: RaKa, 2003. 200 lpp.
7. Goleman, D. What makes a leader? Organizational Influence Processes (Porter, LW, et al. Eds.), *New York, ME Sharpe*, 2003. p. 229-241.
8. Gratone, L. *Cilvēkresursu stratēģija*. Rīga: Jumava, 2004. 284 lpp.
9. Ilmete Ž, Peters J, Koišs A. *Personāla vadīšana Latvijā: Problēmas un risinājumi*. Rīga, 1997. 203 lpp.
10. Kuzņecova, A. *Profesionālās ētikas pamati*. Rīga: RaKA, 2003. 202 lpp.
11. Lukašinska, I. Institūciju sadarbība – nozīmīgs resurss ielas bērnu problēmas risināšanā. No: *Dzīves jautājumi: sociālā darba un sociālās pedagoģijas teorija un prakse: zinātniski metodisks rakstu krājums*. Sociālā darba un sociālās pedagoģijas augstskola „Attīstība”. Rīga: Sociālā darba un sociālās pedagoģijas augstskola „Attīstība”, 6.sēj., 2001. 302 lpp.

12. Mayer, J. D., Caruso, D. R., & Salovey, P. Emotional intelligence meets traditional standards for an intelligence. *Intelligence*, 27(4), 1999. p. 267-298.
13. *Nākotnes izglītības meti*. UNESCO starptautiskās komisijas ziņojums „Izglītība divdesmit pirmajam gadsimtam”. Rīga: Vārti, 1998. 66 lpp.
14. *Pedagoģijas terminu skaidrojošā vārdnīca*. Rīga: Zvaigzne ABC, 2000. 248 lpp.
15. *Psihosociālā darba vide*. Rīga: Labklājības ministrija, 2004. 137. lpp.
16. Reamer, F. G. *Social work values and ethics*. Columbia University Press, 2013. p. 250.
17. Sue, D. W., Jackson, K. F., Rasheed, M. N., & Rasheed, J. M. *Multicultural Social Work Practice: A Competency-Based Approach to Diversity and Social Justice*. John Wiley & Sons, 2016. p. 552.
18. *Svešvārdu vārdnīca*. R. Puriņas red. Rīga: Avots, 2004. 565 lpp.
19. Tiļļa, I. *Sociālkultūras mācīšanās organizācijas sistēma*. Rīga: RaKa, 2005. 296 lpp.
20. Vorončuka, I. *Personāla vadība*. Rīga: LU, 2006. 318 lpp.

FOREIGN EXPERIENCE OF CONTROLLING USE IN THE SPHERE OF REGULATION OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN ECONOMY

G. S. Dyussebekova

PhD student of Baltic International academy.
gulsara.dyusebekova@mail.ru

Abstract

Special actuality is acquired now by introduction of implementation methods of controlling in public administration for the purpose of improvement of quality of the made decisions in the sphere of state regulation, introduction of elements of productive management model and program-target budgeting. In this regard in article the analysis of foreign experience implementation in the sphere of economy regulation and possibilities of its use in the Republic of Kazakhstan is carried out.

Keywords: controlling in public administration, efficiency of public administration, economic development.

Аннотация

Особую актуальность в настоящее время приобретает внедрение методов осуществления контроллинга в государственном управлении с целью повышения качества принимаемых решений в сфере государственного регулирования, внедрения элементов результативной модели управления и программно-целевого бюджетирования. В связи с этим в статье проведен анализ зарубежного опыта осуществления в сфере регулирования экономики и возможности его применения в Республике Казахстан.

Ключевые слова: контроллинг в государственном управлении, эффективность государственного управления, экономическое развитие.

INTRODUCTION /ВВЕДЕНИЕ/IEVADS

One of strategic tasks of the government is increase in effectiveness of activities of governing bodies in which the large role is played by controlling in public administration. Controlling in public administration, in turn, according to international experience, can be performed by implementation of system of an efficiency evaluation of activities of state bodies [1]. Implementation of efficiency evaluations of a rabkota acquires special relevance in the context of priorities of implementable policy of decentralization within which the great value is attached to improvement of quality of the made decisions in the sphere of state regulation, to implementation of elements of productive management model and program and target budgeting [2]. The great influence on increase in overall performance of executive bodies is also exerted by development of information technologies.

In Kazakhstan, it should be noted, reform of authorities also for the purpose of creation of effective system of public administration is well under way.

Reforms on optimization of system of public administration of the first years of independence promoted that Kazakhstan could declare itself to the whole world. And the Kazakhstan model of economic development became a subject of a special attention and studying. At the same time, the new economic and public relations require also new quality of public administration.

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJA UN PRAKSĒ/ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Controlling in public administration should be considered as a private type of controlling (along with controlling at the entity) which is designed to perform function of complex providing public authorities with economic evaluations of all types (net estimates, efficiency evaluations, information and analytical estimates).

The international experience demonstrates that any government in any system aims to increase efficiency of gosudarstvenkny management in which the large role is played by controlling. Effective government is capable to increase the level and quality of life of the population, and also to solve social and economic problems. So, in the 70-80th years of last century for the purpose of increase in efficiency of public administration such states as the USA, Great Britain, New Zealand, Australia, Canada the first undertook administrative reforms. Then South Korea, Singapore, Malaysia, Thailand, later Brazil and China followed their example. Having performed system administrative reforms, these countries showed a rapid and strong growth [3].

In Japan the state controlling of economy is provided, first of all, through economic planning which is based on market economy where the major principle is control of the market via the price mechanism. 20% of consumer prices, including of rice, wheat, meat and dairy products are administratively controlled. Such methods as entering of quantitative restrictions for import, establishment of the "referral" prices, carrying out purchases to buffer stocks during a recession period of the prices and a sale of meat and dairy products during increase in prices are applied to maintenance of the prices at the necessary level.

In Germany the economic model of implementation of the state controlling is close to the Japanese. Participation of the state, however, is much less, is also shown, first of all, in the solution of social problems. There are legislative measures for providing a competitive environment and the prevention of deception of buyers. The order of the obligatory notice on a business merger in which the entities with a high goods turnover or with a considerable market share participate is entered. Pricing in the conditions of market economy the government of Germany, free, however, according to the solution of a federal constitutional court, has the right to establish maximum prices and a difference in price level, proceeding from the purposes of their stabilization at any time.

The modern government of Germany has rather strong federal administration. Theoretically she is responsible for control of foreign affairs, taxation, defense, transport, postal service, social welfare programs and intelligence activities. But in practice the federal government controls only the most general internal programs. Even the central administration performs taxation together with the governments of lands. The majority of internal programs is performed by administration of lands in case of a common federal directorship. Recently the number of the legal acts directed to protection of consumer interests, the main of them increased: Law “About Sales of Goods”, Law “About Illegal Goods”, Law “About Measures and Scales”.

In the USA controlling in public administration is performed at all three levels of management – federal government, the government of states and municipalities - through the antitrust law, tax policy, control of the prices, system of the state licensing for work with a number of goods, restrictions of export of a number of goods to other countries. In the USA wholesale and retail trade – this almost entirely a field of activity of private companies [4].

In the country of 14 government departments in which 85-90% of all federal government employees are employed. Departments have identical structure though can differ on scales and the functions. The main function of government departments is carrying out legislative and executive policy.

The federal agencies carry out usually one, but very difficult function which can sometimes be more political, than administrative. For example, news agency of the United States (YuSIA) - frankly ideological. His function consists in presenting to the USA in favorable light and to win support of the American policy on the international scene. There are also politically neutral agencies, such as NASA – the National agency on aeronautics and a research of space organized for coordination of the American researches in space.

In general, foreign experience of use of the state controlling is presented in table 1.

Table 1 - Foreign experience of implementation of controlling in public administration and possibility of its application in Kazakhstan

Author of the concept / Country	Regulation methods	Possibilities of application in Kazakhstan
Ditger Khan Great Britain	1) introduction of system of the state crediting under 1% per annum for any resident of Great Britain; 2) creation of new jobs and decrease in unemployment rate through system of “joint” work of labor unions	Possibility of creation of new jobs and decrease in unemployment rate thanks to activization of system of “joint” work of labor unions and the state crediting of citizens under 1-3% per annum
Hans Jung Germany	1) control of the arrived tax means and their distribution; 2) development of subsidizing in the transport sphere that allows to reduce fully or partially a fare; 3) economic planning together with the largest entities (the creation of optimum conditions for investments into the industry and other spheres of economy stimulating inflow of investments and creation of workplaces)	Possibility of strengthening of cooperation of public services and the largest entities of the country concerning economic planning for the purpose of inflow of import substitution, investments and creation, thus, new workplaces
Jim Kim Japan	Fixed financing and building-up of products of export industries, nationalization of the key entities for the purpose of strengthening of national currency, subsidizing of utility payments in case of length of service over 10 years, price stabilization on a product basket by establishment of a limit of increase in prices for a product basket with precisely regulated inflation in 2% for the purpose of inflation control	Stimulation of development of export industries by the state and scientific research by their systematic financing for the purpose of strengthening of national currency, control of inflation and a social position of citizens by establishment of a limit of increase in prices for a product basket with precisely regulated inflation no more than 8% (the average level of inflation in RK in recent years)

I. Boro- dushko, Russia	The opportunity to monitor public procurements, the directions of the public expenditures, ensuring more transparent work of the government by the created electronic system “open government”	Possibility of control of the directions of an expenditure of public funds, by effective work “the open government”
-------------------------------	--	---

It is necessary to carry to basic reasons of the fact that public authorities aren't provided in a due measure with estimates of cost efficiency and information and analytical economic evaluations:

- forming of the corresponding functions and methods in public authorities has spontaneous, intuitive, unsystematic character;
- there is no regulatory framework which would regulate this process;
- there are no scientific developments of the theory on the matter;
- there are no unified techniques in the field;
- possible organizational forms of conducting such works aren't clear.

Controlling in public administration shall function as a subsystem of public administration, it shall correspond on the content to that function of public administration which support and maintenance it provides.

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

According to the offered concept of controlling in public administration its importance is determined not only by forming of estimative economic information, necessary for the purposes of management, but also providing feedback between public authorities and the managed economic systems. The principles, content and functions of controlling in public administration follow from its main objective - provision to state bodies of materials of complex assessment of a condition and the prospects of development of national economy and providing channels of feedback [5]. The state controlling can't be independent institute of the government, but, being a structural component of system of public administration and public authorities, it shall have the institutional nature. Therefore, scientific development of questions of the theory, methodology and legal regulation of controlling in this direction shall be the first step on the way of forming of controlling in public administration.

Thus, proceeding from foreign experience of application of controlling in public administration, possibilities of its application in Kazakhstan for the purpose of regulation of social and economic processes and the general provision in the country which can promote finally increase in welfare of citizens and improvement of quality of life of the population are determined.

REFERENCES/СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Kozhanova A. O. System of the state financial control abroad//Young scientist. - 2013. - №4. – P. 225-227.
2. Chkhutiashvili L. V. Efficiency audit as instrument of anti-corruption. – Finance and management. – 2014. - №3. – P. 1-22.
3. E.E's homeland. A management system – controlling: evolution scientific взглядов.//Vestnik MGOU Online magazine. – 2013. – № 1//[Electronic resource] www.evestnik-mgou.ru
4. Khodasevich T. G. Theoretical aspects of controlling: origin history//Bulletin of the Belarusian state economic university. 2004. - No. 4. – P. 105-107.
5. Controlling: The textbook / Under the editorship of A. M. Karmilsky, S. G. Falko. M.: Finance and statistics, 2006. – P. 10-14.

Трудовая миграция: Причины и последствия

Яковлева Елена Борисовна

профессор, кафедра экономической теории
Санкт-Петербургский государственный университет, Россия.
eykovleva2010@mail.ru

Аннотация

В статье рассматриваются исторические аспекты миграционных процессов и современные проблемы, возникающие в европейских странах и в России. Причина их кроется в демографической ситуации в развитых странах, занятости и уровне образования женщин, степени урбанизации населения страны, агрессивной позиции мусульманского населения в плане прироста населения. Пути решения данных проблем автор видит в активной позиции правительств и миграционных служб в регулировании данных процессов.

Ключевые слова: демографическая ситуация, миграция населения, конфессиональный состав населения, степень урбанизации страны, активная миграционная политика.

Abstract

The article examines the historical aspects of migration processes and contemporary problems in European countries and in Russia. The reasons (and problems) of migration lie in the developed countries' demographic situation, women's employment and level of education, the degree of population urbanization, aggressive stance of the Muslim population in terms of population growth. The author sees ways to solve these problems in the governments' and migration services active position in labor migration policy.

Key words: demographic situation, migration, population's religious composition, the degree of urbanization, active migration policy.

ВВЕДЕНИЕ/IEVADS/INTRODUCTION

Процесс перемещения большого количества людей известен в истории в течении двух тысячелетий. Можно сказать, что формирование народонаселения Евразии произошло благодаря его постоянному перемещению в IV – VII вв. в результате Великого переселения народов, или «этнической революции». Следующим этапом «смещения народов», считается период в VII – VIII вв. В течение этих веков Арабский халифат захватил Сирию, Месопотамию, Северную Африку, часть Испании, Афганистан, частично территории Средней Азии, часть территорий Кавказа. Особенно активно развивались миграционные процессы в эпоху Великих географических открытий с конца XV до середины XVII вв. В данный период наиболее активно вели себя такие страны, как Португалия, Испания, Англия, Голландия. Мореплавателями из этих стран были открыты Австралия, Океания, значительная часть Африки, Америка.

В XX веке основной импульс для активного перемещения рабочей силы дали две мировые войны, прошедшие на территории Европы. Большое число погибших во Второй мировой войне и массовые разрушения требовали дополнительной рабочей силы в европейских государствах. Поэтому большие потоки мигрантов из стран южной Европы, Северной Африки и Юго-Восточной Азии прибывали в страны Северной и Центральной Европы, постепенно ассимилируясь среди местного населения.

В начале XXI века войны, развязанные на Ближнем Востоке (в Ираке, Ливии, Сирии), дали новый толчок потоку мигрантов, направившихся за поиском мирной жизни в Европейские страны.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Глобализация экономических процессов в мире очень остро ставит вопрос о неоднозначных последствиях миграции рабочей силы. В 2013 г. в мире за пределами своей страны проживало 232 млн. чел., что составляет 3,2% мирового населения. Россия по рейтингу ООН занимала в данном году второе место по количеству мигрантов после США. [1]

Использование мигрантов в национальном производстве имеет как положительные, так и отрицательные последствия. К положительным относят:

- удешевление производства товаров, и, как следствие повышение их конкурентоспособности;
- удовлетворение потребности рынка труда в низко квалифицированной, дешёвой рабочей силе;
- расширяется спрос на товары на внутреннем рынке, что стимулирует национальное производство к расширению;
- в том случае, если мигранты официально оформлены на работу, то они платят налоги, но они не участвуют в социальных программах (выплата пенсий, пособий, в случае увольнения, не требуется дополнительных затрат на их профессиональную подготовку)

Отрицательные последствия имеют многоаспектный характер. К экономическим проблемам следует отнести:

- сдерживание развития НТП и снижение качества выпускаемой продукции;
- «утечка» части финансовых ресурсов, в виде переводов и прямого вывоза денежных средств в другие государства.
- Гораздо больше проблем имеет социокультурный аспект:
- это соперничество с другими этническими группами на основе различий в религиозных и культурных традициях, потеря своей идентичности со стороны коренного населения данной территории;

- демографическая безопасность страны, конфликты с местным населением на бытовом уровне. Особенно ярко данные противоречия проявились в странах ЕС в результате массовой миграции населения из стран Ближнего Востока и северной Африки в 2015-2016 гг.

Причины усиления миграционных потоков в конце XX- начале XXI столетия вызваны значительной дифференциацией уровня жизни в разных странах и целых регионах. Средства массовых коммуникаций делают эту информацию доступной во всех регионах мира, вызывая тем самым у людей чувство не заслуженной несправедливости. Но если обратить внимание на уровень ВВП на душу населения и ряд других основных социально-экономических показателей, характеризующих экономическое развитие стран, входящих в десятку признанных в международном рейтинге, как наиболее благополучных, то это будут такие страны, как Катар (1 место), Люксембург (2 место), ОАЭ (3 место), далее идут Норвегия, Сингапур, США (6 место), Швейцария, Нидерланды, Ирландия и Австрия (10 место) [2] Среди стран, входящих в десятку самых богатых и благополучных в мире, только США (45,8 млн. мигрантов – 1 место в мире) [2] пользуются большой привлекательностью, принимая у себя самое большое количество мигрантов. Европейские страны, в которые в настоящее время хлынули потоки беженцев, не входят в десятку наиболее благополучных, за исключением Швейцария, Нидерландов, Ирландии и Австрии, которые не пользуются особым спросом у мигрантов. Следовательно, решающими факторами, в выборе дальнейшего места проживания, являются другие, такие как лояльность отношения к мигрантам и экономические гарантии. Значительную роль в данном вопросе играют, на наш взгляд, причины, связанные с либеральностью законодательства в вопросах выплаты пособий и обеспечения социальных гарантий, политическая и социальная стабильность Европейских стран Другим решающим стимулом для мигрантов, является демографическая ситуация в развитых странах, связанная с низкой рождаемостью. В мире в целом суммарный коэффициент рождаемости постоянно снижается. Если в середине XX столетия он составлял 4,95, то в период 2010 – 2015 гг. он составил всего 2,79 [3] В основных Европейских странах данный показатель колеблется от 1,4 до 2,0 (такой «высокий» показатель суммарного коэффициента рождаемости характерен только для Франции. В остальных странах он ниже)[4]. Одновременно в странах Ближнего Востока и Южной Азии, где рождаемость значительно выше, образуется «пузырь» избыточного народонаселения, который в поисках жизненного пространства вынужден мигрировать в страны с развитой социально – экономической системой и высоким уровнем развития экономики. (Табл. 1)

Табл.1. Естественный прирост населения в странах – донорах мигрантов и в странах – реципиентах в 2014 г. [5]

	Страны – доноры мигрантов	Естественный прирост населения		Страны – реципиенты мигрантов	Естественный прирост населения
1	Алжир	19,68	1	Великобритания	2,88
2	Афганистан	24,72	2	Германия	-2,87
3	Египет	18,52	3	Греция	-2,20
4	Ливан	9,85	4	Австрия	-1,62
5	Пакистан	16,61	5	Бельгия	-0,77
6	Сирия	16,25	6	Венгрия	-3,46
7	Турция	10,75	7	Испания	0,88
8	Ирак	22,28	8	Италия	-1,26
9	Иран	12,29	9	Финляндия	-0,16
10	Тунис	16,9	10	Франция	3,43
			11	Швеция	2,47

Из данных таблицы 1 видно, что естественный прирост населения в европейских странах, принимающих мигрантов, в 10 – 12 раз ниже, чем в тех странах, из которых бежит население в поисках лучшей жизни. Снижение численности населения характерно и для Прибалтийских стран: в Латвии за 13 лет, с 1990 г. по 2013 г., оно уменьшилось с 2,67 млн. чел. до 2,18 млн. чел. (на 18,4%)[6]

Прибывающая в виде мигрантов рабочая сила, это, как правило, низко квалифицированные работники, которые частично находясь на рабочих местах, соответственно своему уровню профессиональной подготовленности, но в большей степени рассчитывают о благополучном существовании на социальные пособия. Это не только наносит серьезный ущерб, но и создаёт конфликтную ситуацию внутри этих стран на национальной основе.

России, как стране принимающей массу мигрантов из стран Азии и Украины, бывших ранее республиками СССР, следует сделать серьёзные выводы из ситуации, сложившейся в Европе в настоящее время. По численности мигрантов Россия занимает второе место в мире после США. В 2013 г. по данным ООН количество мигрантов в Россию составило 11 млн. человек/[7]⁴. Следующая по численности мигрантов идёт Германия – 9,8 млн. чел. Причины массовой миграции в РФ из стран ближайшего окружения, отчасти схожи с теми, которые складываются в Европейских странах. Но есть и своя специфика, которая сказалась на демографической ситуации в нашей стране [8]⁵:

- Сложная социально – экономическая обстановка в стране в начале 90-х годов, связанная с трансформационным кризисом, начавшимся в экономике;
- Конфессиональный состав населения России со сложившимся менталитетом относительно состава семьи (в республиках и странах

с мусульманским вероисповеданием, традиционно более высокая рождаемость и более «крепкий» статус семьи);

Степень урбанизации населения страны (главной причиной снижения рождаемости, *демографического кризиса*, депопуляция является урбанизация. В России процесс урбанизации достиг 73-75%, это высокий показатель);

Уровень грамотности и образования населения, особенно женщин (он достаточно высок в России: 79,8% из занятых женщин имеют высшее и среднее профессиональное образование, среди мужчин – только 72,7%. [9] Высокий образовательный уровень и активность на рынке труда, безусловно, сдерживают желание женщин иметь более одного ребёнка, что отрицательно сказывается на демографической ситуации);

Степень вовлечённости (занятости) женского населения в общественное производство (в России. экономическая активность среди женщин 2013 г. составляет 48,7%, в Германии – 45,9%, во Франции – 47,7%, в Великобритании – 46,0%)[10]

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Миграционный приток работников для стран, их принимающих, становится серьёзной проблемой. Федеральная миграционная служба (мы имеем в виду Россию) должна вести активную политику в данной области. Избыток мигрантов можно регулировать квотированием, учитывающим потребности национального общественного производства в количестве и уровне подготовки по определённым специальностям. Такой подход использовали Европейские страны в конце 50-х- начале 60-х годов XX-го столетия, когда приток мигрантов превысил потребности экономик данных стран. Можно ввести заградительную политику относительно мигрантов, ограничивая их количественный приток. Все эти меры зависят от активности правительства и Федеральной миграционной службы

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2013/09/16/34025471> (дата обращения 12.03.2016)
2. <http://madamvera.ru/rabota-i-biznes/dengi/10-samyh-bogatyh-stran-mira.html> (дата обращения 20.02. 2016)
3. <http://basetop.ru/rejting-stran-po-chislu-migrantov/> (дата обращения 20.02. 2016).
4. https://ru.wikipedia.org/wiki/Суммарный_коэффициент_рождаемости (дата обращения 20.02. 2016)
5. Российский статистический ежегодник, М., Росстат, 2015, с.671
6. <http://damadiluma.livejournal.com/403675.html> (дата обращения 12.03.2016)<http://basetop.ru/rejting-stran-po-chislu-migrantov/> (дата обращения 20.02. 2016).

Theoretical Aspect of Customer Loyalty

Aivaras Jankauskas

Lithuania, Šiauliai State College

The Faculty of Business and Technologies

The Study Programme of International Business

E-mail: aivaras.jankauskas@stud.svako.lt

Supervisor – **Palmira Papšienė**,

Lecturer at the Department of Business and Accounting,

E-mail: p.papsiene@svako.lt

Supervisor – **Rūta Poželaitė**,

Lecturer at the Department of Management and Communication,

E-mail: r.pozelaite@svako.lt

Abstract

The paper analyses customer loyalty and loyalty stimulating factors. The core of the study is to find out what factors affect customer loyalty. Having analysed scientific literature and having assessed customer loyalty, it can be stated that the biggest factors stimulating to visit a trading company are discounts, sales, loyalty programmes and sufficiently big range of goods. However, big part of customers is unsatisfied with prices of goods, or simply do not consider range of that trade company as the cheapest in the market. Having analysed a theory, it can be stated that loyal customer means a customer's attitude to buy a product or service and to be a constant customer, which expresses through repeating purchasing of the same product or service despite the impact of situations and endeavours of marketing, which may potentially change client's behaviour. It also could be stated that set of factors determining customer loyalty, such as quality warranting, acceptable price determining, trust, place, competitors, stimulation of sales and other, could be important to formation of customer loyalty. Customer loyalty cannot be implemented in short period, therefore, it is necessary to plan consistently the process including the changes in the strategy of trading company as well. Well organized strategy gives results in different fields of trading company functioning. It is very topical in Lithuania, where local purchasing power of market's clients is very small.

Key words: loyalty, loyalty factors, customer, customer loyalty.

Аннотация

Реферат анализирует лояльность клиентов и факторы, стимулирующие лояльность. Суть исследования – выяснить, какие факторы влияют на лояльность клиентов. Проанализировав научную литературу и оценив лояльность клиентов, можно утверждать, что одними из самых больших факторов, стимулирующих повторный визит в торговое предприятие, являются скидки, акции, программы лояльности и достаточно большой ассортимент товаров. Но большую часть клиентов не удовлетворяют цены товаров, или они просто не считают, что ассортимент этого торгового предприятия - самый дешовый на рынке. Проанализировав теорию, можно утверждать, что лояльный клиент – это решение покупать товар или услугу и быть посто-

янным клиентом, которое проявляется как повторная покупка того самого продукта или услуги, не обращая внимания на влияние ситуаций и усилий маркетинга, которые могут изменить поведение клиента. Также можно утверждать, что, для формирования лояльности клиентов набор факторов, определяющих лояльность потребителей – обеспечение качества, приемлимое ценообразование, доверие, место, конкуренты, стимулирование продаж и другие, может быть важным. Лояльность клиентов не внедряется за короткое время, поэтому, обязательно нужно последовательно планировать процесс, который также охватывает изменения в стратегии торгового предприятия. Хорошо организованная стратегия дает результаты в разных сферах функционирования торгового предприятия. Это очень актуально в Литве, где местная покупательная сила клиентов очень маленькая.

Ключевые слова: факторы лояльности; клиент, лояльность; лояльность клиентов.

INTRODUCTION /ВВЕДЕНИЕ/IEVADS

Topicality of the subject. Now, when customers can easily compare products, prices or other topical information by using informational and communicational technologies, it is very important for trading companies to differentiate. In striving to distinguish themselves in abundance of trading companies, more and more companies strive for competitive advantage by using communication means of integrated marketing. Of course, those means are useful for trading company, however, part of marketing specialists give insufficient attention. One of the ways of trading company differentiation could be stimulation of loyalty, thus warranting increase of customer loyalty.

Problem. Changing needs of customers and increasing number of trading companies determining higher level of competition changed the interaction of trading company with customers. If, earlier, the main strategic goal of many trading companies was to attract as many new buyers as possible and marketing actions were oriented towards separate transactions, then special attention in these latter years is fixed on formation of long-term relationship with buyers, and the problem of clients engaging, attracting and retaining is being faced. Thus, insufficient attention to customer, and, to be more precise, to stimulation of their loyalty, precludes efficient development of customer loyalty.

Goal and tasks. Goal of the authors of this paper is to analyse theoretical aspects of customer loyalty. In striving to implement it, following tasks were foreseen:

- to analyse a customer loyalty concept;
- to assess customer loyalty stimulation factors.

Research method. For analysis, there was applied a method of systemic analysis, which enables to perform a synthesis of attitudes, assessments and interpretations of different authors based on logical abstraction.

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ/ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Customer loyalty in aspect of concept

A topic of customer loyalty is one of the main in a trading company now, because loyalty to company or brand is one of the ways to increase company's benefit. Loyal customers are beneficial customers. Customer's retaining is cheaper six times than attracting of new customer (this number in different literature sources ranges between three and even thirteen). Loyal customer knows company's products well, therefore his servicing takes much less time, such client buys more and is less sensitive to price. Loyal buyers substantially do not select the goods – they know in advance what they will purchase. Therefore, trading companies having such circle of buyers feel safe enough in a competitive fight, because this group of customers almost pay no attention to the proposals of competitors.

In any business area, a topic of customer loyalty not only is topical, but an interest in it increases constantly as well [1, 2, 3, 4, 5]. In terms of intense competition, attraction of customers isn't an easy task: because needs of customer are not fixed, every time while taking a decision to acquire a service, the customer can easily change a supplier of the service. Therefore, it is understandable that marketers are interested in topicality of customer loyalty [6].

The authors describe loyalty as customer's internal obligation to purchase the good or to visit the trading company repeatedly in future [7]. Loyal customers are those who a) repeatedly purchase the brand; b) consider a possibility to purchase namely that brand before the purchase; c) do not indulge into search of information related to that brand [8]. Loyalty determined by customer's behaviour is explained by the repeated visit to a trading place and repeated purchase of the brand. Weakness of such attitude towards loyalty is that there exist many reasons determining repeated purchases or visits to trading place: lack of selections, habit, small income of customers, convenience and similar. Scientists who agree with explanation of loyalty determined by customer's behaviour disagree with this critique and argue that such behaviour is a real expression of loyalty. Four dimensions of loyalty are being mentioned most often [9]:

1. Customer resistance to competing brands forms when customers are protected from competing goods by means of marketing or they already acquired immunity to competing brands.
2. Customer propensity to be loyal expresses itself by measuring features typical to personality, which show customer's propensity to be loyal.
3. Customer attitudinal loyalty could be described as customer's attitude towards loyal or non-loyal type of behaviour directed towards a particular dominant object.

4. Situational loyalty could be described as tendency to remain loyal while changing situations of purchasing and consumption.

So, loyalty exists only when client by his behaviour demonstrates a repeating purchasing, is positively set on regard of product or service and expresses a devotion to the organization supplying products or services.

Scientists also researched customer loyalty by considering interaction of customers' attitudes and behaviour. They stated that presence or absence of loyalty is determined by relation of clients' relative attitude towards product/service and factual behaviour [10]. According to the A. Dick and K. Basu model model presented [11], real "loyalty" of customers expresses when customer highly estimates particular products or services and chooses to purchase them most often.

"Pseudo loyalty" expresses when products are being frequently selected, however, their supplier is not highly rated, or it is not important to customers who supplies the product, i.e. when clients give no priority to a particular supplier, and purchase the products of the particular supplier because they are convenient to take, they are the nearest, or customer simply purchases the same production from habit.

"Hidden loyalty" expresses when supplier of the brand is highly rated, however, the products or services are being purchased rarely or not purchased at all. This could be determined by quite a few different factors, such as lack of financial resources or time, psychological barriers, social environment, opinion of people around about and similar. This kind of customers is most interesting to the supplier – they have a sufficiently big potential of purchasing. In such case, it is important to eliminate as much as possible barriers that trouble the customer to select the products or services of the supplier more frequently and to become the real loyal customers.

And the fourth kind of the customers are those who are disloyal to production – rarely purchase the production and give low estimation to the supplier of that production or brand.

Organizations should pay attention to warranting of quality of goods and services, creation of marketing strategies related to retaining of existing customers. Development of customer loyalty becomes a topical business problem in Lithuania as well. As G. Day states, „companies having technologies and business systems of the highest class have only sufficient conditions to ensure the success; if they will be not able to understand, satisfy and retain their customers, they will not use their full potential“ [12].

Empirical studies show that investment to increase of loyalty of existing customers and nurturance of long-term trade intercourse gives a significant benefit to organizations – not only additional income but also improved profitability and other financial indices.

First, the volume of customer purchasing tends to grow – when customers

know the supplier and keep long-term trade intercourse, they purchase more frequently, in bigger quantities, willingly try supplier's new products. Second, servicing of existing customers is easier – their retaining requires less costs than the search for new customers, their attracting and primal servicing. In such case, it could be said that loyal clients generate more profit by decreasing service costs. Third, loyal customers are the best communication, because they more often recommend products or services to other (may be potential) customers. Thus, they indirectly increase companies' profit. Fourth, loyal customers are not tended to accept competitors' proposals to purchase at less price. Therefore, it can be stated that interaction between customer loyalty and price elasticity exists.

D. Aaker presents a model of customers' classification, according to which all customers repeatedly purchasing the product or service could be grouped into separate groups, depending on depth and strength of their loyalty. Every group of customers raises different marketing tasks to organizations how to manage and use their potential efficiently [13].

Based on the study, Th. O. Jones and W. E. Sasser grouped all customers to four groups: „Apostles“, „Terrorists“, „Mercenaries“ and „Hostages“ [14,15]:

Table 1. **Classification of customers' types according to Th. O. Jones and W. E. Sasser**

„Apostles“	absolutely satisfied and very loyal customers
„Terrorists“	absolutely disloyal and unsatisfied customers
„Mercenaries“	being absolutely satisfied in products or services show no loyalty – once there is a chance, they always change a supplier
„Hostages“	unsatisfied in products or services or their supplier, however, have no other alternatives of selection, therefore, they are forced to purchase these products or services and, thus, to show high degree of loyalty despite false

The researches show that negative opinion spreads more rapidly and is more efficient than the praise spread by "Apostles" [16]. And what is more, every retelling is also „varnished“ by cock-and-bull, thus alienating from reality and, of course, in prejudice of the supplier of the service or product.

Marketing literature [16, 17, 18] presents many strategies of loyalty development. There are distinguished three ways how organizations could reach a competitive advantage against their competitors, increase of supplied value of the product/service, and thus develop customer loyalty:

- strategy of implementation of the lowest price;
- decrease of customer costs;
- bestowal of additional benefit.

Some organizations even offer to cover customer's loss in case it appears while using the product and in case the service does not correspond the offered quality. This strategy is risky enough, however, it is feasible. It is very important that every employee of such organization would be interested in one or another way to work so, in order exceptional quality offered by organization would be implemented and ensured.

Probably the most widely spread loyalty (membership) programmes, where customers are awarded for loyalty and are given special privileges that bring both financial and emotional benefit, are worth separate mentioning.

Table 2. Factors stimulating purchasing in trading company

Factors stimulating purchasing	Rate in percent
Near to home	58%
Attractive prices	8%
Quality of goods	34%
Big range of goods	48%
Discounts/sales	58%
Special offers	42%
Some money could be donated by purchasing particular goods	22%
Service quality	26%
Comfortable environment	24%
Different advertisements	28%
Available loyalty card	68%
Possibility to purchase additional goods/free presents for sales' stickers	22%
Recommendations of friends	36%

Source: own processing

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

It can be stated that loyal customer is customer's attitude to purchase the product or service and to be a loyal customer, which expresses in a repeating purchasing of the same products or service despite the impact of situations and endeavours of marketing, which can potentially change customer's behaviour.

Summarizing a performed analysis of the factors determining customer loyalty, it is seen that set of factors determining customer loyalty, such as quality warranting, acceptable price determining, trust, place, competitors, stimulation of sales and other, could be important to formation of customer.

REFERENCES/СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/

1. Vilkaitė-Vaitonė, N.; Papšienė, P. 2016. Influence of customer loyalty program on organizational performance: a case of airline industry. *Inžinerinė ekonomika*, 27 (1): 109–116.

2. Skačkauskienė, I.; Vilkaitė-Vaitonė, N.; Raudeliūnienė, J.; Davidavičienė, V. 2016. A model for measuring passenger loyalty. *Transport*. 31 (1): 100–107.

3. Vilkaitė, N.; Daukševičiūtė, I. 2011. Vartotojų lojalumo tyrimų diskursas. *Mokslas - Lietuvos ateitis*, 3 (4): 105–112.

4. Bivainis, J.; Vilkaitė, N. 2010. Vartotojų lojalumo nustatymo metodinio potencialo analizė. *Verslas: teorija ir praktika*, 11 (1): 49–60.

5. Papšienė, P.; Vilkaitė-Vaitonė, N. 2009. Vartotojų lojalumas kaip efektyvios žmogiškųjų išteklių vadybos rezultatas. *Vadyba*, 14 (2): 127–134.

6. Šalčiuvienė, L.; Auruškevičienė, V. 2003. Study on the dimensions of customer services industry loyalty. *Tiltai*, 13: 18–23.

7. Osman, H.; Hemmington, N.; Bowie, D. 2009. A transactional approach to customer loyalty in the hotel industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management* 21(3): 239–250.

8. Newman, J.; Werbel, R. 1973. Multivariate analysis of brand loyalty for major household appliances. *Journal of Marketing Research* 10 (November): 404–409.

9. Idzelytė, A. 2010. Komercinių bankų vartotojų lojalumui įtaką darantys veiksniai. *Magistro darbas*. Kaunas: VU KHF

10. Dick, A. S.; Basu, K. 1994. Customer loyalty: Toward an integrated conceptual framework. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 22 (2): 99–113.

11. Rowley, J.; Dawes, J. 2000. Disloyalty: a closer look at non-loyals. *Journal of Consumer Marketing*, 17 (6): 538–549.

12. Day, G. S. 1998. What does it mean to be market-driven? *Business Strategy Review*, 9 (1): 7–[13] Aaker, D. 1991. *A Managing Brand Equity: Capitalizing on the Value of a Brand Name*. New York: The Free Press.

13. Jones, Th. O. 1996. Why satisfied customers defect. *Journal of Management in Engineering*, 12 (6): 88–99.

14. Jones, Th. O.; W. Earl Sasser, Jr. 1995. Why Satisfied Customers Defect, *Harvard Business Review*, November-December, 88–99.

15. Kotler, P. 2003. *Rinkodaros principai*. Kaunas: Poligrafija ir informatika.

16. Duffy, D. L. 1998. Customer loyalty strategies. *Journal of Consumer Marketing*, 15 (5): 435–448.

17. Duffy, D. L. 2005. The evolution of customer loyalty strategy. *Journal of Consumer Marketing*. 22 (5): 284–286.

Влияние изменений в государственном социальном страховании на предприятиях со стандартным налогообложением

Ирина Батчева

Балтийская Международная Академия, Латвия,
Магистратура «Управление предпринимательской деятельностью и администрирование»
batcheva@tvnet.lv

Научный руководитель.: Ass.prof., Dr. oec.

Ольга Павук

Аннотация

Целью статьи является оценка влияния вводимой новой статьи 20.3. об уплате социального налога в закон «О государственном социальном страховании», которая вступает в силу с 1 января 2017 года на предприятиях малого бизнеса в Латвии.

Ключевые слова: микропредприятие, обязательный государственный минимальный социальный платеж.

Abstract

The main aim of this article is to evaluate new paragraph 20.3. in law “For state social security” which comes into the force from January 1st, 2017 for all small enterprises in Latvia.

Key words: mikrofirm, obligatory state minimum social payment.

INTRODUCTION/ВВЕДЕНИЕ/IEVADS

Прогнозируемые негативные последствия нововведений в сфере Государственного обязательного социального страхования.

Ключевые слова: Микропредприятие - любой субъект, ведущий хозяйственную деятельность и выбравший плату налога на микропредприятие. Микропредприятие должно платить только один налог, который зависит от годового оборота – на данный момент это 9%, если оборот не превышает 7000 евро, и 11%, если эта сумма больше. Такой способ уплаты налога, конечно, влияет и на социальные налоги, которые платятся за сотрудников.

- Обязательный государственный минимальный социальный платеж – взнос, призванный обеспечить социальную защиту работников.

IMPORTANT CONCLUSIONS IN THE THEORY AND IN THE PRACTICE ВАЖНЕЙШИЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ В ТЕОРИИ, ПРАКТИКЕ SVARĪGI SECŅĀJUMI TEORIJĀ UN PRAKSE

В течении последних двух месяцев в предпринимательской среде оживленно обсуждается введение обязательного государственного минимального

социального платежа. Основное внимание уделено вопросу введения минимального государственного социального платежа для работников микропредприятий. По этому вопросу высказано уже много версий и комментариев. И совершенно незаслуженно забыто о том, что эти изменения также коснутся и тех предприятий, которые попадают под стандартное налогообложение. Эти изменения не коснутся тех предприятий, где работники заняты полный рабочий день – 40 часов в неделю, и размер заработной платы таких работников составляет по крайней мере, установленную в государстве минимальную зарплату. Но существует и определенное количество предприятий с особенной спецификой работы. Во многих сферах у работодателя нет возможности задействовать работников в полном объеме. Например, предприятия развлекательной сферы. Многие из работников таких предприятий работают в неполном составе в течение рабочей недели или заняты только в выходные дни (пятница, суббота). Таким образом, у работников таких предприятий не получается отработать более 8-9 смен в месяц. В таблице 1 автор рассчитал расходы владельца подобного предприятия на одного работника в 2016 году и прогнозируемые расходы на 2017 год.

Таблица 1. Расходы предприятия по уплате заработной платы, 2016–2017 гг.

	2016	2017
Количество отработанных смен в месяц	8	8
Количество отработанных часов в месяц	64	64
Тарифная часовая ставка, евро	3,60	3,60
Начисленная заработная плата в месяц, евро	230,40	230,40
Удержанный у работника социальный платеж в размере 10,50 %, евро	24,19	24,19
Социальный платеж, который оплачивает работодатель, по ставке 24,09 %, евро *	55,50	55,50+ 18,88=
Всего на содержание одного работника в месяц, евро	285,90	74,38
		304,78

Расчет: в 2016 году 230,40 евро X 24,09% = 55,50 евро;

в 2017 году 230,40 евро X 10,50 % = 24,19 евро (удерживаем у работника);

230,40 евро X 24,09 % = 55,50 евро (сумма работодателя), далее считаем разницу 285,00 евро-230,40 евро = 54,60 евро. С этой разницы мы должны доплатить и часть работодателя, и часть работника (которая также будет удержана за счет работодателя). Расчет 54,60 евро X 10,50 % = 5,73 евро

54,60 евро X 24,09 % = 13,15 евро

Таким образом, расходы по содержанию одного работающего человека для работодателя, предприятие, которого попадает под стандартное налогообложение с 2017 года увеличивается на 6–7%.

В другом варианте, предприниматель может поднять почасовую тарифную ставку до уровня подходящего для базы минимального государственного страхования, т.е. до 4,46 евро в час. В этом случае расходы на одного работника составят:

8 часов X 4,46 евро X 8 смен = 285,44 евро заработная плата в месяц;
 285,44 евро X 24,09 % = 68,76 евро в месяц социальный платеж по ставке 24,09%;

285,44 евро + 68,76 евро = 354,20 евро расходы работодателя на одного работника в месяц.

Сравнивая полученную сумму с расходами 2016 года, мы получаем увеличение расходов предприятия почти на 25%.

Анализируя полученные результаты, мы можем прогнозировать падение прибыли предприятия. В зависимости от выбранного нами варианта, приблизительно на 15%. И так как, налогообложение предприятия не заканчивается на взносах социального страхования, мы можем прогнозировать, как эти изменения повлияют на подоходный налог с предприятия и подоходный налог с населения, уплачиваемый с дивидендов. Допустим, прибыль предприятия в 2016 году составила 1000 евро, исходя их полученных данных, прибыль предприятия в 2017 году составит уже 850 евро. В таблице 2 сравним поступление в бюджет от вышеуказанных прибылей и налогов в 2016 и 2017 году.

Таблица 2. Сравнительный анализ ПНП и ПНН в 2016 и 2017 году

	2016 год	2017 год	Разница
Прибыль предприятия в отчетном году, евро	1000,00	850,00	- 150,00
ПНП по ставке 15%, евро	150,00	127,50	- 22,50
Сумма направленная на с, евро	850,00	722,50	-127,50
ПНН по ставке 10% (дивиденды), евро	85,00	72,25	-12,75
Выплаченные дивиденды, евро	765,00	650,25	-114,75

CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ. SECINĀJUMI

Таким образом, бюджет не получит 140,25 евро или те же 15%. И если мы примем во внимание то, что взносы государственного социального страхования, направленные на социальную сферу, накопление и выплату пенсий, пособий и больничных, которые благодаря этим изменениям возрастут, то на поступления в государственный бюджет эти поправки повлияют отрицательно. Также надо отметить снижение суммы выплаченных дивидендов, что может заставить предпринимателя, задуматься о целесообразности ведения бизнеса и принятие решения о его ликвидации. Как следствие, можно прогнозировать сокращение рабочих мест и увеличение уровня безработицы, которое будет связано, как с ликвидацией частичной занятости на предприятиях, так и с закрытиями самих предприятий.

REFERENCES. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ. LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS.

1. Интернет ресурс: [Likums „Par valsts sociālo apdrošināšanu”] <http://likumi.lv/doc.php?id=45466>
2. Интернет ресурс: [В 2017 году уровень минимальных социальных взносов составит 75% от минимальной зарплаты] <http://ifinances.lv/ru/statji/aktualjno/aktualjno/v-2017-godu-urovenj-minimaljnic-sochialjnic-vznosov-sostavit-75-ot-minimaljnoj-zarplati/9818>.
3. Интернет ресурс: [Обязательные платежи государственного социального страхования] <http://www.abways.lv/svyzannay-informacij/obyzatelnie-platezi-gosudarstvennogo-soc>.
4. Интернет ресурс: [Е.Ермолаев. Изменения в законе «О государственном социальном страховании»] <http://www.vgk.lv/blogs/thread/681-izmenenija-v-zakone-o-gosudarstvennom-socialnom-strahovanii>.
5. Интернет ресурс: [Е.Ермолаев. «Отбились...»] <http://www.vgk.lv/blogs/thread/682-otbilis>.
6. Интернет ресурс: [«С 2017 года за каждого работника микропредприятия будут платить взносы социального соцстрахования»] <http://www.baltic-course.com/rus/finansi/?doc=125249&underline=%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D1%80%D0%BE%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%8F%D1%82%D0%B8%D1%8F>

Эволюция развития кластерного подхода

Бейнерте Лия

докторант программы «Региональная экономика и экономическая политика»

Балтийской Международной Академии г. Рига

ljabeinerte@inbox.lv

научный руководитель: Страдия Светлана,

доктор экономики, доцент

Балтийской Международной Академии г. Рига

Аннотация

Рассматривается эволюция кластеров. Показана адаптация кластеров к условиям глобализации. Резко возросший динамизм среды способствовал переходу от простой группы взаимосвязанных фирм к инновационным кластерам, а затем и к модели кластерно-сетевых структур. Показан кластерный подход, как новая управленческая технология, позволяющая повысить конкурентоспособность.

Ключевые слова: инновационные кластеры, модели кластерно-сетевых структур, кластерный подход.

Abstract

The article pays attention to the evolution of clusters. It is shown the clusters adaptation to globalization. Sharply increased dynamism of the environment contributed to the transition from a simple group of related companies to the innovation cluster, and then to model cluster-network structures. The cluster approach is showed as a new management technology that allows to improve the competitiveness.

Keywords: the innovation cluster, the model of the cluster-network structures, the cluster approach.

ВВЕДЕНИЕ/ĪEVADS/INTRODUCTION

Мировой опыт развитых стран убедительно доказывает как эффективность, так и неизбежную закономерность возникновения разного вида кластеров. В последние десять лет формирование кластеров стало важной частью государственной политики в области регионального развития во многих странах мира. Важнейшими факторами достижения и удержания превосходства над конкурентами становятся не только инновации и образование, но и взаимосвязи между предприятиями, что обеспечивает условия по созданию сетевых структур – кластеров. В современных условиях термин «кластер» является одним из наиболее популярных при обсуждении перспектив развития экономик мира.

Проследим, какую эволюцию прошел кластер, и каковы особенности кластерного подхода.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Кластер как социальное явление является одним из способов самоорганизации компаний для выживания в условиях жестокой международной конкуренции, а в инновационном процессе это устойчивое территориально-отраслевое партнерство, объединенное инновационной программой внедрения передовых производственных, инжиниринговых и управленческих технологий с целью повышения конкурентоспособности.

Первое осмысление кластерного подхода в развитии производства связано с именем А. Маршалла. Еще в конце XIX века выдающийся экономист указал на преимущества концентрации специализированных производств в отдельных районах, которые и сейчас способствуют интеллектуализации хозяйственной деятельности. В числе таких преимуществ – наследственное мастерство, развитие вспомогательных отраслей, применение узкоспециализированных машин, постоянный местный рынок квалифицированного труда, а также свободный обмен идеями [3, 352- 355].

В экономическую литературу понятие «кластер» было введено Майклом Портером (1990г.). Кластер - это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу. Он развернул исследование пространственной конкурентоспособности в контексте мировой экономики и обосновал исторические и интеллектуальные предпосылки теории кластеров [5].

Большинство кластеров специализировалось на производстве потребительских товаров и создавалось с целью повышения их конкурентоспособности. Это был, в основном, малый бизнес, поэтому и появился термин «бизнес-кластеры».

Бизнес-кластер – это объединение компаний, организаций и учебных заведений, работающих по одной тематике и расположенных в пределах доступности друг к другу – примерно на расстоянии 2-часовой поездки на машине. Благодаря концентрации разноплановых игроков на одной территории эти компании и организации создают новые продукты, услуги и идеи, которые могут быть интересны всему миру [1].

За последние годы создание бизнес-кластеров приобрело широкую популярность. Кластеры объединяют несколько компаний одной сферы деятельности или производящие сходные или аналогичные группы продуктов, к которым могут присоединяться научно-исследовательские и

образовательные учреждения, а также организации системы поддержки предпринимательства.

Основной причиной создания бизнес-кластеров является тот факт, что предприниматели поняли, насколько легче решать встающие перед компаниями сложные задачи, сотрудничая друг с другом, а не действуя поодиночке. Поскольку малые компании относительно невелики по своему размеру, то кластеры позволяют создавать необходимые возможности и уровень компетенции, обеспечивающие развитие всего сектора, а также каждой компании в отдельности.

Бизнес-кластеры – достойные и надежные партнеры для иностранных компаний и инвесторов. Кластеры способны предложить продуманные и рациональные решения и обеспечить объемы и производительность, необходимые для выполнения заказов. Люди, работающие в них, обладают знаниями и осведомленностью относительно той или иной сферы, что способствует установлению долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества. Сотрудничество с иностранными компаниями с целью развития торговли и экспорта может заложить основу для инвестиций публичного сектора, нацеленных на научные исследования и разработки, развитие продуктов и технологий, а также создание инфраструктуры.

На рубеже XXI в. стали появляться промышленные кластеры нового поколения, занимающиеся информатикой, дизайном, экологией, логистикой, производством биомедицинских препаратов и т. п. Инновационная ориентированность кластеров постепенно возрастала, и сегодня она является важнейшей характеристикой, определяющей конкурентоспособность кластерных образований. Последние формируются там, где ожидается «прорывное» продвижение в области техники и технологии производства и последующего выхода на новые «рыночные ниши».

Инновационный кластер – это такая форма организации деятельности, которая приводит к созданию особой формы инновации - «совокупного инновационного продукта» [4]. Такая инновация является продуктом деятельности нескольких фирм или исследовательских институтов, что позволяет ускорить их распространение по сети взаимосвязей в общем экономическом пространстве.

В отличие от традиционных промышленных кластеров, инновационные кластеры представляют собой систему тесных взаимосвязей не только между фирмами, их поставщиками и клиентами, но и институтами знаний, среди которых крупные исследовательские центры и университеты, являясь генераторами новых знаний и инноваций, обеспечивают высокий образовательный уровень региона. Появляется возможность координации усилий и финансовых средств для создания нового продукта и технологий и выхода с ними на рынок. По сути дела, в рамках кластера становится возможным

выстраивание замкнутой технологической цепочки - от создания продукта до его производства и вывода на рынок.

Говоря, об инновационном кластере необходимо отметить, что инновация - это не отдельное явление. Появление инновации зависит как от ее корпоративного, так и от временного и пространственного аспектов. Более того, изучение инновационной деятельности прошло несколько стадий. Изначально она рассматривалась как деятельность отдельных новаторов, результатом которых был коммерческий успех изобретений.

Инновационные кластеры играют особую роль в интеллектуализации экономики, поскольку на их основе формируется организованная и стабильная система создания, распространения и внедрения новых знаний и технологий. В контексте интеллектуализации экономики инновационные кластеры и их деятельность выгодны как частному сектору, так и государству. В списке таких выгод: рост уровня знаний в кластере и расширение возможностей для их распространения, наличие условий для межфирменного обучения и сотрудничества, обмен информацией и объединение усилий для совместной реализации проектов, формирование коллективов специализированных высококвалифицированных работников, укрепление формальных и иных связей, что способствует появлению новых идей и созданию новых видов бизнеса [2].

Адаптируясь к условиям глобализации и резко возросшего динамизма среды, мир переходит к новому, сетевому порядку – функциональному синтезу иерархичного и рыночного, а мировая экономика и все ее подсистемы стратифицируются в кластерно-сетевые структуры – более гибкие, чем модель иерархии, и одновременно более интегрированные, чем традиционная модель рынка, констатирует Н.В.Смородинская [6]. Усложнение строения и повышение пластичности систем призвано придать им способность к саморазвитию на базе непрерывных обновлений, т.е. сделать экономический рост инновационно ориентированным, а соответственно, и более устойчивым.

Опыт последних десятилетий дал некоторые ответы, касающиеся организационных форм новой экономики: все они основаны на сетях. Сети есть фундаментальный материал, из которого строятся и будут строиться новые организации. Одной из возможных форм сетевых организационных структур, прочно занявших свое место в современной экономической теории и практике, являются кластеры. Как отмечает М. Портер «кластер – форма сети, которая происходит в пределах географической локализации, в которой близость фирм и институтов гарантирует некоторые формы общности и увеличивает частоту и влияние взаимодействий» [5, с.290–291]

Кластеры как термин настолько широки, что ухватить их общие и одновременно специфические черты нелегко. Однако неизменно присущая всем попыткам кластерных определений деталь указывает на факт, что кластер – это система.

Изменчивость кластеров во времени делает их динамическими системами; наличие входящих и исходящих материальных и информационных потоков – открытыми; способность менять свой состав и структуру – адаптивными; возникать и исчезать – диссипативными; наличие подсистем разного рода и уровня – сложными; децентрализованный характер и накопление опыта – самоорганизующимися.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Независимо от эволюции, который прошел кластер, кластерный подход – это, прежде всего, новая управленческая технология, позволяющая повысить конкурентоспособность как отдельного региона или отрасли, так и государства в целом. Обладая интегрирующим механизмом, кластерный подход позволяет преодолеть фрагментарность экономического развития, обеспечить его целенаправленность, результативность. Оценка результативности функционирования кластера не может сводиться только к экономическим выгодам. Положительными результатами являются как экономические (прибыльность, восприимчивость к инновациям, финансовая устойчивость и т.д.), так и социальные (повышение уровня жизни населения территории, сокращение уровня безработицы, формирование среднего класса).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Боуш Г. Бизнес-кластеры как частный случай проявления универсальных процессов кластеризации сред <http://cyberleninka.ru/article/n/biznes-klastery-kak-chastnyy-sluchay-proyavleniya-universalnyh-protsessov-klasterizatsii-sred>
2. Концепция формирования инновационного кластера <https://delovoymir.biz/2011/04/09/koncepciya-formirovaniya-innovacionnogo-klastera.html>
3. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993. 594 с.
4. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Вестник КРСУ. - 2002. - № 3. Портер М. Конкуренция. – М.: Издательский дом Вильямс, 2005. – 608 с
5. Портер М. Э. Конкуренция. – М.: Издательский дом Вильямс, 2005. – 608 с.
6. Смородинская Н. Инновационные кластеры: мировые ориентиры и российские реалии. <http://ecpol.ru/2012-04-05>

ECONOMICAL AND STATISTICAL ANALYSIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Д. С. Бекниязова

PhD student

Baltic International academy.
dana_bekniyazova.26@mail.ru

Abstract

Transition of the Republic of Kazakhstan economy to an innovative way of development is possible only on the basis of the accelerated technological development of economy real sector. In this regard in article it is carried out the economical and statistical analysis of innovative development, promoting of identification of the most problem places and possible formation of the selective scientific-technical and innovative component focused on realization of reasonably he chosen priorities. The main indicators of innovative activity of the enterprises in the Republic of Kazakhstan in recent years are provided, efficiency analysis of innovative activity of the enterprises in the country is carried out, the structure of internal costs of R&D on financing sources is considered, the role and value of state policy in development of incentives at the enterprises of implementation of innovative activity are determined.

Keywords: innovative system, innovative production, innovative business

Аннотация

Переход экономики Казахстана на инновационный путь развития возможен только благодаря ускоренному технологическому развитию реального сектора экономики. В связи с этим в статье проведен экономико-статистический анализ инновационного развития, способствующий выявлению наиболее проблемных мест и возможному формированию селективной научно-технической и инновационной составляющей, ориентированной на реализацию обоснованно выбранных приоритетов. Представлены основные показатели инновационной активности предприятий в Республике Казахстан за последние годы, проведен анализ эффективности инновационной деятельности предприятий в стране, рассмотрена структура внутренних затрат НИОКР по источникам финансирования, определены роль и значение государственной политики в выработке стимулов у предприятий осуществления инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная система, инновационная продукция, инновационное предпринимательство.

INTRODUCTION /ВВЕДЕНИЕ/IEVADS

One of main composed in innovative economy is active development of innovative activities. Under high-technology economy the effective innovative system, forming of the state institutes for support of innovative activities is supposed.

According to data of the UN, now the Republic of Kazakhstan isn't included even in twenty high-technology countries of the world [1]. For example, the top ten of the countries with innovative economy is constituted by Finland, the USA, Japan, Sweden, South Korea, Great Britain, the Netherlands, Australia, Canada, Singapore, and also China and India.

One of the main problems today in innovative development of Kazakhstan - incompleteness of the conducted scientific research, their separation from production. The carried-out developmental developments have no continuation in the form of commercialization, their implementation in production [2].

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ SVARIGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSE/ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

According to data of Committee of RK according to the statistics, in the republic the innovation-active entities in 2013-2014 acknowledged 8% of the entities. The share of an innovative product in 2014 constituted 1,50% of the gross domestic product (GDP), costs for technological innovations constituted 0,17% in GDP (in developed countries – over 3% in GDP). The major factors interfering innovative activity of the organizations Kazakhstan it is possible to call: the high cost of innovations, insufficient quantity of own money, unacceptable terms for crediting and investments, not fully sufficient solvency at customers, a financial support, low from the state [3].

General technological and technical backwardness of the entities, raw orientation of export, lack of effective communication of science and production are in a certain measure threat for an economic safety of the republic. According to RK statistical data, in 2014 fuel and energy goods in a total amount of export of the country constituted 81,9%, metals and products from them – 7,7%. The fact that the industry structure of national economy with prevalence of the extracting industries, and also industries of primary conversion, detains in development of an innovation is obvious. It is also necessary to notice that industries which prevail in economy of Kazakhstan have long lifecycle in the applied technologies, rather stable product assortment, low rates of updating of products. With respect thereto these industries can be carried to low-technological or average technological industries. In a high-tech industry it is possible to observe the increased tendency to innovations. The more in economy the knowledge-intensive industries are provided, the in economy innovative processes are developed more.

The problem of insufficiency of a professional personnel takes place to observe at a set of the entities in the country, but financial hardship doesn't give them an opportunity this problem to solve. Costs for preparation and personnel training remain at a low level – 0,6%. In the marketing sphere the situation is complicated by training. Expenses on carrying out marketing researches in a total amount

of innovative expenses constitute 0,11%. It testifies to considerable number of the entities which are guided by product output which sale doesn't require any special expenses on carrying out advertizing, promotion of new products on the market. The main indicators of innovative activity of the entities in the Republic of Kazakhstan for 2010-2014 are provided in table 1.

Table 1 - The main indicators of innovative activity of the entities in the Republic of Kazakhstan for 2010-2014 years

Indicators	2010	2011	2012	2013	2014
Number of respondents, all	10937	10723	21452	22070	24068
from them having innovations	467	614	1622	1774	1940
activity level in the field of innovations, %	4,3	5,7	7,6	8,0	8,1
not having innovations	10 470	10109	19830	20296	22128
passivity level in the field of innovations, %	95,7	94,3	92,4	92,0	91,9
share of innovative production in GDP, %	0,66	0,86	1,25	1,64	1,50

Note – It is made by the author according to Committee of RK on statistics [4].

Total costs on technological innovations in 2014 increased in comparison with 2010 for 84% and constituted 434 602,6 million tenge, including:

- purchase costs of the machines and the equipment connected with technological innovations constituted 63,2% (in 2010 - 26,7%);
- costs for a research and new product development, production processes – 5,7%;
- costs for implementation of capital investments to buildings and the equipment which is specially intended for Research and Development – 7,2% [4].

Increase in purchase costs of the machines and the equipment connected with technological innovations in 2014 in comparison with 2010 for 36,5% demonstrates strengthening of a tendency to innovative dependence on industrialized countries. At the same time, as the most active importers of new technologies the entities of processing industry are allocated.

Thus, it is possible to conclude that there is the wrong perception by entrepreneurs of Kazakhstan of innovative process, its lifecycle. Innovative process is represented entrepreneurs of Kazakhstan not as means of increase in financial performance and competitiveness with any financial and economic state of the economy of the state, and it is represented a certain craze which can be financed if the entity is financially stable or steadily develops.

By the Kazakhstan entrepreneurs it isn't considered that many large companies in the USA, the countries of the European Union reached the level by not traditional housekeeping, and as a result of forming of efficient innovative

management. The considerable specific weight of innovative activity in developed countries is explained by the fact that competitiveness of innovatively active entities considerably exceeds competitiveness of the regular entities. Therefore eventually the entities which aren't innovatively active, are just driven out of the market [5].

That's way, support of an innovative entrepreneurship by the state which shall promote overcoming by subjects innovative activities of the available barriers of the organization, communication, competence is necessary.

The analysis of an expense structure on science and technologies shows rather high cost level on applied sciences (about 60% of the total amount of expenses), with much lower level of financing on a final stage of development (design activities). These indicators are in developed countries at the level of 25-30%, at the same time, about 55-60% of all financial resources are directed to the last stage of development and commercialization [6].

Considering costs for technological innovations, it is possible to note a tendency to their annual gradual increase (an exception – 2012). In 2014 the amount of costs made 24 473,6 million tenges that there is 13% above than the level of 2010 (table 2). Growth of costs in the specified period is connected with activation of processes of industrialization in the republic, upgrade of the entities, acceptance of a number of programs in the sphere of industrial and innovative development within which much attention is paid to support of development of domestic innovations.

Table 2 - Analysis of efficiency of innovative activity

Indicators	2010	2011	2012	2013	2014
Volumes of innovative production, million tenge	142166,8	253962,7	379005,6	578263,1	580386,0
Number of the innovation-active enterprises	467	614	1622	1774	1940
The number of the personnel occupied with researches and developments, persons	17021	18003	20404	23712	25793
Expenditures on technological innovations, million tenge	219571,2	170174,3	168477,1	219263,3	248473,6
Products amount on 1 innovation-active enterprise, million tenge	304,4	413,6	233,7	326,0	299,2
Amount of innovative products counting on 1 occupied, million tenge	8,4	14,1	18,6	24,4	22,5

Efficiency of expenditures on technological innovations	0,65	1,49	2,25	2,64	2,36
---	------	------	------	------	------

Note – It is made by the author according to Committee of RK on statistics [4].

Proceeding from data of the table, in 2013 products amount on one innovation-active entity reached the maximum value – 326,0 million tenge. In 2014 this indicator is lowered by 26,8 million tenge, having constituted 299,2 million tenge in a current period.

Also the amount of innovative products counting on one occupied increased gradually that speaks about work performance improvement. Nevertheless, despite growth of an indicator in recent years, in 2014 in comparison with previous year the amount of innovative products counting on one busy decreased by 1,9 million tenge or for 7,8%. However in comparison with 2010 there was a significant increase by 14,1 million tenge or by 167%.

In areas leaders in production of innovative products are Astana, the East Kazakhstan and Pavlodar regions. It is necessary to notice that, since 2013, the sharp growth of production volume of innovative products in Astana is noted (by 25 times) that SEZ “Astana – the New City” is connected with active functioning in 2011.

According to the analysis, significant sources of science funding in Kazakhstan are budgetary funds and own means of the entities. The main share is constituted by budget financing from the republican budget (in 2014 – 65%).

The share of budget financing of costs for Research and Development increases from 2010 to 2014. So, in 2014 the share of budget financing of costs for Research and Development constituted 65% or 43052,6 million tenge (in 2010 – 59,4%) that above this indicator in 2010 for 23183,3 million tenge or for 16,7%.

Also the share of own means of the entities in the total amount of financing increases. So, in 2014 the share of own means of the entities in the total amount of financing constituted 30% (in 2010 - 22,4%) and constituted 19858,3 million tenges that above a similar indicator in 2010 for 64,5% or for 12351,6 million tenges. In total two sources – budget financing and own means of the entities in 2014 financed 94,5% of all costs for technological innovations (in 2010 - about 81,8%), at the expense of foreign sources only about 1% (table 3) was necessary.

Table 3 - Structure of internal expenditures on R&D on financing sources in the Republic of Kazakhstan for 2010-2014 years, million tenge

Indicators	2010	2011	2012	2013	2014
Gross expenses, all	33466,8	43351,6	51253,1	61672,7	66347,6
Republican budget, including:	19869,3	21621,1	29449,7	38795,5	43052,6
• funds of institutes of development	108,1	323,7	2380,8	148,9	18470,
• innovative grants	64,0	217,3	1453,6	2376,4	7967,0

Local budget	386,9	1297,0	1262,3	477,7	291,0
Own funds	7506,7	20075,5	17073,5	17836,2	19858,3
Foreign investments	192,9	118,9	290,5	466,2	489,7
Other funds, including:	5511,0	239,1	3177,1	4097,0	2656,0
• with attraction of the credits and loans	-	239,1	444,6	405,2	593,9

Note – It is made by the author according to Committee of RK on statistics [4].

According to the analysis, functionality of technological parks in 2004-2014 was reduced to functions of business incubators or business centers due to the lack at technological parks of financial security of processes of commercialization of technologies, and also lack of trial base, a marketing component. Rather strong competitive environment which is present at the world market, insufficient level at industry management, and also the limited time for commercialization of technologies, unequal amounts and sales terms of an innovative product led to the fact that venture funds in the country aren't able to invest in large sizes innovative technologies [7] yet. The factor which is also constraining upgrade of the Kazakhstan economy and dynamics of innovative process, the low level of investments into research and development works (R&D) is.

Without availability of demand for innovations, probabilistic success of many programs of technology transfer remains low [8]. In this case state policy can be rather essential (by target programs through state orders, tasks) which is directed to development of incentives at the company to invest in innovations at the expense of their own laboratories, or by orders to the research organizations. Besides, it is necessary to continue to enhance a management system the sphere of science by concentration of money resources for the purpose of forming of scientific and technical, personnel potential in the priority directions of science. First of all, financing of needs for effective development of real production sector, especially those industries which already have competitive results in Kazakhstan. Also, it is necessary to notice that rates of financial investments in the Research and Development shall be compatible to rates of human resources development capable effectively use the enclosed investments. Besides, it is necessary to create conditions for carrying out a transfer and commercialization of results of scientific research and introduction them in turnover.

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Now in Kazakhstan it is necessary to determine the new directions for economic development. For the purpose of increase in competitiveness in the world market it is necessary to develop actively high-tech industries, to create efficient national innovative system without which the innovative economy is impossible.

Note: Work is performed within Ministry of Education of Kazakhstan grant on financing of the scientific project “Development of Scientific and Methodical Bases of Upgrade Economy of Old Industrial Regions of Kazakhstan on the basis

of Innovations” (project 3931/GF 4); grant of the Chinese social scientific fund “Comparative Research of Models of Innovative Development of Old Industrial Regions in the Northeast of China and in the territory of the Former USSR” (№ 13BGJ015).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAĶSTS

1. Industrial technology development of Kazakhstan for the sake of our future: a speech of the President of the Republic of Kazakhstan, N.A. Nazarbaev at an extraordinary XII congress// Kazakhstan truth. - 2009, May. – 16. – P. 1-2.
2. Isekeshev A. Implementation of innovative projects will go at the suggestion of business//Kazakhstan truth, August 31, 2009. – P. 7.
3. Tulekbayev E. T. Creation of national innovative system in Kazakhstan// Innovations. 2007. - №. 8 (106). – P. 28-34.
4. RK Committee on statistics - [electronic resource].-Access mode: <http://www.stat.gov.kz>
5. Dnishev F. Features of technological policy at a stage of transition to economic growth//Economy and statistics. – 2002. - №. 1. - Page 9.
6. Lundwall B.A., Gregersen B., Johnson B., Lorenz E. Innovation systems and economic development//9na. Conferencia Internacional Globelics. – Buenos Aires, 2011. – P. 11-12.
7. Betekbayev A. A. Financing of the innovative entities and projects in science and technology parks//Report at the International conference “Methods of External Financing of the New Innovative enterprises”. – Astana - 2009. – P. 15-16.
8. Bizhanova of E. Macroeconomic analysis of innovative development of Kazakhstan//Sayasat-Policy. 2009. - №. 3. – P. 27.

Развитие интермодальных перевозок и контейнеризация в Латвии

Mg.oec. **Viktors Blohins**,
Докторант программы
«Региональная экономика и экономическая политика»,
Балтийская Международная академия,
Рига, Латвия

Аннотация

В статье автором рассмотрены понятия интермодальных перевозок и контейнеризации. Проведен анализ стран мировых лидеров по объему контейнерных перевозок. Представлен анализ коэффициента доступности регулярных морских перевозок и сделаны выводы по развитию контейнеризации в Латвии.

Ключевые слова: морской транспорт, контейнеризация, Латвия

Abstract

In the article of the author considered the of intermodal transportations and containerization. The analysis of the countries of the world leaders in the terms of volume of container transportation is carried out. The author made analysis of coefficient of availability of regular maritime transportations is provided and conclusions on the development of containerization in Latvia.

Keywords: maritime transport, carriage, containerization, Latvia.

ВВЕДЕНИЕ / IEVADS / INTRODUCTION

История развития контейнеризации достаточно мала, так только 26 апреля 1956 года, первый корабль с 58 контейнерами на борту вышел из Нью-Йорка в Хьюстон.⁹ Тогда корабль был загружен трейлерами без колёс, так начиналась новая эпоха в транспортировке грузов. Постепенно, год за годом, размеры кораблей и их грузоподъемность увеличивалось, и сейчас самая крупная контейнеровозы могут перевести уже более 4000 контейнеров.

Индустриализация, последующая глобализация, повлекли за собой вынужденные меры по стандартизации видов транспортировки грузов. В этой же связи появляется такое понятие как интермодальные перевозки, где действует больше чем один вид транспорта. Таким образом, создание единого вида транспортировки груза, стало необходимостью для возможности эффективной транспортировки грузов.

9 Hans Johannes Cornelis Van Ham, J. C. van Ham, Joan Rijsenbrij (2005), Development of Containerization: Success Through Vision, Drive and Technology, p. 23-26

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Итак, по мнению ряда ученых, интермодальные перевозки это транспорт пассажира или грузов с использованием нескольких видов транспорта (более одного). Jean-Paul Rodrigue утверждает что термин используется исключительно в аспекте контейнерных перевозок.¹⁰

Также, в свое определении понятия автор дает оговорку о использовании специально предназначенных для этого терминалов. Интермодальность вызывает интеграцию разных видов транспортировки, приводя в движение разные сферы экономики, и в тоже время оптимизируя процесс транспортировки.

Контейнеризация – это неотъемлемая часть интермодальных перевозок, и мировой экономики как таковой. Контейнер как таковой, это стандартизованная единица, в которой возможно перевозить различные типы грузов, на различных типах транспортных средств, будь то судно, грузовик или ж/д транспорт. Изобретение контейнеров позволило снизить время затраченное на разгрузку груза на 90%¹¹.

Контейнера разделяются на несколько стандартизованных размеров. На данный момент самыми распространёнными видами контейнеров является 20 футовый и 40 футовый контейнера. Они составляют около 90% всего обращения контейнеров¹² и по большей части это «сухогрузы» (англ. “dry freight”) или универсальные контейнера.¹³

Большая часть крупных контейнерных портов находится в Европе и Азии. По информации сайта всемирного банка (анг. World Bank Group), была составлена следующая таблица (Таблица 1).

Взаимодействие между портом и прилегающими территориями (port hinterlands) стало важным структурным элементом Европейской транспортной сети. Успех порта зависит от способности всех участников порта, содействовать с транспортными узлами и другими игроками в рамках логистических сетей, частью которых они являются.

10 Jean-Paul Rodrigue (2012), Transport systems (FOURTH EDITION), New York: Routledge, p.44-59 pages.

11 Jean-Paul Rodrigue, Theo Notteboom, Jon Shaw (2010), The SAGE Handbook of Transport Studies, p.27-45

12 Hans Johannes Cornelis Van Ham, J. C. van Ham, Joan Rijsenbrij (2005), Development of Containerization: Success Through Vision, Drive and Technology, p. 23-26

13 "Global Container Fleet". www.worldshipping.org. World Shipping Council. http://www.worldshipping.org/about-the-industry/containers/global-container-fleet, 30.10.2016

Таблица 1. Основные страны по грузообороту контейнеров (TEU)¹⁴

№	Страна	2000	2014
1	Китай	41,000,000	181,635,245
2	Соединенные Штаты	28,300,000	46,488,523
3	Сингапур	17,100,000	34,832,376
4	Корея, член палаты представителей.	9,030,174	23,796,846
5	Малайзия	4,642,428	22,718,784
6	Гонконг, Китай	-	22,300,000
7	Объединенные Арабские Эмираты	5,055,801	20,900,567
8	Япония	13,100,000	20,744,461
9	Германия	7,695,688	19,685,381

Источник: Report of World Shipping Council.

Как видим из представленной в таблице данных, за исследуемый период государства минимум в 2 раза увеличили грузооборот контейнеров. Так в Китае более чем в 4 раза возросли перевозки в контейнерах, в Сингапуре в 2 раза, в Малайзии перевозки контейнерами увеличились в 4,5 раза. Данные таблицы 1 показывают о востребованности данных видов перевозок в мировой экономике.

Многие авторы отмечают¹⁵, что гибкость маршрутизации является краеугольным камнем для логистической привлекательности региона. Иными словами, возможность выбора различных видов транспортировки, позволяет перевозчику выбрать наиболее подходящий для конкретных целей и задач вид транспортировки.

Для развития контейнеризации в стране следует развивать внутреннее распределение грузов. Это подразумевает распределение грузопотока не только в рамках порта, а также между внутренними районами страны (англ. Hinterlands). Также отводится большое значение терминалам, находящимся вне территории порта, и их связи с портом.

Для анализа возможности увеличения контейнеризации грузов необходимо рассмотреть рассчитанные коэффициенты доступности регулярных морских рейсов. На рис.1 автором представлен анализ коэффициента доступности регулярных морских рейсов. Как видно из графика, первое место занимает Германия с значением в 97,79 пунктов, что не удивительно,

14 "Global Container Fleet". www.worldshipping.org. World Shipping Council. <http://www.worldshipping.org/about-the-industry/containers/global-container-fleet>, 30.10.2016

15 Theo E. Notteboom, Jean-Paul Rodrigue (2005), Port regionalization: towards a new phase in port development, 2005 g.p.79-93 <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.535.9726&rep=rep1&type=pdf> Electronic resource, 22.10.2016.

учитывая географическое расположение Германии. На втором месте находится Нидерланды, с их крупнейшим контейнерным портом в Роттердаме. Три страны Балтии – Латвия, Литва и Эстония показывают довольно низкие результаты, что связано с меньшим рынком сбыта, и, конечно с географическим расположением. Значения индекса для прибалтийских стран следующие: Латвия – 3,62, Эстония – 5,31, Литва 6,14. Такое невысокое значение для Латвии, говорит о том, что на момент исследования Латвия представляла наименьший интерес для судоходных компаний.

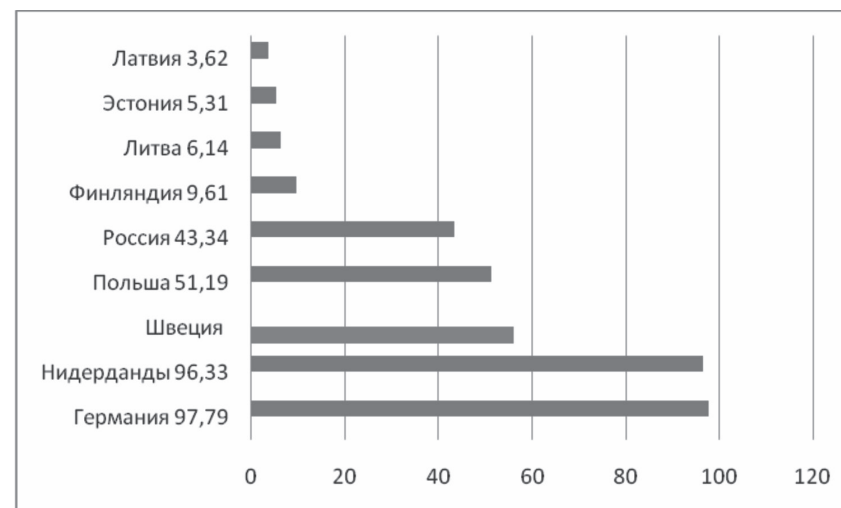


Рис 1. Коэффициент доступности регулярных морских рейсов в 2015 году.

Рис. автора на основе данных World Shipping Council¹⁶

Итак, для увеличения контейнеризации в Латвии необходимо проведение ряда мероприятий - гибкость маршрутизации, создание системы регулярности морских рейсов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Крупным судоходным компаниям, не выгодно организовать здесь большое количество рейсов, ввиду отсутствия такого большого спроса и предложения, как скажем, в центральной части Европы. С развитием и оптимизацией нынешней портовой политики Латвии, и, в частности РСП,

16 Theo E. Notteboom, Jean-Paul Rodrigue (2005), Port regionalization: towards a new phase in port development, 2005 g.p.79-93 <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.535.9726&rep=rep1&type=pdf> Electronic resource, 22.10.2016.

позволит поднять привлекательность Латвийских портов для иностранных компаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Hans Johannes Cornelis Van Ham, Joan Rijsenbrij (2005), Development of Containerization: Success Through Vision, Drive and Technology, p. 232
2. Jean-Paul Rodrigue (2012), Transport systems (FOURTH EDITION), New York: Routledge, p.440 pages
3. Theo E. Notteboom, Jean-Paul Rodrigue (2005), Port regionalization: towards a new phase in port development, 2005 g. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.535.9726&rep=rep1&type=pdf> Electronic resource, 22.10.2016.
4. Report of World Shipping Council, <http://www.worldshipping.org/about-the-industry/containers/global-container-fleet>

Молодежное предпринимательство как инструмент решения проблемы молодежной безработицы в Российской Федерации

Далибожко Анастасия Игоревна, аспирант
Национальный исследовательский
Томский государственный университет, Россия,
anastasia.dalibozhko@gmail.com
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент
Герман Мария Викторовна

Аннотация

Данная статья посвящена вопросам молодежной безработицы в Российской Федерации. Анализируется статистика по занятости и безработице среди молодежи, приводятся данные по основным трендам рынка труда. Обосновывается решающая роль молодежного предпринимательства для решения напряженности на рынке труда, а также необходимость включения молодежи в сферу предпринимательства.

Ключевые слова: безработица, занятость, молодежное предпринимательство, рынок труда.

Abstract

This article is devoted to the issues of youth unemployment in the Russian Federation. We analyze the employment and unemployment statistics among young people, provide data on the main trends of the labor market. Substantiates the crucial role of youth entrepreneurship for solving tensions on the labor market, as well as the need to include the youth in the sphere of entrepreneurship.

Keywords: unemployment, employment, youth entrepreneurship, labour market.

ВВЕДЕНИЕ/IEVADS/INTRODUCTION

В современных условиях развития рыночной экономики в России особо острыми становятся проблемы малого и среднего предпринимательства. Именно этому сектору экономики сегодня отводится главная роль в процессе формирования среднего класса, способного стать надежной опорой российского общества. Необходимым стратегическим ресурсом для развития малого и среднего предпринимательства является молодежное предпринимательство.

Молодежь как будущее нации во все времена представляла особую ценность для любого государства. Интерес к молодежи всегда являлся актуальным для государства и общества, что обусловлено несколькими причинами. В экономическом плане это во многом объясняется тем, что молодежь – это

главный кадровый резерв экономики и от того, насколько качественным он будет, зависит состояние всего хозяйственного механизма.

Молодежь мотивирована начать предпринимательскую деятельность по ряду причин, среди которых можно назвать престижную должность, высокий доход, шанс продемонстрировать инновационный, конкурентоспособный продукт или идею, а также достижение личного успеха. Молодому предпринимателю зачастую присущи уникальные способности для объединения денежных средств, сырья, производственных мощностей, квалифицированной рабочей силы, земли и зданий, необходимых для создания товаров.

Проблематика молодежного предпринимательства становится актуальной еще и потому, что в настоящее время присутствует потенциальная возможность улучшения социально-экономического положения молодежи. Включение в предпринимательскую деятельность становится для молодого поколения одним из решений проблемы трудовой занятости, особенно обострившейся в регионах страны в кризисный период развития экономики. Молодежное предпринимательство способствует укреплению материального положения молодых людей, а также их профессиональной и личностной самореализации.

Актуальность изучения молодежного предпринимательства связана также и с тем, что конкурентность, изменчивость, высокая неопределенность экономической и социальной среды, которые характеризуют современное развитие России приводит к тому, что некоторая часть молодежи не находит своей ниши в российском социально-экономическом секторе, хотя и имеет высокий образовательный уровень, организационные способности, ярко выраженные потребности и мотивацию в личностном и профессиональном росте [1, 63]. Во многом, это связано с тем, что у современной молодежи имеется информационный вакуум по тем возможностям, которые дает собственное дело, и нехватка практических знаний по организации и дальнейшему развитию предпринимательской деятельности.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Молодежное предпринимательство занимает важное место в экономике стран, в том числе и потому, что представляет собой инструмент преодоления общемировой проблемы – проблемы молодежной безработицы, которая остро стоит в последнее время.

Обратимся к официальной статистике [2]. В России, например, молодежь до 25 лет среди безработных составляет 23%, в том числе в возрасте 15-19 лет – 3,3%, 20-24 лет – 19,7%. Высокий уровень безработицы отмечается в возрастной группе 15-19 лет (28,2%) и 20-24 лет (14,0%). На основании данных Федеральной службы государственной статистики составим таблицу 1.

Таблица 1. Трудовая и предпринимательская активность молодежи России, на конец года, тыс. чел.

Показатель	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Экономически активное население в возрасте 15-29 лет	17792	18824	19099	18463
из них 20-29 лет	16117	16904	18070	17754
Занятые в возрасте 15-29 лет	15152	16651	16788	16683
из них 20-29 лет	13966	15231	16086	16174
Безработные в возрасте 15-29 лет	2640	2173	2311	1780
из них 20-29 лет	2151	1674	1983	1582
Уровень официально безработных лиц в возрасте 15-29 лет, %	3,6	3,0	3,1	2,4
из них 20-29 лет	3,0	2,3	2,6	2,1
Численность ИП в возрасте 15-29 лет	-	995	490	506
из них 20-29 лет	-	756	458	484

Статистическое исследование динамики трудовой и предпринимательской активности российской молодежи показало:

1. доля молодежи в структуре экономически активного населения России постепенно снижается: 2000 год – 26,4%, 2005 год – 25,4%, 2015 год – 24,4%;
2. основная занятость среди молодых граждан в 2015 году соответствует возрасту 20–29 лет: так, среди них трудоустроено 226 из 1000 занятых граждан; этот показатель выше уровня аналогичного показателя 2000 года на 10 человек;
3. трудоустройство молодежи до 20 лет составляло в 2015 году лишь 7 человек на 1000 занятых в экономике;
4. особенно быстро растет численность безработных в возрасте от 20 до 29 лет: в 2000 году на 100 человек, признанных официально безработными, лиц данной возрастной группы приходилось 28 человек, 2010-м – 36, а в 2015 году уже 38 человек;
5. численность индивидуальных предпринимателей в возрасте в возрасте 20–29 лет в 2005 году сократилась до минимального значения за 10 лет – 16 человек на 100 зарегистрированных предпринимателей, максимальные значения по данной возрастной группе демонстрировались в 2005–2010 годах – около 19 человек на 100 зарегистрированных предпринимателей.

Рассмотрим также статистическое исследование «Основные тренды на рынке труда России: итоги 2015 и начало 2016», проведенное компанией HeadHunter – крупнейшей российской компанией интернет-рекрутмента [3].

Сначала приведем статистику вакансий по профобластям (в %).

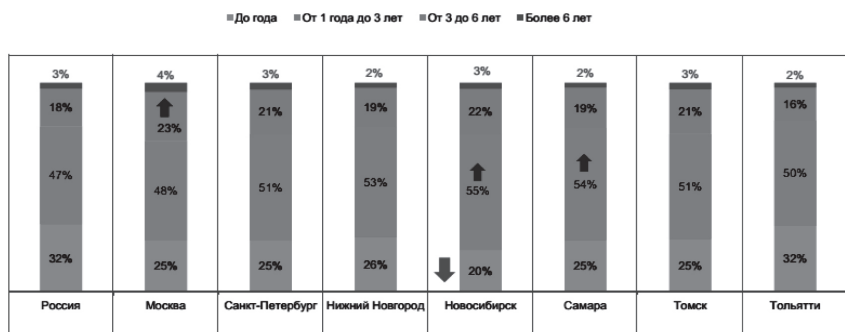
Рисунок 1 – Процент вакансий по профобластям в 2015 году [3, 8]



Как видно из Рисунка 1, подавляющее большинство вакансий предлагается в сфере продаж (40,3% от общего числа), а 80% вакансий приходится на области, выделенные на рисунке пунктиром. Вторая по численности категория - работа на начальном этапе карьеры и для студентов. Однако в общем числе вакансий ей отведено всего 11,4%.

Далее обратимся к опыту работы, который необходим работнику для трудоустройства на предлагаемую позицию (см. Рисунок 2).

Рисунок 2 – Необходимый опыт работы, требуемый работодателем [3, 7]

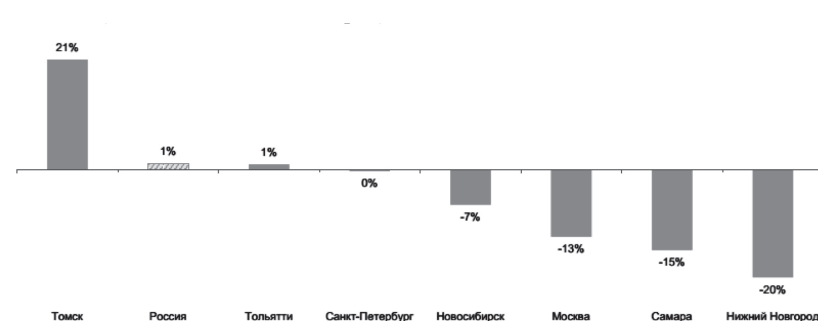


В целом по России наиболее востребованы сотрудники с опытом от 1 года до 3 лет. Однако, рассматривая молодежный рынок труда, следует отме-

тить, что для начального этапа карьеры, характерного для молодежи, опыт работы либо отсутствует вовсе, либо не превышает 1 года, а вакансий, доступных для таких работников, всего 32% в среднем по стране.

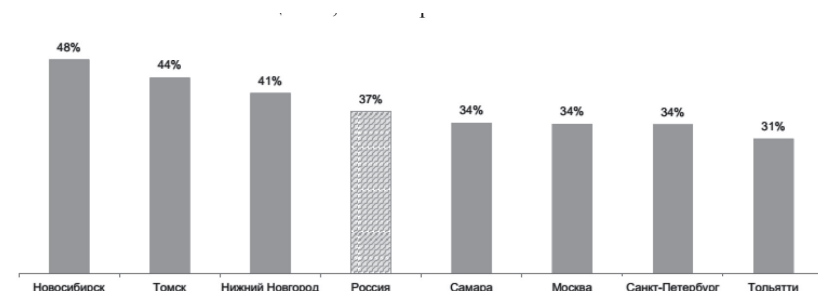
Динамика вакансий в целом по России показывает всего 1% прироста в 2015 году по сравнению с 2014. Однако существуют и регионы как с крайне большим приростом числа вакансий (как, например, Томск, который показывает 21% прироста), так и с серьезным их уменьшением (до 20% - Нижний Новгород).

Рисунок 3 – Динамика вакансии в России и регионах [3, 11]



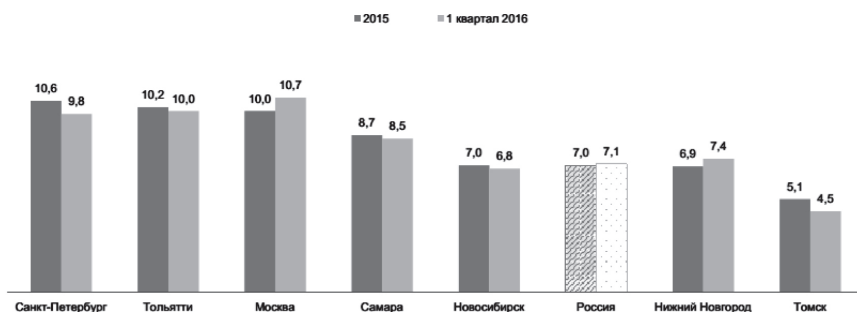
При этом динамика прироста количества резюме (см. Рисунок 4) является положительной как по России в целом, так и в регионах.

Рисунок 4 – Динамика резюме в России и регионах [3, 15]



Таким образом, спрос на рабочие места значительно превышает предложение. Это подтверждается и так называемым hh-индексом (показателем, введенным компанией HeadHunter для обозначения уровня конкуренции при трудоустройстве, определяется соотношением резюме и вакансий).

Рисунок 5 – Уровень конкуренции при трудоустройстве в России и регионах (hh-индекс) [3, 16]



Как видно, в целом количество резюме значительно превышает число вакансий. В среднем по России на 1 вакансию приходится 7 резюме. А в некоторых регионах эта цифра доходит до 10-11 резюме на вакансию. С одной стороны, данное соотношение позволяет работодателям выбрать из предложенного числа резюме действительно подходящего компании сотрудника. С другой стороны, видна та же тенденция, что и в цифрах официальной статистики: наблюдается нехватка рабочих мест, особенно для лиц молодого возраста, имеющих небольшой опыт работы (или вовсе его отсутствие), а также в среднем небольшой прирост (или в части регионов сокращение) числа вакансий.

В данной связи, основываясь на данных официальной статистики и исследовании рынка труда ведущей российской компанией интернет-рекрутинга, можно сделать предположение, что именно развитие молодежного предпринимательства имеет целью уменьшение этих показателей. Так, предпринимательство направлено на создание новых рабочих мест, кроме того, развитие как среднего, так и малого бизнеса влечет за собой увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Это значит, что государство особенно заинтересовано в развитии молодежного предпринимательства.

В социальной сфере молодежное предпринимательство выполняет некоторые другие функции, которые затрагивают область молодежной политики, в том числе [4, 522]:

1. повышение экономической активности молодежи;
2. формирование позитивного восприятия образа предпринимателя;
3. организацию занятости, профориентации и обучения молодежи;
4. развитие потенциала социализации и самореализации молодого человека;
5. обеспечение социальной защищенности молодежи.

Однако, согласно статистике, около 20% безработной молодежи обладает уникальными способностями для открытия собственного бизнеса, но, в

силу определенных обстоятельств, только 5% решаются на это [5, 159]. Для решения данной проблемы необходимо разрабатывать программы поддержки молодежного предпринимательства. Создание благоприятных условий, стимулирующих молодежь заниматься предпринимательской деятельностью, является основной составляющей законодательно-нормативной базы и различных программ общегосударственного и регионального уровней.

Кроме того, развитие предпринимательства признается одним из наиболее эффективных инструментов, способствующих ускорению процесса перехода страны, особенно экономики и социально-ориентированных отраслей современной России, на инновационный путь развития. Качественно новые характеристики молодого предпринимательского сообщества: инициативность, инновационное мышление, социальная ответственность, креативность, самостоятельность, образованность становятся основными требованиями времени.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Таким образом, необходимо вовлекать молодежь в сферу предпринимательства, ведь именно молодежное предпринимательство является фактором развития экономики страны. Оно представляет собой один из ключевых элементов современной экономики и является мощным инструментом борьбы с безработицей, предоставляющим широкие возможности для самозанятости населения и создания условий для увеличения рабочих мест.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Груздев Ю.В. К проблеме государственной поддержки молодежного предпринимательства // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. – 2015. – № 18. – С. 63-67.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] // gks.ru. – Электрон. дан. – 1999-2016. – URL <http://www.gks.ru/> (дата обращения 20.11.2016).
3. Основные тренды на рынке труда России: итоги 2015 и начало 2016 года: статистическое исследование портала HeadHunter [Электронный ресурс] // hh.ru. – Электрон. дан. – 2016. – URL <https://hhcdn.ru/file/16386724.pdf> (дата обращения 22.11.2016).
4. Позняков В.П. Предпринимательство как ценность и ценности российских предпринимателей // Россия в глобализирующемся мире. – 2007. – С. 517-528.
5. Чернышева Н.И. Пути решения проблемы молодежной безработицы в современном обществе // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2014. – № 2-1. – С. 155-160.

Развитие институциональных основ предпринимательской деятельности в Республике Казахстан

Зора Джубалиева, к.э.н.,
Казахский национальный педагогический университет
имени Абая, Казахстан,
zora.dzhubalieva@gmail.com

Abstract

There are processes of entry into a new stage of socio-economic development through modernization, structural transformation and transition to a high-tech and innovative economy in the Republic of Kazakhstan. In these circumstances, the study of the institutional foundations of entrepreneurial activity in the continual improvement is essential. It is emphasized that in modern conditions the use of the strategic management methodology is particularly important.

Keywords: entrepreneurship, small and medium businesses, programs for business support.

Аннотация

В Республике Казахстан наблюдаются процессы вступления в новый этап социально-экономического развития на основе модернизации, структурных преобразований и перехода к высокотехнологичной и инновационной экономике. В этих условиях исследование развития институциональных основ предпринимательской деятельности, находящихся в процессе постоянного совершенствования, приобретает важное значение. Подчеркивается, что в современных условиях особую значимость получает использование методологии стратегического управления.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, малый и средний бизнес, программы поддержки предпринимательства,

ВВЕДЕНИЕ/ĪEVADS/INTRODUCTION

Процессы вступления в новый этап социально-экономического развития на основе модернизации, структурных преобразований и перехода к высокотехнологичной и инновационной экономике Республики Казахстан сопровождаются формированием институциональных основ развития предпринимательства. В этих условиях важное значение представляет изучение условий для содействия развитию динамичной предпринимательской экосистемы, наилучшим образом поддерживающей постоянный рост малого бизнеса и создание новых рабочих мест в республике. Учитывая положительные примеры развития предпринимательства многих стран, и роль предпринимательства в социально-экономическом развитии, в Казахстане предпринимается меры по повышению эффективности использования предпринимательского ресурса, проводятся исследования существующих барьеров развития предпринимательства, на основании которых предлагаются

программы поддержки и стимулирования предпринимательской активности. Рассмотрение состояния и развития институциональных основ предпринимательской деятельности позволяет выявить возможности повышения эффективности данной сферы и ее вклада в развитие конкурентоспособности национальной экономики.

В Казахстане государством предпринимаются активные меры по поддержке предпринимательства. Как в развитых, так и в развивающихся странах, субъекты малого бизнеса очень уязвимы ко всем рыночным изменениям, поскольку обладают гораздо меньшими возможностями и ресурсами по сравнению с субъектами среднего и крупного бизнеса. Однако именно малый бизнес выполняет стабилизирующую функцию в сфере экономики, позволяет создавать и поддерживать конкурентную среду, обеспечивает равный доступ к осуществлению предпринимательской деятельности для всех участников. Поэтому, с целью поддержки предпринимательства, в Казахстане реализуются такие программы, как: индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы; Дорожная карта бизнеса – 2020; Агробизнес – 2020; Программа развития регионов до 2020 года, направленные на решение проблем поддержки всех структур предпринимательства, включая малый и средний бизнес.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Развитию предпринимательства уделяется достаточное внимание на протяжении последних десятилетий. Если прежде обращалось внимание в первую очередь на обеспечение занятости посредством развития предпринимательства, то в последние годы поиска путей повышения конкурентоспособности национальной экономики, роль предпринимательства постоянно расширяется. Тем не менее, сохраняются некоторые барьеры для эффективного использования предпринимательского ресурса республики, что обуславливает необходимость поиска путей преодоления сохраняющихся проблем и эффективной реализации поддерживающих мер. Содействие развитию малого и среднего предпринимательства Казахстана осуществляется на базе АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» посредством комплексной поддержки, включающей широкий спектр финансовых инструментов и программ по развитию компетенций. В рамках деятельности Фонда реализуются такие направления, как [1]:

- обеспечение финансовой поддержки субъектов МСБ,
- расширение направлений сотрудничества и механизмов финансирования СМБ совместно с частными финансовыми институтами, привлечение дополнительного фондирования на

внутреннем и внешнем рынках для увеличения финансирования МСБ,

- развитие инфраструктуры консультационных услуг для предпринимателей,
- обучение предпринимателей и повышение компетенций,
- внедрение единой информационной площадки для МСБ и развитие дистанционного консалтинга.

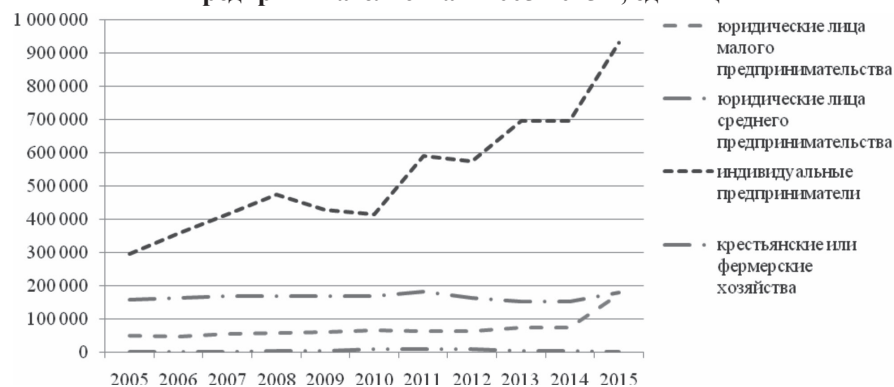
Таким образом, через специально созданные институты развития государство представляет гибкие условия для поддержки предпринимательства, изучая проблемы и закономерности развития промышленности.

Для того, чтобы точнее оценивать значимость предлагаемых мер по поддержке предпринимательства, сначала необходимо сформировать некоторое представление, характеризующее предпринимателей Казахстана. Основными группами в сфере предпринимательства выделяются:

- юридические лица малого предпринимательства,
- юридические лица среднего предпринимательства,
- индивидуальные предприниматели,
- крестьянские или фермерские хозяйства.

Как видно из рисунка 1, темпы роста отдельных категорий предпринимателей различались на протяжении рассмотренного периода с 2005г. по 2015 год, наибольшие темпы роста наблюдаются у индивидуальных предпринимателей, количество которых на начало 2016г. составляло 930077 единиц [2].

Рисунок 1 – Количество активных субъектов малого и среднего предпринимательства в 2005-2015гг, единиц

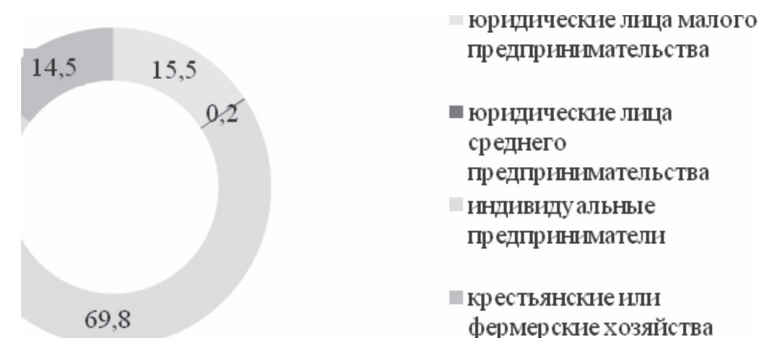


Примечание – по данным Комитета по статистике РК [3]

Соответственно в настоящее время более 80% субъектов предпринимательства относятся к индивидуальным предпринимателям или крестьянским (фермерским) хозяйствам. Согласно Докладу Национальной палаты предпринимательства

РК, предпринимательский сектор Казахстана представлен преимущественно небольшими по размеру предприятиями. Численность большинства предпринимательских структур (около 90%) составляет 1 - 9 человек [4]. Доля крупных предприятий в предпринимательстве (250 и более человек) составляют 0,2%.

Рисунок 2 - Соотношение количества действующих субъектов предпринимательства Казахстана в 2016г, %



Примечание – приведено по данным [4]

В отраслевом разрезе преобладает специализация малого предпринимательства в сфере торговли, сельского хозяйства и прочих секторах услуг. Причем средние и крупные предприятия задействованы в основном в промышленности. Данное соотношение обусловлено тем, что большинство предпринимателей заняты в данной сфере по необходимости, в основном это предприниматели без образования юридического лица, что зачастую отражается на производительности труда, недостаточной инновационной активности предпринимательского сектора. Доля МСП Казахстана в ВВП составляет 26,2%, и экспорта - 17%. Сохранение достаточно скромных показателей свидетельствует о том, что в Республике Казахстан пока не созданы все необходимые условия для развития малого предпринимательства, сохраняются нерешенными вопросы низкой производительности труда, недостаточные возможности в использовании современного технического оснащения и новых знаний, особенно в сфере сельского хозяйства, в развитии перерабатывающих производств. Это также подтверждается сохранением специализации большинства малых предприятий на сферах оказания услуг (торговле, арендных услугах и др.).

Результаты исследования, их оценка

Предпринимаемые усилия по поддержке развития предпринимательства ориентированы на создание условий для повышения конкурентоспо-

способности национальной экономики, в результате чего ожидается увеличение вклада предпринимательства в ВВП страны, усиление его инновационной направленности, повышение производительности труда. Состояние развития среды предпринимательства рассматривается в следующих аспектах: доступ на рынки сбыта, доступность финансовых ресурсов, человеческих ресурсов, инфраструктуры, регулирование бизнес-среды.

Анализ проблем и возможностей, с которыми сталкиваются предприятия малого бизнеса, позволяет выявить значительный нереализованный потенциал для развития предпринимательства, создания на этой основе новых рабочих мест, и стимулирования экономического развития.

Прежде всего, необходимо отметить, что подавляющая часть предпринимателей ориентированы на банки, как финансовые источники, при этом способность владельцев бизнеса часто ограничена финансовыми институтами, поскольку они не в состоянии представлять требуемое обеспечение. Для обеспечения доступа к кредитам большинство заемщиков призывает финансовые организации к более гибким условиям кредитования. Это является центральным вопросом для финансовых учреждений, как условие наращивания потенциала предпринимательства. Развитие финансовых институтов и других организаций, поддерживающих предпринимательство, должны развивать инициативы по предложению более гибких ценовых условий. Обучение малого бизнеса поиску различных доступных источников кредитования поможет в расширении возможностей для владельцев бизнеса при выборе правильных источников капитала, для удовлетворения потребностей бизнеса и стимулирования экономического развития.

Различный уровень доступности кредитных ресурсов для предпринимателей отдельных регионов связан также с неравномерностью развития инфраструктуры поддержки предпринимательства. В более привлекательном положении указываются предприниматели городов Алматы и Астана. Данное соотношение характеризует сохраняющиеся недостатки в развитии инфраструктуры предпринимательства, информационной доступности для предпринимателей, особенно в сельской местности, консультационных услуг, сохраняющиеся проблемы с доступностью финансовых ресурсов для большинства малых предприятий. Меры государственной политики в сфере развития бизнеса направлены на снятие системных барьеров по выходу на внешние рынки [3].

Эти же причины обуславливают неравномерность доступа к информационным и консалтинговым услугам. Трудности, возникающие с изучением нормативных положений и законов, сложности с организацией управления деятельностью предприятия, проявляются в дополнительных затратах времени, затрачиваемых владельцами бизнеса. Это обстоятельство может, в свою очередь, служить в качестве отправной точки для регулирования проблем с поиском трудовых ресурсов. Ключевой задачей, с которой сталкивается

современное предприятие, является поиск квалифицированных работников. Привлечение квалифицированных работников может способствовать развитию предпринимательства в сфере производства и переработки сырьевых материалов, организации оптово-розничных и транспортных услуг, сервисного обслуживания и т.п. Эти и другие направления позволяют повышать конкурентоспособность предпринимательских структур.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Таким образом, по формированию институциональной базы предпринимательства в Казахстане, можно сделать вполне определенные и конкретные выводы.

Во-первых, формирование институциональных основ развития предпринимательства в стране находится в процессе постоянного совершенствования, что является необходимым условием его успешного и эффективного функционирования. Данное обстоятельство обусловлено усиливающимся процессом глобализации, оказывающим непосредственное воздействие на экономическое развитие.

Во-вторых, институциональная база развития предпринимательства Республики Казахстан обретает реальные черты, которые выражаются посредством структурного, видового наполнения системы национальной экономики, обеспечивающей определенные, требуемые для ее функционирования, механизмы взаимодействия предпринимательских структур.

Институциональный базис предпринимательства национальной экономики в нынешних условиях требует организационной модернизации, обуславливающей формирование необходимых условий функционирования бизнес-структур. Это связано с наличием законодательной базы цивилизованного развития предпринимательства, совершенствованием норм, действующих в экономическом поле.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Стратегия развития АО «Фонд развития предпринимательства «ДАМУ» <http://www.damu.kz/55>
2. Данные официального сайта Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz>
3. Количество активных субъектов малого и среднего предпринимательства в 2005-2015гг. единиц. Режим доступа: http://www.stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersSMEEnterprises
4. Национальный доклад о состоянии предпринимательской активности в Республике Казахстан.- Астана, 2016

Факторы, влияющие на процесс ценообразования на рынке металла

Александр Фирсов,
Балтийская Международная академия, Рига,
Профессиональная магистерская программа «Управление и администрирование предпринимательской деятельности»
al.firsov85@gmail.com
Научный руководитель: **Страдиня С.**
доктор экономики, доцент ВМА

Anotācija

Šajā rakstā apkopoti galvenie faktori, kas ietekmē metāla cenu veidošanos. Ārējie faktori sevī ietver: produkcijas pieprasījumu un tas sezonalitāti, ekonomikas cikliskumu, valdības tirgus aizsardzības pasākumus (nodevas), prognozes par ražošanas samazināšanos vai pieprasījuma pieaugumu, tirgus globalizāciju, kā arī politisko situāciju. Cena vairs nav aktīvs instruments, bet gan kļūst par pasīvu vadības lēmumu pieņemšanas elementu. Rakstā ir ierosināt šiz veidot starptautisku struktūru, kas regulētu ražošanas aktīvi tā tiunmetāla piegādi.

Atslēgas vārdi: metālacena, metālatirgošana, metāla izstrādājums, metāla izstrādājumu nodevas.

Abstract

This article presents the main factors influencing the formation of prices for metals. External factors structure includes the following: product demand and seasonality, cyclical nature of economics, introduction of government measures to protect the market (duty/taxes), expectations on manufacturing reduction or increased demand, market globalization and political component. Price ceases to be an active instrument and becomes a passive element of management decision-making. It is proposed to establish an international framework governing the activities of metal manufacturing and supply.

Keywords: metal pricing, metal trading, metal market, metal rolling, duty on metal rolling.

ВВЕДЕНИЕ/IEVADS/INTRODUCTION

Ценообразование является наиболее важным и ключевым вопросом среди множества других факторов рыночных условий хозяйствования. С точки зрения распределения и сбыта, цены должны в достаточной степени компенсировать производителю затраты, но при этом, должны быть такими, чтобы конкурировать с другими производителями[1]. Современный мир развивается в направлении образования глобальной экономики, в которой товары, услуги, финансовый капитал, люди, информация, знания, идеи свободно преодолевают географические границы государств. Возникают принципно-

ально новые сущности (такие как, глобальный рынок, глобальная компания) и явления (глобальная конкуренция, глобальная кооперация и т.п.), а также возрастающим уровнем требований потребителей.

Фундаментальным фактором, определяющим цену на металл, является баланс спроса и предложения. Однако за последнее десятилетие произошли такие изменения, которые выявили ряд факторов, существенно влияющих на цены, и которые будут определять процессы ценообразования в будущем. Практически цена производителя/посредника становится пассивным инструментом принятия решений. Проследим, какие внешние факторы, и как, оказывают влияние на формирование цены на металл.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

9 мая 1950 года Робертом Шуманом впервые было предложено создать Европейское Объединение Угля и Стали. По его мнению, создание подобного союза навсегда прекратило бы военные конфликты в Европе, сделав их экономически невыгодными. С тех пор прошло более 50 лет, объединение прекратило свое существование в связи с истечением срока договора, который был заключен на 50 лет, но металлургия, как и прежде, занимает гигантское место в экономике многих мировых держав[2]. В первую четверку мировых производителей металла на данный момент входят такие страны как Китай, Япония, США и Россия соответственно. Учитывая нынешнюю политическую ситуацию, неудивительно, что каждая страна или союз стран пытаются искусственным образом регулировать импорт и экспорт стального металлопроката в различных регионах. Основными инструментами для этого являются определенные квоты и пошлины на ввоз металлопроката, что в немалой доле регулирует ценообразование.

Само производство стали имеет определенную специфику ценообразования, схожую с ценообразованием на энергоресурсы, а также продуктовых стратегических ресурсов, таких как, например, зерно. Специфика заключается в том, что товар подобного рода не портится. Не устаревает технически и имеет постоянный спрос - вне зависимости от того, когда его купили или произвели. С учетом постоянной инфляции, может показаться, что, закупив подобную продукцию, прибыль будет получена, продав ее несколько позже. Но это будет ошибочным мнением, так как, несмотря на общую тенденцию роста, все-таки присутствует некоторая сезонная составляющая колебания цен на металлопрокат, что сказывается как на цене, так и на спросе.

Следует отметить, что дополнительная наценка на рынке металла, которую делают металлотрейдеры на базовую цену, заявленную металло-

комбинатами, довольно небольшая и обычно после оплаты затрат на транспортировку и пошлин составляет порядка 10%. Остается лишь отметить, что единственное, что делает рентабельным подобный бизнес – это быстрый оборот денег.

И, если скорость оборачиваемости денег недостаточно велика, то в определенный момент не получится попасть в ценовой коридор рынка, либо, оплачивая проценты и постоянные расходы компании, можно лишиться возможностей получения прибыли. Но не стоит забывать, что инфляция не только помогает, но также действует и против посредников.

Каждая следующая закупка товара будет обходиться дороже. Следовательно, если акт купли продажи - это не разовая акция, то, чтобы иметь тот же запас товара, который был до сделки, часть прибыли придется отдать в фонд будущей закупки. И не стоит забывать о курсе валют. В зависимости от изменения курсов валют стран производителя и закупщика, затраты могут как увеличиваться, так и уменьшаться. Это касается и себестоимости самого производства, подписанными контрактами, в которых уже указана валюта оплаты.

По этой причине на данный момент подавляющее большинство строительных и производственных компаний работают по отсроченному платежу. Минимальная отсрочка платежа обычно составляет месяц. Металлоторговые компании, перекупая друг у друга материал, стараются увеличить эту отсрочку до сорока пяти дней. Металлокомбинаты, в свою очередь, продают материал по предварительной оплате. Казалось бы, что таким образом у металлокомбинатов самые выгодные условия. Но на самом деле это не совсем так. Цикл приема заказа, прокатки, сортировки и отгрузки занимает около полутора, а то и двух месяцев. Все это время комбинат должен обходиться своими деньгами. О подобной практике до кризиса 2007 года никто не мог и мечтать.

Рассмотрим на примере Латвии, что происходило на рынке металлоторговли с ценообразованием за последнее время. Кризис на рынке металлургии в Латвии произошел вместе с финансовым кризисом 2007 года. До этого времени цена на металлопрокат все время росла, если не брать во внимание сезонную составляющую, потому что она играет роль только в течение года, т.к. в следующем году сценарий повторяется в таком же виде. Но средняя месячная цена на металл выросла, что было связано с ростом мировой экономики.

До кризиса 2007 года размещение заказов происходило следующим образом: сначала в определенные даты месяца комбинат озвучивал цены на металлопрокат, а также доступные им квоты на поставку в этом году. Соответственно, количество квот с каждым месяцем сокращалось, а цена, в зависимости от этого, увеличивалась или немного уменьшалась, если

был их переизбыток. После озвучивания ценового коридора металлотрейдер размещал свой заказ и делал 100% предоплату. После этого начинался цикл прокатки, сортировки, отгрузки. В зависимости от того, в какой стране находился комбинат, некоторое время шла «затаможка» вагонов, транспортировка, выгрузка на таможенном складе, «растаможка» и после этого материал поступал на склад к покупателю. Весь цикл занимал от двух до четырех месяцев.

Учитывая огромную скорость роста цен на металлопрокат в докризисное время, которое было обусловлено дешевыми кредитами и строительным бумом, часто покупатель еще до получения товара успевал его перепродать конкурентам и заново выкупить. Чем-то эта ситуация напоминала игру с опционами, только в более коротком временном промежутке. В связи с ростом цен, который уже искусственно подстегивался действиями металлоторговцев, в сфере металлоторговли образовался дефицит оборотных средств и огромные задолженности друг перед другом. В последние полгода перед кризисом, некоторые латвийские компании закладывали в банке товар, имеющийся на складе, для того, чтобы разместиться и заказать еще аналогичный товар у производителей в надежде на будущие прибыли. Это образовало профицит на рынке стального металлопроката, что увеличило время реализации и выплаты по кредитным процентам соответственно.

Финансовый и строительный кризис в начале 2008 года окончательно «сломал» рынок металлоторговли в Латвии. Цены на стальной металлопрокат упали более чем в два раза. Естественно, это повлекло череду банкротств и передел сферы влияния на металлургическом рынке Латвии. Единственный металлургический комбинат в Прибалтике – Лиепайский Металлург так и не смог оправиться после кризиса и продолжить работать в прежнем ритме, погасив все свои задолженности. Однако стоит отметить, что крупные мировые металлургические комбинаты хоть и понесли убытки, но смогли довольно быстро перестроиться и поставлять стальной металлопрокат, уменьшив его стоимость на рынке вдвое и при этом, продолжая оставаться в прибыли.

После выхода из кризисной ситуации 2007 года и относительной стабилизации на рынке металла не только в Латвии, но и в мире, начался не только новый передел рынка, но и, соответственно, ценовые «игры». И они обусловлены уже не столько себестоимостью и правилами ценообразования, сколько политическими решениями и попытками защитить свои рынки экономическими методами. Это связано с тем, что европейские производители уже не могли конкурировать в себестоимости с российскими и китайскими производителями. Несмотря на то, что «европейский» металл всегда стоил несколько дороже, у него были свои потребители, которых интересовало более высокое качество. После введения санкций курс рубля упал, и себестоимость производства российского металла стала низкой. А в Китае в это время началось

перепроизводство, что подтолкнуло к экспорту большего количества металла в Европу. И разница в цене между российским/китайским и европейским товаром стала настолько большой, что можно было игнорировать качество этого товара, затраты на доставку и таможенные бюрократические нюансы.

В Европе, защищая свой рынок, пришлось наложить пошлины на российских и китайских производителей. Политическую составляющую и экстренность вводимых мер показывает то, каким образом это было сделано. В конце 2015 года было объявлено о том, что с начала 2016 года будут введены пошлины на китайский и российский металл холодного проката. Размер пошлин не был обозначен. Было объявлено, что будет проведено «расследование» до середины 2016 года, которое позволит определить, какое количество металла поставляет на рынки Европы каждый производитель. После чего «задним числом» эти пошлины будут изъяты у покупателей.

Размер пошлин составил от 17% до 25% стоимости товара. Это беспрецедентный случай, когда покупатель вынужден был брать товар, не зная его конечной стоимости. Многие покупатели отказывались закупать товары у своих прежних поставщиков из России и Китая не из-за стоимости товара, а из-за невозможности рассчитать риски потери денег. При этом сложилась интересная ситуация. Так как было заявлено, что в дальнейшем аналогичными пошлинами будут обложены и другие виды металлопроката, то Россия и Китай, не дожидаясь этих санкций, подняли цену на продажу в Европу, чтобы таким образом уменьшить ценовую «вилку» между своим металлом и европейским. В итоге после некоторого падения цен на короткое время, средняя цена металла на рынке выросла и продолжает расти.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Выявлены факторы, которые будут определять процессы ценообразования. Все эти внешние факторы (введение правительственных мер по защите рынка, ожидания в отношении сокращения производства, либо увеличении спроса, глобализация рынка, а также политическая составляющая) существенно влияют на способность предприятия, равно, как и посредника, устанавливать цены. В этих условиях необходимо проведение постоянного мониторинга фактического состояния мирового и отечественного металлорынка. Наряду с этим, считаем, что в этой ситуации всерьез поддержать производителей может только создание международной структуры, подобной Организации стран - экспортеров нефти (ОПЕК), которая могла бы эффективно контролировать сокращение/увеличение мировой добычи и уровень поставок металлов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Самуэльсон Пол А, Экономика. Учебник, сокр. пер. с англ. - Севастополь, изд. "Ахтиар", 1995г., 384с.
2. <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-razvitiya-chernoy-metallurgii-rossii>
3. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/manufacturing/russian/ru-iron-and-steel-industry-report-ru.pdf>
4. НИКИФОРОВА В.А.: Конкурентные преимущества металлургии Украины на региональных рынках сбыта металлопродукции. Журнал Экономика промышленности, Выпуск № 1 (49) / 2010

PERSONĀLA VADĪTĀJA NEPIECIEŠAMĀS KOMPETENCES

Sabīne Gūtmane

Latvija, Baltijas Starptautiska Akadēmija

Cilvēkresursu vadība

gutmanesabine@gmail.com

Veronika Silīneviča

Doc., Mg. Oec

Cilvēkresursu vadība programmas direktore, lektore

Anotācija

Mūsdienās katrs dzīvotspējīgs uzņēmums domā par iespēju pelnīt, par iespēju palielināt vai arī noturēt savu tirgus daļu. Laikam ejot, līdzās tādām nopietnām vērtībām, kā, piemēram, naudas plūsma, peļņa, konkurētspējīgas tehnoloģijas arvien lielāku nozīmi iegūst arī cilvēku resursu pareiza un efektīva izmantošana un vadīšana. Mūsdienās uzņēmumu koncepciju būtība nav orientēta tikai radīt peļņu, arvien biežāk par galveno mērķi tiek izvirzīta uzņēmuma saglabāšana un attīstība. Tādēļ arvien vairāk uzņēmumos uzmanības centrā tiek izvirzīts darbinieks, kā galvenais panākumu faktors. Rezultātā rodas nepieciešamība vadīt ne tikai tehniskos procesus, bet priekšplānā tiek izvirzīta personāla vadība. Mana darba uzdevumi ir raksturot personāla vadītāja lomu uzņēmumā, izanalizēt personāla vadītāja nepieciešamās kompetences, izstrādāt priekšlikumus un piedāvāt kādas kompetences attīstīt, lai kļūtu par labu personāla vadītāju.

Atslēgas vārdi: kompetences, personāls, personāla vadītājs, vadīt

Аннотация

В наше время каждое предприятие думает о том, как можно заработать, как сохранить и удержать свою долю рынка. В течении времени, вместе с такими важными ценностями как, например, прибыль, денежный поток, конкурентоспособные технологии, всё более значимым становится правильное и эффективное управление и использование человеческих ресурсов. Невсегда главная концепция предприятия ориентирована только на прибыль, все чаще главной целью является развитие и сохранение предприятия. Поэтому предприятия выдвигают работников, как главный фактор успеха. В результате, появляется необходимость управлять не только технологическими процессами, но и уделять повышенное внимание управлению персоналом. Задачи работы характеризовать роль управляющего персоналом на предприятии, анализировать его компетенции, а также разработать предложение, какие компетенции необходимо развивать, с целью стать хорошим управляющим персоналом.

Ключевые слова: компетенции, персонал, управляющий персоналом, управлять

IEVADS/INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ

Darbojoties strauju pārmaiņu laikā, kad pieaugošās konkurences radītais ekonomiskais spiediens liek uzrādīt arvien labākus un efektīvākus rezultātus, uzņēmuma vadība, meklējot labāko risinājumu šādos apstākļos, sāk pievērst lielāku vērību saviem darbiniekiem, to vadīšanai un kopdarbam uzņēmuma mērķu rezultatīvai sasniegšanai. Līdz ar to ļoti būtiska vadības funkcija ir atrast savam uzņēmumam vispiemērotāko personāla vadītāju, kura mērķis uzņēmumā, lai cilvēkkapitāls radītu iespējami lielāku pievienoto vērtību.

Tāpēc ļoti būtiski ir pareizi izvirzīt un noteikt atbilstošam uzņēmuma noteiktiem mērķiem atbilstošas personāla vadītāja kompetences.

Patlaban šis temats kļuvis par vienu no organizāciju aktuālākajiem jautājumiem, jo atbilstoši un pareizi atlasīti darbinieki nosaka gan uzņēmuma darbības efektivitāti, gan gatavību pārmaiņām, gan attīstības perspektīvu, kā arī uzņēmuma izdzīvošanas iespējas.

Darba mērķa sasniegšanai tiek izvirzīti sekojoši uzdevumi:

- raksturot uz izanalizēt kompetenču būtību;
- noteikt personāla vadītāja lomu personāla vadībā;
- noteikt galvenās nepieciešamās kompetences personāla vadītājam.
- izstrādāt priekšlikumus, kura kompetences jāattīsta, lai kļūtu par veiksmīgu personāla vadītāju.

Darba izstrādāšanai ir izmantojusi vairākas metodes: aprakstošā, analīzes metodes.

SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Kompetences-personību raksturojošu faktoru kopums, kas nepieciešams, lai sekmīgi darbu uzdevumu izpildei

Kompetences ir svarīga amata sastāvdaļa. Praksē šo jēdzienu definē un interpretē dažādi. Latvijā šis termins ir neierasts un relatīvi jauns. Taču šī termina būtība ir visai būtiska – kompetences palīdz aprakstīt un skaidro, kā darbs ir jādara (ar kādām prasmēm un kādā veidā rīkoties). Kompetences ir viens no instrumentiem, kas aprakstos skaidro darbiniekiem, kādu rīcību no viņiem sagaida. Kompetenču apraksti ir palīgs vadītājam vajadzīgās rīcības standartu definēšanā, skaidrošanā un novērtēšanā un palīgs darbiniekam uzņēmuma un vadītāja prasību skaidrošanā.

Kompetences var iedalīt tehniskajās un uzvedības kompetencēs. Pie tehniskajām kompetencēm pieder profesionālās zināšanas, prasmes un iemaņas (piemēram, prasme veikt darījumus ar skaidru naudu vai noteiktu datorprogrammu pārzināšana), kas nepieciešamas, lai darbu varētu paveikt, savukārt uzvedības kompetences ir sociālās prasmes, kas raksturo nepieciešamo darbinieka rīcību darba situācijās (piemēram, rūpīgums, prasme plānot savu darbu vai pārliecināšanas spēja).

Kompetences var definēt katram amatam atsevišķi, bet iespējams veidot arī kompetenču grupas jeb kompetenču modeļus. Kompetenču modelī iekļauj noteiktu skaitu amatam vai amatu grupai svarīgo kompetenču (ieteicams ne vairāk par 5–7 kompetencēm vienā modelī). Kompetenču modeļa ieteicamā struktūra ir šāda:

- kompetences nosaukums;
- kompetences skaidrojums jeb definīcija;
- uzvedības indikatori jeb rīcības apraksti, kas skaidro, kā kompetence izpaužas veiksmīga vai izcila darbinieka rīcībā.

Parasti tiek aprakstīta pozitīvā uzvedība, bet, ja vajadzīgs, var aprakstīt arī negatīvos uzvedības indikatorus, skaidri norādot, kāda rīcība uzņēmumā ir nepieļaujama. Amata kompetences var iekļaut amata aprakstā vai arī veidot atsevišķu dokumentu, kurā apkopoti amatu kompetenču modeļi, amata aprakstā norādot vienīgi kompetenču nosaukumus.

PERSONĀLA VADĪTĀJA LOMA PERSONĀLA VADĪBĀ

Pavisam nelielā uzņēmumā tā īpašnieks vai vadītājs var pietiekami labi pārredzēt un kontrolēt visus jautājumus, kas saistīti ar darbiniekiem, bet, tiklīdz darbinieku skaits tuvojas 50, rodas daudz juridisku un tehnisku jautājumu, kas saistīti ar darbinieku meklēšanu, atlasī, pieņemšanu darbā, kvalifikācijas paaugstināšanu, atalgojuma sistēmu, tāpēc ir vajadzīgs kāds, kam ir nepieciešamās zināšanas un prasmes personāla jautājumos.

Ja vēlamies, lai cilvēkkapitāls radītu iespējami lielāku pievienoto vērtību, tad arī vadības praksei – procesiem, procedūrām un tradīcijām – jātiecas uz mūsdienīgiemrisinājumiem un augstāk kvalitāti. To var palīdzēt nodrošināt cilvēkresursu vadības jomā zinošs, prasmīgs un pieredzējis speciālists.

Kā liecina Latvijas Biznesa konsultantu asociācijas un Latvijas Personāla vadības asociācijas 2009. gadā veiktais pētījums „Personālvadības loma un aktuālie uzdevumi organizācijā”, organizācijas ar darbinieku skaitu no 50 līdz 250 darbiniekiem 52% gadījumu ir viens personāla vadības speciālists, 33% – personāla vadības nodaļa. Savukārt organizācijas, kurās darbinieku skaits ir līdz 50 darbiniekiem, 46% gadījumu personāla vadības funkcijas veic organizācijas vadītājs, 26% organizāciju strādā viens personāla vadības speciālists, 22% gadījumu personāla vadības funkcijas ir sadalītas vairākiem darbiniekiem.

Personāla jautājumus var skatīt divējādi: no juridiskā, formālo prasību un procedūru viedokļa un no vadīšanas, proti, plānošanas, organizēšanās, kontroles un attīstīšanas viedokļa. Nenoliedzami, uzņēmuma vadītājs un struktūrvienību vadītāji ir tie, kas ikdienā vada darbiniekus: uzdod tiem uzdevumus, kontrolē izpildi, sniedz atbalstu, koriģē darbību, motivē un stimulē, un šo funkciju nevar deleģēt kādam citam – sekretārei, grāmatvedim vai personāla vadītājam. Taču arī personāla vadītājam, kā bieži sauc šo amatu, ir tiešs sakars ar vadīšanu. Personāla vadītājs ir cilvēks, kurš ir kvalificēts (tātadizglītots un pieredzējis) veikt specifiskas funk-

cijas, kuras ir saistītas ar darbinieku vadīšanu: kā atlasīt darbiniekus, kā ievadīt darbā, kā identificēt attīstības vajadzības, kā motivēt un kā atalgot. Tātad, kaut arī personāla vadītājs nevar aizstāt uzņēmuma vadītāju un struktūrvienību vadītāju viņu vadīšanas darbā, tomēr viņš var dot labus padomus, veidot sistēmas, kas palīdz attīstīt darbiniekus uzņēmumā, un piedalīties uzņēmuma stratēģijas izstrādē kā cilvēks, kuram ir redzējums par 4. dimensiju – darbinieku vajadzībām konkrētajā uzņēmumā un uzņēmuma vajadzībām darbinieku jomā. Amats – personāla vadītājs, tiek uzskatīts par vienu no grūtākajiem un atbildīgākajiem amatiem uzņēmumā. Bieži vien personāla vadītājam ir uzticēta vienīgi personāla lietvedība, varbūt vēl algu aprēķināšana, un, protams, visa ikdienas komunikācija ar darbiniekiem par jautājumiem, kas saistās ar darba attiecībām, mācībām un atalgojumu. Tas, visticamāk, nozīmē, ka kāds būtisks resurss, kas varētu palīdzēt nodibināt ciešāku saikni (labāku savstarpēju izpratni, pilnvērtīgāku visu resursu un iespēju izmantošanu) starp uzņēmuma vadību un darbiniekiem, netiek izmantots pilnībā.

Uzņēmuma personāla izmaksas uzņēmumā var sasniegt līdz pat 80% no kopējām uzņēmuma izmaksām. Tātad personāla vadītāja ikdienas pārziņā ir 80% uzņēmuma izdevumu, un personāla vadības funkcijas darbībai ir būtiska ietekme uz biznesa izdošanos. Pētījumi pierāda, ka bez efektīva cilvēkkapitāla uzņēmuma veiksmē – peļņas apjoms – ir maza vai neliela, savukārt uzņēmumiem, kuri aktīvi cenšas pilnveidot personāla vadības praksi, ir augstāka tirgus vērtība uz vienu darbinieku. Var secināt, ka personāla vadības praksei patiesām ir kritiska ietekme uz uzņēmuma tirgus vērtību un panākumiem.

Personāla vadītājam uzņēmumā var būt trīs dažādas lomas, kuras īstenojot tas var radīt pievienoto vērtību:

- Personāla vadītājs;
- Biznesa partneris;
- Stratēģiskais partneris.

Personāla vadītājs, veicot pamatā kontroliera un auditora funkciju, personāla administrēšanas funkciju, noteikti dod labumu organizācijai, jo nodrošina atbildību likumdošanas prasībām un novērš neatbilstības, ja tādas rodas. Kā biznesa partneris, piedaloties ar cilvēkresursiem saistītu stratēģisku jautājumu risināšanā un nodrošinot, lai uzņēmumā būtu pieejamas nepieciešamās kompetences, personāla vadītājs seko līdzi, lai personāla vadības sistēmas atbalstītu un palīdzētu īstenot biznesa stratēģiju, nevis darbotos tām paralēli – sniedz ieguldījumu uzņēmuma rezultātu sasniegšanā. Kā stratēģiskais partneris personāla vadītājs, pateicoties savam redzējumam par cilvēku kā pamatresursu attīstības iespējām, virza un vada biznesa stratēģijas formulēšanu. Lomu raksturojums apkopots 1. tabulā.

1. tabula. **Personāla vadītāja lomas**

1. Loma Personāla vadītājs	
Joma	Darbības
Mērķi, ko vēlas sasniegt	<ul style="list-style-type: none"> Biznesa orientācija; Sniegtie pakalpojumi tiek izteikti kā produkti vai rezultāti.
Process virzībai uz mērķu sasniegšanu	<ul style="list-style-type: none"> Attīsta darba izpildes vadības prasmes; Attīsta vadītājus: veido saikni starp kompetencēm, amata prasībām un karjeras attīstību; Plāno pēctecību; Attīsta pārmaiņu vadības prasmes.
Loma biznesa plānošanas procesā	<ul style="list-style-type: none"> Pārskata un komentē biznesa plānus, var piedalīties biznesa plānuizstrādē.
2. Loma Biznesa partneris	
Mērķi, ko vēlas sasniegt	<ul style="list-style-type: none"> Nodaļu vadītājiem pieder personāla vadības funkcija kā to lomas sastāvdaļa; Personāla vadītājs ir vadības grupas sastāvā; Organizācijas kultūra attīstās, lai atbilstu stratēģijai un vīzijai
Process virzībai uz mērķu sasniegšanu	<ul style="list-style-type: none"> Elastīgi organizē personāla vadības procesus atbilstoši darbam, kas jāizdara (programmas un projekti, ārpakalpojumi); Koncentrējas uz cilvēku un organizācijas attīstību (karjeras kartes, komandu veidošana, organizācijas dizains); Līdzsvaro kompetences, pārvalda mācīšanās iespējas; attīsta organizācijas spēju strādāt atšķirīgi, citādi.
Loma biznesa plānošanas procesā	<ul style="list-style-type: none"> Pilnvērtīgs organizācijas stratēģiskās un biznesa plānošanas grupas dalībnieks.
3. Loma Stratēģiskais partneris	
Mērķi, ko vēlas sasniegt	<ul style="list-style-type: none"> Personāla vadībai ir būtiska ietekme uz biznesa stratēģiju; Personāla vadības sistēmas vada biznesa darbību.
Process virzībai uz mērķu sasniegšanu	<ul style="list-style-type: none"> Automatizējamās atbalsta funkcijas nodotas ārpakalpojumiem; Zināšanu vadīšana; Koncentrēšanās uz organizācijas attīstību; Pārmaiņu vadīšana; Personāla vadības procesi piesaistīti biznesa stratēģijai.
Loma biznesa plānošanas procesā	<ul style="list-style-type: none"> Personāla vadītājs ir vadošais virzītājs stratēģiskās plānošanas un pārmaiņu vadības procesos organizācijā

Personāla vadītāja kā stratēģiskā vai vismaz biznesa partnera lomas nozīmība un iespējamība pieaug līdz ar uzņēmuma lielumu. Ir saprotams, ka uzņēmumā,

kurā ir nodarbināti 10 darbinieki, nebūs atsevišķa personāla vadītāja amata vai arī personāla vadītāja funkcija tiks apvienota ar citām funkcijām un viņa iespējas izpausties stratēģiskajā personāla vadībā būs ierobežotas. Lomas šajā gadījumā var izdalīt, cik efektīvi personāla vadītājs sadarbojas ar augstāko vadību. Šīs lomas atspoguļo personāla vadības vietu un nozīmi organizācijas mērķu sasniegšanā un korporatīvas kultūras vērtību sistēmā.

PERSONĀLA VADĪTĀJA KOMPETENCES

Tieši mīkstās kompetences ieņem visnozīmīgāko daļu personāla vadītāja kompetences elementu aprakstā. Tā saukto emocionālo inteliģenci – spēju tikt galā ar sevi un prasmī ietekmēt apkārtējos. Tik galā ar sevi – pie tās pieder paškontrolē, tolerance, savu spēju un vājuma apzināšanās un pašmotivācija. Prasme ietekmēt apkārtējos – labas saskarsmes prasmes, spēja ietekmēt un pārliecināt apkārtējos un empātija. Kā vēl vienu no galvenām kompetencēm var izdalīt – pārmaiņu vadība. Tā ir mūsdienīga vadītāja prasme – proti spēja īstenot pārmaiņas, motivējot darbiniekus un iedvesmojot tos jaunveidojumu sasniegšanai.

Personāla vadītājam ir jāprot sagatavot, noformēt un kārtot personāla lietvedības dokumentus, atbilstoši spēkā esošajiem normatīvajiem aktiem, jāprot sagatavot personāla dokumentāciju nodošanai arhīvā ar organizācijas lietu nomenklatūru. Personāla informācija ir regulāri jāuzkrāj un jāaktualizē, arī elektroniskā formā. Personāla vadītājam ir jāprot apkopot un analizēt datus par uzņēmuma personāla skaitu, sastāvu, mainību u.t.l. Jāprot izstrādāt iekšējos normatīvos aktus un rīkojums personāla jautājumos. Personāla vadītājam jāpiemīt spējai un zināšanām veikt darbinieka atlases procesu, organizēt jauno darbinieku ievadīšanu un adoptēšanu darbā. Jāsastāda uzņēmuma nepieciešamo personāla attīstības plānu, jāizstrādā priekšlikumus un jāadministrē darba samaksas un motivēšanas sistēmas. Jāpiemēro darba tiesisko attiecību reglamentējošos normatīvos aktus. Personāla vadītājam ir jāprot sazināties valsts valodā visaugstākajā līmenī un divās svešvalodās, jāprot lietot un strādāt ar biroja tehniku un datorprogrammām..

1. attēls. Personāla vadītāja kompetenču modelis



Kā redzam, kompetenču modelis piedāvā plašu klāstu ar kompetencēm, kas nepieciešamas personāla vadītājam. Kā mēs varam novērot, tad uzsvars tiek likts uz vadības kompetencēm, biznesa domāšanu, sociālajām kompetencēm, savukārt no funkciju viedokļa, tiek novērtētas tas spējas un prasmes, kas cieši ir saistītas ar kandidātu atlasī un novērtēšanu, kā arī individuālo spēju korekti un rūpīgi plānot, organizēt savu darba laiku un uzdevumus. Jāatzīst, ka kopumā ir atspoguļots ļoti liels klāsts ar aktuālajiem kompetenču elementiem, taču arī jāsaprot, ka personāla vadības profesionāļiem savā būtībā ir jābūt daudzpusīgām personībām, kuras spēj motivēt darbam gan savu komandu, gan radīt kompetenta profesionāļa iespaidu un cieņu no citiem organizācijas darbiniekiem.

Lai būtu veiksmīgs personāla vadītājs tam ir jāattīsta sekojošas kompetences:

- Darboties saskaņā ar organizācijas stratēģiju, respektējot augstākās vadības izvirzītos mērķus un uzdevumus;
- Pārlicinās, ka izstrādātās procedūras ir jaunievedumi un atbilst biznesa vajadzībām, sekmē personāla attīstības motivāciju, nevis rada lieku birokrātisku pasākumu ceļā uz mērķu sasniegšanu;
- Izprot, kas veido organizācijas kultūras pamatvērtības, kādi ir darbinieku iemīļotie rituāli, kuri ir populārākie darbinieki, un izmatot šo informāciju pārmaiņu ieviešanai un uzturēšanai;
- Jārespektē dažādas situācijas un personāla vajadzības, kuras rodas organizācijā, sekmējot šo vajadzību apmierināšanu finansiālo, laika un tehnoloģisko resursu noteiktās robežās;
- Labi jāizprot un jāapgūst personāla vadības instrumentus un metodes;
- Jāatbalsta tās vērtības, kas sekmē vēlamo uzvedību un pārmaiņu drīzāku

nostiprināšanos, piemēram, elastību, kreativitāti, iecietību.

- Jābūt orientētam uz biznesa izpratni un atbilstošu personāla. Adītas instrumentu piedāvāšanu;
- Jāiesaistās dažādās vadības aktivitātēs, paši piedāvājot savu palīdzību, un padomu;
- Jāveido sadarbība un sakari, piedaloties neformālos personāla pasākumos, iesaistoties sarunās iegūsi informāciju, saņemot informāciju par darbinieku mikstajām kompetencēm, attieksmi pret darba devēju un kolēģiem, kā arī organizācijas galvenajām vērtībām;
- Saudzīgi un delikāti jāizsaka jebkuru novērtējumu, īpaši kritiku, lieki nešaasināt darbinieka uzvedību, esiet taktisks un neuzbāzīgi vērtētājs;
- Nekas tā neiedvesmo un nespārno; kultivējiet veiksmi kompānijā, īpaši motivējot labās darbinieku unpastiprināti komunicējiet ar pozitīviem jauniem darbiniekiem;
- Pārlicinoši un kvalitatīvi jāīsteno visas savas aktivitātes, jo personāla vadītāja darba rezultāti tieši ietekmē daudzus cilvēkus, jums, jādarbojas precīzi saskaņā ar vadības komandu;
- Jābūt ir reālistamjāpieņem ikdienu tādu, kādā tā ir: loģika, veselais saprāts un spēcīguma darbībā sniedz drošus un pārbaudītus rezultātus;
- Visas idejas par jaunievedumu vai izmaiņu nepieciešamību vispirms jāprezentē vadībai, un saņemot vadības atbalstu varat sākt īstenot praksē;
- Jākonsultē un jāatbalsta darbiniekus, ļaujot viņu talantam, viņu spējām un darba rezultātiem spīdēt.
- Nemitīgi jāpildveido sevi gan profesionāli, gan cilvēciski, personāla vadītāja darbs ir ļoti izsmēlošs un iztukšojošs.

KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Pētīt dažādas personāla vadītāja kompetences un analizējot personāla vadītāja lomu uzņēmumā var secināt: personāla vadītājs ir viens no vissarežģītākajām profesijām ar plašu klāstu ar kompetencēm, kas nepieciešamas personāla vadītājam. Kā mēs varam novērot, tad uzsvars tiek likts uz vadības kompetencēm, biznesa domāšanu, sociālajām kompetencēm, savukārt no funkciju viedokļa, tiek novērtētas tās spējas un prasmes, kas cieši ir saistītas ar kandidātu atlasī un novērtēšanu, kā arī individuālo spēju korekti un rūpīgi plānot, organizēt savu darba laiku un uzdevumus.

Jāatzīst, ka kopumā ir atspoguļots ļoti liels klāsts ar aktuālajiem kompetenču elementiem, taču arī jāsaprot, ka personāla vadības profesionāļiem savā būtībā ir jābūt daudzpusīgām personībām, kuras spēj motivēt darbam gan savu komandu, gan radīt kompetenta profesionāļa iespaidu un cieņu no citiem organizācijas darbiniekiem.

Latvijas uzņēmumi, meklējot nākošos personāla vadības talantus, pārāk lielu nozīmi pievērš potenciālo darbinieku administrēšanas un lietvedības pra-

smēm, kas savā būtībā ir sekundāras un tās iespējams apgūt darba pieredzes laikā. Savukārt mazāka uzmanība sākotnēji tiek pievērsta kandidāta personībai un tiem dotumiem, kas nepieciešami darbā ar cilvēkiem, kā teicamas saskarsmes prasmes, harizma, attīstīta loģiskā un biznesa domāšana un visbeidzot potenciāls. Tomēr veicot analīzi, gribu uzsvērt, ka kompetenču kontekstā visnozīmīgākās tomēr ir biznesa kompetences, jo funkcionālās kompetence var iemācīties. Tieši personība un konkrētās iezīmes un potenciāls nosaka, vai cilvēks šim darbam būs piemērots

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/ REFERENCES / СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Bokums Z., Forands I. „Personālvadības rokasgrāmata” Rīga. 2000
2. Ešenvalde I. „Personāla praktiskā vadība” Rīga: Merkūrijs Lat, 2005, 25-29 lpp.
3. Forands I. „Personāla vadība” Rīga, 2000
4. Pikerings P. „Personāla vadība” Rīga: Jāņa sētas apgāds, 2002
5. Uzņēmēja rokasgrāmata, Rīga: J.L.V., 2003
6. Maira Kehre „Personālmenedžments uzņēmumā” Biznesa augstskola Turība, Rīga 2004, 218-220 lpp.
7. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. СПб,- Питер, 2004, - 831 lpp.
8. Десслер Г. Управление персоналом, М.: БИНОМ, 1997, 266 lpp.
9. <http://www.i-work.lv/personala-specialista-kompetences/> - portāls, skatīts 11.2016
10. <http://visc.gov.lv/profizglitiba/dokumenti/standarti/ps0096.pdf>
11. <http://www.biznesam.lv> – biznesa portāls, skatīts 11.2016

The Role of the State in Subsidizing Culture

Alla Iljina

Latvia, The Baltic International Academy,
Doctoral programme Regional economics and economic policy
iljina@balticom.lv

Ksenija Iljina

United Kingdom, King's College London
MA Arts and Cultural Management,

ksenija.iljina@kcl.ac.uk

Scientific Supervisor: Dr. oec.,

Prof. Tatjana Golubkova

Abstract

The goal of the work is to substantiate the necessity of the study of the state participation in financing the field of culture. The cultural product is observed from the position of merit goods as a group of goods and services that benefit to direct customers as well as to other social groups. The necessity of the state support for culture is motivated by the reason that positive externalities from the activity of theatres, museums and other cultural organizations are experienced not only by those people who attend them and are actively involved, but also by the society as a whole.

Keywords: culture, cultural goods, state subsidies, merit goods

Аннотация

Целью работы выступает обоснование необходимости изучения государственного участия в финансировании сферы культуры. Культурный продукт рассматривается с позиции мериторных благ как группа товаров и услуг, приносящих пользу как непосредственно потребителям, так и другим социальным группам. Необходимость государственной поддержки культуры определяется тем, что позитивные экстерналии от деятельности театров, музеев и культурных организаций испытывают на себе не только те люди, которые их посещают, но и общество в целом.

Ключевые слова: сфера культуры, государственное финансирование, мериторные блага

INTRODUCTION / ВВЕДЕНИЕ / IEVADS

Culture is an important strategic resource of development of the state. The availability of cultural values to the broad layers of population is becoming one of the most important indicators of the quality of life in the modern society. By encouraging society to participate in the cultural life, the state cares about the improvement of human potential of society as a whole. At the same time, raising the cultural level of the population has a significant influence on the course of economic transitions.

The consequences of the global financial crisis demonstrated the vulnerability of state expenses on culture and arts. According to the data of the Council of Europe, in many countries since 2009/2010 within the frameworks of the reduction of state budget deficit and cut of budget expenses was announced a policy of reduction of volumes of the government support of culture and arts. [7] Along with this, is noted the trend towards the reduction of charitable donations to culture, both on the part of private individuals and corporate patrons [9]. Thus, the issue of state support of culture remains on the agenda in many countries of the world; the implementation of various cultural projects and initiatives is jeopardised.

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSE/ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

For about half a century of the history of the existence of such scientific discipline as the economy of culture, the key problem of this field of research remains the theoretical justification of necessity of government support of culture. Within the scientific community, currently, there is no unanimity of views in respect of justification of necessity of state support of culture and arts. To a great extent it is determined by the fact that the available evidences can't be called perfect from the scientific point of view, as the reasons for the justification of state support are mainly based on the normative, but unverified, assumption that "art is useful" [3,109]. However, the main complex of arguments in favour of necessity of state financing can be reduced to a number of following provisions.

First of all it is necessary to pay attention to the so-called 'Baumol's Cost Disease', a phenomenon described by W. Baumol and W. Bowen in scientific work "Performing Arts: the Economic Dilemma". The authors themselves in the preface to the book admitted that the main goal of their work was the necessity to explain the financial problems of performing arts and to understand, how these problems will influence on the future of the art in the United States [1]. Having analysed the enormous amount of financial reports of organisations of performing arts in the USA and the UK for several decades Baumol and Bowen came to the conclusion that "the performing organizations typically operate under constant financial strain – that their costs almost always exceed their earned income"; this is due to the fact in the performing arts the costs of production are growing faster than the prices of finished product.

Thus, 'Baumol's Cost Disease' explains the nature of loss of organizations of culture, pointing to the specific nature of cultural goods, in consequence of which the cultural field can't become a full participant of market relations and should be subsidised. However, strictly speaking, is constantly cited as an argument for the necessity of state intervention, this phenomenon is not a direct proof of necessity of government subsidy of culture, but only reveals the reasons, according to which

the field of culture is constantly experiencing the deficit of incomes. According to W. Baumol, it is very important to understand why organizations of performing arts can't ensure its market self-sufficiency, but it is equally important to explain why society should compensate the deficit, arising from their incomes. [2,9]

Research results; their assessment

Many researchers, speaking about the theoretical justification of government support of culture, point to the necessity of correction of market failures. There is no need in retelling the concept, expressed in the works of the Swiss economist B. Frey, in which the evidences of necessity of government financing have gained the systemic nature. However, it is possible to settle on some key factors which, according to the scientist, explain why in spite of poor consumer demand culture is so important. In particular, Frey speaks about the existence of the needs of society which are not revealed by the market mechanism and emphasises that positive externalities from the activity of theatres, museums and cultural organisations experience not only people, who visit them, but society as a whole. [4]

The Austrian economist D. Throsby holds up as an example of positive externalities the profit gaining of local community from the existence of the local museum. [10] The world practice shows that the existence of the museum contributes to the employment of the local population and the growth of its incomes. The museum creates a favourable image of the territory in the context of regional policy, contributes to the increase of investment attractiveness of the region. Despite the difficulties of evaluation, confidence is high that the existence of the museum has influence on the business and socioeconomic situation of households. Thus, the cultural activity leads to the economic growth in other areas of economy, such as tourism business or hospitality industry.

Another important remark which is necessary to make is the following. As it is known from the history, a large proportion of examples, related to the biography of the greatest creators of culture, as a rule, demonstrates the harsh conditions of their talent development. As note J. Heilbrun and C.M. Gray, "artistic experiment is costly and subject to failure" [6,230].

In this regard, it should not go unspoken about the concept of merit goods, which was suggested by the American economist R. A. Musgrave within the frameworks of his Theory of Public Finance. The merit goods are those the demand for which on the part of private individuals lags behind the desired society, therefore the state stimulates their production. In other words, merit goods represent a class of goods and services with a unique quality to be more useful for people, rather than people themselves are aware of this. [6] Culture as a whole, in its broad definition, undoubtedly meets the characteristics of public goods: no one can be excluded from the number of those, who wishes to enjoy its dividends, as well as the introduction to the culture of one person doesn't prejudice the possibility of

consumption of others. Therefore, this argument lies in the fact that the necessity of the state to take care of and financially support material and spiritual cultural heritage is determined by the fact that art is extremely important and good for society.

It should also be noted that the society as a whole benefits from the improvement of education of its members, including by the means of rising cultural level of the population. Ultimately, this is expressed by improving the human potential and the quality of the social environment and have a significant influence on the economic development. For example, an American economist D. Fullerton considers that the subsidy of cultural organizations is better way for the achievement of goals of education in the context of cultural development of society, rather than the further subsidy of the educational institutions themselves. [5]The issue is that the target audience of schools and universities a priori is that part of society which is to a greater or lesser degree is involved in the processes of cultural consumption. But there is a sufficiently great part of population which doesn't have education as such and, in fact, is deprived of the opportunity of introduction to the cultural values. Subsidy for cultural organisations will allow expanding the scales of cultural education and creating favourable conditions for the availability of cultural goods to the broad layers of population.

Practice shows that the audience taking interest in culture and arts is represented mainly by the wealthy and more educated people. In fact, the situation is such that people, who are less wealthy and educated don't have enough cultural foundation, allowing them to aware daily needs for the introduction to the culture and art. Therefore, the provision of accessibility of cultural values for broad layers of population requires not only the attraction of public finances, but also the large-scale cultural education and the implementation of a set of measures for the development of artistic taste. Without the state support culture and art take risks of becoming the prerogative of the elite.

The problem of lack of equal opportunities for inclusion of broad layers of population to cultural values lies not only in the fact of high prices and low incomes, but also in the regional disparities. In local communities there is a lack of cultural activity and corresponding institutions at the professional level. Consequently, subsidies are needed "to help distribute art and culture geographically as well as to increase its accessibility to the relatively poor" [6,240].

Government intervention in the field of culture is also determined by the necessity of relatively fair distribution of incomes. It is known that the level of incomes of creative workers "are often lower than non-creative sector workers" [8,26]. Therefore, the state support is needed in order to create the favourable material conditions for those working in the cultural area.

Thus, it is possible to conclude that the necessity of subsidy of culture by the state is mainly determined not by the strictly economic motives, but to a greater

degree refers to the value-based argumentation. The state as the potential representative of long-term interests of society is interested in the financial support of cultural activity. The development of culture brings spiritual and material progress of mankind in the name of qualitative improvement of all parts of social structure. At the same time, it can be argued that culture contributes to the improvement of life of each individual and society as a whole.

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

The main question, therefore, is not whether the governments should subsidise the arts, but it lies in finding the most effective ways of state financing, depending on the national specificity and direct characteristics of the object of the financing, as well as in the observation of proper balance between the state financing and other sources (sponsor and charitable contributions, donations, incomes from own activity).

REFERENCES/СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / LITERĀTŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/

1. Baumol, W., Bowen W. (1968) *Performing Arts: the Economic Dilemma*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
2. Baumol, W. (2003) 'Application of welfare economics' in *A Handbook of Cultural Economics*, ed. R. Towse. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, pp. 9-19.
3. Champarnaud, L, Ginsburgh, V. & Michel, P. (2008) Can public arts education replace arts subsidization? *Journal of Cultural Economics*, 32(2), pp. 109-126.
4. Frey, B.S. (2009) *Cultural Economics*. [online]. Available from: http://www.bsffrey.ch/articles/D_206_09.pdf (Accessed 11 November 2016).
5. Fullerton, D. (1991) On Justifications for Public Support on the Arts. *Journal of Cultural Economics*. 15 (2), 67-82. [online]. Available from: <http://individual.utoronto.ca/diep/c/fullerton.pdf> (Accessed 11 November 2016).
6. Heilbrun, J. & Gray, C.M. (2001) *The Economics of Art and Culture*, 2nd edn. Cambridge: Cambridge University Press.
7. Inkei, P. (2011) *Results of a 2011 Survey with Governments on Culture Budgets and the Financial Crisis and Culture*. [online]. Available from: http://www.coe.int/t/dg4/cultureheritage/culture/cdcult/Plenary_Session/Session10_mai11/04add_EN.pdf (Accessed 11 November 2016).
8. Phillips, R. J. (2011) *Arts Entrepreneurship and Economic Development*. Breda: Now Publishers.
9. Szántó, A. (2010) Funding: The State of the Art. *The Art Newspaper*. [online]. Available from: <http://www.theartnewspaper.com/articles/Funding-the-state-of-the-art%20/20989> (Accessed 11 November 2016).
10. Throsby, D. (2001) *Economics and Culture*. Cambridge: Cambridge University Press.

Decision of ethical problem in reference to L. K. Trevino's interactional model of ethical decision making

Jolita Juodeikytė

Co-author: Daividas Anilionis, Deividas Klerskis

Lithuania, Šiauliai State College

The Faculty of Business and Technologies

The Study Programme of Information Services

E-mail: jolita.juodeikyte@stud.svako.lt

Supervisor – **Palmira Papšienė**,

Lecturer at the Department of Business and Accounting,

E-mail: p.papsiene@svako.lt

Abstract

Based on L. K. Trevino's interaction model of ethical decision making, the paper tackles ethical problem (interest conflict). The core of the research is to find a correct answer by following particular moral requirements acceptable to society and to ground own behaviour on principles of fairness. Having analysed scientific literature and having assessed ethical problems, it can be stated that the biggest factors stimulating incorrect decision making is insufficient knowledge, understanding, creativity and ability to analyse. Having analysed the theory, it can be stated that there is no one universal model that would help to take ethical decision.

Key words: ethics, interest conflict, model of ethical decision making.

Аннотация

Реферат решает этическую проблему (конфликт интересов) на основе модели взаимодействия этического принятия решения Л.К.Тревиньо. Суть исследования – найти правильный ответ, придерживаясь конкретных моральных требований, приемлемых для общества, и обосновать свое поведение на принципах справедливости. Проанализировав научную литературу и оценив этические проблемы можно утверждать, что одними из самых больших факторов, которые стимулируют не правильное принятие решений, являются не достаточные знания, понимание, креативность и умение анализировать. Проанализировав теорию можно утверждать, что нет единой универсальной модели, которая помогла бы принять правильное этическое решение.

Ключевые слова: этика, конфликт интересов, модель этического принятия решений.

INTRODUCTION /ВВЕДЕНИЕ/IEVADS

Relevance of the topic. In recent years, scientists discuss intensively enough on different ethical aspects of organizations [3, 4]. There are presented many attitudes and concepts that emphasize meaning of professional ethics in management of organizations [1, 2]. National laws and public opinion can create a strong union in in fighting corruption, against abuses of position and similar. Ethical decision

making teaches for critical thinking, helps to improve decisions' quality and creates favourable organizational climate. Purposeful assessment of implementation of ethical decisions taken could be effective step in learning for ethical decision making. Such analysis performed systematically might allow detection of ethical problems arising and trying to avoid them in future.

Problem. Now, both public sector organizations and business organizations tackle ethical problems. In ethical point of view there are assessed both organizational situation and employees' activity. During the discussion, there is an attempt to distinguish an existing problem and to find out the course of its tackling. It is important to know fundamental of ethics. Despite there are attempts to separate from the emotions regulating out behaviour, they are not always successful without higher moral competencies. Therefore, in decision making usually there is used a model of ethical decision making.

Goal and tasks. The goal of the authors of this paper is to analyse hypothetical situation based on L. K. Trevino's interaction model of ethical decision making. In striving for its implementation there were foreseen following tasks: 1) to analyse importance of ethical decision; 2) to assess selected ethical problem.

Research method. For analysis there was applied a method of systemic analysis that allowed synthesis of attitudes, assessments and interpretations of different authors, which is based on logical abstraction.

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ/ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Analysed situation – due to the financial crisis the Head of JSC “Femesta”, producing the polished carrots, decided to dismiss the Head of Production Department and a certain part of employees. However, the Company had not only the Production Department, but also the Marketing Department. The Head of Marketing Department was brother of the Head of JSC “Femesta”. Moreover, some other employees of this Department were also relatives of the Company Head. The Head decided not to dismiss them and to leave at work, because they were his relatives.

On hearing it, the Head and employees of Production Department asked to organize a public meeting of the Company employees. At the meeting, the employees of Production Department planned to present figures showing that it was the Production Department, but not the Marketing one, that brought the major profit during the last year; therefore, at their opinion, the Head, first of all, should dismiss the employees of Marketing Department, but not the employees of Production Department.

The situation was analysed in accordance with L. K. Trevino's model of ethical decision making in organizations.

L. K. Trevino's model identifies the process of ethical decision making as an interaction of three variable factors: 1) personal moral judgment level (in accordance with Kohlberg), variables of moral judgement; 2) individual factors; 3) specific nature of situation.

Personal moral judgment level (in accordance with Kohlberg), variables of moral judgement:

Stage 1 – stage of obedience and fear of punishment – in this case an employee should obey the unwritten rule – to dismiss those employees whose work is less productive. However, due to the family relations, the Company Head decides to dismiss more productive employees.

Stage 2 – stage of exchange and personal objectives – in accordance with this stage, the Company Head believes that he is acting in the right way, although he does not follow the rules, i.e. he does not dismiss his relatives.

Stage 3 – stage of mutual expectations, mutual relations and compatibility – the employees expect that the productivity data presented during the meeting will help the employees from the Production Department holding their positions.

Stage 4 – stage of adaptation of individual sense of conscience in a social system – in this, stage after getting to know that they are dismissed because the Head of the Company does not want to dismiss his relatives, the employees from the Production Department may address the society and make this situation public.

Stage 5 – stage of social agreement and benefit – in the contracts the Head has not specified that at first he would dismiss other employees, but not his relatives. Therefore, such step is incorrect in respect of other employees, but the Head does not understand it, because he does not consider this rule as incorrect.

Stage 6 – stage of universal deontological principles of justice and rights – the Head holds a genuine belief in his principles that he should dismiss not his relatives, but other employees, in spite of the fact that their work is more profitable.

Individual factors (individual variables):

I am a power (confidence of individuality) – the Head wants to dismiss the Production Department employees and in such a way he has an opportunity to leave in the Company his relatives from the Marketing Department. He does not consider the fact that the Production Department employees work more productively than the employees from the Marketing Department.

Dependence on environment – in this case the Head may have a strong personality and base only on himself, i.e. he will not listen to what will be said by production employees, to the figures presented, and he will dismiss them in any case. However, the Head with a weak personality will rely on those employees and will make the decision best to them.

Ability to control the situation – the Head believes that the dismissal of production employees will help him keeping his relatives' favour opinion about him.

However, at the same moment he imposes a great responsibility on his relatives – they should work better, so that the Company would not bankrupt.

Characteristics of situation (situational variables):

I Situational variable:

Context of urgent work – the Head will have to make a quick decision, because the product of the Company has demand.

Pressure (external, internal) – external – it is possible that the other company producing polished carrots will impose pressure. In this case the other company may endorse a decision of the Head of JSC “Femesta” to dismiss the production employees, because it would be beneficial to it. It will receive more profit. The internal pressure would be from the Marketing Department, because these employees maintain the family relations with the Company Head and may have a great pressure on decision making.

II Culture of organisation

Standard structure – everything is decided by the Head of the Company; therefore, the employees from other departments may influence the Head's decisions. However, if the Head has a strong will power only in respect of the production employees, it can be said that he will be controlled by the marketing employees (relatives) because the head wants to maintain good relations with them.

Obedience to authorities – in this Company the Head is his own authority, but the marketing employees can appeal to it.

Subdivision of responsibility for the consequences of made decisions – after laying responsibility for dismissal of production employees in the marketing employees, the head of the Company at the same time faces a dilemma – will it prove its value and will the Company pass through a crisis, or will it bankrupt?

III Characteristics of work

Functional role – the employees of JSC “Femesta” Production Department are brave, because they asked to organise the meeting after getting to know that they may be dismissed.

Practice of a moral conflict solution – if the Head has come up against a similar situation before, he will solve it without any difficulty. However, if he has not, it may cause incorrigible consequences.

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

The Head will hit the right path if he dismisses his relatives whose work is not as productive as a work of employees from other department. It will help the Company avoiding great losses that could suffered if the marketing employees are left in the Company.

However, the head may do right in respect of his relatives – to live them at work and to dismiss the production employees and in this case expect the losses.

REFERENCES/СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Belo, S. M. 2012. Impact of ethical leadership on employee job performance. *International Journal of Business and Social Science* 3 (11): 228236.
2. Thong James Y. L.; Yap Chee-Sing. 1998. Testing an ethical decision-making theory: the case of softlifting. *Journal of management Information Systems* 15 (1): 213237.
3. Misevičius, V. 2008. *Verslo etikos ir bendravimo organizavimo pagrindai*. Kaunas: Technologija.
4. Palidaukaitė, J. 2010. *Etika valstybės tarnyboje*. Kaunas: Technologija.

Can be business activities in the area of Corporate Social Responsibility and Tax Management in harmony?

Monika Hodinková, Ph.D.
Czech Republic, STING ACADEMY,
Department of accounting and taxes, hodinkova@post.sting.cz,

Аннотация

CSR принципы -это добровольное обязательство ответственно относиться к окружающей среде и обществу, в котором работает компания. CSR выходит за рамки действующего законодательства и, как правило, делится на три основных направления: экологическое, социальное и экономическое. Целью налогового менеджмента в рамках действующего законодательства той юрисдикции, где предприниматель осуществляет свой бизнес, оптимизировать окончательное налоговое обязательство налогоплательщика в долгосрочном периоде. Цель статьи -проанализировать и оценить, можно ли распространять принципы корпоративной социальной ответственности и на использование инструментов налогового менеджмента. Результаты исследований указывают на то, что гармония между CSR принципами и использованием налогового менеджмента одновременно может быть затруднена.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, налоговый менеджмент, налоговая оптимизация

Abstract

CSR principles are a voluntary commitment to act responsibly towards the environment and society, in which the company operates. CSR is beyond the scope of the currently valid legislation and is usually divided into three core areas: environmental, social and economic. The aim of tax management is within the limits of currently valid legislation of the jurisdiction, where the entrepreneur carries out his business, to optimize the final tax liability of the taxpayer in the long-term period. The aim of the paper is to analyse and evaluate whether it is possible to apply the principles of corporate social responsibility and to use tax management tools. Research findings point out to the fact that the harmony between CSR activities and the use of tax management at the same time can be difficult.

Key Words: Corporate Social Responsibility, tax management, tax optimization

This paper was supported by grant IGA_AS_MVV 04-02 “Implementation of European values and the technology of taxation in Ukraine“ from the Internal Grant Agency of STING ACADEMY.

INTRODUCTION /ВВЕДЕНИЕ/IEVADS

Corporate social responsibility (further only “CSR”) is a voluntary commitment to act responsibly toward the environment and society, in which the entrepreneur carries out his business activities. [11, 09] furthermore points out that CSR can be viewed in terms how businesses manage their business processes in order to

achieve an overall positive impact on the society. The part of the authors [18, 10; 1, 14] uses dividing CSR activities into three core areas, namely to economic, social and environmental area. According to [7, 95] tax management can be defined as a set of measures that allow taxpayer to create a comprehensive strategy for the management of the taxpayer's final tax liability. [20, 02] in this context stress that the creation of a strategy for the control of final tax liability that would lead to its reduction, is a key aspect of financial planning, because currently taxes represent the largest annual expenditure for most entrepreneurs. The development of companies' CSR activities is an important trend in the Czech Republic in recent years. An appreciable expansion of these activities can be observed particularly in large companies. The aim of the paper is to analyse and evaluate whether it is possible to keep CSR activities and tax management in harmony.

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJA UN PRAKSĒ/ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Corporate Social Responsibility

Corporate social responsibility is a board term that encompasses a variety of activities. [6, 01] defines CSR as the voluntary integration of social and environmental concerns, exactly "*companies integrate social and environmental concerns in their business operations and in their interaction with their stakeholders on a voluntary basis*". CSR is a commitment of businesses to behave ethically, to contribute to the economic development and to improve the quality of life of their employees and employees' families, as well as the local community as a whole. CSR activities include a wide range of activities, which can be divided into certain areas. The part of the authors [18, 10; 1, 14] uses dividing CSR activities into three basic areas, to the area of economic, social and environmental area. [21, 07] stress that the CSR in the Czech Republic does not have too long history, mainly for the historical reasons. The issue of CSR in the Czech Republic still devote a number of authors [10, 07; 21, 07; 18, 10; 2, 13].

Activities in the area of CSR can be divided into three key areas that include according to [10, 07] especially the following activities:

- CSR activities in the economic field: the company's code of business conduct, transparency, application of good governance principles, rejection of corruption, overall good relations with shareholders, behaviour to customers, etc.
- CSR activities in the environmental field: ecological production, products and services, environmental-friendly corporate policy (recycling, etc.), reducing impact on the environment, protection of natural resources, etc.
- CSR activities in the social field: corporate philanthropy, dialogue with stakeholders, the health and safety of workers, respect for labour stan-

dards, a balance of work and personal life of workers, equal opportunities, diversity in the workplace, job security, human rights, etc.

Tax management

Tax management represents one of the crucial company's activities, which is an integral part of the financial management. The importance of the entrepreneur's tax liability control is increasing especially in recent years, when entrepreneurs are forced to seek after diverse paths to minimize their costs to remain competitive.

According to [20, 02] is building of the optimal tax management strategy one of the key aspects of enterprise's financial planning. The main reason based on many of the authors [7, 95; 9, 02; 20, 02; 24, 10; 3, 12; 12, 13; 5, 13] is the fact that taxes represent a significant part of the regularly recurring costs for the most businesses. A number of authors [7, 95; 9, 02; 23, 14] also puts emphasis on the legality of the practices marked as "*tax management*" or "*tax planning*". [7, 95] at the same time underline the tax planning is completely legal activity that is aimed at reduction the entrepreneur's tax burden. Tax planning according to [16, 13] imposes the strategic use of legislation offered tax advantages, which are applied to minimize tax obligations of the entrepreneur. It is therefore completely legal and socially acceptable activity. [13, 14] adds the idea of tax management is essential to apply for 52 weeks a year, in order to bring the desired success.

On the opposite side of the spectrum, that is in the area of illegal practices are activities so-called "*tax evasions*". In this context it is often decline also the term "*tax havens*". But, as notes [4, 07] the precise definition of "tax haven" is a very controversial, since this term can have different meanings and is often used for different purposes. The formulation of the definition of "tax haven" still tries a part of the authors [19, 98; 22, 13]. A tax haven according to [19, 98, p. 29] can be defined as „*any country whose laws, regulations, traditions and, in some cases the contractual provisions allow the reduction of the total tax burden*". According to [15, 96, p. 9], which refers to the French tax administration, points out to an important fact that the term "tax haven" does not exist at all in the legislation of the French Republic and that the French administration for these states uses the term "*country with privileged tax regime*". Tax haven or off-shore financial centres, are according to [14, 09] placed in jurisdiction, which offers primarily two things. Zero (or close to zero) taxation of corporate activities, and safety related to financial assets, which may be for a variety of taxpayer's very tempting.

Research results

The main attention of the research was paid to the first TOP 20 taxpayers of corporate income tax, which are annually published by the Ministry of finance of the Czech Republic [17, 16] on the basis of the payments received during the year on the corporate income tax account. The established facts showed that, in 2015, managed

to collect on the corporate income tax to state budget more than 138 billion Czech crowns. In this context, also came the information that 20 % of this amount comes from the award-winning TOP 20 taxpayers. When focusing on the first TOP 10 taxpayers of corporate income tax it was found that these companies have applied the CSR principles in their business strategy [8, 16]. They focus in particular on activities:

- In the social field: staff training, equal employment opportunities, support for disabled people, the safety and health of workers at work, the promotion of cultural and sporting events (especially in the regions, where they perform their business).
- In the environmental field: environmental protection, ecological production, reducing energy consumption and waste.
- In the economic field: good relationship with customer and stakeholders of the company, ethical business principles.

The research shows that companies within their corporate strategy apply the CSR principles especially in the area of social and environmental. Economic area is currently rather neglected (excluding exceptions).

It remains an unanswered question, if it is sufficiently meaningful mention only the total amount paid on the corporate income tax. To help TOP taxpayers of corporate income tax to highlight their overall social benefits for the society, it would be appropriate as part of economic area of CSR activities also disclose the total percentage of taxes paid in the relevant jurisdiction in comparison with global tax payments, including the definition of specific jurisdictions, where their incomes are actually taxed. The publication of the above mentioned facts would support the credibility of the companies in the eyes of the public and their activities in the CSR field. If would some companies presented as a socially responsible company and convert part of their taxable incomes into tax havens, it would thereby indirectly harm any other taxpayers in the jurisdiction, which would be in direct conflict with the principles of CSR to seek sustainability and worry about the welfare of all society.

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Corporate social responsibility represents a voluntary commitment of entrepreneur to act responsibly towards the environment and society, in which it carries out his business activities. The results of the research show that a number of companies from a series of award-winning corporate income tax taxpayers for the year 2015 published by Ministry of finance of the Czech Republic [17, 16], apply in their corporate strategy CSR principles, in particular in the social and environmental area. The economic area of CSR is partially neglected (excluding exceptions).

It must be stressed that the development of CSR activities for international companies is commendable and certainly also beneficial for the whole society. At the same time but it is necessary to point out to the fact that many international companies that have a subsidiary company in the Czech Republic, is currently

owned by parent company with headquarters located in abroad. The subsidiary companies could be therefore forced to shift their taxable incomes to other jurisdictions in order to optimize the overall company tax liability as a whole.

In any case, it is not the aim of the paper to reduce the contribution of the TOP 20 awarded taxpayers of corporate income tax and their activities in the field of CSR, but it should be point out also to small and medium-sized enterprises (particularly micro and small enterprises, which are tax residents of the Czech Republic), whose contribution in the CSR activities is often neglected as well as their share on the tax revenues of the public budgets.

An unanswered question remains, if small and medium-sized enterprises from their very nature are not also successful at the same level (or maybe even more) to fulfil all three areas of CSR in comparison with their large competitors. It would be benefit of all taxpayers, as well as a responsible international companies, regularly publish ranking of companies that tax their taxable incomes in the Czech Republic, to inform employees, customers and other stakeholders of these companies. All society could be really sure about the overall responsible behaviour of international companies operating in the jurisdiction.

Due to the increasing globalisation it is necessary that the issue of CSR and tax optimization was addressed in a global context, not only at the national level of the individual states, which today is no longer sufficient. Further research will be focused on a comparison of approaches of international companies and small and medium-sized enterprises to CSR introduction in their business strategy.

REFERENCES/СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. ABRAMUSZKINOVÁ PAVLÍKOVÁ, E., BASOVNÍKOVÁ, M. 2014. Certification of corporate social responsibility. The case study of India. *Acta universitatis agriculturae et silviculturae mendelianen brunensis*, vol. 62, no. 4, pp. 605-611.
2. ADÁMEK, P. 2013. Percepce společenské odpovědnosti podnikání v České republice. 1st ed. Karviná: Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné.
3. ARMSTRONG, CH. et al. 2012. The incentive for tax planning. *Journal of Accounting and Economics*, vol. 53, no. 1-2, pp. 391-411.
4. BOOIJINK, L., WEYZING, F. 2007. Identifying Tax Havens and Offshore Finance Centres. *Tax Justice Networ Briefing Paper*.
5. COMBS, A. et al. 2013. *Taxation: Incorporating the Finance Act 2013*. 32nd ed. Birmingham: Fiscal Publications. 519 p. ISBN 978-1-906201-21-0.
6. EVROPSKÁ KOMISE, 2001. *GREEN PAPER – Promoting a European Framework of Corporate Social Responsibility*. [online]. [cited 3 July 2015]. Available from internet: <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52001DC0366&qid=1433318086120&from=EN>>

Построение обратной связи с клиентами и их мотивация на розничных рынках товаров и услуг

Хрипунов Алексей

студент 3 курса факультета Маркетинга

РЭУ им. Г.В. Плеханова г. Москва

ax178@yandex.ru

Страдия Светлана

доктор экономики, доцент Балтийской

Международной Академииг. Рига

- FALLAN, L. et al. 1995. Adoption of Tax Planning Instruments in Business Organizations: a Structural Equation Modelling Approach. *Scand. J. Mgmt.* vol. 11, no. 2, pp. 177-190.
- HODINKOVÁ, M., SVIRÁK, P. 2016. Daňová optimalizace a principy CSR – mohou být skutečně v souladu?. In: *Daně – teorie a praxe 2016*. Brno. ISBN 978-80-87482-42-1.
- HOFFMAN, W. H. 2002. The Theory of Tax Planning. *The Accounting Review*. vol. 36, no. 2, pp. 274-281.
- HOLÁTOVÁ, D. 2007. Politika podpory rozvoje malých a středních podniků zapojování do CSR, in *X. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách. Sborník příspěvků kolokvia*, Brno. Czech Republic.
- JENKINS, H. 2009. A business champions for corporate social responsibility. *Journal of General Management*, vol. 18, no. 1, pp. 21-36.
- JURINSKI, J. J., ZWICK, G. A. 2013. Why Tax Minimization Is Overrated in Estate Planning. *Journal of financial service professionals*, vol. 67, no. 2, pp. 53-61.
- KAVANY, K. 2014. Making Tax Less Taxing. *NZ Business*. June 2014. pp. 34-37.
- LARUDEE, M. 2009. Sources of Polarization of Income and Wealth: Offshore Financial Centers. *Review of Radical Political Economics*. vol. 41, no. 3, pp. 343-351.
- LESERVOISIER, L. 1996. Daňové ráje. Praha: HZ. ISBN 80-86009-07-6.
- LYMER, A., OATS, L. 2013. Taxation: Policy and Practice. 20. vydání. Birmingham: Fiscal Publications. 530 p. ISBN 978-1-906201-20-3.
- MINISTERSTVO FINANCÍ ČR. 2016. *Ocenění si převzala dvacítka TOP plátců daně z příjmů*. [online]. [cited 2 September 2016]. Available from internet: <<http://www.mfcr.cz/cs/aktualne/tiskove-zpravy/2016/oceneni-si-prevzala-dvacitka-top-platcu-25074>>
- PAVLÍK, M., BĚLČÍK, M. et al. 2010. *Společenská odpovědnost organizace: CSR v praxi a jak s ním dál*. 1st ed. Praha: Grada Publishing.
- PETROVIČ, P. et al. 1998. Encyklopedie daňových rájů a jejich využití. Praha: AKONT. ISBN 80-86394-81-6.
- POPE, T., SCHWARTZ, R. 2002. Tax planning strategies for physicians. *American Journal of Surgery*. vol 184, no. 1, pp. 19.
- PRSKAVCOVÁ, M. et al. 2007. *Problematika Corporate Social Responsibility se zaměřením na lidský kapitál, Gender Studies a environmentální management*. 1st ed. Liberec: Technická univerzita v Liberci.
- ŠIROKÝ, J. 2013. *Daně v Evropské unii*. 6th ed. Praha: Linde. 392 p. ISBN 978-80-7201-925-0.
- VANČUROVÁ, A., LÁCHOVÁ, L. 2014. *Daňový systém ČR 2014*. 12th ed. Praha: VOX, 2014. 392 p. ISBN 978-80-87480-23-6.
- VERINA, N. 2010. Introduction of tax management as one of conditions of maintenance of a sustainable development of the organization. *Human Resources: The Main Factor of Regional Development*, vol.3,no.1,pp.183–187.

Anotācija

Rakstā izmeklē atgriezeniskās saiteskanālu attīstību, to novērtēšanu un pielāgošanu mazum tirdzniecības tirgos precēm un pakalpojumiem. Tiek izsekota nozīme veidojot atgriezenis kosaiti, tās priekšrocības attiecībā uz patērētāju deficītu, piemēri tās izmantošanai. Uzmanība tiek pievērsta faktam, ka uzņēmuma vadītājiem ir nepieciešams radīt apstākļus (motivāciju), saskaņā ar kuriem klienti varētu vērst savas biznesa idejas un priekšlikumus par labu uzņēmuma attīstībai.

Atslēgas vārdi. Atgriezenis kā saites kanāli, klientu motivācija, mobilie pielikumi.

Abstract

The article is devoted to research development of feedback channels, their evaluation and adaptation at retail markets of products and services. The importance of building feedback has been traced; also, its advantages in terms of consumer deficiency and examples of their use have been mentioned. Attention is drawn to the fact that CEOs need to create conditions (motivation), under which customers could bring to the entrepreneurs ideas and proposals for the development of the company.

Keywords feedback channels, the motivation of customers, mobile applications

ВВЕДЕНИЕ/IEVADS/INTRODUCTION

Продолжающийся рост количества продуктов/услуг и конкурентов на рынке свидетельствует о том, что на смену дефициту товаров пришел дефицит потребителей. В результате, именно они стали центром рыночных отношений. Маркетинг, в современном понимании, это такой подход к построению бизнес-процессов, когда отправной точкой становятся потребности рынка, то есть потребителя [1].

Потребители хотят иметь право выбора в том, что касается каналов распределения, поэтому «обратная связь» в маркетинге означает переход инициативы от продавца к покупателю в процессе определения условий обмена [2]. Наблюдая за обслуживанием в различных организациях, таких как магазины, кафе, фитнес-центры и другие, было обращено внимание авторов на то,

что клиента никто ни разу не попросил поделиться своим мнением о качестве предоставляемых товаров и услуг, об отношении к организации.

Сегодня, ограничиваясь одной только лишь рекламой, неразумно надеяться на масштабный рыночный успех. Клиент является центром, всё вертится вокруг него. Все говорят, что клиент важен, но в большинстве компаний действия расходятся со словами. В компании должны научиться заключать клиента в объятия[3].

Целью исследования является оценка современных подходов, позволяющих установить связь с клиентами, которая будет давать руководителям фирмы информацию об отношении потребителей к обслуживанию. Оценка предложенных подходов будет направлена на то, каким образом получить обратную связь с клиентами и удержать их, ведь, как известно из исследования Adobe Digital Index, удержание старого клиента обходится дешевле, чем привлечение нового[4].

И. Манн и Е. Золина в книге “Фидбэк. Получите обратную связь!” выявили и классифицировали 46 инструментов обратной связи, часть из которых будут рассмотрены в данном исследовании, применимо к розничным рынкам товаров и услуг, а именно: книга жалоб и предложений, ящик обратной связи, exitpoll, тайный покупатель, пульты голосования[5]. Также будет рассмотрен современный канал обратной связи – мобильные приложения.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Зачастую обратная связь поступает в следующих видах – жалобы, идеи, вопросы, похвала. Каждая из них должна быть обработана и поощрена хотя бы благодарностью за оставленный отзыв. Считаем, что важную роль играет в данном ключе мотивация, надо побудить клиента сотрудничать с организацией. В противном случае, он либо отомолчит и уйдет к конкурентам, либо будет выливать свои недовольства, если они есть, своим знакомым напрямую или через социальные сети и запустит невыгодное «сарафанное» радио.

Выражать эти самые эмоции будут предложены клиенту через специальные инструменты обратной связи. Жалобу клиент всегда постарается донести до руководства организации, потому что проблема мешает ему успешно приобретать товар или услугу, даже если нет специальных каналов, он будет обращаться напрямую к сотрудникам, звать управляющего, чтобы его проблему решили. Но идеями и предложениями клиенты делятся гораздо менее активно, потому что нет мотивации.

Рассмотрим такой инструмент как *книга жалоб и предложений*. Чаше всего используется в том случае, если сотрудники не могут удовлетворить жалобу клиента, последний просит данную книгу и изливает все свое недо-

вольство в ней. Мотивацией является выплеск негативных эмоций и решение проблемы, с которой клиент столкнулся. Реже, и почти никогда, клиент оставляет там положительный отзыв или идею по развитию организации.

Считаем, что его следует, опять-таки, простимулировать, во-первых, оборудовать на видном месте стенд со столами, стульями, ручками, где будет возможно оставить отзыв. Во-вторых, применить уловку, например, за каждый оставленный информативный отзыв дарить клиенту мерчендайз в виде ручки, блокнота, календаря, стикеров, брелоков с логотипом компании. В-третьих, проинформировать клиента об этой акции – большими буквами на стенде написать “Оставь отзыв - получи подарок”. Тем самым, можно получить подлинную информацию на интересующие фирму вопросы и заодно провести небольшую рекламную акцию. Книга жалоб и предложений может быть заменена на ящик обратной связи и бланки с вопросами, если нужно, чтобы клиент отвечал четко на поставленные вопросы, например, «Что вам нравится/не нравится в нашей компании?», «Какие нововведения или усовершенствования вы хотели бы видеть у нас?» или любой другой вопрос, который может интересовать руководителя организации.

Следующий инструмент к рассмотрению – это *exit-poll* (опрос на выходе). Пожалуй, один из самых незамысловатых инструментов обратной связи. Если необходимо узнать мнение клиента – надо просто спросить его. Для этого необходимо нанять интервьюера, который будет на выходе, или на парковке опрашивать клиентов по заранее сформированному сценарию. В этом случае покупатель скорее ответит на вопросы, если интервьюер будет вежлив, объяснит, что он проводит исследование и задаст конкретные вопросы. А значит, вопросы должны звучать таким образом: «Все ли вы у нас купили?», «Почему вы покупаете именно у нас?», «Вы бы хотели изменить что-то в нашем магазине?». Как правило, диалог стимулируется привлекательным предложением, соответствующим ключевым проблемам или мотивации потребителя. Здесь требуется глубоко понимать потребителя, а также использовать новые интуитивные идеи, чтобы стимулировать его к принятию решений[6].

Тайный покупатель – интересный инструмент, который также может применить компания, работающая с потребителями. Смысл таков, что нанимается человек, который опробует обслуживание на себе, при этом сотрудники не будут знать, что человек нанят для оценки сервиса, а будут воспринимать его как очередного клиента. Так, компания сможет выяснить, с какими проблемами сталкивается клиент, приходя за приобретением услуги или товара.

Многие сталкивались с таким инструментом, как *пульты голосования*. Например, в отдельных компаниях, часто используется пульт с тремя смайликами – грустный, нейтральный и веселый, или три цвета - красный, желтый,

зеленый. По окончании обслуживания клиент, по своему желанию может оценить работу сотрудника. Инструмент удобен тем, что сотрудник может в режиме реального времени регулировать свою работу и поведение с клиентами. Но также и осложнен тем, что конкретного отзыва о том, что именно не устроило клиента, сотрудник может только догадываться, хотя решается это также очень просто: клиент нажал на красную кнопку – сотрудник спросил, что клиенту не понравилось, в следующий раз не допускает этой ошибки.

Но гораздо интереснее другой вариант – можно ввести систему не плохо-хорошо-отлично, а “Увольте его” - “Оставьте его” - “Заплатите ему бонус”. Считаем, что такой инструмент для мотивации сотрудников в качественном обслуживании является весьма привлекательным, который можно применить и в остальных учреждениях, оказывающих услуги потребителям.

В эпоху активного распространения информационных технологий, портативных устройств, виртуальное пространство становится неотъемлемой частью жизни людей. Постоянное нахождение людей «онлайн» через смартфоны делает доступным для предпринимателей еще один, самый интересный канал получения обратной связи – *мобильные приложения*.

Какие выгоды может принести наличие мобильного приложения, например, фитнес-клуба? Во-первых, приложение должно нести какой-то смысл и практическую пользу для человека, скачавшего его. Это может быть отображение количества посетителей на данный момент (очень удобная вещь, так как многие клиенты не любят толкаться в спортзале и ждать своей очереди к снаряду), или дневник результатов, куда пользователь может внести свою программу тренировок и отмечать свой физический прогресс. Это очень сильно могло бы промотивировать клиентов скачать ваше приложение, если же не все клиенты фитнес-зала скачали его, то можно попробовать предложить также 50% скидку на следующий месяц тем, кто его скачает и выложит фотографию в спортзале в социальные сети – методов мотивации много. И тем самым с подавляющим большинством клиентов будет настроена обратная связь. Лично каждый будет иметь возможность оставить отзыв или предложение для фитнес-клуба, так как в приложении есть и данная функция. А руководитель получает информацию о том, что думают его клиенты, чего им не хватает, какие у них есть предложения по развитию компании.

Владельцу хостела или кафе с доставкой еды стоит обратить внимание на существующие приложения, такие как Booking.com и Deliveryclub, по той причине, что они уже имеют огромный охват рынка и налаженную систему обратной связи.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Таким образом, в статье были оценены современные подходы установления обратной связи с клиентами, а также предложены рекомендации по

адаптации инструментов к розничному рынку товаров и услуг с примерами их применения. На смену «стационарным» каналам обратной связи приходят мобильные приложения, которые в недалеком будущем создадут динамичную обратную связь производителя и клиента. Несмотря на практическую полезность и эффективность мобильных приложений, вопросы мотивации клиента останутся на повестке дня.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LĪTERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Котлер, Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер – М.: Издательство АСТ, 2009.-230 с.
2. Приоритет потребителя и удовлетворение его нужд. [Режим доступа 22.10.2016] <http://uchebnik.online/osnovyi-marketinga-besplatno/prioritet-potrebitelya-udovletvorenie-ego-54879.html>
3. Джек Митчелл. Обнимите своих клиентов. Практика выдающегося обслуживания Изд-во Манн, Иванов и Фербер 2016. 288с.
4. Adobe Digital Index 2015 <http://landing.adobe.com/en/na/solutions/digital-index/246230-2015-holiday-shopping-infographic/> [Режим доступа 20.10.2016]
5. Игорь Манн, Елена Золина. Фидбэк. Получите обратную связь! Изд-во Манн, Иванов и Фербер 2015.- 304с.
6. Питер Фиск Гений маркетинга: работать на условиях, диктуемых потребителем Изд-во BestBusinessBooks 2007.- 456 с.

ENHANCING HUMAN RESOURCES IN THE COMPETITIVENESS MODERN ECONOMIC SYSTEM OF KAZAKHSTAN AND COUNTRIES EACE

KENZHIN Zh.B.

PhD students of Baltic International Academy

Abstract

The article includes the results of the comparative analysis of series of indicators for the Republic of Kazakhstan, related to improving quality of population's life and decrease of poverty rate, such as planning and developing budgetary funds in government policy documents in public health, education.

Keywords: quality of life, poverty, human resources, planning of budget expenditures, the human development index, an index of environmental sustainability.

INTRODUCTION /ВВЕДЕНИЕ/IEVADS

An important direction of modern economic system in Kazakhstan and EACE the countries is the development of human capital. Create EACE allows freely receive quality education and skills employment.

In the context of the EACE overall policy to improve the quality of life in the economy, as well as project to improve the quality of life and reducing poverty is becoming more important for investment attractiveness, which will also contribute to the growth and development of the economy.

The state plays a major role in improving the quality of life and reducing poverty, which is reflected in the following areas:

- development of an enabling environment for business and entrepreneurship through the creation of tax and investment climate;
- planning expenditure budget lines in the field of social development (social security in health, education);
- the formation of high-quality public infrastructure (construction of roads, public health facilities, education, security, provision of transport);
- rendering protect socially vulnerable transport.

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ/ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

In the Republic of Kazakhstan carried out the formation of the program, focused budget development-oriented priorities of socio-economic development. On this basis, the financing of the above directions is carried out through the implementation of the current budget programs to ensure fulfillment of the obliga-

tions and the implementation of budgetary development programs, which, in turn, contributes to the creation of appropriate infrastructure necessary for the effective implementation of the obligations of the state.

An important factor affecting the efficiency of the republican budget is that the education system continues to develop in an outdated methodological framework, structure and content of which does not allow it to take its rightful place in the world educational space. The content of education is factual and is not focused on preparing students for a competent, responsible and creative participation society.

When analyzing the reports of state bodies in recent years found that the planning of the national budget in terms of allocation of funds for addressing the quality of life of the population and poverty reduction are applied on macroeconomic indexes of subjectivity. Thus, year after year, there has been no disbursement of budget programs, which leads to their not effective use. Moreover, each year increasing the volume of detected financial irregularities.

The first policy document adopted on solutions to combat poverty, was a program to combat poverty and unemployment in the 2000-2002 years (Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan dated June 3, 2000 № 833). Funding for this program document from the budgetary resource allocated under the following government and industry programs: State program «Education», «Health of the Nation», Agro-Food program for 2003 – 2005 years; Road Sector Development Program of the Republic of Kazakhstan for 2001-2005 years, the development and support of small in the Republic of Kazakhstan for 2003-2005 years. Next it was designed 'Employment Program 2020', which is to finance the national budget in 2001 allocated 37.4 billion, of which 33.7 billion tenge mastered go 90.2%. Another focus of the fight against unemployment has become developed by the Government of the republic of Kazakhstan in the framework of the Employment Strategy and retraining program 'Business Road Map -2020', aimed at providing employment, preventing a significant increase in unemployment, the preservation and creation of new jobs. Under the program 'Business Road Map 2020' to support and development of industrial infrastructure in 2011 in the national budget was earmarked in the amount of 63.1 billion tenge, the refinement of the budget, this amount is reduced to 28, 1 billion, of which the local executive authorities were not mastered 4.5bln.

Table-1. Comparative analysis of the performance and position of the Republic of Kazakhstan for a number of indicators of the HDI

№	Indicator	Outside the Republic of Kazakhstan	Performance of the top five leading countries in the world
1	Life expectancy at birth	67 year	1. Japan – 83,4 year, 2. Hong Kong – 82,8 year 3. Switzerland – 82,3 year, 4. Australia – 81,9 year, 5. Italy – 81,9 year.
2	Expected years of schooling	15,1 year	1. Australia – 18,0 year, 2. New Zealand – 18,0 year, 3. Ireland – 18,0 year, 4. ISLANDIA – 18,0 year, 5. CUBA – 17,5 year
3	GNI per capita	10585 \$.	1. QATAR – 107721 \$. USA, 2. Liechtenstein – 83717 \$. USA 3. UAE– 59993 \$. USA 4. Singapore – 52569 \$. USA 5. Luxembourg – 50557 \$. USA
4	Gender inequality index	56 place	1. Sweden, 2. Netherlands, 3. Denmark, 4. Switzerland, 5. Finland
6	Overall life satisfaction	5,5	1. Denmark – 7,8, 2. Canada – 7,7, 3. Norway – 7,6, 4. Australia – 7,5, 5. Netherlands – 7,5 (Venezuela– 7,5)
7	Satisfaction with air quality	61,6%	1. Ireland – 94,8%, 2. Australia – 93,1%, 3. New Zealand – 93,0%, 4. Denmark – 91,6%, 5. Malawi – 91,1%
8	Satisfaction with water quality	55,7%	1. Denmark – 97,4%, 2. Austria – 97,1%, 3. Island – 96,9, 4. Sweden – 96,7%, 5. Switzerland – 96,1%

Implementation of this program has shown the absence of a clear mechanism for its implementation, delays the procedure of allocation of budgetary resources, which is not absorbed in a timely manner, the result is not achieved results Thus, to ensure sustainable development of Kazakhstan's society is necessary to improve the health system, education and the environment. Along with a focus on meeting the needs of the economy educated and healthy workforce in the country should be formed a stable and sound development of the social environment to adapt to the conditions of the EAEC.

In today 's world the quality of life is determined by the main components : life expectancy, level of welfare, education and the environment. According to the index of quality of life of the international University of society, nature and man (Dubna, Russia), the Republic of Kazakhstan takes 78 place by a factor of 1.17, while the leader of the ranking Norway has a coefficient of 3.83, 1.57- Russia, China -0.34. The following is a comparative analysis of the performance and position of the republic of Kazakhstan for a number of indicators of the HDI (table-1)

Table-2. Assessment of the country's rating on the United Nations Educational Materials.

№	Indicator	Outside the Republic of Kazakhstan	Performance of the top five leading countries in the world
1	Index ECCE (early childhood care and education) [2]	0,805	Belarus-0.967; Jamaica-0.944; Chile-0.914; Kuwait -0.914, Thailand -0.911;
2	Coverage of children with preschool care and education, %	48	Cook Islands -181; Spain-125; Republic of Korea -119; Belgium -118; Malta - 117;
3	The transition from primary school to secondary education, % [3]	99,93	Republic of Korea - 99.98; Norway - 99.93; Austria - 99.89; Cyprus - 99.87; Iceland - 99.77;
4	Adult literacy rate [4]	0,997	Republic of Korea -0.999; Cuba -0.998; Latvia-0.998; Estonia -0.998; Lithuania - 0.997;
5	Public expenditure on education, in % of GDP [5]	3,4	Cuba -13.6; Lesotho -10.3; Iceland -9.7; Burundi - 9.4; Denmark -8.6;

It should be noted that the index of multidimensional poverty explores factors such as access to clean water, fuel for cooking and health services, as well as to the basic benefits households and housing standards. Overall, this gives a more complete portrait of poverty than simple income measures. According to our calculations, in the decade ending in 2010, in conditions of multidimensional poverty have lived about 1.7 billion. Pers in 109 countries, or almost 1/3 of the total population of these countries, constituting 5.5 billion. pers. For comparison, 1.3 billion. Person. Is estimated to live no more than \$ 1.25. US a day; the figure used for the purposes of the United Nations in the field of development, the Millennium Development Goals, one of whose tasks - to eliminate "extreme" poverty.

According to the index of environmental sustainability Yale Center for Environmental Law and Policy (Yale University, USA) and Columbia Center of the World Information Network on Earth Sciences (Columbian University, USA), based on the calculation of 76 parameters, including indicators of ecosystem, environmental stress, environmental aspects of health population, social and institutional capacity and international activity of a country, the Republic of Kazakhstan took 70 th place with an index of 63.8, while the leading countries - New Zealand, Sweden and Finland - the figure of 87-88. The position of the Republic of Kazakhstan in the financing of health trends represented by the following indicators.

Next, we present the position of the Republic of Kazakhstan in the country ranking Educational Materials UN “ Global Monitoring Report “ Education for All “ for the year 2012. The index of real savings (IIS), and taking into account the amortization of the loss of natural capital, according to the World Bank, of the Republic of Kazakhstan to -25.5, while the Russian Federation -4.4, 14.8 in Norway, the United States 4.4. Kazakhstan occupies 80 place in the ranking of countries on the Human Development Index (HDI).

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Thus, the position of the Republic of Kazakhstan among other countries based on such components of the index, the average length of healthy life and the value of the gross domestic product per capita is still poor.

Summarizing the analysis of planning and budget implementation, aimed at improving the quality of life of the population and poverty reduction, the following conclusions:

- Need to further improve mechanisms for monitoring concrete results of policy documents and their impact on the competitiveness of the conditions of a modern economic system of Kazakhstan and the EAEC;
- There is no direct involvement of the beneficiaries - socially vulnerable, the poor in the ongoing policy documents in the conditions of modern economic competitiveness of Kazakhstan.

REFERENCES/СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / LITERAT ŪRAS UN AVOTU SARAĀSTS

1. Уровень жизни населения Казахстана 2012-2013//Статистический сборник, Астана, 2013, 212с.,
2. Уровень жизни населения Казахстана 2012-2013//Статистический сборник, Астана, 2013, 242с.
3. Report of United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization <http://www.unesco.org/new/en/education/themes/leading-the-international->

[agenda/efareport/statistics/efa-development-index/](http://www.unesco.org/new/en/education/themes/leading-the-international-agenda/efareport/statistics/efa-development-index/) Electronic resource, 24.07.2016

4. Report of United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO) <http://www.unesco.org/new/en/education/themes/leading-the-international-agenda/efareport/statistics/statistical-tables/> Electronic resource, 24.07.2016
5. Report of United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO) <http://www.unesco.org/new/en/education/themes/leading-the-international-agenda/efareport/statistics/statistical-tables/> Electronic resource, 24.07.2016
6. Report of United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO) [http://www.unesco.org/new/en/education/themes/leading-the-international-agenda/efareport/statistics/statistical-tables.](http://www.unesco.org/new/en/education/themes/leading-the-international-agenda/efareport/statistics/statistical-tables/) Electronic resource, 24.07.2016

Стратегический план устойчивого развития предприятия: повышение ликвидности и платежеспособности

Tatiana Konovalova, магистрантка программы
«Управление и администрирование предпринимательской деятельности»
Балтийская Международная академия, Латвия
Научный руководитель: **Stecenko Inna**, Prof., Dr. oec.
Балтийская Международная академия, Латвия

Аннотация

В статье исследована экономическая сущность понятий, ликвидность и платежеспособность. Проанализированы показатели ликвидности предприятий и исследованы факторы, обусловившие их изменения. Предложены основные направления повышения платежеспособности предприятия.

Методологической основой исследования являются фундаментальные основы экономической теории, законодательные и нормативные акты России по вопросам оценки финансовой деятельности предприятий, теоретические и научно-практические исследования отечественных и зарубежных ученых по проблемам теории и практики управления ликвидностью предприятий.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, финансовое состояние, активы, коэффициент покрытия, коэффициент абсолютной ликвидности, долгосрочные пассивы.

Abstract

The paper studies the economic essence of the concepts of “liquidity and solvency.” We analyzed the liquidity of enterprises and examines the factors that led to their changes. The basic directions of increasing the company’s solvency. Improved management tools of liquidity.

The methodological basis of the study are the fundamentals of economic theory, laws and regulations on the Russian assessment of the financial activity of the enterprises, theoretical, scientific and practical research of domestic and foreign scholars on the problems of the theory and liquidity management practices of enterprises.

Keywords: solvency, liquidity, financial condition, assets, coverage ratio, cash ratio, long-term liabilities.

ВВЕДЕНИЕ/ĪEVADS/INTRODUCTION

Финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности и платежеспособности. Анализ экономической литературы и нормативных документов свидетельствует о наличии различных толкований сущности платежеспособности и ликвидности предприятия, противоречий в методических подходах к расчету показателей, формирующих их уровень, и общей оценке платежеспособности и ликвидности предприятия. Преимущественно ученые определяют платежеспособность предприятия как способность погашать свои кратко-

срочные финансовые обязательства. Так, по мнению Н. В. Колчиной, платежеспособность означает наличие у предприятия денежных ресурсов и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения [1].

Поддерживает этот подход и одновременно расширяет определение платежеспособности М. М. Крейнина. Она считает, что платежеспособность - это наличие у предприятия средств, достаточных для уплаты долгов по всем краткосрочным обязательствам и одновременно бесперебойного осуществления процесса производства и реализации продукции [2].

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Стоит отметить, что платежеспособность предприятия в широком смысле включает кредитоспособность, платежеспособность и ликвидность предприятия [3]. Ликвидность предприятия, то есть способность своевременно превращать активы в деньги с целью выполнения необходимых платежей, составляет одну из необходимых условий обеспечения платежеспособности. При этом некоторые исследователи утверждают, что платежеспособность более широкое понятие, чем ликвидность [4, 5].

Однако отдельные экономисты считают, и мы поддерживаем такую позицию, что не следует отождествлять платежеспособность и ликвидность [6]. Так, Л. А. Лахтионов утверждает, что ликвидность предприятия - это способность и скорость превращения оборотных активов в денежные средства с целью погашения текущих обязательств как по мере поступления сроков их уплаты, так и просроченных долгов [6].

Таким образом, предложенное определение ликвидности предприятия как способность и скорость превращения оборотных активов в денежные средства с целью погашения текущих обязательств как по мере поступления сроков их уплаты, так и просроченных долгов наиболее полно отражает природу этого понятия и учитывает рыночные условия хозяйствования. Понятие платежеспособности и ликвидности предприятия очень близки, но второе является вместительнее, поскольку от степени ликвидности зависит платежеспособность.

Практические положения

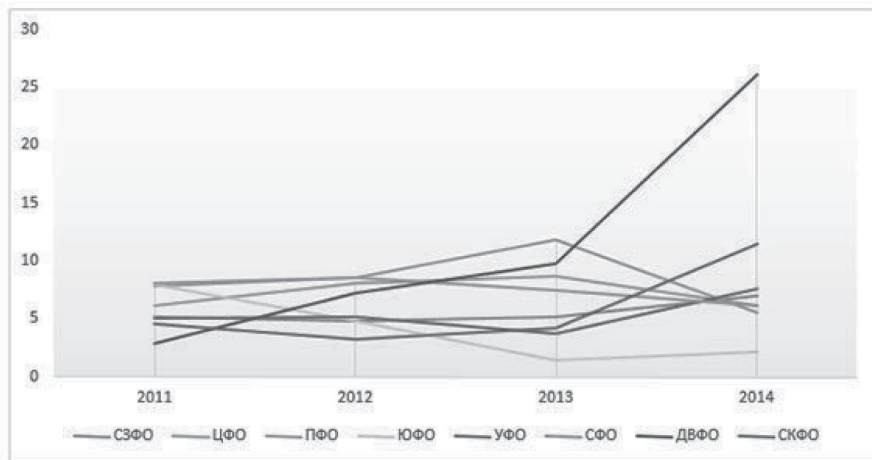
Рост экономики поддерживался увеличением социальных расходов государства, заморозкой тарифов естественных монополий и потребительским кредитованием населения. До начала 2014 г эти меры позволяли поддерживать рост потребительских рынков и стабильность финансовой сферы.

Таблица 1. Номинальный и реальный ВВП РФ, 2011-2020 гг (трлн руб)

Параметр	2011	2012	2013	2014	2015	2016*	2017*	2018*	2019*	2020*
в текущих ценах	56,0	62,2	71,0	71,4	78,0	85,4	92,5	99,9	107,9	116,2
в ценах 2008 г	41,5	42,9	43,4	43,7	41,7	41,1	41,1	41,6	42,6	43,6

Структура выручки и прибыли будет выглядеть подобным же образом – объем продаж b2b формируется непосредственно в регионе производства. Дистрибуция готовой продукции происходит с помощью фирменных и мультибрендовых розничных сетей, или дизайн студий, в основной массе либо не принадлежащих производителю, либо принадлежат юридически обособленных от производства компаниям. Все это оставляет некоторый простор для дизайн студий, которые могут занимать ниши, ориентируясь главным образом на производство мебели под заказ, что для федеральных игроков проблематично в связи с длинной логистикой, большими сроками производства и относительным удорожанием изделия. Впрочем, это зависит и от специфики конкретного вида мебели – например, крупные производители мягкой мебели даже среднего ценового сегмента охотно принимают индивидуальные заказы, учитывая пожелания заказчика при выборе материала и комплектности изделия. Для премиум-сегмента индивидуальный подход при изготовлении изделий является стандартом.

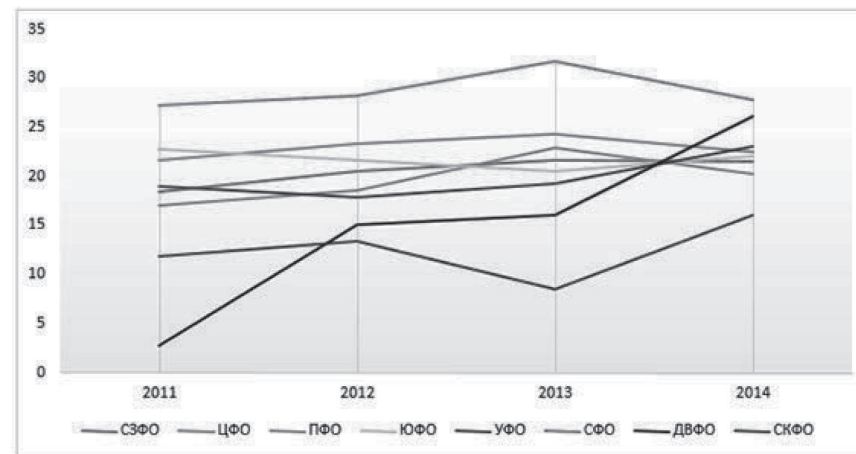
Рис. 1. Динамика рентабельности продаж отрасли по регионам, 2011-2014 гг.



Где: СЗФО – Северо-Западный федеральный округ
ЦФО – Центральный федеральный округ

ПФО – Приволжский федеральный округ
ЮФО – Южный федеральный округ
УФО – Уральский федеральный округ
СФО – северный федеральный округ
ДВФО – Дальневосточный федеральный округ
СКФО – Северо-Кавказский федеральный округ

Рис. 2. Динамика валовой рентабельности отрасли по регионам, 2011-2014 гг., %

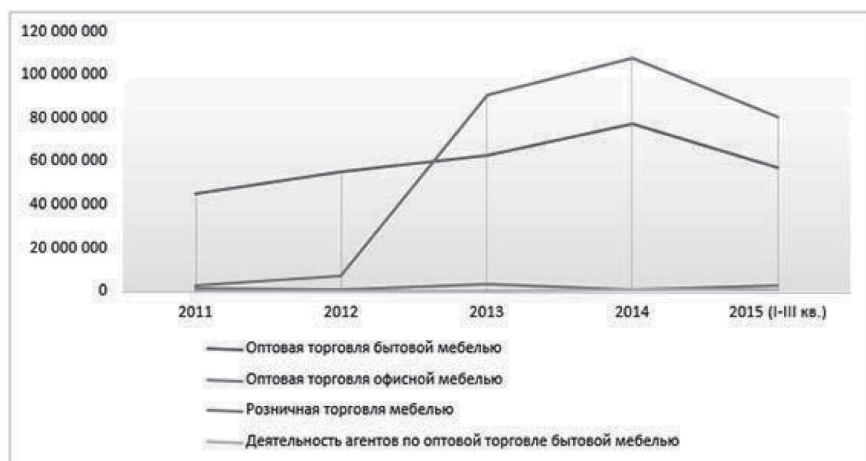


Результаты исследования

Анализ динамики показателей рентабельности по регионам показывает разнонаправленность трендов. Так, например, рентабельность продаж в ДВФО выросла с 2,8% в 2011 году до 26,1% в 2014. Значительный рост показали также УФО и СКФО. Те же самые регионы приросли и по показателю валовой рентабельности. При этом, остальные регионы показали незначительное снижение показателей.

Исходя из этих данных и имеющейся информации по рынку, достаточно сложно сделать однозначные выводы относительно причин подобной ситуации. Вполне вероятно, что регионы за счет относительно низкой конкуренции, салоны и розничные сети имеют возможность устанавливать высокую торговую наценку; крупные игроки, расположенные в ЦФО и ПФО при снижении рентабельности, обеспечивают дополнительную выручку за счет увеличения объемов продаж.

Рис. 3. Динамика выручки видов деятельности по оптовой и розничной торговле бытовой и офисной мебелью в 2011-2015 гг., тыс. руб.



Цель анализа ликвидности заключается не только в том, чтобы оценить ликвидность предприятия, его активов и источников их формирования, но и в том, чтобы на этой основе разработать меры, направленные на улучшение этих финансово-экономических показателей. Анализ ликвидности баланса предприятия как раз позволяет выявить важнейшие аспекты и наиболее слабые позиции в деятельности предприятия и показывает, по каким направлениям нужно проводить такую работу, чтобы добиться улучшения финансового состояния предприятия

Низкая ликвидность и частичная неплатежеспособность хозяйствующих субъектов государственного сектора являются основными проблемами на пути формирования финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности. В работах Савицкой Г.В., Костырко Р. А., Уткина Е. И. рассматривается понятийный аппарат, финансовые методы и рычаги, используемые для поддержки и приумножения ликвидных активов предприятий.

Оценка исследования

Основной задачей этой работы является поиск путей снижения дебиторской задолженности, как важного фактора формирования денежной ликвидной массы. Согласно исследованиям, платежеспособность и ликвидность предприятия находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. Ликвидность является стратегически важной величиной, а платежеспособность характеризует текущее состояние предприятия. В условиях кризиса на рынке произошло сокращение как государственного, так и дополнитель-

ного финансирования (банковские кредиты и другие внешние займы), что, в свою очередь, дало отпечаток на деятельность именно государственных предприятий и заставило обратить внимание на оптимизацию использования собственной прибыли предприятия, структуры расходов и себестоимости продукции, а также на привлечение внешних инвесторов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Решение этой проблемы заключается прежде всего в контроле динамики поступления средств и своевременном выявлении потенциальных должников. Однако чаще всего предприятия не уделяют достаточного внимания вопросам предотвращения задолженности или ее ликвидации на ранних этапах. Это заставляет применять стандартные методы напоминания (расылка писем, звонки и т.д.), что, как правило, не дает ожидаемого результата. Если предприятие не имеет возможности выделить средства на такой отдел, альтернативой является создание сводной таблицы учета и контроля действующих отношений с дебиторами, состоящая в соответствии с индивидуальными требованиями и договоренностями.

Предотвращение возникновения дебиторской задолженности может быть первым шагом на пути повышения платежеспособности хозяйствующих субъектов. Итак, многоаспектность и специфика функционирования предприятий обуславливают необходимость осуществления качественной и своевременной прогнозирования их финансовой устойчивости и платежеспособности, основанное на системе измерителей.

Предложенное измерение осуществления финансового прогнозирования приобретает исключительное значение при определении наиболее значимых факторов и генеральных ориентиров экономического устойчивого развития предприятий отрасли, что особенно важно в контексте поиска самостоятельного неповторимого пути их развития в пределах глобализационных процессов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: Дело и сервис, 2008 г.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – в 2-х т. Т.1. – К.: Эльга, 1999. – 590 с. 11
3. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Анализ финансовой отчетности // Финансовый менеджмент = Financial management. Theory and Practice / Пер. с англ. под. ред. к.э.н. Е. А. Дорофеева.. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – С. 121–122. – 960 с
4. Ермолович Л.Л. Анализ ликвидности предприятия. М.: БГЭУ, 2005 г

5. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: Бухгалтерский учет, 2008 г.
6. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М. Н. Крейнина. – М.: ДИС, 1994. – 256 с.
7. Финансы организаций (предприятий) / Н. В. Колчина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 383 с.

Глобализация и ее влияние на рынок воздушных перевозок

Костин А. А.,

докторант программы

«Региональная экономика и экономическая политика»,
Балтийская международная академия, Рига, Латвия

Аннотация

Данная статья исследует влияние глобализации на мировую и отечественную авиационную отрасль, в частности на деятельность авиаперевозчиков и консолидация авиапромышленного рынка.

Ключевые слова: авиатранспортный рынок, воздушный транспорт, глобализация, процессы глобализации, авиационная промышленность, парк воздушных судов, альянсы, лизинг.

Abstract

Current article studies the effects of globalization on the world and domestic air transport industry, particularly focusing on airlines and aircraft manufacturers.

Keywords: air transport market, air transport industry, globalisation, aircraft manufacturers, aircraft fleet, alliances, leasing.

ВВЕДЕНИЕ/LEVADS/INTRODUCTION

Глобализация бизнес процессов вызвала изменения структуры отрасли воздушного транспорта (ВТ) по всему миру. Изменились технологии ведения бизнеса, образовались новые сегменты авиационного рынка, до сих пор трансформируется бизнес-модель авиаперевозчиков, формируются мировые альянсы. [1] Воздушный транспорт сам по себе является отраслью, которая стимулирует процесс глобализации и создания мировой экономики. Воздушные перевозки связывают как географические регионы и страны, так и процессы деятельности человека или отрасли экономики, например, производство запчастей воздушных судов (ВС) или туризм. Экономический эффект от воздушных перевозок начинается от прямого создания рабочих мест и генерирования прибыли до косвенного мультипликативного эффекта от воздушных перевозок в других отраслях экономики. [3] Действительно, вместе с энергетическим комплексом, транспортная система страны является основой для роста ВВП и развития экономики. Процесс глобализации способствует развитию концепции «единого общего мирового воздушного пространства». В Европе, в результате глобализационных процессов произошло образование единого экономического пространства – ЕС, что кардинально изменило европейский авиатранспортный рынок, и в дальнейшем коренным образом повлияло на развитие мирового рынка авиаперевозок в целом. [1]. Давайте рассмотрим мировой авиатранспортный рынок более подробно.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Мировой рынок воздушных перевозок по своей природе уже несет глобальные характеристики, связывая разные регионы мира и стимулируя потоки трудовых, финансовых и технологических ресурсов. Мировые авиакомпании ведут свою деятельность в постоянно меняющейся конъюнктуре рынка с различной степенью регулирования государством: от строгого регулирования и протекционизма до практически полного дерегулирования. Долгосрочный тренд скорее характеризуется движением в сторону дерегулирования и либерализации воздушных перевозок. В качестве подтверждения можно привести формирование единого авиационного рынка в Евросоюзе и двусторонние соглашения «открытого неба». [3] Процесс глобальной интеграции также привел к формированию альянсов авиакомпаний. Андреев А.В. отметил, что процесс объединения в альянсы напрямую связан с процессами глобализации и усиления конкуренции на мировом рынке. Авиакомпании объединяются в альянс уже не по национальному или региональному принципу, а на основе взаимовыгодности ведения совместного бизнеса и повышения конкурентоспособности от участия в хабовых перевозках [1]. Три самых крупных существующих альянса в мире обслуживают около 60% рынка – это StarAlliance, OneworldandSkyTeam, предлагающие пассажирам расширенную маршрутную сеть через код-шеринговые соглашения (два и более авиаперевозчиков отражают в своих системах резервирования один и тот же рейс даже при том, что фактическую перевозку будет выполнять только одна авиакомпания). Соглашения позволяют осуществлять более удобную стыковку рейсов, снижать суммарное время перелета и ожидания в аэропорту. Для пассажиров – это предложение более качественного сервиса по сниженной цене; а для авиакомпаний и аэропортов – это сниженные операционные расходы, расширение клиентской базы, а иногда и усиление рыночной силы [6]. В то же время, в текущих условиях маловероятно появление глобального перевозчика по ряду причин. Одно из них – это протекционизм и регулирование государства с целью защиты национальных интересов, например – ограничения по составу собственников транснациональных корпораций. В связи с этим капитализация самой крупной мировой авиакомпании (14 млрд. долларов США в 2007 году) кажется малозначительной по сравнению с мировыми банками как Citigroup (200 млрд. долларов США) или нефтяными компаниями, например – Exxon's (360 млрд. долларов США)[4]. В результате процессов дерегулирования, обеспеченных внедрением Директивы 96/67/ЕС в странах ЕС, и на мировом авиатранспортном рынке в целом, появились значительные изменения, а именно: 1) появились новые сегменты авиатранс-

портного рынка: - профильные аэропортовые операторы в области наземного обслуживания; - горизонтально - интегрированные бизнес-структуры, такие, как альянсы операторов наземного обслуживания, сетевые операторы наземного обслуживания и др.; - аэропорт, как главный оператор наземной инфраструктуры обеспечения авиaperезвозок. 2) модернизировалась инфраструктура отрасли наземного обслуживания, а именно: - повысилась интенсивность конкуренции среди аэропортовых операторов; - повысились показатели качества наземного обслуживания; - значительно снизилась стоимость наземного обслуживания для авиакомпаний, с одновременным изменением структуры договоров; - получил широкое развитие аутсорсинг наземного обслуживания путем его передачи для выполнения профильными операторами [1]. Глобализация и рост благосостояния бизнес-сообщества в свою очередь привели к появлению нового сегмента авиaperезвозок, не обладающего характеристиками публичного транспорта – это частный, корпоративный воздушный транспорт и авиатакси. От такого вида транспорта более других будут выигрывать небольшие региональные аэропорты и аэродромы. Наиболее распространены такие перевозки в Европе и Северной Америке. [5] Стоит также обратить внимание на влияние региональных факторов на деятельность авиакомпаний – например, экономическая конъюнктура рынка, регуляционная и протекционистская политика государства. После дерегулирования авиaperезвозок в Европе, Северной Америке, Австралии и волны приватизации авиакомпаний уровень конкуренции в мире значительно вырос. Но даже имея схожие модели оперирования, бизнес будет отличаться от региона к региону. Авиакомпании в регионах с более однородной регуляционной структурой, такой как в США, демонстрируют более оптимальное «производство» перевозочных услуг. А разница между лоукостерами и полносервисными авиаперевозчиками в производительности труда (другими словами эффективности перевозок) наибольшая в Европе по сравнению с США[2]. Глобализация рынка капитала и авиaperезвозочной деятельности, приватизация мировых авиакомпаний, появление альянсов и перекрестное владение акциями также дали толчок совмещению бухгалтерских традиций и принципов (ориентированность на инвесторов и рынки капитала в США, Великобритании и Нидерландах; и ориентированность на налогообложение в Германии, Франции и Японии). [4].

Негативным воздействием глобализации на мировую гражданскую авиацию можно назвать зависимость от глобального рынка энергоресурсов и валютного рынка, волатильность которых делает невозможным либо значительно затрудняет прогнозирование и планирование валютных расходов и доходов авиакомпаний, аэропортов и авиационных предприятий[3]. Исходя из такой логики, мировой финансовый кризис тоже можно назвать результатом глобализации рынка капитала, что в свою очередь вы-

ступает шоковой ситуацией для мирового бизнеса, в том числе и авиакомпаний. **Мировая авиастроительная отрасль** тоже претерпела значительные изменения, распределяя по земному шару производство комплектующих запчастей к авиалайнерам с оптимальными ресурсозатратами. Размещение и аутсорсинг комплектующих в разных странах не только приводит к минимизации расходов на производство, но и помогает лоббировать интересы авиапроизводителя для проникновения на авиационные рынки этих стран. На международном авиастроительном рынке идут активные процессы технической и технологической унификации авиационного оборудования. Процесс централизации капитала и мощностей можно проследить на примере авиастроительного объединения Airbus Industries. Группа образовалась в 2001 году в результате слияния испанского авиастроителя Casa, французского - Matra Aerospace и германского DASA в единую компанию EADS. Уже затем EADS и британская компания BAE Systems объединились в холдинг Airbus Industries [1]. Стоит отметить, что слишком активное поглощение участников рынка приводит к чрезмерной консолидации рыночной силы в руках нескольких мировых гигантов. Дуополия из Airbus и Boeing сегодня настолько укреплена, что вытесняет более мелких авиапроизводителей и создает сильные входные барьеры.

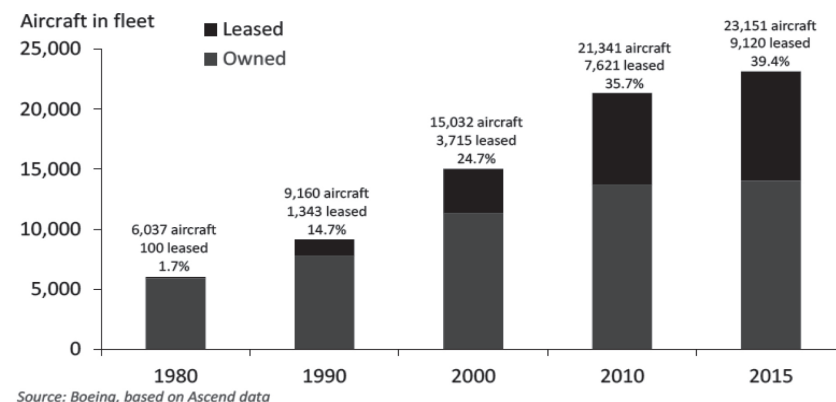
Примером дистрибуции бизнес-процессов в результате влияния глобализации будет развитие и распространение лизинга воздушных судов и оборудования в качестве альтернативы приобретению их в собственность. Как видно из Диаграммы 1, удельный вес воздушных судов в мире, приобретенных в лизинг, неустанно растет. В 1980 году менее 2% воздушных судов были «лизинговыми», что в абсолютном выражении составляет около 100 воздушных судов. Теперь же в мире более 9 тысяч лизинговых ВС, что равно почти 40%

В поддержку лизинга выступает целый ряд факторов [7]:

- гибкость реагирования на внешние и внутренние шоки (в экономике, на рынке, в компании);
 - оперативное пополнение или обновление парка воздушных судов;
 - малые изначальные инвестиции по сравнению с приобретением ВС;
 - снижение риска падения остаточной стоимости ВС;
 - снижение себестоимости перевозок.
- всего воздушного парка [7].

Диаграмма 1. Рост удельного веса лизинговых воздушных судов в общей структуре парка авиакомпаний

(по данным Boeing, опубликовано в IATA Economics' Chart of the Week. To buy or not to buy, that is the question... от 07.10.2016)[7]



Рынок воздушных перевозок в РФ в чем-то приобрел, а в чем-то потерял из-за процессов глобализации рынка воздушных перевозок. Одновременно с глобализацией на российский рынок также влияли процессы перехода от плановой к рыночной экономике, приватизацией предприятий и дроблением крупных структур на более мелкие. Так объединенный авиаотряд разделился на авиакомпанию и аэропортовый комплекс наземного обслуживания (второй впоследствии разделился на инфраструктурный объект с характеристиками естественной монополии – аэропорт; и на «формально конкурентную» составляющую в лице поставщиков специализированных услуг наземного обслуживания) [1].

Приватизация российских авиакомпаний и переход на рыночную экономику запустил процесс осмысления и адаптации мировых наработанных практик к российскому рынку воздушных перевозок, что тоже является выражением глобализации. Так произошел переход к хабовой модели перевозок с центром в лице Московского авиационного узла, трансформирующий маршрутную сеть в подобие звезды и снижая объемы нерентабельных региональных авиаперевозок. По данным ТКП, удельный вес внутренних перевозок, не проходящих через Москву сократился почти в два раза с 40% в 2001 году до почти 22% в 2015 году.

Процессы глобализации также отразились и на нормативно-правовом регулировании отрасли, чему дополнительно способствовало вступление Российской Федерации в ВТО. Изменение нормативно-правовой базы позволило появиться и эффективно функционировать в России лоукостеру «Победа», уже показывающего положительные финансовые результаты в 2016 году. Дальнейшее принятие Монреальской конвенции российскими

авиационными властями еще больше сблизит рынок воздушных перевозок РФ с мировым в сфере правового регулирования воздушных перевозок.

Высокая сырьевая зависимость экономики РФ и отсталость промышленного производства идут в ногу с запаздыванием процессов глобализации и инфраструктурных преобразований [1].

На **российском авиастроительном рынке**, после распада СССР, так же было принято решение об объединении всех авиастроительных КБ располагавшихся на территории РФ в Объединенную авиастроительную корпорацию. Процессы консолидации в международном авиастроении ярко отражены на примере реализации совместного проекта Boeing и компаниями Гражданские самолеты Сухого при разработке и постройке авиалайнера «Сухой Суперджет 100» [1].

Внедрение процессов глобализации в России, а также хроническое «недоинвестирование» в авиапромышленный комплекс, старение трудовых и технологических ресурсов привели к упадку российского авиапрома. На сегодняшний день кроме SSJ-100 в России отсутствует стабильное производство высокотехнологичных гражданских воздушных судов, способных составлять конкуренцию в некоторых сегментах мировым производителям. Переход российских авиакомпаний на иностранную технику сопровождается заимствованием глобальных бизнес-процессов и закупкой иностранного оборудования в смежных отраслях: техническое оборудование для наземного обслуживания и ремонта воздушных судов, соответствующее программное обеспечение и ИТ, переобучение и сертификация обслуживающего персонала.

Лизинг. Наиболее существенным значением для Российского воздушного транспорта за последнее десятилетие, явилось освоение авиапредприятиями лизинговых технологий обновления авиационного парка, а также наземного технического оборудования. Государством для обеспечения закупок российской авиатехники и оборудования были созданы две крупные лизинговые компании [1]:

- Финансовая лизинговая компания (ФЛК) – российская авиализинговая компания, основана в 1997г. Основное направление деятельности – финансовый и операционный лизинг гражданских ВС российского производства, лизинг промышленного оборудования и коммерческих судов;
- Ильюшин Финанс Ко (ИФК) – российская авиализинговая компания. Основана в 1999 г. Основное направление деятельности компании – финансовый и операционный лизинг современных гражданских самолетов российского производства и финансирование экспортных поставок [1].

Трансформация российского рынка авиаперевозок перешла в активную фазу в 2000-х годах. Результатом регулирования (внутреннего и внешнего) за последние 10-15 лет в России, изменений законодательства и программ государственной поддержки, а также по ряду экономических причин, на се-

годняшний день существует практически «выживающий» на государственных заказах авиапром. После замещения российской авиационной техники на зарубежную появилась серьезная зависимость российских авиаперевозчиков от зарубежных производителей, чьи самолеты перевозят около 95% пассажиров на российском рынке (по данным Центра статистики и экономических исследований «Транспортной клиринговой палаты» [8]).

Данные диаграммы охватывают период в 10 лет с начала 2006 года до конца третьего квартала 2016 года. Если посмотреть на общее количество перевезенных пассажиров в 2000 году, то всего 10% пассажиров перевозилось на зарубежных ВС. В 2006 году в парке российских авиакомпаний находилось около 3200 воздушных судов, внесенных в сертификат эксплуатанта. Из них почти 740 составляли ближне- средне- и дальнемагистральные воздушные суда (далее будем называть их просто «магистральные») отечественного и иностранного производства. Причем соотношение магистральных ВС зарубежных к отечественным тогда составляло 1 к 9. Поскольку практически вся масса пассажиров перевозится на магистральных ВС крупнейших российских авиакомпаний, рассматривать будем именно их. Суммарное изменение численности происходило волнообразно, но можно наблюдать ярко-выраженные импульсы сокращения парка магистральных ВС в кризисных 2008-м и 2015-м годах в связи с банкротством авиакомпаний и сокращением общей провозной емкости в отрасли.

Диаграмма 2. Удельный вес зарубежных и отечественных магистральных ВС от общего кол-ва судов



В результате получаем, что с начала 2006 года к 2015-му парк зарубежных магистральных ВС вырос с 90 ВС до 700 ВС. Правда в дальнейшем за кризисный 2015-ый год сократился до 555 единиц. На начало 2006 года авиакомпании содержали около 650 магистральных воздушных судов отечественного производства, а на начало 2015 года их осталось уже меньше 200 ВС.

Кризис 2008-2009 годов нанес огромный удар по рынку воздушных перевозок России - банкротство не одного десятка авиакомпаний отразилось на общем

пассажираобороте и на маршрутной сети и на самолетном парке. Большая часть выведенных из парка отечественных магистральных ВС числилась в сертификатах эксплуатантов обанкротившихся авиакомпаний. В 2008-2009 годах обанкротились «ДАЛЬАВИА» (-18 ВС), «Красноярские авиалинии» (-32 ВС), «Пермские авиалинии» (-9 ВС), Авиакомпания «Самара» (-9 ВС), «АВИАПРАД» (-10 ВС), «Домодедовские авиалинии» (-26 ВС), Авиакомпания «Татарстан» (-9 ВС за период 08-09; обанкротилась в 2014г.) – итого сокращение более чем на 110 ВС за два года.

На конец третьего квартала 2016 года в парке российских авиакомпаний находится более 2500 воздушных судов, внесенных в сертификат эксплуатанта, в т.ч. 775 ближнее- средне- дальнемагистральных воздушных судов. Из них – 24% отечественного производства, которые морально и технически устарели. Их доля в дальнейшем будет только сокращаться. В то же время отечественные воздушные суда перевозят только около 5% от всех перевезенных пассажиров. Переломить тенденцию или хотя бы замедлить могут новые разработки российского авиапрома, в т.ч. SSJ-100 и MC-21, но конкурировать с мировыми гигантами Airbus и Boeing вряд ли удастся ввиду сильных входных барьеров и общего движения отрасли в сторону стандартизации оборудования и обслуживания.

Поддержку производству самолетов Сухой Суперджетв России оказали государственное субсидирование и поправки в закон о субсидировании лизинга воздушных судов отечественного производства. Расчеты по лизингу самолетов SSJ-100 будут производиться в рублях, что является мерой поддержки финансовой устойчивости российских авиакомпаний[8,9]. Девальвация рубля привела к значительному росту расходов, расчет по которым производится в иностранной валюте, в т.ч. лизинг.

На сегодняшний день формы статистической отчетности в Гражданской авиации России не содержат информации о структуре или количестве лизинговых ВС в российских авиакомпаниях. А ведь наблюдение за деятельностью ВТ РФ является основополагающим инструментом для дальнейшего анализа и контроля выполнения задач по развитию транспортного комплекса страны. В этой связи предлагается дополнить существующую форму статистической отчетности №32-ГА «Сведения о парке воздушных судов» данными о количестве лизинговых воздушных судов по типам ВС. Аргументировать это можно стремительным ростом и выходом на первое место по удельному весу в общей структуре затрат авиакомпаний расходов по аренде и лизингу воздушных судов.

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение можно сделать несколько выводов из вышеизложенного и охарактеризовать влияние от глобализации на российский рынок воздушных перевозок скорее положительно, чем отрицательно. Адаптация лучших мировых практик и технологий усовершенствовали бизнес-процессы

авиакомпаний и аэропортов, повысили качество и ассортимент услуг, предоставляемых потребителям. Улучшилась нормативно-правовая база и регулирование воздушных перевозок РФ. С другой стороны, конкуренция со стороны мировых авиапромышленных предприятий и сложности с сертификацией российской авиационной техники привели к упадку российского авиапрома и угрозе полного закрытия российских авиапредприятий. В дополнение, хочется отметить продолжение мировой тенденции роста пользования лизингом воздушных судов в качестве механизма пополнения и обновления парка авиакомпаний, что требует отражения данной информации в формах государственной статистической отчетности для более достоверного и качественного наблюдения, контроля и регулирования деятельности российского авиатранспортного рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

LITERĀTURAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Андреев А. В. Воздействие глобализации на мировую и отечественную отрасль воздушного транспорта // ТДР. 2012. №6-1 С.250-252.
2. Barbot C., Costa A., Sochirca E. Airlines performance in the new market context: A comparative productivity and efficiency analysis // Journal of Air Transport Management. 2008. Т. 14. № 5. С. 270-274.
3. Belobaba P., Odoni A., Barnhart C. The global airline industry. Chichester, U.K.: Wiley, 2009. Вып. 1.
4. Morrell P. Airline finance. Aldershot, England: Burlington, VT, 2007. Вып. 1.
5. Starkie D. Aviation markets. Aldershot, England: Ashgate, 2008. Вып. 1.
6. A Guide to the Three Major Airline Alliances: Star Alliance, Oneworld and Sky Team - Hopper Blog [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.hopper.com/articles/860/a-guide-to-the-three-major-airline-alliances-star-alliance-oneworld-and-sky-team> (дата обращения: 29. 12. 2016).
7. IATA Economics' Chart of the Week. To buy or not to buy, that is the question..., 07.10.2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.hopper.com/articles/860/a-guide-to-the-three-major-airline-alliances-star-alliance-oneworld-and-sky-team> (дата обращения: 29. 12. 2016).
8. Об изменении правил предоставления субсидий на возмещение российским авиакомпаниям части затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда для внутрирегиональных и местных авиаперевозок [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/docs/18187/> (дата обращения: 29. 12. 2016).
9. Кабмин субсидирует лизинг российских самолетов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/54865> (дата обращения: 29. 12. 2016).

Специфика оценки потенциала и конкурентоспособности образовательных программ университета

Краковецкая Инна Валентиновна,

Кандидат экономических наук,

доцент кафедры стратегического менеджмента и маркетинга

Национальный исследовательский

Томский Государственный университет Россия

Inna_krakov@mail.ru

Аннотация

Цель данного исследования – показать целесообразность применения маркетинговых инструментов при оценке конкурентоспособности образовательных программ. Для ее достижения автором проанализированы теоретические аспекты выбора конкурентной стратегии университета с учетом особенностей рынка; предложен маркетинговый инструмент оценки потенциала и конкурентоспособности образовательных программ. Представленные практические результаты апробации этого инструментария подтверждают актуальность его разработки.

Ключевые слова: Конкурентоспособность вуза, маркетинговый инструментарий, оценка образовательных программ

Abstract

The purpose of this study is to show the feasibility of applying marketing tools in the evaluation of the competitiveness of educational programs. The author analyzes theoretical aspects of the choice of University's competitive strategy, taking into account the characteristics of the market; and proposes marketing tools of assessing the potential and competitiveness of educational programs. The practical results of testing of this tools confirm the relevance of its development.

ВВЕДЕНИЕ/ĪEVĀDS/INTRODUCTION

В современных условиях сложившаяся экономическая ситуация обуславливает возросшую потребность подготовки квалифицированных кадров, способных вывести ее из кризиса. Это, в свою очередь, приводит к росту конкуренции между высшими учебными заведениями. Российские университеты вступают в борьбу не только за привлечение наиболее одаренных студентов и сотрудников, но и за позиции в международных рейтингах. Проводимая государством политика участия отечественных университетов в данных рейтингах способствует поиску со стороны руководства новых инструментов повышения конкурентоспособности на каждом из сегментов рынка образовательных услуг. Однако вместе с тем ВУЗы должны стремиться сохранить и преумножить все то, что отличает и делает их конкурентоспособными внутри страны, а не только следовать требованиям рейтинговых

систем. Томский государственный университет также является участником программы «5-100», в связи с чем заявленную тему исследования можно считать актуальной.

Цель исследования – показать целесообразность использования инструментария маркетинга при оценке потенциала и конкурентоспособности образовательных программ и, как следствие, при выборе стратегии.

Задачи, решаемые в работе – изучить теоретический аспект выбора конкурентной стратегии университета; разработать инструментарий, способный помочь в оценке конкурентоспособности той или иной образовательной программы; применить данный инструментарий на практике.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Во время работы над исследованием были изучены различные взгляды на определение конкурентной стратегии, в том числе М. Портера, Г. Хамела и К. К. Прахалада, М. Трейси и Ф. Вирсема и других ученых[2]. Это позволило сделать вывод, что понятие конкурентной стратегии эволюционирует вместе с развитием рынка и экономики в целом, оно вбирает в себя все больше и больше составляющих. Например, не только минимизацию издержек, как трактовал М. Портер, но и создание ключевых компетенций и устойчивых конкурентных преимуществ, как в трактовке Г. Хамела и К. К. Прахалада[4]. Отметим также, что при выборе конкурентной стратегии вуза необходимо, безусловно, учитывать специфику рынка образовательных услуг, но, как полагают исследователи, можно воспользоваться и решениями, разработанными для бизнеса. Например, матрицей И. Ансоффа, моделями Ф. Котлера.

Конкурентные стратегии становления университета как участника рынка образовательных услуг были предложены австралийским ученым С. Маргинсоном. Стратегия «вширь» (от качественного массового высшего образования – к созданию университетов мирового класса) предполагает достижение страной наивысших стандартов высшей школы в сфере обучения и преподавания, расширение общего доступа населения к высококачественным образовательным услугам, наращивание исследовательского потенциала университетов, постепенное эволюционное выделение университетских учреждений, способных конкурировать на глобальном рынке. Данная стратегия применяется преимущественно в странах Западной Европы.

Стратегия «вглубь» (от пионерных исследований в прорывных сферах знаний – до создания университетов мирового класса) состоит в развитии (при активном участии и финансовой поддержке государства) университетов мирового класса на базе небольшого количества существующих университетских учреждений, способных осуществлять серьезные научные

исследования. Эта стратегия применялась странами Восточной Азии в течение II половины XX в. (Пекинский университет и Университет Циньхуа, Токийский университет и Университет Киото, Национальный Тайваньский университет, Сеульский университет и др.). В настоящее время эту модель пытаются применить в Саудовской Аравии, Бразилии и других странах.

Комбинированная стратегия от стратегий «вширь» и «вглубь» является определенным сочетанием двух предыдущих стратегий и на сегодняшний день применяется в США и Китае и получает распространение в некоторых странах Западной Европы»[1].

Рынок образовательных программ является одним из сегментов рынка образовательных услуг, на котором действуют ВУЗы, и в настоящее время на нем ужесточается конкуренция. Это обуславливает актуальность предлагаемого ниже инструментария оценки конкурентоспособности и потенциала образовательных программ. Данный инструментарий включает проведение маркетингового исследования, позволяющего оценить уровень конкуренции и ценовую политику в том или ином направлении образовательных программ, а также востребованность выпускников программ на рынке труда. Кроме того, в рамках исследования проводится анализ публикационной активности по предметным областям образовательной программы с использованием информационных баз данных Scopus и SciVal. Использование данного подхода позволяет выявить: уровень интереса к выбранным предметным областям в мировом научном сообществе; университеты и страны-лидеры по числу публикаций, а также предложить возможности сотрудничества для профессорско-преподавательского состава и студентов университетов.

Результаты исследования, их оценка

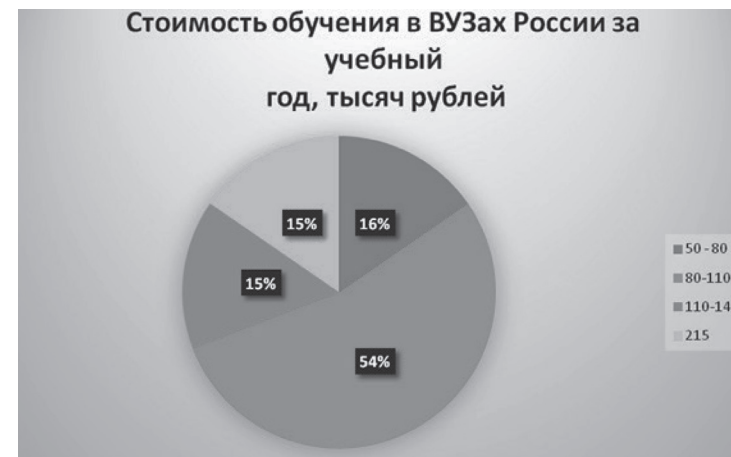
Предложенные инструменты были использованы при оценке конкурентоспособности ряда разрабатываемых в НИ ТГУ магистерских образовательных программ, в том числе междисциплинарной магистерской программы Siberian and Arctic study. В результате проведения кабинетного маркетингового исследования были изучены интернет-сайты ВУЗов России и зарубежья, получены данные относительно стоимости обучения по магистерским программам, существующих направлений подготовки, а также предлагаемых ВУЗами мест возможного трудоустройства. Ниже приведены примеры полученных данных, позволяющих оценить конкурентоспособность.

Так, было выявлено, что стоимость обучения большинства рассматриваемых магистерских программ (54%) в период 2015-2016 учебного года находилась в ценовом диапазоне от 80 до 110 000 руб. (стоимость обучения за учебный год). Полученные данные представлены на рисунке 1.

Самая высокая стоимость обучения - 215 000 рублей за учебный год, отмечена на магистерской программе двойного диплома ПОМОР Санкт-

Петербургского Государственного университета. В связи с небольшим количеством магистерских программ с двойным дипломом в сфере изучения Сибири и Арктики, а также с теми возможностями, которые они открывают для обучающихся (стажировка в другом университете, практика языка, модульное обучение), данное направление является актуальным и перспективным.

Рисунок 1 – Стоимость обучения в российских университетах (магистерские программы в сфере изучения Сибири и Арктики)



Также были рассмотрены стратегические партнеры университетов, являющиеся возможными работодателями для будущих выпускников. В результате было выявлено, что основными партнерами (более 60%) подавляющего большинства магистерских программ с экологической составляющей являются научно-исследовательские институты и лаборатории различного назначения (рис.2,3), которые предлагают места для трудоустройства выпускников.

Рисунок 2 – Трудоустройство выпускников магистерских программ в сфере изучения Сибири и Арктики (российские университеты)

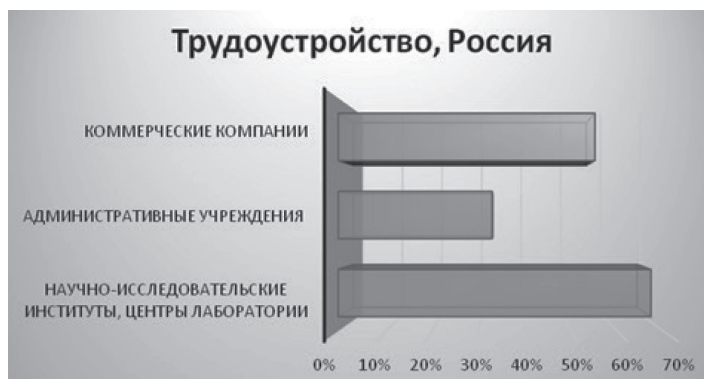
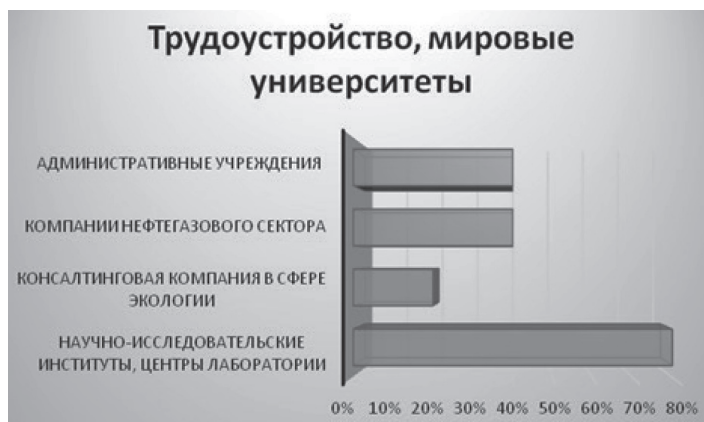


Рисунок 3 – Трудоустройство выпускников магистерских программ в сфере изучения Сибири и Арктики



Другой инструмент позволяет провести анализ публикационной активности. Данный анализ по ключевым словам, касающимся изучения Сибири и Арктики, был проведен с использованием инструментов информационной базы данных Scopus. В ходе исследования были получены данные об общем количестве опубликованных научных статей по ключевым словам выбранного направления за 2012-2014 годы, а также странах-лидерах по количеству публикаций в данных областях, цитируемости и ведущих университетах. Так, по числу публикаций в данной предметной области Российская Федерация занимает первое место (142 опубликованных работы), существенно опере-

жая Соединенные Штаты, идущих на втором месте. Отметим, что в данном рейтинге учитываются и статьи, написанные в сотрудничестве с авторами из зарубежных университетов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Апробация инструментария на ряде магистерских программ позволила сделать следующие выводы: подтвердилась рабочая гипотеза об актуальности выбранного направления и востребованности выпускников программы на рынке труда. В частности, при исследовании мирового и российского сегмента магистерских программ было выявлено отсутствие полных аналогов среди программ российских ВУЗов, особенно в области изучения Сибири. Магистерская программа SiberianandArcticstudy будет стартовать в 2016-2017 учебном году. Сотрудники центра превосходства уже заключили большое количество партнерских соглашений с другими вузами и участвуют в научных мероприятиях. Наличие в ТГУ такой программы приблизит его к достижению более высокого конкурентного статуса как на внутреннем, так и на международном рынках. Необходимо отметить, что предложенный маркетинговый инструментарий был апробирован при оценке потенциала нескольких разработываемых образовательных программ и показал положительные результаты.

Подводя итог, можно сделать вывод, что маркетинговые инструменты, безусловно, полезны и важны при оценке потенциала образовательных программ и дальнейшей разработке стратегии на определенных сегментах рынка. Выбор правильной конкурентной стратегии, в свою очередь, необходим ВУЗу для поддержания конкурентного статуса, сохранения бренда и его дальнейшего развития как внутри страны, так и на международном уровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Marginson S. Emerging countries need world-class universities // University World News. – №214. – 2012
2. Портер М. Конкурентные стратегии / М. Портер. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 453 с.
3. Стратегия вуза: маркетинговый аспект // Энциклопедия маркетинга, <http://www.marketing.spb> [Электронный ресурс] URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-special/branch/ihe_strategy.htm
4. Сысоева Е.А. Концептуальные подходы к формированию конкурентной стратегии предприятия. // Бизнес, менеджмент и право. №22. – 2010. С. 103-107 стр. 34

Decision of Ethical Problem and Ethical Decision Making

Marija Kisielytė

Co-author: **Eglė Verikaitė, Lina Bartkutė**

Lithuania, Šiauliai State College

The Faculty of Business and Technologies

The Study Programme of Organizational Communication Management

E-mail: marija.kislielyte@stud.svako.lt

Supervisor – **Palmira Papšienė,**

Lecturer at the Department of Business and Accounting,

E-mail: p.papsiene@svako.lt

Abstract

This paper is solving the ethical problem (conflict of interest) based on L. K. Trevino ethical decision-making model of interaction. The essence of this research is to find the right answer, subject to certain moral standards which are acceptable to the public and their behaviour based on the principles of justice. After analysing scientific literature and evaluating the ethical issues, it can be said that one of the biggest factors that encourage the wrong decision-making is the lack of knowledge, understanding, creativity and the ability to analyse. After examining the theory can be said that there is no single universal model, which would result in ethical decision.

Key words: ethics, conflict of interest, ethical decision-making model.

Аннотация

Реферат решает этическую проблему (конфликт интересов) на основе модели взаимодействия этического принятия решения Л.К.Тревينو. Суть расследования – найти правильный ответ, придерживаясь конкретных моральных требований, приемлемых для общества, и обосновать свое поведение на принципах справедливости. Проанализировав научную литературу и оценив этические проблемы можно утверждать, что одними из самых больших факторов, которые стимулируют не правильное принятие решений, являются не достаточные знания, понимание, креативность и умение анализировать. Проанализировав теорию можно утверждать, что нет единой универсальной модели, которая помогла бы принять правильное этическое решение.

Ключевые слова: этика, конфликт интересов, модель этического принятия решений.

INTRODUCTION /ВВЕДЕНИЕ/IEVADS

The Relevance of the topic. As a separate ethics field is a professional ethic, establishing requirements and standards to be followed by one or the other profession's representatives. More specifically professional ethics (functionally differentiated role) expresses a specific set of standards of behaviour or code of behaviour to be followed by some professional actor, making decisions. Such ROLE ethics

is often a great help involving the ethical issues arising in professional activities. Also, professional ethics functions as a kind of mediator, able to coordinate the relationships between society and professional groups.

Problem. Professional ethics helps to deal with ethical issues, dilemmas that arise in professional activities, but at first it is necessary to define certain activities common values and goals, later - to create a professional performance and ethical standards of behavior. In this way, turning back to the fundamental moral and ethical issues - the principles of a system of values [1, 2, 3]. Each activity requires responsibility for employed people (in a certain area) and therefore must comply with the special requirements of professional morality. And the latter not to oppose the general moral norms [4].

How, through the professional ethics of the situation decision model correctly solve the arising of professional ethics problem? Thus, professional ethics is only a general theoretical part of ethics, investigating a specific manifestation morality of human in occupational field.

Therefore, taking a decision, usually uses the ethical decision-making model.

Goals and objectives. The goal of this abstract author – to perform an analysis of the ethical problems in theoretical and practical aspects. In order to implement it, it has been the following tasks:

- analyse the importance of ethical decision;
- evaluate the chosen ethics problem.

The research method. For the analysis there was applied the systemic analysis method that allowed to carry out a variety of views of the author, evaluations and interpretations synthesis based on a logical abstraction.

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ / SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ

Analysis of ethics problem

Situation: It is already some time then one of the police department staff goes for a lunch in the same small cafe every day. You have just started to work in this department. On the first day all of you are going to have a lunch there and later preparing to pay the bill, then the owner declares that he was pleased that such a people are in his café, and refuses to take your money. Your other colleagues are leaving without paying, and none of them are embarrassed.

Another tool for analysing ethical situations is to follow the Seven Step Method for deciding what action to take in a situation. The method involves answering seven “what” questions: 1. The Facts? 2. The Ethical Issues? 3. The Alternatives? 4. The Stakeholders? 5. The Ethics of the Alternatives? 6. The Practical Constraints? 7. Actions to Take? [5].

Stage I: The most important fact-finding. The main facts of the situation:

1. A worker had just started working in the police department.
2. For the first time the entire unit goes into the same lunch café.
3. Coffee-owner refuses to take money for lunch.
4. Other policemen coming out without paying and not embarrassed.

Stage II: Ethical Problems Isolation. The situation with the ethical problem for the whole organization. Because the owner refused to accept the money after coming for a lunch in a small café, and all the officers did not see anything wrong, and not even tried to change his opinion. Only the new police precinct worker had a big surprise in this situation, because he could not pay for the service.

The first ethical problem – the coffee pot holder has refused to take money for officials lunch, because he is very pleased to serve such people (which could be construed as a bribe).

The second ethical problem – almost all of the officers, except the new one, did not see anything wrong in this situation, and quietly went out without paying. It could be understood that the officers use their position and accept the gratitude as a normal behaviour.

Stage III: Possible alternatives. Available options:

1. The new police department employee will assimilate to a colleagues and will go out with a clear conscience without paying, knowing that having this position he may have some benefits also, although unequally and non-ethically privileges (in this case – not to pay for lunch).

2. The new employee pays his check in any case, because non-payment he holds as a bribery and are prejudiced against such behaviour. He also disciplines his colleagues and offers to pay for lunch, as it should be, otherwise he will notify the police department supervisor. And the owner of the coffee was strictly said to do not offer free lunch anymore, because next time it could be booked as a bribe offer.

The preferred alternative in this situation is the 2nd option, offering to behave properly and to pay for lunch and discipline the other event participants.

Stage IV: the main stakeholders. A made decision will have the most impact on a new police officer and the other policemen who were in a cafe.

For the unit novice the significant influence of this decision may be because of his appropriate action in this situation and he may incur colleagues respect and be friendly adopted into the team, or he may incur displeasure or condemnation, even if he will do it opposite.

Precinct old-timers can be affected if events do not turn out as they had hoped – a newcomer will not use his “service offered. Then they can suffer in this situation, be punished.

Stage V: Alternatives ethical issues. 1. In the event of the first alternative when the new police employee does the same as the colleagues and does not pay

the bill in a café, this all parties (except the new employee, because he will be undermined installed values) will affect positively, because they will get what they wanted. 2. In the event of a second alternative, when a new employee will discipline all the participants who offended ethically, the old employees may arise at some risk, since they will be no longer able to take bribes from a number of institutions and individuals, also will get some criticism from their leadership. The owner of the coffee pot can lose important customers and possibly be prosecuted.

Utilitarianism Theory: 1. In the first option the mainly benefit would be for the old police department employees, because they may misuse their official position in a favourable way for them, as well as for the cafe owner too, because the cafe is visiting so “nice” friendly people.

2. In the second option the most benefit would get a new police department employee, as he would not offend for his morals, would discipline the other offenders and would possibly be praised of his superior.

Deontological Theory: The new police officers, as a moral right has a resistance for a whole corruption, which he sees in front of your eyes in this situation. The old officials as a moral right has to carry out their direct work which is not associated with the situation in a café. Coffee pot holder moral law – having such a visitors (policemen) in its coffee shop, to have a good institution name and protection. Policemen primary duty – to protect and assist the affected nationals, cafe owner’s responsibility - to provide catering services for customers.

The most affected rights are the cafe owner’s – even he voluntarily gives officials the opportunity to eat for free, but he still does suffer some financial loss. The new police department employee rights are damaged also, because he wants to do his job properly, but he has to see his colleague’s offense – abuse of position and likely to adjust.

The best alternative, providing mainly the rights and duties of the individual concerned is the 2nd. alternative, in which the most stakeholders should do exactly the opposite – to commit to the moral standards of their duties.

Justice Theory: the pleasures and concerns allocation of alternative stakeholders – previously employed officials and the cafe owner will have more fun in the situation, because each will satisfy some of their needs, trespassing certain professional ethics (bribing). The care will get only a new employee, because he cannot resist this situation – and stumble in their personal and professional principles. It is visible that the loss will feel only a new police officer, because he will be the only one feeling uncomfortable in this situation, only he will encounter a trouble, how to behave.

Stage VI: Practical limitations. The most acceptable alternative to the 2nd. The newly adopted official to resist a colleague’s pressure and to resist corruption. Also to discipline and perhaps even punish cafe owner and also to report colleagues abusing of their positions to your boss. The biggest practical constraint

would be because the new employee would do that and he would have lost his colleagues confidence and become a “snitch” where would be “dangerous” or uncomfortable to do things improperly by seeing him, and perhaps the superior knew about this situation already, but tolerated.

Obstacles, taking this option would not be so large that they should take up another. As in this case a new employee would feel remorse that behaves not like to be – takes a bribe, and abandons its role as a law enforcement principle. Also, perhaps he may begin being respected, and also maybe there would come more people on his side who did not want to violate the law, but they were encouraged to do so by the other colleagues and they could all together start fight against corruption in his department.

Stage VII: The following actions. So, the new police headquarters employee should act according to a second alternative. He should not refuse to pay for his lunch in any circumstances. Also to offer to do the same for the other colleagues who came along, warning them that otherwise they may be punished. If they did not do that, after returning back from the coffee pot, go straight to the police department chief and report this unpleasant and inappropriate situation, which may have been going on for a long time and hope that the unfaithful colleagues will be severely disciplined or even punished, and he might be triggered for a governor to continue behaving civilly, to do not commit to a moral.

If the alternative would not come as an effective after realising it. It should be considered that maybe the leader tolerates this behavior of his subordinates and probably most of the workers do not see this as a serious violation and are not subjected to change. In this case, it should be drastically fight against corruption and the situation should be published through the media, also to try to change place of work – to move to another department or to ignore the colleague’s behaviour, but not to renounce your virtuous behaviour principles.

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

There in Lithuania it is quite often heard about situations where different institutions are bribing, various senior officers and subordinates use their official position and power, to attain personal gains. However, it is increasingly trying to prevent these gaps in many ways.

Corruption - the abuse of entrusted power for personal gain. It’s not just using the position powers by the public sector, but can occur anywhere where personal powers based on a public trust. The most common form of corruption is bribery, abuse of office, influence of trade, protectionism, nepotism, tax evasion, fraud. Corruption impoverishes society, destroys the confidence of the state, distorts market mechanisms.

Following the ethical analysis of the problem, it was concluded that not all the officers are happily using their official position and trying to get the maximum

power from it, there are honest workers who do not want to trample them grafted honest values and trying to prevent crime.

REFERENCES/СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Mažylė, J. 2014. Apieprofesinēsetikossampratą, jos suvokimą ir pajautą. Prieiga per internetą 2016-11-15: <<http://www.universitetozurnalistas.kf.vu.lt/2014/01/apie-profesines-etikos-samprata-jos-suvokima-ir-pajauta/>>.
2. Misevičius, V. 2008. Verslo etikos ir bendravimo organizavimo pagrindai. Kaunas: Technologija.
3. Palidaskaitė, J. 2010. Etika valstybės tarnyboje. Kaunas: Technologija.
4. Pruskus, V. 2003. Verslo etika : laiko iššūkiai ir atsako galimybės. Vilnius: Enciklopedija.
5. The Seven Step Method for Analyzing Ethical Situations. Prieiga per internetą 2016-11-15: <http://www.ryerson.ca/content/dam/ethicsnetwork/downloads/model_G.pdf>.

The NDC model-based aggregation strategies on specific ancillary services offered by Latvian providers to air transport passengers

Kristīna Mahareva

Doctoral programme “Regional economics and economic policy”

Baltic International Academy, Riga, Latvia

4 Lomonosova Str. LV 1003, Latvia

Scientific adviser: D.Sc. (Economics), Prof. **Inna Stecenko**

Abstract

The research paper considers the issue of developing a regional aggregator’s organization providing passengers of international carriers with specific ancillary services in the framework of the New Distribution Capability model advocated by the International Air Transport Association (IATA). It also specifies the aggregator’s functions, as well as gives a thorough analysis of internal and external factors influencing the feasibility and marketability of the aggregator’s organization.

Keywords: air transport, ancillary services (AS), New Distribution Capability, aggregator, SWOT analysis.

Аннотация

Обозначена проблема организации регионального агрегатора специфических дополнительных услуг для пассажиров международных сообщений, применительно к Латвии, в условиях модели New Distribution Capability, принятой International Air Transport Association. Детализированы функции агрегатора и проведен анализ влияния внешних и внутренних факторов на возможность создания и конкурентоспособность агрегатора.

Ключевые слова: воздушный транспорт, дополнительные услуги, New Distribution Capability, агрегатор, SWOT-анализ.

INTRODUCTION / ВВЕДЕНИЕ / IEVADS

One of the approaches to raising the world air transport (AT) efficiency is the widespread introduction of chargeable ancillary services (AS) of two types: in-flight AS, generally offered onboard the aircraft (A/C), in compliance with the passenger’s travel itinerary; non-flight AS are not connected with the travel itinerary and granted whatever the air carriage.

In order to broaden options for aggregation (putting together) of AS, if being booked along with an air carriage (the main service), IATA (the International Air Transport Association), under Resolution 787, launched the programme for developing a new distribution model - NDC (New Distribution Capability) [1]. Its main target, stated in the Resolution, consists in establishing a new industrial XML-based standard (Extensible Markup Language), which ensures:

- collection, aggregation and transmission of data concerning flight routes,

space and AS availability, tariffs and other carriage information by means of customized packages;

- unification of information technologies adopted for flight booking, setting terms of passenger carriage, in-flight and non-flight AS, as well as their delivery.

It should be noted, that the major airline companies are by now adopted only separate fragments of the NDC model, while its full implementation is scheduled for 2017.

The main member of the booking scheme, established by the NDC model developers, is an aggregator, whose functions may be performed either by traditional GDS (Global Distribution Systems), like Amadeus, or independent companies. Within the framework of the given model, aggregators are eligible to promote personalized offerings, including not only multimodal carriages and common travel and leisure AS, but also specific AS from local providers.

The presence of an independent aggregator is of key significance for the distribution of specific AS marketed by little countries, such as Latvia, whose providers, for certain economic reasons, do not run their own CRS (Computer Reservation System). Due to that, it is very complicated for them to come into the export market. Let us consider the AS crucial points for airline companies, as well as measures, possibilities and terms of developing an aggregator’s organization, as an independent company (hereinafter referred to as Aggregator), in the NDC model framework, through the example of the Latvian market promoting its specific AS.

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ/ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

AS delivery on AT turns out to be rather advantageous and can improve airlines’ operating efficiency and their profitability. The major airline companies’ revenues from the total amount of provided AS range from \$1 bln (Alaska Air Group) to \$6,2 bln (American Airlines). Fig. 1 presents a bar diagram indicating the top-ten world airlines’ AS delivery share of their total revenue, proven by the statistics of 2015 [2]. And a bar diagram showing average quotations for AS, set by the top-ten world airlines, is given in Fig. 2 according to the corresponding figures.

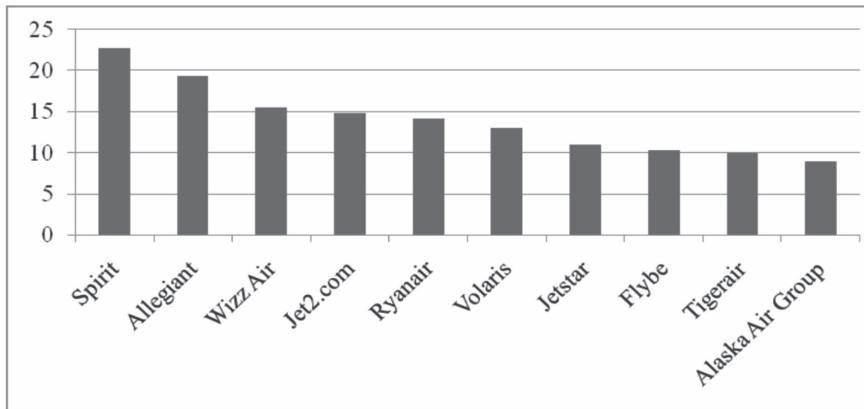


Fig. 1. The AS delivery share of the total revenue gained by each carrier from the top-ten list, compiled on this factor.

As one can see from the diagram above, most air companies mentioned are low-cost airlines. For instance, Ryanair, flying to Latvia, ranks 5-th in the world for the revenue from AS. It is of particular interest to note that the airlines' official websites tend to resemble those of retail shops.

An average cost of AS per passenger on the top-ten international carriers varies from \$32.74 (Wizz Air) to \$51 (Spirit Airlines) [2]. Given this factor, the traditional network airlines United Air (\$44.16), Qantas Airways (\$42.7), Korean Air (\$38.35) can also be added to the top-ten airlines list.

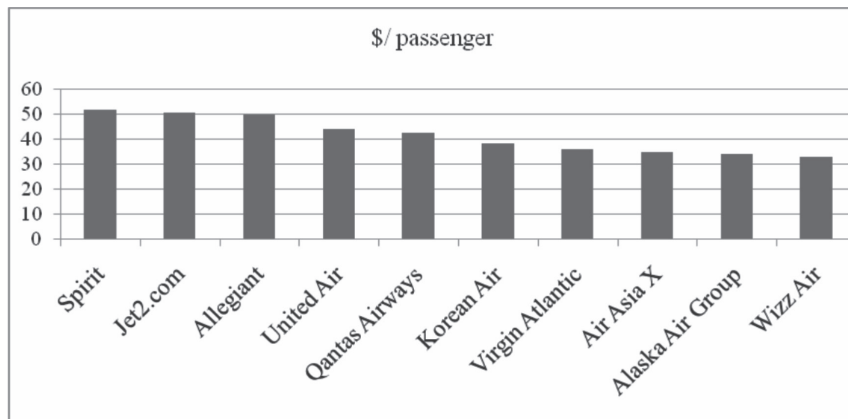


Fig. 2. Diagram showing the average cost of AS per passenger on the top-ten international carriers, selected on this factor

Traditional AS, connected with air carriage, fall into several categories in compliance with the classification introduced by ATPCO (Airline Tariff Publishing Company)[3], the world leader specializing in tariffs and fees on AT. The categories established are the following:

- additionally charged services, relating to air carriage (seat/in-flight food/ neighbour/ choosing, etc.);
- land transfer provided for the given flight;
- standard/ excess baggage (baggage handling);
- financial services;
- airport services;
- retail trade onboard the aircraft;
- in-flight services (audio and video entertainment media, wi-fi access, etc.).
- AS, not directly relating to air carriage, include:
- passenger carriage by land transport, not always linked up with the flight;
- hotel booking;
- car renting;
- insurance, etc.

The listed AS on the Latvian market, not directly connected with air carriage, are rather broadly retailed by carriers on flights to Riga. These services, though, are mostly offered by major providers (hotel chains of 3 stars and more, international car rentals, insurance companies and so on). Unfortunately, specific services from local providers (such as hotels of less than 3 stars, sightseeing tour agencies, health resorts, health care centres and other local providers) are not represented in the airlines' market segment of AS.

The aggregator's organization within the NDC model framework can assist the local providers of AS, specific to the Latvian market, as well as other little countries' markets, in going global.

Taking in to account the principles stated in [2], let us formulate and specify the main functions, performed by an aggregator at all stages of passenger carriage and AS booking through travel agents (TA) with the help of the NDC model:

- processing of TA's search requests:
 - a) acceptance and processing of the carriage and AS parameters, contained in TA's search requests;
 - b) sending the processed parameters to the corresponding airline companies (AC) and/or global AS providers, and/or regional AS providers;
 - c) receiving response messages, containing only flight details, airlines' AS, AS on the global market, AS from regional providers, or aggregated offerings, as well as tariffs in various packages, meeting the broad range of initial parameters;
 - d) putting together various offerings and forming a consolidated statement to be displayed on the TA's screens;

- order processing:
 - a) initiation an order at the AC, where the set off offerings meets the TA's demands;
 - b) sending the order to the corresponding AC, and AC, in its turn, reserve sit to the defined customer putting his particulars on the order-form and assigning him an identification code, specifying the package offerings;
 - c) uploading the booking data to the aggregator's CRS.
- issuing of EMD (Electronic Miscellaneous Document) for AS and e-ticketing after getting the payment statement for the ordered service package;
- performing mutual payments with all scheme members, fulfilling customers' orders.

According to the described model, the aggregator should be registered in the Billing and Settlement Plan (BSP), an international electronic billing system, and/or ATSS-TCH (Air Transport Settlement System-Transport Clearing House), as he will use the numeric code for the neutral ticket stock and provide sales accounts to BSP and/or ATSS-TCH.

Let us assess the economic feasibility and prospects of an aggregator on the Latvian AS market in the NDC model framework. This assessment will be carried out using the SWOT analysis method, based on the selection of factors referring to the following groups (Table 1): advantages and disadvantages manifesting in the external environment; advantages and disadvantages in the internal environment.

Table 1. SWOT analysis of the Latvian aggregator's feasibility and economic activity in the local AS market segment within the NDC model framework

External factors	
Advantages	Disadvantages
The developing Latvian travel, health resort and entertainment industries, as the specific AS market segment, gradually gain popularity in the European Union and CIS countries.	Minor awareness about specific AS from Latvian providers among the population of the European Union and CIS countries.
Programmes of marketing specific AS in Latvia financially supported by the European Union	Difficulty for local AS providers in gaining access to the financial resources allocated by the European Union
International carriers and foreign travel agents' eagerness to broaden packages of specific local AS	Expansion of DGS Amadeus' service content in proportion to the increasing economic attractiveness of specific AS, marketed by the Latvian aggregator, and its potential dominance in the future, if being a player on the local AS market

Attractiveness of specific local AS for foreign customers	Due to the lack of inventory CRS, Latvian providers have no possibility to put specific AS on the external market
External factors	
Sophisticated programmes aimed at promoting the country's image abroad, launched by the Latvian government	Programmes' poor maintainability of specific AS from certain regional providers
Rather low tax incidence in travel and tourism industries	Uncertain long-term taxation policy in the sphere
The availability of a vast educational and training system and high-performing specialists in the field of travelling and tourism	Degree programmes are missing subjects on IATA regulations and resolutions, including those devoted to the NDC model, customization, client centricity and personalization of services in this sphere
Economic viability of an aggregator creation for the international marketing of Latvian specific AS and new job formation	Considerable expenditures on an aggregator creation with low cost recovery due to low quotations for specific local AS
Financial and other support for the aggregator of specific AS granted by the government and/or local authorities, as well as their equity holding in the company	Difficulty in producing and adopting the corresponding solutions for providing the necessary government aid to the aggregator

Let us assess the influence of the main factors on the aggregator's marketability, using the PESTEL method [4], the title of which was formed from the first letters of the relative factor groups: **political (P), economic (E), social (S), technological (T), environmental (E) and legal (L)**. Table 2 presents the most important factors in each group, related difficulties and possible results, which can be obtained, if the latter are settled:

Table 2. **PEST analysis of the factors influencing the Latvian local AS aggregator's marketability within the NDC model framework**

Factors	Factor specification	Possible result
Political	The government and/or local authorities' involvement in an aggregator creation	Promotion of the country and its regions among the population of other states
Economic	Crediting, concession altaxation and subsidy assistance.	Ensuring the aggregator's feasibility, at least, at the beginning of its operation activity, and hereafter, taking into account the possible concurrence between the system and GDS "Amadeus". Gaining extra in come by AS provider sandenter prises of related sectors.
Social	Supplementary client-focused servicing of air transport passengers	Creation of extra skilled jobs in the regions. Reducing migration
Technological	Providing the aggregator with CRS for managing the AS content and resources of Latvian providers	Putting the system of booking AS from Latvian providers on the online mode
Environmental	Taking in to account environmental land weather conditions while AS aggregating	Focusing on AS, the implementation of which in parvo depends on natural factors
Legal	Taking into account the provisions and anti-monopoly regulations set by the European and respective national legislation	Legal protection of the aggregator's commercial activity

The results of the performed SWOT and PESTEL analyses, given above, prove, that, among all the relevant factors listed in the tables, the organizational and economic ones are crucial. They are the main factors, increasingly influencing the creation of an aggregator and the system's future operation. For this reason, it is necessary to design a strategy for an aggregator creation, involving the following aspects:

- to carry out a comprehensive analysis of the Latvian market of specific AS for air transport passengers, its financial and economic capacity;
- to map out possible approaches to the problem;
- to highlight the importance of an aggregator creation and its benefits for Latvian providers, the Association of Latvian Travel Agents and Operators (ALTA), local authorities and the government;

- to reveal the leading specific AS providers, interested in solving the formulated problem;
- to define the type of the aggregator's organization and the roles of the parties involved.

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Nowadays one of the pressing problems lies in the development of the Latvian market of specific AS for air transport passengers and distributed by the regional aggregator within the NDC model framework. Dealing with his problem can contribute to the international promotion of the AS providers, as well as increase the country's popularity worldwide. The creation of a regional aggregator and its operation is of high political and social significance, but alongside with that, this process may be hampered with certain economic difficulties, due to a low profitability of this business. In order to tackle the organizational and economic problems, it is highly recommended to gather support of not only local AS providers, but also government institutions and/or local authorities, as well as the Association of Latvian Travel Agents and Operators (ALTA).

REFERENCES/ СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. <https://www.iata.org/whatwedo/airline-distribution/ndc/Documents/ndc-resolution-787.pdf>
2. <https://www.tnooz.com/article/airline-ancillary-revenue-ideaworks-2015/>
3. <http://www.atpco.net/>
4. Hoyles Y. IATA-led Simplifying the Business (StB). New distribution capability (NDC). Building airline retailing. IATA, Geneva, October 2014 r. <http://www.iata.org/whatwedo/airline-distribution/ndc/Pages/default.aspx>
5. Shaw S. Airline Marketing and Management, Ashgate, 2011, USA and England

Узбекская модель социального партнерства: национальные и общечеловеческие особенности

Ташпулат Матибаев,

кандидат социологических наук

Узбекского национального университета имени Мирзо Улугбека,
Узбекистан

Аннотация

В данной статье рассказывается об этапах внедрения социального партнерства в жизнь. А также посредством анализа особенностей системы социального партнерства в развитых странах приведены некоторые выводы, в частности, идею о социальном партнерстве целесообразно изучать в сочетании с концепцией развития «узбекской модели».

Ключевые слова: социальное партнерство, идеальное общество, узбекская модель, социальные субъекты, гражданское общество, реформатор, национальные и общечеловеческие особенности, мировое сообщество.

Annotation

In this article it is told about stages of introduction of social partnership in life. And also by means of the analysis of features of system of social partnership some conclusion s are given in the developed countries, in particular, expediently to study the idea about social partnership in combination with the concept of development of “the Uzbekmodel”.

Keywords: social partnership, the ideal society, the Uzbek model of social actors, civil society, reformer, national and universal features, the international community

ВВЕДЕНИЕ/ĪEVADS/INTRODUCTION

Исследования о социальном партнерстве формировались с давних времен. Можно сказать, это понятие всегда включало в себя представления об идеальном обществе и являлось своеобразной «стратегией» социальных движений. Необходимо отметить, что социальное партнерство – это глобальный процесс, соответствующий прогрессивным экономическим, политическим и культурным преобразованиям. Естественно, что как социальной феномен идея социального партнерства начала внедряться в западных странах в последние десятилетия XX в., а в Узбекистане после обретения независимости, то есть, начиная с 90-х годов. Правда, отдельные идеи и правила, связанные с общественным согласием, сотрудничеством и общностью, как мы выше рассматривали, нашли свое отражение в произведениях западных и восточных ученых. Однако задача их реализации на практике на повестку дня не ставилась.

С точки зрения социологических наук отношения социального партнерства – это взаимно согласованные отношения между равными социальными

субъектами и требуют социального партнерства, то есть гражданского общества. Если отношения между социальными субъектами будут основываться только на административно-командных отношениях или функции сторон будут носить иерархический характер, социальное партнерство не состоится. Поэтому инициатива государственного института, направленная на укрепление отношений социального партнерства, на самом деле адресована на построение гражданского общества. Поэтому столетия назад в развитых странах был построен фундамент для социального консенсуса, то есть трудящиеся профессиональных союзов легализовали свою деятельность, начало формироваться трудовое законодательство, а в отдельных предприятиях между работодателями и профессиональными союзами начались попытки ведения обсуждений.

На современном этапе развития страны дальнейшее усиление роли негосударственных некоммерческих организаций и других гражданских институтов, без всякого преувеличения, становится решающим фактором реализации поставленной цели по демократизации, формированию гражданского общества и интеграции нашей страны в мировое сообщество.¹⁷

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Годы независимости стали временем динамичного становления и развития пользующихся поддержкой широких слоев населения институтов гражданского общества. На современном этапе развития страны усиление роли негосударственных некоммерческих организаций и других институтов гражданского общества, без преувеличения, становится решающим фактором в реализации установленных задач в демократизации, формировании гражданского общества и интеграции нашей страны в мировое сообщество.

Во многих развитых странах мира создана точная нормативная база для ведения эффективной деятельности системы социального партнерства. Так как в этом случае большое внимание уделяется социальному товариществу, оно понимается как обоснованное налаживание взаимодействия между тремя секторами общества – государственные структуры, некоммерческие организации и негосударственные некоммерческие организации (иногда, они называются «первыми», «вторыми» и «третьими» секторами). Причина в том, что только взаимодействием и совместными усилиями этих трех секто-

17 Каримов И.А. Концепция дальнейшего углубления демократических реформ и формирования гражданского общества в стране. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан. 2010 год 12 ноября / Опубликовано в газете «Норма» № 45 от 16 ноября.

ров можно решить самые важные социальные проблемы. В этом отношении социальное товарищество направлено на достижение консенсуса. В результате, появляется возможность достижения благополучия общества, обеспечения ее процветания, эффективного социально-экономического развития.

Конечно, каждый их трех секторов по-разному осознает ответственность в решении проблем, обладает разными возможностями и ресурсами. Естественно, принятие закона о «социальном партнерстве» стало важным шагом в дальнейшем развитии институтов гражданского общества.

Создания при высшем законодательном органе Общественного фонда и Парламентской комиссии, в состав которой входят, наряду с самими уполномоченными представителями негосударственных некоммерческих организаций и общественных организаций, также депутаты и ответственные работники финансовых структур.¹⁸

Идею о социальном партнерстве целесообразно изучить в сочетании с концепцией развития «узбекской модели». В анализе проблем в этом направлении, в первую очередь, следует уделить особое внимание государственному сектору переходного периода. Потому что в этом периоде важно, чтобы в качестве главного реформатора во всех преобразованиях действовало само государство. «Когда мы придем к рынку, такому, как в Германии, других странах, опыт которых мы изучаем, тогда, конечно, государство не будет вмешиваться в экономические процессы, которые везде проходят, исходя из принципа спроса и предложения. Но даже в этих странах значительное место занимает государственный сектор, который осуществляет определенные приоритеты. Поэтому если мы выпустим вожжи из рук в переходный период, произойдет потеря приоритетов, потеряется управляемость, прежде всего по вертикали, последовательность в реализации программы перехода. Трудно надеяться в этих условиях на разум и логику и, самое главное, на защиту государства, нации».¹⁹

Так как первые шаги в сфере деятельности субъектов социального партнерства было формирование в стране класса собственников, в процессе реформирования этому вопросу было уделено пристальное внимание. Необходимо отметить, собственники не только владельцы крупного частного имущества, но и акционеры, партнеры имущества в форме общества и люди, осознавшие необходимость повышения своего благополучия посредством этого имущества. Существование их в обществе обеспечит благополучие, появятся и укрепятся демократические институты. Дело в том, что, защищая свои интересы каждый собственник, в то же время преследует интересы сво-

18 Там же.

19 Каримов И.А. Готов спорить с любым оппонентом... / Узбекистан: национальная идея, экономика, политика, идеология. Т. 1. – Т.: Узбекистан, 1996. – С.217.

его государства, образуются новые партии, формируются жизненно важные движения. В результате усиления класса собственников укрепляются интересы владельцев частного имущества со сферой промышленности, сельского хозяйства, торговли и другими связанными с человеческой деятельностью сферами.

Известно, средний класс – часть населения со средним доходом населения этой страны. Их доходы могут быть разными. Например, существует разница между предпринимателем и квалифицированным работником. Однако их личные потребности и имущественные расходы близки друг к другу. В результате, средний класс превращается в социальный фундамент общества, гарант достижения социального благополучия, консенсуса. Так преотвращаются социальные противоречия и конфликты.

С первых лет независимости сокращение разницы между городом и селом как важное качество социального партнерства. Особенно с целью оказания помощи предпринимателям в решении юридических, технических, финансовых вопросах действуют сети консалтинговых фирм, реализуется организация задачи предоставления информационной помощи, возложенная на региональные отделения Государственного комитета имущества и Государственного налогового комитета.

«В настоящее время более 70 министерств, ведомств, организаций и учреждений оказывают населению различные виды услуг. Нужно регулировать их деятельность и в целях успешного проведения политики в этом направлении, а концепцию развития сферы услуг в сельской местности разработать исходя из новых требований углубления экономических реформ в республике. Эта концепция должна вобрать в себя весь комплекс вопросов коммунального, бытового, ремонтно-строительного обслуживания населения, создания финансовых и материально-технических условий, а также по созданию необходимых условий для переориентации сельского населения на сферу услуг. В целях усиления развития малого и частного бизнеса необходимо наладить сотрудничество с крупными предприятиями расположенные рядом махаллей. Для этого уместно на первом этапе в качестве опыта организовать особые экономические зоны типа «предприятие-махалля». Кроме того, в сельской местности нужно широко распространять опыт организации филиалов крупных предприятий».²⁰

На протяжении долгих лет в результате этих институциональных изменений, реформ доля негосударственного сектора экономики резко возросла. Данный сектор начал производить 44% промышленной продукции, 97% продукции сельского хозяйства. Более 44% всех капиталовложений также при-

20 Каримов И.А. Развитие на селе малого и частного бизнеса — актуальная задача сегодняшнего дня / Родина священна для каждого. Т.3. –Т.: Узбекистан, 1996. – С. 114.

ходился на эту часть. С первых лет независимости 64% населения, занятого сельским хозяйством, трудилось в этом негосударственном секторе.

В негосударственном секторе экономики в настоящее время создается более 76% ВВП, производится почти 80% промышленной продукции, вся продукция сельского хозяйства и весь розничный товарооборот. При этом более 90% предприятий находятся в частной и корпоративной собственности, в которых трудятся 77% всего занятого населения».²¹

Можно сказать, что государство в качестве главного реформатора добились создания и реализации социально-экономической политики субъектов социального партнерства, осуществления социально-экономических программ развития, обеспечения согласованного и целенаправленного совместного действия.

Также, упоминание о необходимости принятия Закона «Об открытости деятельности органов государственной власти и управления», направленного на усиление ответственности органов государственной власти и управления в повышении качества принимаемых законов. Это наряду с обеспечением открытости и прозрачности деятельности органов государственной власти и управления в принятии и осуществлении управленческих законов послужит повышению к ним доверия граждан.

В практике зарубежных стран особое внимание уделяется созданию условий для осуществления эффективной системы взаимодействия социального партнерства, подразумевающего защиту прав, свобод и интересов различных слоев населения, обеспечению баланса субъектов социального партнерства в решении социально значимых вопросов. В этом отношении важное значение также приобретает обеспечение открытости и прозрачности принятия и реализация управленческих законов со стороны государственных органов и их должностными лицами.

Общественный контроль в сфере социального сотрудничества осуществляется в такой форме, как мониторинг изучения общественного мнения со стороны негосударственных некоммерческих организаций и субъектов предпринимательской деятельности, взаимодействия со средствами массовой информации, внесения предложений по совершенствованию работы государственными органами и их должностными лицами, соблюдения прав и свобод людей.

Органы государственной власти и управления помогают развивать общественный контроль, принимая направленные на их успешные осуществления меры, содействуют в доставлении результатов общественного контроля в необходимые пункты населения. Именно эти организации осуществляют контроль над исполнением программ социально-экономического развития,

21 Каримов И.А. По пути модернизации страны и устойчивого развития экономики. Т. 16. – Т.: Узбекистан, 2008. – С. 41.

а также целесообразным использованием имущественного капитала предоставленного Государственным бюджетом Республики Узбекистан и государственными целевыми фондами и другими имущественными капиталами.

Главные соглашения, определяющие основные направления развития социально-экономической сферы, условия труда и оплаты сотрудникам этой сферы, социальные гарантии составляются между соответствующими объединениями профессиональных союзов (другие органы представительства сотрудников) и работодателями (их объединениями), а по предложению сторон, с Министерством труда и социальной защиты населения Республики Узбекистан. Связанные с региональными особенностями региональные соглашения, определяющие условия решения обозначенных социально-экономических проблем, составляются между соответствующими объединениями профессиональных союзов (другие органы представительства сотрудников) и работодателями (их объединениями), по предложению сторон органами исполнительной власти на местах. Проведение общественных обсуждений, составление и исполнение общественных договоров и соглашений, а также порядок контроля над их исполнением определяется Трудовым кодексом Республики Узбекистан и другими законодательными документами.

В политическом партнерстве политические лидеры играют особую роль. Направленность политического партнерства, во многом зависит от их компетентности, зрелости, ответственности, общительности, способности ставить социальные, государственные интересы превыше своих политических взглядов. В политической сфере в качестве самостоятельных субъектов международного права партнерами могут участвовать национальные государства, ООН и его специализированные организации и учреждения (ЮНЕСКО, ЮНЕП, ЮНИДО, МАГАТЭ, БСТ, ХМТ, БССТ и другие). Социальное товарищество между ними существует временно или постоянно. Цель такого сотрудничества – сохранение мира и стабильности, развитие всей системы международного сотрудничества и международных отношений.

В рамках теории социального партнерства существует концепция корпоративизма.²² Это понятие означает совокупность принципов развития общества на основе оптимального сочетания интересов имеющих значительное влияние в обществе сил – политическая элита, армия, различные сферы обслуживания, профсоюзы – с общими интересами заинтересованных групп, молодежных, женских организаций.

22 Корпоративизм — это организация социально-политического процесса. Он подразумевает координацию действий ведущих сил, имеющие строго указанные социальные интересы, в рамках соответствующих институтов официальных органов власти. Предотвращение корпоративной структуры в принятии постановлений, конечно, приводит к вмешательству государства в автономные от него сферы.

Прежде чем была разработана теория социального партнерства, в повседневном сознании людей превосходили принципы не враждебности, а примирения. По истечению времени, вместо антагонистического принципа начали больше придерживаться консенсуса. Он подразумевает не только понимание и признание интересов противоположных сторон, но и побуждает воспринимать его как необходимое явление социального развития, которое также надо учитывать. Консенсус – это не просто идти на уступки, это – приход к соглашению на основе развития подходящего многим товарищества на пути к общей цели.

Зачастую примирение, согласие сравнивается с нерешительностью. На самом деле это не правильно. Политика, как и любой социальный вопрос, не реализуется без снисходительного отношения. Задача примирения не просто установление гармонии, но и разработка подходящих многим законов. Политика социального партнерства, старающаяся решить существующие и всплывающие разногласия и противоречия на основе культурных и справедливых отношений, служит именно этому.

В период бывшего строя в результате господства традиционной социалистической концепции, относящейся к антагонистическим интересам, отношения социальных групп были рассмотрены с точки зрения классовой борьбы. В частности, считалось, что победа одного класса само собой приводила к поражению другого.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

На сегодняшний день межклассовая идея, названная в мире как «социальное партнерство», поэтапно внедряется в жизнь. В частности, посредством анализа особенностей системы социального партнерства в развитых странах можно прийти к некоторым выводам.

Во-первых, оформленные отношения партнерства начался намного позже после бывшего советского строя, почти через полвека.

Во-вторых, до сегодняшнего дня не существует единого мнения относительно сущности социального партнерства. В большом количестве социально-гуманитарной литературы понятие «партнерство» характеризуется в узком смысле, ограничивается только социальными событиями, немного определений всестороннее описывающих его значение. Поэтому во многих случаях смысл этого понятия субъективно понимаются исходя их методических побуждений ученых.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Каримов И.А. Концепция дальнейшего углубления демократических реформ и формирования гражданского общества в стране. Доклад

Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан. 2010 год 12 ноября / Опубликовано в газете «Норма» № 45 от 16 ноября.

2. Каримов И.А. Готов спорить с любым оппонентом... / Узбекистан: национальная идея, экономика, политика, идеология. Т. 1. – Т.: Узбекистан, 1996. – С.217.
3. Каримов И.А. Развитие на селе малого и частного бизнеса – актуальная задача сегодняшнего дня / Родина священна для каждого. Т.3. – Т.: Узбекистан, 1996. – С. 114.
4. Каримов И.А. По пути модернизации страны и устойчивого развития экономики. Т. 16. – Т.: Узбекистан, 2008. – С. 41.
5. Туйчиев Б. Проблема формирования политической культуры и демократизация современного общества. -Т.: Китоб, 1991. -135 с.
6. Джураев С. Основы молодежной политики Республики Узбекистан в переходной период. -Т.: Университет, 1992. -84 с.
7. Государство в меняющемся мире (отчёт о мировом развитии - 1997. Документ Всемирного банка)// Общество и экономика, 1997, №6, с. 188 -223.
8. Государство и неправительственные организации: На пути к гражданскому обществу // Права Востока, 1998, 2 декабря.

Особенности подходов к мотивации персонала в условиях кризиса

Aleksejs Mihaļčenko

MBA students, Latvija, Baltijas Starptautiska akadēmija,
alexsl92@inbox.lv)

Vadītājs: **Stradiņa Svetlana**

Doc., Dr.oec,
Baltijas Starptautiska akadēmija,
Latvija

Аннотация

В статье рассматривается проблема мотивации в период кризиса, он обосновал необходимость, особенно материальной и нематериальной мотивации в период кризиса. На основании исследования авторы разработаны предложения по улучшению мотивации в период кризиса.

Ключевые слова: кадровый кризис, материальный и нематериальной мотивации.

Abstract

The article deals with the problem of motivation in times of crisis, it justified the need, especially the material and non-material motivation in times of crisis. On the basis of the study authors concluded, and developed proposals to improve the motivation in times of crisis.

Keywords: personnel crisis, material and non-material motivation.

ВВЕДЕНИЕ/ĒVADS/INTRODUCTION

Проблема мотивации персонала в условиях кризиса состоит в том, окружающая нестабильность и сокращение сотрудников во всех областях экономики приводит к демотивированию персонала.

Следствием экономического кризиса для предприятий являются не только финансовые проблемы и угроза утраты рыночных позиций, но и потеря квалифицированного персонала, без которого, в свою очередь, невозможно преодолеть негативные последствия кризиса. Таким образом, в условиях кризиса актуальной задачей является сохранения квалифицированных кадров.

Важнейшее направление в решении этой задачи - совершенствование системы мотивации персонала. И здесь, прежде всего, необходимо преодолеть установку руководителей на то, что в условиях кризиса проблема мотивации персонала является не существенной, так как сотрудники понимают, что на их место претендуют тысячи безработных, готовых работать даже за

меньшую заработную плату. То есть, сам факт стремления сохранить работу мотивирует персонал качественно и эффективно трудиться. [5, 83] Но, как показывают исследования [4], такая установка является ошибочной.

Цель данной статьи – исследовать мотивацию персонала в условиях кризиса и на основе результатов исследования выдвинуть предложения по ее совершенствованию.

При написании статьи автор опирался на теоретические положения специалистов в области управления персоналом [3;5;6;7;8] и анализировал вторичные статистические данные [1;2;4]. Для наглядности результатов исследования также использовался графический метод.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Исследования *TNS Latvia*, проведенные в 2014 году [4], свидетельствуют, что основными проблемами для работодателей Латвии являются нехватка рабочей силы в целом и особенно квалифицированных специалистов, а также недостаточная мотивация работников. О нехватке рабочей силы в целом и квалифицированных специалистов может свидетельствовать негативная динамика числа постоянных жителей Латвии. По данным ЦСУ Латвийской Республики [1], если в 2009 году в Латвии проживало 2162834 постоянных жителя, то на начало 2016 года – 1968957. Сокращение составило 9%. А данные о безработице [2] показывают положительную динамику (в 2009 году – 179235 зарегистрированных безработных, а в 2015 году – 81780), но цифры все равно, высокие. Считаем, что достаточно большое количество безработных может свидетельствовать о невозможности или нежелании многих жителей трудоустроиться. То есть, у части данной категории населения может не быть мотивации работать на любых условиях.

В ходе исследования *TNS Latvia* респондентам было предложено назвать три главные причины оставаться на настоящем месте работы. Ответы респондентов отражены на диаграмме. (см. рис. 1)

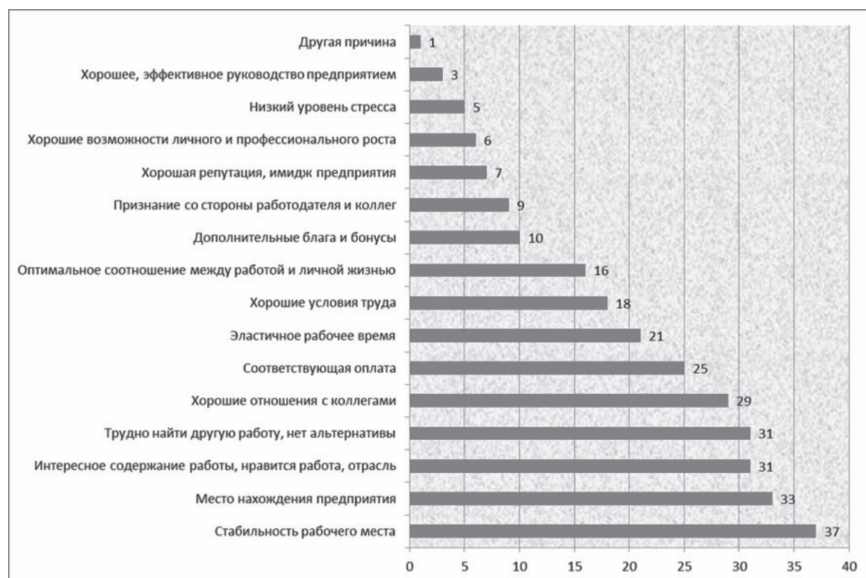


Рис. 1. Причины работников Латвии оставаться на настоящем месте работы. [4]

Из данных рис.1 можно видеть, что работающих больше всего удерживает стабильность рабочего места. Следующие приоритеты – место нахождения, интересное содержание, отсутствие альтернативы и хорошие отношения с коллегами. Но из них место нахождения и отсутствие альтернативы характерны для респондентов из Латгале и для работников с низким уровнем доходов [4]. Следовательно, мотивирующим факторами могут быть благоприятный психологический климат и организационная культура. Что характерно – материальные факторы не лидируют в данном списке приоритетов.

Таким образом, необходимо учитывать систему приоритетов и мотиваторов, постоянно отслеживать ситуацию, проводя соответствующий мониторинг, и корректировать мотивацию персонала. Как подчеркивает бизнес-тренер и психолог персонала Зане Вейнберга (*Zane Veinberga*) [3], еще до сих пор значительная часть предпринимателей считает, что вознаграждение и его объем является главным влияющим фактором и мотивационным инструментом в долгосрочном периоде, а другие виды мотиваторов используются не продуманно, без оценки их эффективности.

Но и сама материальная мотивация в условиях кризиса должна меняться. Она должна, по мнению специалистов [5;7], строиться на следующих принципах:

при сокращении фиксированной части давать возможность зарабатывать за счет переменной части по результатам, необходимым предприятию; прозрачность для работников переменной части. Естественно, в кризисной ситуации вознаграждение не может превышать сумму прибыли, полученной в результате применения данной системы. И, важно, чтобы возможность зарабатывания переменной части была одновременно и сложной и достижимой, в противном случае можно «спровоцировать демотивацию сотрудников»[5, 84-85].

В условиях кризиса для большинства предприятий увеличение материального вознаграждения сотрудников не всегда возможно. В связи с этим продуманное применение нематериальной мотивации выступает на первый план.

Сегодня существуют разнообразные методы нематериальной мотивации, достаточно известны и психологические принципы эффективной мотивации. В условиях кризиса важнейшим инструментом нематериальной мотивации персонала является корпоративная культура. Создание и поддержание боевого духа команды в период кризиса являются важнейшими факторами нематериальной мотивации [8].

Известный специалист в области управления персоналом д.э.н. А.Я. Кибанов в качестве антикризисных нематериальных методов мотивации называет следующие:

- творческая работа, участие в управлении, творческие командировки;
- почетные звания и награды, публичные поощрения, похвала;
- задания, требующие определенных навыков и профессионализма;
- самостоятельность в решении некоторых вопросов;
- обратная связь о результатах;
- большая вовлеченность в работу;
- участие в принятии решений;
- дополнительные выходные дни, гибкий график работы [6, 289-290].

Таким образом, проведенное исследование показывает, что мотивация персонала в условиях кризиса требует кардинальных изменений как в системе материального, так и нематериального стимулирования. Причем, нематериальная составляющая выступает на первый план.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Главными выводами исследования являются следующие:

1. Основными проблемами для работодателей Латвии являются нехватка рабочей силы в целом и особенно квалифицированных специалистов, а также недостаточная мотивация работников.
2. Достаточно большое количество безработных может свидетельствовать о невозможности или нежелании многих жителей трудо-

устроиться. То есть, у части данной категории населения может не быть мотивации работать на любых условиях.

3. Мотивирующими факторами могут быть благоприятный психологический климат и организационная культура. Материальные факторы не лидируют в списке мотиваторов среди работников Латвии.

Предлагается при разработке мотивации персонала в условиях кризиса придерживаться следующих положений:

1. Учитывать систему приоритетов и мотиваторов, постоянно отслеживать ситуацию, проводя соответствующий мониторинг, и корректировать мотивацию персонала.
2. Материальная мотивация в условиях кризиса должна строиться на принципах возможности зарабатывать за счет переменной части и транспарентности для работников переменной части.
3. В кризисной ситуации вознаграждение не должно превышать сумму прибыли, полученной в результате применения данной системы.
4. Возможность зарабатывания по переменной части должна быть одновременно и сложной и достижимой, с целью избегания демотивации.
5. В условиях кризиса продуманное применение нематериальной мотивации должно выступать на первый план.
6. Важнейшим инструментом нематериальной мотивации персонала должна стать корпоративная культура.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Pastāvīgo iedzīvotāju skaits statistiskajos reģionos, Republikas pilsētās un novados gada sākumā. LR CBS dati. http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/Sociala/Sociala_ikgad_iedz_iedzskaits/IS0120.px/table/tableViewLayout2/?rxid=684b7e30-46a8-4e9a-86d1-26d3d9496976 (09.11.2016.)
2. Reģistrēto bezdarbnieku skaits gada beigās. LR CBS dati. http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/Sociala/Sociala_ikgad_nodarb/NB0440.px/table/tableViewLayout1/?rxid=cdbc978c-22b0-416a-aacc-aa650d3e2ce0 (09.11.2016.)
3. Veinberga Z. Efektīva darbinieku motivēšana prasa rūpīgu analīzi. <http://nekrize.lv/efektiva-darbinieku-motivesana-prasa-rupigu-analizi/> (10.11.2016.)
4. Vendele L. Viens no četriem darbiniekiem apsver iespēju mainīt pašreizējo darbu. 18.06.2015. <http://www.tns.lv/?lang=lv&fullarticle=true&category=s howuid&id=4821> (09.11.2016.)
5. Багирова И.Х. Мотивация персонала в условиях кризиса// Вестник

Томского государственного университета. Экономика. - Выпуск № 4 (16), 2011. – С. 83-88.

6. Кибанов А.Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. – Москва: ИНФРА-М, 2015.
7. Львов С. Незаменимые люди есть // Управления компанией. - № 5, 2004. – С. 45-47.
8. Самоукина Н.В. Управление персоналом в условиях кризиса: рекомендации для руководителя. <http://samoukina.ru/press/press42.shtml> (10.11.2016.)

Антикризисное управление народным хозяйством в условиях трансформации региональной экономики

Виктор Морохин

Латвия, Балтийская Международная академия

E-mail: viktor-m9@inbox.lv

Аннотация

В работе обоснована необходимость современных подходов к диагностике и управлению системами народного хозяйства в условиях кризисных ситуаций и кризисов. Цель исследования: разработка концептуальных предложений по диагностике и управлению системами народного хозяйства в условиях кризисных ситуаций и кризисов. Новизна материала в разработанных, с использованием системной методологии и системного подхода к организации управления, концептуальных предложениях.

Ключевые слова: антикризисное управление, кризис управления, народное хозяйство, системы народного хозяйства, региональная экономика.

Abstract

The paper substantiates the necessity of the modern approaches to the diagnosis and management of the national economy systems in crisis situations and crises. The objective: to develop conceptual proposals for the diagnosis and management of the national economy systems in crisis situations and crises. The novelty of the material involves the developed conceptual proposals for the diagnosis and management of the national economy systems in crisis situations and crises, using a systematic methodology and systematic approach to the management of the organization,

Keywords: anti-crisis management, crisis management, national economy, the national economy systems, economics.

ВВЕДЕНИЕ/ĒVADS/INTRODUCTION

За первые шесть месяцев 2016 года в Латвии ликвидировано 5562 предприятия - на 810 (17,04%) больше, чем за первую половину 2015 года, когда было ликвидировано 4752 предприятия, свидетельствует информация базы данных «Lursoft». При этом продолжается тенденция к сокращению количества новых предприятий - за первые шесть месяцев 2016 года зарегистрировано 5991 новое предприятие, что на 956 (13,76%) предприятий меньше, чем в 2015 году [7]. По мнению экспертов, говорить о новом кризисе пока рано, однако необходимо обратить внимание на целый ряд причин, ослабляющих экономику Латвии [8]. Одна из них - плохой инвестиционный климат. Latvijas finieris открыл новую фабрику в Эстонии, а не в Латвии. Объединяются два банка в балтийских странах, Nordea и DNB, и штаб-квартиру переносят в Эстонию. Компания Turkish Airlines открыла свою штаб-квартиру в Вильнюсе, а не в Риге. Очевидно, в вопросе налогов

инвесторы предпочитают Литву и Эстонию. Оценивая аспекты, связанные с предпринимательством, предприниматели высказываются скорее негативно, и чаще всего по отношению к налоговым ставкам, суммам и порядку уплаты, свидетельствует опрос «Citadele Index», в котором приняли участие 750 предпринимателей. Очень плохо оценивают налоговую политику Латвии 24% предпринимателей, а еще 48% - скорее плохо. Только 0,2% опрошенных считают налоговую политику в Латвии хорошей [5]. В этой связи, особого внимания требуют слова президент Банка Латвии: «Мы должны готовиться к кризисам последующих лет, которые, безусловно, будут, и ситуация не станет лучше. Самое время навести порядок в своем хозяйстве, чтобы кризисы последующих лет не ранили нас так сильно, как кризис 2008 года» [6]. Он подчеркнул, что в настоящее время нельзя повышать налоги и ухудшать положение предпринимателей, кроме того, Латвии нужно перестать жить не по средствам. Всё это говорит об актуальности исследования проблемы антикризисного управления народным хозяйством.

Проблема исследования: трансформация региональной экономики требует современных подходов к диагностике и управлению системами народного хозяйства в условиях кризисных ситуаций и кризисов; однако, состояние управления экономикой и народным хозяйством в целом говорит о том, что существующие подходы не дают нужных результатов. Цель исследования: разработка концептуальных предложений по диагностике и управлению системами народного хозяйства в условиях кризисных ситуаций и кризисов. Методы исследования: сравнительный анализ статистических данных, ситуационный анализ, системная методология и системный подход к организации управления. Под системами народного хозяйства (СНХ) в данном исследовании будем понимать: предприятия и организации, экономику и народное хозяйство в целом.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Каждый кризис имеет свои особенности, однако есть нечто общее, что присуще всем кризисам. Все кризисы, возникающие в социально-экономических системах, можно рассматривать как кризисы управления. Правильное управление важно при развитии кризисов систем, их перестройке, реформировании, переходе в иное качество. Именно от управления зависит целостность системы и её целенаправленная деятельность. Потеря управляемости приводит либо к снижению эффективности и прекращению этой деятельности, либо к полному или частичному разрушению системы. Поэтому кризис любой системы это всегда кризис управления, независимо от того было ли одной из причин кризиса именно неадекватное конкретным условиям

управление. В этой связи, особого внимания и исследования требует организационно-управленческая составляющая кризисов таких систем как предпринимательское общество, экономика и всё народное хозяйство в целом. Правильное понимание роли управления при создании, функционировании и кризисе различных систем народного хозяйства может помочь не только выйти из кризиса, но и предотвратить возникновение кризисных ситуаций в будущем. К условиям, которые субъект управления должен учитывать при управлении СНХ, можно отнести следующие условия: чёткая постановка цели деятельности системы; создание структуры, в которой каждый элемент имеет своё определённое место и значение, исходя из общей цели системы; учёт изменений внешних условий и своевременная реакция на эти изменения; обеспечение обратными связями; создание органа управления, который осуществляет постановку целей, определяет пути их достижения, а также обеспечивает заинтересованность каждого элемента (хозяйственного звена или человека) в выборе наилучшего пути к цели [3].

Под кризисом управления будем понимать такую потерю управляемости системы, при которой она полностью прекращает целенаправленную деятельность. Кризису управления предшествует кризисная ситуация в управлении, при которой ухудшается управляемость системы и снижается эффективность её целенаправленной деятельности. Кризисная ситуация характеризуется условиями, способствующими развитию кризиса. Выявление и изучение именно этих условий представляет интерес. Правильное их видение и понимание при соответствующей компетентности лиц, принимающих управленческие решения, может предотвратить развитие кризисной ситуации и наступление кризиса.

Результаты исследования

В ходе исследования были определены направления и сформулированы задачи диагностики СНХ. Во-первых: необходимо выяснить, имеются ли цели и стратегии СНХ, достижение и реализация которых могут быть организованы в практической деятельности и результаты проконтролированы; осуществляет ли СНХ целенаправленную деятельность; ухудшился ли результат этой деятельности? Во-вторых: необходимо выяснить, имеет ли место «распад» СНХ или (и) изменение структуры и состава СНХ (появление новых элементов и ликвидация старых)? В-третьих: существуют ли в системе управления СНХ обратные связи, каковы их механизмы и эффективность? В-четвёртых: необходимо выяснить, выявляются ли слабые места СНХ и какова её уязвимость перед кризисом; проводится ли постоянный мониторинг состояния СНХ и внешней среды. В-пятых: необходимо выяснить: существует ли система и структура управления развитием СНХ? В-шестых: необходимо выяснить: каков уровень управленческой компетентности лиц,

принимающих решения (ЛПР) в СНХ (знания об управлении, опыт управления «первичными» СНХ, личные качества); существует ли ответственность ЛПР, соответствующая возможному уровню ущерба от их деятельности? В-седьмых: необходимо выявить все группы стейкхолдеров антикризисного управления (АКУ) (стейкхолдеров-синергиков, стейкхолдеров-синкретиков и стейкхолдеров-энтропиков)²³ [2; 4]; выделить среди них ключевых внутренних и внешних стейкхолдеров, которые заинтересованы в успехе СНХ, и, используя опросы и беседы, определить слабые места системы. В результате должен быть сформирован список слабых мест СНХ.

Далее предлагается, используя методику Дж. Капонигро [1], ранжировать слабые стороны СНХ в соответствии с их важностью или срочностью устранения. Предлагается составить три списка. Первый список слабых сторон, ранжированный с точки зрения вероятности возникновения кризиса. Второй список слабых сторон, ранжированный с точки зрения значительности возможного ущерба от кризиса. Третий список, в котором слабые стороны (потенциальные кризисы) рассматриваются одновременно и с точки зрения вероятности их возникновения, и с точки зрения наибольшего вреда. Именно этот третий список будет руководством к действию по АКУ.

Результаты исследования могут быть использованы для антикризисной диагностики и формирования систем антикризисного управления в народном хозяйстве.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Преобразование структур в процессе трансформации региональной экономики можно рассматривать как трансформационный кризис, значение которого для развития экономической системы определяется выполняемыми функциями: обновления (устранения устаревших элементов и связей), инновационного развития, адаптации экономических субъектов к условиям мирового хозяйства. Именно поэтому, оценка кризисных явлений в процессе трансформации региональных экономических систем, и определение фак-

23 Стейкхолдеры-синергики - индивиды и группы, заинтересованные в достижении организационных целей (целей системы), которые создают в социально-организационной среде конструктивное напряжение, инновационность и проактивность, ориентацию на максимальные достижения с множественным эффектом.

Стейкхолдеры-синкретики - индивиды и группы, заинтересованные в достижении организационных целей (целей системы), оказывающие охранительное действие на удержание целостности, постоянства, преемственности состояния, управляемости.

Стейкхолдеры-энтропики - индивиды и группы, заинтересованные в ослаблении или разрушения порядка в системе, деструктивного напряжения, рассогласования с последующими потерями, разнообразной дезорганизацией.

торов их вызывающих, необходимы для обеспечения устойчивого развития народного хозяйства. Проведенный анализ показывает, что народное хозяйство Латвии находится в кризисной ситуации. Это определяет потребность в современных подходах к диагностике и управлению системами народного хозяйства.

В результате проведенного исследования разработаны концептуальные предложения по диагностике и управлению системами народного хозяйства в условиях кризисных ситуаций и кризисов. Эти предложения можно представить в виде пяти последовательных шагов.

Первый шаг - определение направлений диагностики СНХ и её системы управления.

Второй шаг – диагностика СНХ с точки зрения общесистемных требований к управлению.

Третий шаг - выявление всех групп стейкхолдеров антикризисного управления.

Четвёртый шаг - определение слабых мест СНХ и их ранжирование в соответствии с важностью и срочностью устранения.

Пятый шаг - разработка плана и формирование системы АКУ.

Особо следует отметить, что одним из важнейших элементов антикризисного управления, в рассматриваемых системах народного хозяйства, является трансформация системы налогообложения (целостной системы, а не отдельных налогов) и рассмотрение этой системы, прежде всего, как механизма управления экономикой. Можно предположить, что, в этой связи, перспективными являются исследования взаимного влияния различных налогов на размер доходов бюджета в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Caponigro J. R. Crisis counselor. A step-by-step guide to managing crisis. Chicago, 2000.
2. Freeman R. Edward Strategic Management: A stakeholder approach – Boston: Pitman, 1984.
3. Морохин В. «Кризис и менеджмент в системах народного хозяйства», Рига, 2008-2010, Материалы международных круглых столов-семинаров. Балтийский курс. Международный Интернет-журнал. The BALTIC COURSE, INTERNATIONAL MAGAZINE FOR DECISION MAKERS. http://www.baltic-course.com/rus/kruglij_stol/?doc=13860
4. Пригожин А. И. Дезорганизация: Причины, виды, преодоление / А. И. Пригожин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
5. http://rus.tvnet.lv/novosti/ekonomika/331588-kommjersanti_kritichjeski_viskazalis_o_nalogovoy_politikje_i_poddjerzhkje_biznjesa;06.07.2016

6. http://rus.tvnet.lv/novosti/obschjestvo/339270-rimshjevich_latvija_dolzna_podgotovitsja_k_novim_krizisam;27.09.2016
7. http://rus.tvnet.lv/novosti/ekonomika/332308-v_latvii_strjemitjelno_zakrivajutsja_firmi?utm_source=inbox.lv/ru&utm_campaign=Links-in-partner-sites&utm_medium=front-page-inc-news-item;12.07.2016
8. О том, что это за причины и как их устранить, в программе Латвийского радио 4 «Открытый вопрос» рассказали экономист «Банка Латвии» Игорь Касьянов и аналитик АВ.LV Леонид Ольшанский. http://rus.tvnet.lv/novosti/obschjestvo/344224-ekspjerti_latviju_razljubili_dazhje_mjestnije_invjessori;15.11.2016

Современные проблемы эффективности финансирования инфраструктурных проектов

Ольга Питерина

Докторант 1 курса Программа
«Региональная экономика и экономическая политика»
Балтийская Международная Академия г. Рига, Латвия
litman.bl@gmail.com

Научный руководитель: Др. оес., профессор **А.А.Машарский**,
Балтийская Международная Академия

Аннотация

Актуальность совершенствования методологии оценки эффективности инвестиций в инфраструктурные проекты и механизмов их финансирования связана с необходимостью значительного нового строительства и модернизации уже существующей мировой инфраструктуры. В статье определены основные проблемы использования традиционных подходов к финансированию и оценке инфраструктурных проектов. В заключительной части статьи определены направления совершенствования их оценки и эффективности финансирования, когда ни один из традиционных, для инвесторов, показателей не «работает».

Были использованы методы статистического и логического анализа, непрерывного учета запасов.

Ключевые слова: Инфраструктурные проекты, оценка эффективности инвестиционных проектов, финансирование в счёт планируемого увеличения налогов

Abstract

The relevance of the modernization of methodology of assessing the effectiveness of investments in infrastructure projects and mechanisms of its financing is linked to the necessity of the significantly new construction of infrastructural units and modernization of the already existing global infrastructure. This article determines fundamental usage problems of traditional approaches to financing and evaluation of infrastructure projects. The final part of the article provides the trends of their assessment's improvement and efficiency of such projects' financing, when none of the investors' traditional indicators works.

The author has used the methods of statistical and logical analysis, method perpetual inventory.

Key words: Infrastructure projects, investment projects valuation, tax-increment financing

ВВЕДЕНИЕ/IEVADS/INTRODUCTION

В настоящее время инфраструктурные отрасли перестали рассматриваться в качестве вспомогательных отраслей, обслуживающих воспроизводство. Теперь их повсеместно называют отраслями, определяющими устойчивое

развитие экономики и обеспечивающими конкурентоспособность в условиях глобализации.

При этом необходимо учитывать специфику развития инфраструктурных отраслей в разных странах:

- в развитых странах и странах с переходной экономикой проблемы инфраструктуры сопряжены с задачами реконструкции совершенствования существующей (в большей части создана после Второй Мировой войны), чтобы она соответствовала условиям нового технологического уклада;
- в развивающихся странах развитие инфраструктурных отраслей требуется для реализации потенциала экономического роста и обеспечения должного уровня доступа инвесторов к интересующим их рынкам;
- в низко развитых странах, в большей части, инфраструктура необходима для обеспечения цивилизованных условий жизни всего населения (доступ к электричеству, чистой воде).

В то же время, многими исследованиями отмечается недостаток мотивов у инвесторов к финансированию инфраструктурных проектов на развивающихся рынках, в связи с низкой нормой доходности таких проектов для инвесторов, в условиях невозможности обеспечить государственное финансирование подобных проектов.

Проблема оценки инфраструктурных проектов и их реализации в мировой экономике, в условиях трансграничных потоков капитала, представляет научный и практический интерес.

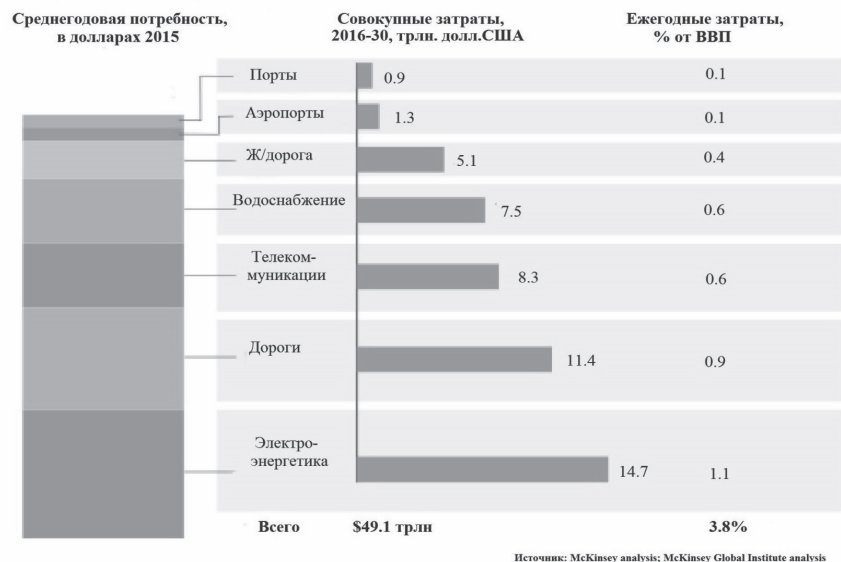
Решение данной проблемы требует новых подходов как к разработке соответствующей методологии оценки эффективности инфраструктурных проектов, так и действенных механизмов их финансирования.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJA UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Исследования ООН, международных институтов развития (Всемирного Банка, МВФ, ОЭСР), Глобального института McKinsey указывают на то, что сегодня ключевая проблема – огромный неудовлетворенный спрос на инфраструктуру. [2,5,9]

В период до 2030 г. только для поддержания относительно невысокого прогнозируемого экономического роста, без учёта возможности его ускорения, необходимо осуществить инвестиций в мировую инфраструктуру объемом до 50 трлн. долл США, что почти на 50% больше средств, израсходованных на ее развитие за последние 20 лет, и составляет сумму, примерно равную всей стоимости существующей совокупной мировой инфраструктуры, рассматриваемой в объеме Индекса Глобальной Конкурентоспособности (GKI) [6,7].

Рис.1 Мировые потребности в инфраструктурных инвестициях, 2016-2030 г.г.



Причем для развивающихся стран показатель развития инфраструктуры имеет значительный вес в GKI, тогда как для развитых стран - нет. А распределение частных инвестиций в инфраструктуру осуществляется с точностью до наоборот: основная часть источников частного финансирования инфраструктурных инвестиций приходится на развитые страны [6,7,10].

Эксперты вышеуказанных авторитетных международных источников указывают на ряд основных факторов ограничения частных инвестиций в инфраструктурные проекты: «финансирование мировых инфраструктурных потребностей осложняется следующими факторами: ограниченность государственных бюджетов; наличие существенной задолженности, образовавшейся в результате финансового кризиса; повышение стоимости ресурсов и усиление волатильности цен на них; необходимость дополнительных расходов на обеспечение устойчивости инфраструктуры к климатическим изменениям и на снижение ее вредного воздействия на окружающую среду», одновременно указывая на приоритетность инвестирования в инфраструктуру.

Однако данные Investment Company Institute значительно ограничивают данное утверждение: мир не должен испытывать никаких финансовых ограничений для инвестирования в инфраструктуру, при наличии в инвестиционных

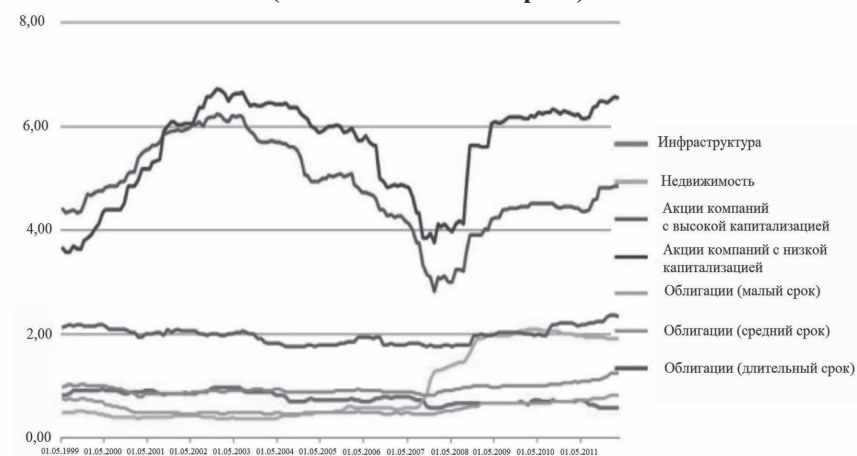
фондах на 1 января 2015 года 31,3 трлн долл. США, из которых более 30% используются на спекулятивных рынках. [4]

Ещё одним часто встречающимся аргументом, объясняющим нежелание частных инвесторов вкладывать средства в инфраструктурные проекты, является утверждение о низкой доходности инвестиций в инфраструктуру и их значительный по продолжительности период окупаемости (10-20 лет).

Данные ежегодных отчетов UNCTAD о мировых инвестициях [10] подтверждают, что фактическая норма прибыли на ввезённые прямые иностранные инвестиции (ПИИ) снизилась с докризисных 7,3% до 6% в 2015 году; на вывезенные ПИИ с 7,5% в 2007 году до 5,6% в 2015 году.

Если же сравнить существующую на данный момент норму прибыли ПИИ с оценками ОЭСР и ЕБРР о степени риска инвестиций в инфраструктуру (рис.2), возникает сомнение в несоответствии реальности утверждений как о недостаточной степени доходности инвестиций в инфраструктурные проекты, так и об отсутствии необходимых источников финансирования для их осуществления. [2,11]

Рис.2 Степень рисков инвестиционных вложений (% отклонения от нормы)



Источник: составлено автором по [2,11]

Как же добиться должного уровня реализации инфраструктурных проектов, не дожидаясь коллапса, и как «развернуть» финансы под них?

Основная проблема, по мнению автора, заключается в том, что традиционные теоретические подходы и методы к оценке механизмы финансирования инфраструктурных проектов устарели и не соответствуют специфике и условиям экономической практики.

1. *Методы оценки эффективности инвестиционных проектов возникли в 1960-х годах, уже после создания основной базовой инфраструктуры.*

После Второй Мировой войны, как раз к середине 60-х годов прошлого столетия, была создана основная часть всей существующей мировой инфраструктуры.

Например, после поражения Японии во Второй мировой войне Верховный штаб союзных войск определил курс проведения экономических реформ. Согласно линии Доджа (экономический советник американской администрации) в первые послевоенные годы была установлена система приоритетных производств, необходимых для восстановления экономики, финансирование которых было осуществлено государством. В их число вошли базовые и инфраструктурные отрасли, включая черную металлургию, каменноугольную промышленность, электроэнергетику, железнодорожный и морской транспорт. Пиковый период создания инфраструктуры пришелся на 1960-е – 1970-е годы. [15]

А уже вокруг созданной в эти годы инфраструктуры, частные инвесторы активно начали инвестировать в высокодоходные проекты, используя традиционные методы оценки эффективности инвестиций.

Срок службы основных фондов инфраструктурных отраслей составляет 30-50 лет. Именно поэтому, в период активного использования созданной в послевоенное время инфраструктуры, мало кто задумывался о необходимости разработки специальных методов оценки инфраструктурных проектов.

Инфраструктурные отрасли в этот период привлекали к себе внимание лишь при необходимости смягчения последствий цикличности развития экономики, поскольку эти отрасли не создают перепроизводства на рынке, но лица, занятые в них, получают заработную плату, что в условиях кризиса перепроизводства способствует увеличению платёжеспособного спроса населения.

2. *Неприменимость принципа альтернативных инвестиций, возникшего в период 1960-х г.г. прошлого века, к оценке инфраструктурных проектов сегодня.*

Принцип этот отражал значительную нехватку инвестиций, когда число объектов для полноценных капиталовложений было неограниченно. Сейчас же уверенность в том, что при рассмотрении проекта, например, строительства единственной электростанции в регионе, богатом природными ресурсами, и железнодорожной ветки к этому объекту, впоследствии, необходимой для развития добывающей промышленности, существует реальная альтернатива эффективного вложения средств, достаточно призрачна.

3. *Негативное влияние показателя рентабельности инвестиций на принятие решений об инвестициях в капиталоемкие инфраструктурные проекты.*

Данный показатель значительно искажает эффективность инвестиционных проектов и приводит к выбору менее капиталоемких, а значит, перспективные

направления и разработки оцениваются как тупиковые и считаются неперспективными. Возмещение инвестиций в любом случае гарантируется амортизацией, поэтому данный показатель необходимо заменить более соответствующим при оценке инфраструктурных проектов.

4. *Проблема использования интегральных показателей эффективности проекта.*

Традиционная методология реальных инвестиций включает понятие о дисконтировании и временной стоимости денег, понятие стоимости капитала, классические методы оценки инвестиций: методы, основанные на дисконтировании денежных потоков (расчет чистой текущей стоимости – NPV, рентабельности, внутренней нормы доходности) и методы, не предполагающие дисконтирование.

Отдельное внимание необходимо обратить на то, что при использовании традиционных показателей оценки эффективности инвестиционных проектов, в том числе и инфраструктурных, большее влияние имеют факторы, которые отражают неопределенность в ожиданиях инвесторов, а не будущие социально-экономические изменения, вызванные реализацией проекта.

Основная идея модели принятия решений Ф. Модильяни- М. Миллера заключалась в том, что сознательный выбор потребителем определяет траекторию потребления на весь период его жизни. Проблема потребительского выбора рассматривалась как проблема между потреблением сегодня и потреблением в будущем. Следовательно, осуществляя потребительский выбор, т.е. определяя как объем текущего потребления, так и размер текущих вкладов, потребители решают оптимизационные задачи, в которых как будущее потребление, так и будущие доходы подлежат процедуре дисконтирования.

При этом, у данной модели около 20 общепринятых ограничений, применяемых даже при оценке только финансовых инструментов, не говоря уже об ограничении на применение данной модели при рассмотрении эффективности инфраструктурных проектов.

Каковы же практические проблемы финансирования инфраструктурных проектов, в связи с их спецификой, и какие пути решения этих жизненно важных для государства вопросов?

5. *Видными экономистами поставлены под сомнение возможности развивающихся стран самостоятельно профинансировать развитие инфраструктуры.* [14]

Однако, эмпирические данные отчетов мировых институтов развития показывают, что в отличие от прежних периодов, развивающиеся страны, в которых осуществляется массовое инфраструктурное развитие, располагают ресурсами, необходимыми для финансирования этих перспективных масштабных инвестиций, в том числе – в сферу социальной инфраструктуры - образование и здравоохранение. В 2014 году нормы сбережений в

развивающихся странах достигли пикового показателя в 34 процента национального дохода, а на отрезке до 2030 года в среднем будут составлять 32 процента в год. В совокупном выражении к 2030 году на развивающиеся страны будет приходиться 62-64 процента мировых сбережений, что соответствует 25-27 триллионам долларов США, в то время как в 2010 году этот показатель составлял 45 процентов[9].

6. Многими институтами развития и консалтинговыми агентствами, на постоянной основе, утверждается необходимость либерализации инфраструктурных отраслей, для возможности финансирования их частными инвесторами.

Однако, при этом не обсуждается вопрос разрыва технологического единства работы инфраструктуры в таком случае, за которым автоматически следует организационный разрыв, и соответственно, вопросы планирования инвестиций и оптимизации операционного процесса будут неизбежно вести к ухудшению работы инфраструктуры, а значит, и к снижению национальной безопасности.

На самом деле, в настоящее время, в электроэнергетике многих развитых странах наблюдается процесс, обратный либерализации - установление нерыночных цен на э/э, вырабатываемую источниками возобновляемой энергии.

А для континентальных стран с большой протяженностью дорог, где логистические издержки составляют значительную часть затрат производителей, деятельность ж/д инфраструктуры также находится в сфере регулирования государства.

Более того, стремление инвестора получить максимально высокую норму прибыли на инфраструктурных проектах, в большинстве случаев приводит к снижению надёжности работы такого объекта, за счет снижения затрат на должное обслуживание и ремонты.

7. Действительной причиной относительно невысокого уровня финансирования инвестфондами инфраструктурных проектов является технически сложный уровень операционной деятельности инфраструктурных объектов и полное отличие реальности их работы от представлений инвесторов, руководимых «спотовыми» импульсами и имеющих представление об управлении активами, только как портфелем ценных бумаг.

Большая часть проектов государственно-частного партнёрства, реализованных в инфраструктурных отраслях и имеющих положительные итоговые результаты, относится к автодорожному строительству потому лишь, что строительство и эксплуатация автодорог традиционно считается одним из наименее требовательных с точки зрения управления операционной деятельностью [1, 3].

8. Частное финансирование в инфраструктурные проекты возможно лишь применительно к объектам, не относящимся к стратегическим для национальной безопасности.

При наличии сегментарных частных инвесторов в отраслях с единым технологическим процессом рынок не сможет преодолеть издержки неkoordinированных решений при цикличности инвестиций, тогда как государственные инвестиции в инфраструктуру осуществляются через матрицу межотраслевого баланса и их не требуется координировать. При наличии же конкурентного рынка в инфраструктурных отраслях, издержки инвестиций отразятся не только на частных инвесторах, но в конечном итоге, на все общество, в виде части замороженного капитала при избытке, и в виде высоких цен при недостатке своевременных инвестиций.

9. Государственное финансирование инфраструктурных отраслей может осуществляться на принципах осуществления частных инвестиций, через выпуск ценных бумаг, даже путём наращивания государственного долга, поскольку уровень доходности ценных бумаг государственных всегда ниже доходности ценных бумаг частных эмитентов.

А возврат вложенных инвестиций в инфраструктурные проекты будет осуществляться через механизм tax-increment financing (TIF- государственное и муниципальное финансирование инфраструктурных проектов, использующее эффект увеличения поступления налогов в результате реализации соответствующего проекта).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Требуется формирование на глобальном уровне новой методической базы:

- моделей для подготовки инфраструктурных проектов и оценки рисков;
- расчета компликативного эффекта от реализации таких проектов;
- оценки надежности ценных бумаг инфраструктурных эмитентов.

Государственные инвестиции в инфраструктуру в большинстве случаев являются приемлемыми по доходности на длительных интервалах времени, благодаря экономическому росту экономики и росту налоговой доходности, которые реализованные в инфраструктурных отраслях проекты, создают в перспективе.

В случае финансирования государством инфраструктурных проектов целесообразно отделить инвестиционную составляющую государственного долга от компоненты текущего потребления и исключить включение инфраструктурных инвестиций в бюджет одного года.

Возникающий бюджетный разрыв покрывать эмиссией долговых обязательств, обеспеченных будущими налоговыми поступлениями соответствующего бюджета за счёт косвенных эффектов финансируемых государством проектов (механизмы TIF)

Индексацию тарифов коммунальных предприятий на общественно значимые услуги, в части инвестиционной компоненты, финансировать не за счёт доходов от операционной деятельности реализуемых проектов, а на принципах TIF, за счёт эмиссии инфраструктурных облигаций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. The right way to invest in infrastructure // McKinsey Quarterly, 2009. – 4 p.
2. Financing infrastructure – International trends [Электронный ресурс] // OECD – 2014. – URL: <http://www.oecd.org/finance/Financing-infrastructure-international-trends2014.pdf>
3. Infrastructure productivity: how to save \$1 trillion a year [Электронный ресурс] // McKinsey Global Institute. – 2013. – URL: <http://www.mckinsey.com/industries/infrastructure/our-insights/infrastructure-productivity>
4. Investment Company Fact Book P. 237. The Investment Company Institute. 2015. [Электронный ресурс] // URL: https://www.ici.org/pdf/2015_factbook.pdf
5. Reforming Infrastructure: Privatization, Regulation, and Competition. World Bank, Policy Research Report. Washington D.C., 2004. – URL: http://documents.worldbank.org/curated/en/709301468779183565/310436360_20050007115940/additional/289850PAPER0reforming0infrastructure.pdf
6. The Global Competitiveness Report 2014–2015. [Электронный ресурс] // World Economic Forum. – URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf
7. The Global Competitiveness Report 2016–2017. [Электронный ресурс] // World Economic Forum. – URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>
8. Transport infrastructure investment and maintenance spending: investment in inland transport infrastructure as a percentage of GDP [Электронный ресурс] // OECD. – URL: <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=67237>
9. World Economic Outlook, 2015. [Электронный ресурс] // International Monetary Fund. – October 2015. – URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/pdf/text.pdf>
10. WORLD INVESTMENT REPORT 2014, 2015, 2016. [Электронный ресурс] // UNCTAD. – URL: <http://www.worldinvestmentreport.org/>
11. <http://2015.tr-ebrd.com/ru/private-equity-2/>
12. <http://larrysummers.com/2016/09/12/building-the-case-for-greater-infrastructure-investment/>
13. <http://www.usinflationcalculator.com/inflation/%20consumer-price-index-and-annual-percent-changes-from-1913-to-2016/>
14. Самуэльсон, П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон // [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-64-2/181.htm>
15. Как избежать кризиса инфраструктуры? Нэмото Юдзи // [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nippon.com/ru/currents/d00068/>

Страны Балтии – проблемы и достижения интеграции в ЕС

Наталья Полоскова,
докторант программы «Региональная экономика»
Балтийская Международная Академия, Рига
nataljapoloskova@inbox.lv
Научный руководитель: **Страдия Светлана.**
доктор экономики, доцент БМА

Аннотация

В статье рассматриваются плюсы и минусы европейской интеграции стран Балтии в ЕС. отмечены некоторые достижения и отражены многие из проблем, с которыми сталкиваются эти страны. Зависимость от субсидий ЕС не может долго продливаться, и внешние события, во многом будет определять долгосрочное внутреннее развитие этих трех стран.

Ключевые слова: Страны Балтии, интеграция Балтийских стран, экономические проблемы.

Abstract

This article discusses the pros and cons of European integration of the Baltic States in the EU. It noted some achievements, but also reflected many of the problems faced by these countries. Dependence on EU subsidies cannot last forever, and external events will largely determine the long-term internal development of these three countries.

Keywords: The Baltic countries, the integration of the Baltic countries, economic problems.

ВВЕДЕНИЕ/IEVADS/INTRODUCTION

В 2002 г. Европейская комиссия рекомендовала десять государств-кандидатов на вступление в ЕС в 2004 г. В их числе были и страны Балтии – Эстония, Литва и Латвия. Интеграция стран Балтии с Западной Европой воспринималась многими (если не большинством) как единственная возможность быстро преодолеть экономические и политические деформации социалистического прошлого. Повышение жизненного уровня (причем быстрое) до западноевропейского стало чуть ли не национальной идеей в каждой стране. Этому способствовало то, что главным результатом развития стран Восточной Европы, еще до вступления большинства из них в Евросоюз, стали политические социально-экономические трансформации, создание рыночной экономики, основанной на частном секторе. Вступление в Евросоюз этих стран привело к значительным изменениям, о которых пойдет речь ниже.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Процесс интеграции Латвии, Литвы и Эстонии в евроатлантические структуры завершился вступлением балтийских стран в Европейский Союз и НАТО весной 2004 года.

Самый большой плюс Латвии от вступления в ЕС – это европейские средства, которые страна начала получать сразу же после присоединения к альянсу. Благодаря европейским деньгам, которые выделялись для выравнивания уровня жизни, латвийские предприниматели смогли обновить свое оборудование, выйти на новые рынки сбыта и расширить производственные мощности. Программа европейского финансирования держится она на трех основных китах, именуемых: Европейский фонд регионального развития, Европейский социальный фонд и Фонд Кохезии.

Хотя три балтийские страны приобрели многое от интеграции в мировую экономику с 1991 года, зависимость от иностранных партнеров поставила их в уязвимую ситуацию в случае неблагоприятных экономических процессов в Европе.

Присоединения к ЕС стран Балтии, привело к тому, что их экономика имеет существенную зависимость от получения международной донорской помощи в виде кредитов. Страны Балтии в основном переориентировались на транзит и сферу услуг. [1]

После вступления в ЕС для сельхозпродукции из Латвии открылся новый рынок. Уже в 2005-м объемы ее реализации в странах ЕС выросли на 87% по сравнению с предыдущим годом, а в сравнении с 2003 годом объемы продаж на этом рынке увеличились в 2,8 раза. Глава Латвийского агентства развития Андрис Озолс говорит о том, что сразу после вступления Латвии в ЕС ежегодно на 20-25% увеличивался латвийский экспорт. Правда торговый баланс все равно остается отрицательный – импорт по-прежнему превышает экспорт. А поддерживать местные предприятия и отрасли какими-то особыми программами Латвия не имеет права – это противоречит принципам свободной европейской конкуренции[2].

До 2008 года экономики балтийских стран относились к числу самых быстрорастущих в мире. Экономика Эстонии, в частности, увеличивалась на 10% в год, и Латвия с Литвой не сильно отставали от нее. Экономический рост в регионе был настолько устойчивым, что три страны стали известны как «балтийские тигры». Статус был неожиданно потерян в 2008 году. Сочетание плохих кредитов, пузырей на рынке недвижимости и накопления большой задолженности стало причиной того, что глобальный экономический спад 2008-2009 привел к тому, что экономики балтийских стран сильно сжались.

Несмотря на то, что кризис в Балтии миновал, и были созданы важные механизмы экономической безопасности, события 2008-2009 годов продемонстрировали, что большие проблемы могут возникнуть, если ЕС не сумеет выйти из нынешнего затруднительного положения. Балтийские правительства надеются, что банки в их странах будут проводить более ответственную долговую политику в будущем, но почти все банки в регионе принадлежат скандинавским или немецким банкам, а значит, прямой гарантии этого быть не может.

Самая большая плата стран Балтии за членство в ЕС – это эмиграция. Несмотря на переходный период, который был установлен для миграции в развитые страны Европы – Германию, Францию и др. – значительное число жителей этих стран стало уезжать на заработки. Начиная с 1992 года население стран Балтии неуклонно уменьшается, к 2014 году эта область потеряла пятую часть жителей.

Страны Балтии стали лидерами Евросоюза по инфляции и теневой экономике. Через два три года после вступления стран Балтии в ЕС было зафиксировано увеличение инфляции. В 2007 году среднегодовая инфляция в Латвии - 10,1 процента, в Эстонии составила 6,6 процента, в Литве - 5,7 процента. Латвия стала лидером ЕС по уровню инфляции. Эти страны показали высокую инфляцию среди стран Евросоюза и по итогам 2008-2012 годов. Вступление в ЕС косвенно привело к тому, что страны Балтии являются лидерами ЕС по доле теневой экономики. Согласно исследованию Университета имени Иоганна Кеплера (Австрия), 29 % экономики Литвы, 28,6 % экономики Эстонии и 26,5 % экономики Латвии находились в «тени». Теневая экономика формируется доходами от неуплаты налогов, сокрытия доходов, фиктивных финансовых операций и т.п. [3].

Вэтих государствах существенно увеличилось налоговое бремя. Важно учитывать и то обстоятельство, что обилие налогов, сборов, пошлин, формально не поддерживает баланс интересов предпринимателей и государства и не способствуют эффективному пополнению госказну. Значительные размеры неплатежей в бюджет говорят о том, что налоговые ставки воспринимаются предпринимателями как непомерные и несправедливые.

Евросоюз для ускорения роста крупных хозяйств и переориентации стран Балтии на товары европейских поставщиков предложила выплату 1,5 тыс. евро в год с условием - отказаться от мелкого хозяйства и тем самым стимулировав программу «уничтожения» мелких сельхозпроизводителей, которым, по сути, было предложено покупать продукты первой необходимости в магазинах, куда свою продукцию поставляют крупные фермерские хозяйства да и то в большей степени не местного производства[5].

Необходимость ограничения дефицита госбюджета привела к искусственному сокращению государственных расходов стран Балтии и не

позволяла выделять средства на программы восстановления экономики. Правительствам этих стран приходится идти путем сокращения расходов на социальные нужды. В Эстонии расходы на социальную защиту составляют 16,1% от валового внутреннего продукта (ВВП). По этому показателю Эстония занимает предпоследнее место среди 28 стран ЕС, опередив лишь Латвию, в Латвии этот показатель наименьший в ЕС и составляет 15,1%. Менее 20% тратят лишь: Румыния - 16,3%, Литва - 17,0%, Болгария - 17,7%, Словакия - 18,2%, Мальта - 18,9% и Польша - 19,2%. Более 30% от ВВП в 2014 году тратили на социальную защиту в Дании - 34,3%, Франции - 33,6%, Нидерландах - 32,3%, Бельгии - 30,4%, Греции - 30,2% и Финляндии - 30,0%[4].

После вступления в Евросоюз в странах Балтии выросли безработица, бюджетный дефицит и государственный долг. Интеграция в ЕС балтийских государств негативно отразилась на занятости населения. Так, к примеру, в Эстонии безработица выросла с 4,7% до 14,6%, в Литве - с 4,3% до 17,3%, а в Латвии - с 6,0% до 17,1%. Согласно статистике Eurostat, уровень безработицы в Латвии составил 16,2%, в Литве - 15,6%, в Эстонии - 12,8%, при среднем показателе по ЕС в 9,5%[3].

В странах Балтии увеличился дефицит государственного бюджета и, соответственно, государственный долг. Так, Литва увеличила дефицит государственного бюджета в 8 раз и довела его до 12,1 % от размера ВВП.

Дефицит бюджета составил уже 7,1% от ВВП. Государственный долг Литвы за этот же период вырос с 16,9 до 29,5% и это при том, что темпы экономического роста в этом государстве в 2012 - 2013 гг. еще более замедлились. В Латвии дефицит государственного бюджета вырос в 28 раз и достиг величины 10,2% от ВВП. Дефицит бюджета составил 7,7%. Государственный долг увеличился за это же время с 9,0 до 36,7%. Существует опасность того, что к 2014 году государственный долг этого государства возрастет до 52%[5].

В бюджете 2014-2020 гг. все государства ЕС разделены на государства – вкладчики и государства- получатели. Все три Балтийских государства – остаются постоянными получателями.

Большие выгоды, полученные балтийскими странами от их членства в Европейском Союзе, не могут продолжаться бесконечно, если ЕС не восстановит свою мощь. Неопределенное будущее Еврзоны гарантирует, что риск нового кризиса сохранится и в будущем.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Многочисленные успехи, достигнутые Эстонией, Латвией и Литвой с 1991 года, имеют огромное историческое значение. Сегодня будущее балтийских стран ярче, чем его можно было вообразить 25 лет назад. Тем не менее, все три страны столкнулись с серьезными проблемами за последние

два десятилетия, и перед ними все еще стоят сложные задачи. Как и другие маленькие государства, балтийские страны не полностью контролируют свою судьбу. Внешние события во многом будут определять долгосрочное внутреннее развитие этих трех стран. Несмотря на эти и другие значимые достижения, страны Балтии должны в ближайшие годы преодолеть важные внутренние проблемы, чтобы продолжить существование в качестве процветающих, демократических и независимых государств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LĪTERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Крамер М. Страны Балтии после двух десятилетий независимости http://www.ponarseurasia.org/sites/default/files/policy-memos-pdf/pepm200_russ_kramer_may2012_0.pdf
2. Латвия в ЕС: победившая или проигравшая? <http://vesti.lv/economics/theme/business/79420-latvija-v-es-pobedivshaja-ili-proigravshaja.html>
3. Последствия интеграции стран Балтии в Евросоюзе. <http://old.nasha.lv/rus/novosti/news/politics/148332.html> <http://vesti.lv/economics/theme/business/>
4. Региональное экономическое развитие Латвии: проблемы и перспективы. http://www.baltic-course.com/rus/opinion/?doc=80802&ins_print
5. Экономика прибалтийских стран опять не оправдали ожиданий. <http://www.rubaltic.ru/article/ekonomika-i-biznes/08116-ekonomika-pribaltiki/> Последствия прибалтики/ интеграции стран /www.dec.lv/index_ru.php/images/inews/baltpour.htm?id=1343
6. http://www.dec.lv/index_ru.php/images/inews/baltpour.htm?id=1343 www.dec.lv/index_ru.php/images/inews/baltpour.htm?id=1343

INTERRELATIONS OF TRANSPORT AND TOURISM INDUSTRIES

Dr.oec. **Yelena Popova**

Transport and Telecommunication Institute

Riga, Latvia

yelenagp@gmail.com

Dr.med. **Diana Zagulova**,

Baltic International Academ

Riga, Latvia

zdv@inbox.lv

Dr.polit. **Marina Gunare**

Baltic International Academ

Riga, Latvia

marina.gunare@gmail.com

Abstract

The close interconnections and mutual impact of tourism and transport are obvious. They stimulate the development of each other. Certainly, transport and transport infrastructure development are significant factors not only for tourism industry but also for international trade, freight and passengers turnover beyond tourism industry, creating infrastructure necessary for the development of other sectors of national economy. Nevertheless, tourism in modern economic structure is gaining more and more serious positions; it comprises so many sectors of economy that many of them nowadays are perceived as the component of tourism industry, though they are independent industries in the system of national accounting. The importance of these sectors of national economy serves as a basis for implementation of the research aimed at finding the factors of interdependence of these industries. The authors realise that the topic requires additional study; nevertheless, the researches in this field of Economics are supposed to be promising and prospective for the further contribution to the development of national economy and for the promotion of both industries.

Keywords: transport, transport infrastructure, tourism, national economy, road transport, innovations

Аннотация

Тесная взаимосвязь туризма и транспорта очевидна. Эти отрасли стимулируют развитие друг друга. Несомненно, транспорт и развитая транспортная инфраструктура являются важными факторами не только для туризма, но и для международной торговли, грузовых и пассажирских перевозок; создаётся инфраструктура, необходимая для развития других отраслей народного хозяйства. Тем не менее, туризм в современной экономической структуре завоевывает все более и более серьезные позиции; туризм включает в себя многие сектора экономики; часто эти сектора воспринимаются как компоненты индустрии туризма, хотя они представлены в системе национальных счетов как независимые отрасли. Основываясь на важности этих от-

раслей народного хозяйства, было проведено исследование, направленное на поиск факторов взаимозависимости этих отраслей. Авторы понимают, что эта тема требует дополнительного исследования; тем не менее, исследования в этой области экономики должны быть многообещающим и перспективным для дальнейшего вклада в развитие национальной экономики и развития обеих отраслей.

Ключевые слова: транспорт, транспортная инфраструктура, туризм, национальная экономика, автомобильный транспорт, инновации

INTRODUCTION /ВВЕДЕНИЕ/IEVADS

The development of any modern economy is based on certain industries which are specified for every national economy. Nevertheless, there are certain industries which are of primary importance for all countries, and transport and tourism are among them.

The goal of the research is to show the way of mutual interdependence of tourism and transport industries.

The article considers the interdependence and mutual impact of these industries. The theoretical analysis is done on the basis of international sources of information and concerns the entire global transport and tourism industries without specifying the country. These theoretical issues are supported and exemplified by analysis of Transport and Tourism industries within Latvian national economy.

The analysis is implemented on the basis of Latvian Statistical Bureau data. Unfortunately the statistical data are available only till year 2014 and in some cases till year 2013. This fact limits the research possibilities. Moreover, the serious restriction for this research is absence of statistical data on transport and tourism by statistical regions of Latvia. These data could give rise to very interesting research of specified development of the regions of Latvia which is very urgent problem for national economy of Latvia nowadays.

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ/

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Transport Infrastructure as a Component and Facilitator of National Economy and Tourism Industry

Transport and transport infrastructure are great influential factors for general economic and social development of any region or country²⁴. In their turn, the level of economic development and socio-cultural factors predetermine the type and direction of tourism development. The areas of the country where the transport services are available have higher level of economic development and facilitated possibilities for tourism destinations advance. Even the non-occupied areas have the potential to become interesting for the investors as well for the population in

24 Latvian Parliament. (2010). *Latvia 2030. Strategy of Sustainable Development*

case the transport infrastructure, including motor roads and railway lines, are developing²⁵. The contemporary types of tourism comprise such areas in the list of destinations, especially as a part of rural or extreme tourism.

It is quite natural to presuppose that infrastructure facilitates all the production processes. The level of infrastructure development is interconnected with the level of foreign and local investments, with the level of economic development of the country, with the level of the human capital development and the standard of living within the country. All these factors also specify the level of development of tourism in the region, and, which is even more important for the national economy, the tourism impact on the level of economic development via creation of value added and creation of new jobs; these tourism effects are different for the countries with different economic and socio-cultural infrastructure.

It is impossible to over-value the importance of transport infrastructure for the economy of the country. Highly developed infrastructure decreases the costs of production by affecting the time of delivery, the technical state of transportation, decreasing negative externalities, saving the working capital of the companies. Transport infrastructure can affect the economy at the level of the national economy by increasing the efficiency of other production factors including capital, labour, aggregate productivity of factors²⁶. All these positive effects of transport development can be referred to tourism industry as well, since it consumes and uses as a production factors transport, transport infrastructure, labour, capital, and their efficiency is very important components for tourism industry competitiveness. Transport infrastructure also influences the global competitiveness of the country; for instance, the international trade significantly depends on the density of transport and communication infrastructure²⁷. Tourism industry is a brilliant representation of globalization processes in action. Global transport and communication infrastructure are the key components for successful operation of the tourism industry, and the state of these objects in the specified country can intensify or vice versa slow down the development of the country as an international tourism destination. Infrastructure becomes the basis for production agglomeration when the new industries

25 Latvian Parliament. (2010). *Latvia 2030. Strategy of Sustainable Development*

26 R. Barro.(1990) "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth." *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No 5, pp. 102-125.

27 Robinson, M. 2010. Transport Infrastructure Fiasco Tarnishes Australia's Reputation <http://www.economy.com/dismal/analysis/121668> Retrieved:10.07.2016;EII, K., 2016, Foreign Trade <http://www.economy.com/dismal/indicators/releases/rk/BEF030A6-7EAF-41E7-877C-975C0789CEBC>

are concentrated around the existing industrial clusters²⁸. Infrastructure stimulates the process of accumulation of other production factors. So the socio-cultural system is a function of such factors as school premises, personnel qualification, knowledge, competences and skills, availability of transportation to school, and so on²⁹.

Transport provides the basic conditions for active functioning of national economy and society; it is an important tool of achieving social, economic, foreign-policy goals. Transport has become the principal tool for achieving the national goals³⁰. Simultaneously, transport system can be a bottleneck of any economy, since the problems of transportation system facilitate the infrastructural restrictions and create the threat of deceleration of social development of the country. The lack of transport infrastructure can practically stop the flow of tourists, who prefer to travel with comfort, if it is not extreme tourism. To avoid the possible problems with all the above mentioned economic factors, the national economies pay great attention to acceleration of passenger transportation, freight transportation, and a decrease in transportation costs. Enhancing the net of roads in the rural part of the country can also facilitate further development of the regions and involvement of new territories into active economic environment.

Transport infrastructure is very attractive object for investments. These investments are used by governments not only as a powerful tool for enhancing the economic development of the country or for creating the fundamentals for further advance of the certain industries such as tourism within the national economy but also for reasonable allocation of resources between industries, stimulating economic activities, governmental regulation of business processes³¹. According to the opinion of Mark Zandi the government investments in infrastructure will stimulate the private investments: every dollar spent on infrastructure projects has the multiplying effect in amount of 1.59 dollars³². The contemporary researchers

28 Redding, S., Venables, A., 2004. Economic Geography and International Inequality. *Journal of International Economics*, Vol. 62, No 1, pp. 53-82; Mayer, J. 2003. *Export Dynamism and market Access*. World Institute for development Economics Research Discussion Paper No 2003/42

29 Popova, Y. 2013a. Functional Dependencies of The Human Capital Factors. *Economics and Management*, June 2013, ISSN: 2029-9338, Popova, Y., Kozhevnikova, M. 2013. Interdependence of HDI and Budget Redistribution within the Scandinavian and European Social Models, *Economics and Management*, June 2013, ISSN: 2029-9338

30 Kularatne, C., 2006. *Social and Economic Infrastructure Impacts on Economic Growth*. UCT School of Economics Staff Seminar Series

31 Kessidies, I., 2004. *Reforming Infrastructure: Privatisation, Regulation and Competition*. Wash. DC, World Bank Institute and Oxford University Press

32 Zandi, M. 2011. *Doing Infrastructure the Right Way* <http://www.economy.com/default.asp> Retrieved:17.07.2016

nowadays suppose the private investments to be even more favourable for infrastructure development compared to the government ones³³.

2. Contemporary Concept of Tourism

Tourism is determined as travel for recreational, leisure or business purposes. The World Tourism Organisation (WTO) defines tourists as people “travelling to and staying in places outside their usual environment for not more than one consecutive year for leisure, business and other purposes”³⁴.

Nowadays tourism is perceived as a mass phenomenon of the contemporary life, penetrating all spheres of it, capable of changing the economic, social and cultural environment and surrounding world. Today the concept of tourism is much wider than the above presented definition. Practically it is a global aggregate of relations and unity of connections and events following the tourist in his/her travel.

Tourism services are a constitutive substantial part of all services consumed by population. As a rule, tourism services have a rather specific social and health-improving nature; it is rest facilities, possibilities for personal development, acquaintance with historical and cultural heritage, going in for sport, participation in cultural and sport events. Tourism as an economic activity is of great importance; this industry has certain peculiarities. Tourism serves the interests of human society as a whole; moreover it is a source of income at both the micro and macro-economic levels. Tourism is one of the major factors in the creation of additional jobs, it accelerates the development of road and hotel construction, stimulates the progress of all kinds of transportation, contributes to the preservation of folk arts and national culture of regions and countries³⁵.

Tourism has a significant importance in the formation of gross domestic product of many countries, creating jobs and providing employment, enhancing the standards of cooperation. Tourism has a huge impact on such key economic sectors as transport and communications, construction, agriculture, consumer goods production and others economic industries, i.e. acts as a catalyst for so-

33 Noll, R. 2000. *Note on privatization Infrastructure Industries*. World Bank Working Papers; Kessidies, I., 2004. *Reforming Infrastructure: Privatisation, Regulation and Competition*. Wash. DC, World Bank Institute and Oxford University Press; Guasch, J. 2004. *Granting and Renegotiating Infrastructure Concession. Doing It Right*. Wash., DC: World Bank Institute; Stern, J. 2000. Electricity and telecommunications Regulatory Institutions in Small and Developing Countries. *Utilities Policy*, Vol. 9, No 3, pp. 131-157

34 UNWTO technical manual: Collection of Tourism Expenditure Statistics. WTO. 1995. p. 10. <http://statistics.unwto.org/sites/all/files/docpdf/parti.pdf> Retrieved July 2016

35 Morozov, M. (2004). Economics and Entrepreneurship in socio-cultural services and in tourism, Moscow, Press-center “Academy”

cio-economic development³⁶.

In its turn, the development of tourism is affected by various factors: demographic, natural and geographical, socio-economic, historical, religious, political and legal. Economic development of tourism industry is characterised by impressive achievements on the global economic market³⁷. They demonstrate that tourism is the fastest-growing industry in many countries and its importance is growing steadily in the world economy³⁸.

Tourism is closely connected with environment; on the one hand, it is destructive element, capable of ruining the ecological system of the region. On the other hand, it stimulates the government to take care of the environment, since tourism puts forward the certain requirements towards environment. Simultaneously, environment and natural resources are very important for transport also. They may lead to a decline in the rate of growth in countries with very low levels of human capital, but in other well-developed countries they propel economic growth. Furthermore, natural resources also lead to an increase in income, which raises welfare and facilitates global tourism development³⁹.

Consequently, tourism combines economic, social, educational, cultural, aesthetic factors.

Tourism is subjected to influence from political and economic situation, it depends on such factors as fashion and advertisement, which determine the demand for tourism via impact on population needs, interests, spirit, forming human habits and priorities. The supply of tourism service (number of places ready to supply this service) is significantly higher than the demand for such services (number of tourists, or people who are ready to pay for these services). It is the reason why the tourism market is determined as a market of consumer, not producer. It gives rise to need for creative work in all spheres of tourism activities, starting from the level of government structures and finishing with the small tourism business at the stage of formation. It embraces the elaboration of new forms of work, expansion of supply sphere and intensification of its specialisation⁴⁰.

36 World Travel and Tourism Council Progress & Priorities 2011 – 2012 <http://www.wttc.org/our-mission/annual-report/>

37 Stiglitz J., 2007. Making globalisation Work for Developing Countries, Winston Scott Memorial Lecture, Central Bank of Barbados

38 Morozov, M. (2004). Economics and Entrepreneurship in socio-cultural services and in tourism, Moscow, Press-center “Academy”

39 Lederman, D., Maloney, W. 2014. Natural Resources: Neither Curse nor Destiny. The World Bank, Stanford University Press, <http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/NaturalResourcesWMaloney.pdf> Retrieved December 2015

40 World Tourism Barometer 2015, UNWTO <http://mkt.unwto.org/ru/barometer>

3. Importance of Innovations and New Technologies for Transport and Tourism Industries

Since tourism is inter-sectoral sphere of economy, it embraces means of accommodation, transport, catering industry, entertainment industry, and many other branches of economy, this industry has impact on every national economy and every economic object. The importance of tourism for national economies is connected first of all with the advantages it provides in case of successful development. To begin with it concerns the growth of employment in tourism and related industries. Tourism also provides the tax income at all levels of budgets: local and national. Therefore, tourism provides the multiplication effect on the development of any economy. The multiplication effect is intensified by the fact that the export of local products is also stimulated. Another important factor is quick return on investments; in general it takes from 4 to 8 years, depending on the level of national economy development and development of the tourism industry⁴¹. Then, it is important, that tourism facilitates any economy without employing additional raw material resources. This fact is especially favourable for the countries having minor natural resources but climate, location, and so on. Consequently it is possible to speak about tourism as a catalyser of national economy.

At the same time, the development and accordingly the return on tourism greatly depend on the level of economic development of the country and on the willingness of the government to heavily invest in this industry. Tourism is an industry requiring the governmental support in the spheres of legislation, foreign countries policy, and financial investments, especially on the first stages of industry development.

Nowadays the tourism industry is the biggest in the world by number of employed – 298 million people. It is estimated that international tourism, considering all constituent parts, provided revenue of \$1.245 billion or 937 billion euros in 2014. It represents 3.7% increase, taking into account exchange rate fluctuations and inflation rate. The number of international tourist arrivals grew by 4.4% in 2014, and amounted 1.135 million people in total, compared to 1.087 million in 2013. Revenue from services provided to non-residents through the provision of services for international passenger traffic by estimations reached \$221 billion in 2014. So the total amount of receipts from international tourism reached \$ 1.5 trillion. According to the World Tourism Barometer⁴² neither the threat of international terrorism, nor the events in Eastern Ukraine or Ebola had any decisive impact on overall growth of tourism.

41 World Travel and Tourism Council Progress & Priorities, 2014, <http://www.wttc.org/our-mission/annual-report/> Retrieved June 2015

42 World Tourism Barometer 2015, UNWTO <http://mkt.unwto.org/ru/barometer>

4. Tourism and Transport: Interrelation and Mutual Impact

The interconnection of tourism and transport is obvious. They facilitate the mutual development, predetermine the level of usage of the industry product, mutually affect the level of economic efficiency of the industry. The intensity of tourists flow stipulates the proper volumes of transport infrastructure progress; in its turn, the well-developed convenient transport infrastructure corresponding to the structure of tourist destinations enhances the flows of travellers using the transport.

Therefore, it becomes of primary importance to specify areas of the most intensive relations between these industries. Tourism Statistics⁴³ has published the percentage of trips within EU-28 by residents by means of transport and by destinations (domestic, outbound, and total). Figure 1 demonstrates all trips.

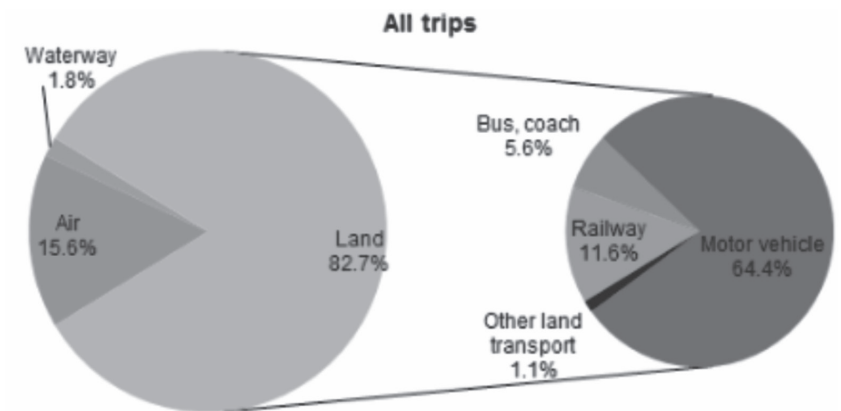


Fig 1: All trips made by EU-28 residents by main means of transport

As it is seen in the diagram, almost 83% of all trips are made by land transport, and only 15.6% are made by air. Waterway trips percentage is so insignificant that it is possible not to consider it. According to this picture, tourism industry mostly connected with land transport, and this transport mode should be developed especially intensively for the purposes of tourism advancement. Among land transport railways take just 11.6%, which means, the state of roads, the number of cars and coaches, and their technical state are among the most important factors affecting tourism.

Figure 2 specifies the mode of transport used for domestic trips within the European Union by its residents.

43 Eurostat, 2016. Tourism statistics - characteristics of tourism trips. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Tourism_statistics_-_characteristics_of_tourism_trips&oldid=293023 Retrieved July 2016

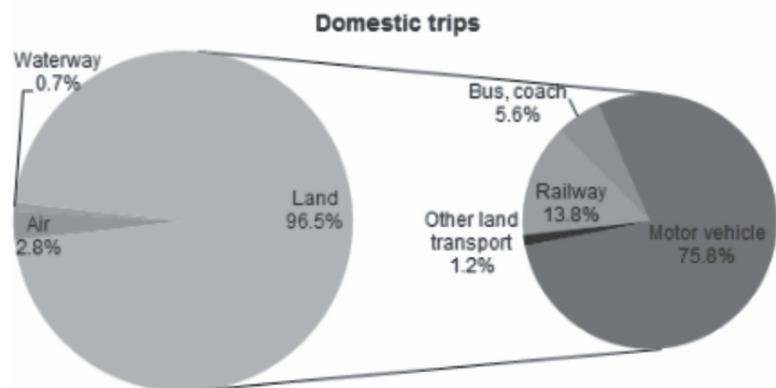


Fig 2 Domestic trips made by EU-28 residents by main means of transport

The proportion of air and land transport here substantially differs. Air transportation is used by 2.8 % of passengers of EU. Therefore, if the country orients on the development of the domestic tourism mainly it should pay special attention to land transport. Certainly, the situation when the modern country orients on domestic tourism is quite unbelievable for the epoch of globalization. Nevertheless, the economic crises provoked population to turn to domestic tourism, and its development currently is in priorities for many countries especially if these countries do not demonstrate the high standards of living and level of population income does not allow the great amount of people to travel abroad. In this respect, it should be noted, that proportion of railway transport for domestic tourism is higher, and the proper attention to the strategy of development of railway transport may positively affect the domestic tourism. There is a hypothesis that the price availability and correspondence to the structure of tourist destination of the railways can make this way of transport more attractive to many people compared to the road transport. This hypothesis requires additional study which is beyond the frameworks of this research. In any case, the railway transport can be considered for analysing the domestic trips.

Figure 3 demonstrates the situation with outbound trips. This diagram seems to be the most important of all three since global tendencies in tourism are evident, and foreign trips allow greater margin for providers, and certainly they are more popular among population.

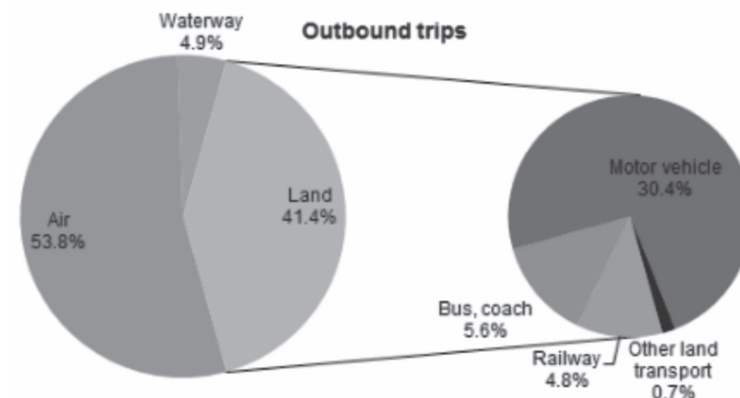


Fig 3 Outbound trips made by EU-28 residents by main means of transport

People prefer air transport for trips to other countries which is quite explainable. The importance of air traffic stimulates massive investments in its infrastructure. The high level of return for these investments makes them popular among private investors, and government participation in the development of this industry is also very attractive⁴⁴. The land transport is still very topical for international trips, though the importance of railway transport decreases. However, the road transport is more popular.

The current analysis deals with the road transport in Latvia. It is expected that the general European tendencies are actual for Latvia as well.

The traffic of passengers by transport modes in Latvia is demonstrated in Table 1⁴⁵.

Table 1. Traffic of passengers by transport mode, (mln passengers)

	2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	Traffic, mln pas.	Traffic, mln pas.	Δ%	Traffic, mln pas.	Δ%	Traffic, mln pas.	Δ%	Traffic, mln pas.	Δ%	Traffic, mln pas.	Δ%	
Railway	20.9	20.5	-2	19.8	-3	19.8	0	19.2	-3	17.1	-11	
Road	145	148.4	2	146.6	-1	147.2	0	146.1	-1	145.7	0	
Air	3.4	3.5	3	3.2	-9	3	-6	3	0	3.2	7	

As this table demonstrates, the structure of passenger traffic in Latvia corre-

44 Hussain, M., Hamilton, B. 2010. Investment in Air Transport Infrastructure. The World Bank, http://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/publication/Investment_Air_Transport_MZHussain.pdf Retrieved July 2016

45 Latvian Statistical Bureau <http://www.csb.gov.lv/en> Retrieved:20.07.2016

sponds to the tendencies of the EU. The road transport takes significantly bigger part of the total traffic. The share of railway traffic decreases annually: starting from decrease by 2% from 2010 to 2011 and finishing with significant drop by 11 % between years 2014 and 2015. The situation is as follows: the railway transport is rather expensive compared to the road transport, and the schedule is rather inconvenient. Another problem is connected with the fact that road infrastructure develops quickly, and it is more flexible compared to the railway lines, and the trips to the destination are often more convenient by motor transport. All these factors affect the annual decrease of the share of railway transport in the passenger traffic. It is possible to expect that the construction of RailBaltica line, a huge common project of the Baltic countries, will improve this situation. The percentage changes are calculated to the previous years. The situation with road transport is quite even, we do not notice significant changes from year to year. It proves the idea that this mode of transport demonstrates stability in employment, though even the road transport demonstrates minor decrease in the years, which are noted with economic decrease. Air transport shows the full correspondence with the elasticity concept. The dependence of usage this type of transport fully corresponds to the economic situation by years: significant fall in years 2012 and 2013 (by 9% and 6% correspondingly) and increase by 7% in year 2015. It is possible to assume, people refuse from using convenient and comfortable but rather expensive transport when their incomes fall, and start using it with increase in income.

Table 2 shows the turnover of passengers⁴⁶.

Table 2. **Passengers turnover by transport mode, (mln passenger-kilometers)**

	2010			2011			2012			2013			2014			2015		
	mln pas/ km	mln pas/ km	Δ%	mln pas/ km	mln pas/ km	Δ%	mln pas/ km	mln pas/ km	Δ%	mln pas/ km	mln pas/ km	Δ%	mln pas/ km	mln pas/ km	Δ%	mln pas/ km	mln pas/ km	Δ%
Railway	749	741	-1	725	729	-2	729	729	1	649	649	-11	591	591	-9	591	591	-9
Road	2311	2412	4	2358	2325	-2	2325	2345	-1	2345	2345	1	2314	2314	-1	2314	2314	-1
Air	4136	4113	-1	3715	3537	-5	3537	3318	-6	3318	3318	-6	4110	4110	24	4110	4110	24

The turnover presents data which are different from data in Table 1. It is connected with the fact that, for instance, air traffic is usually implemented for very long distances. As a result, the number of passengers is not high, but mileage is substantial. The situation in years 2012-2014 is not very favourable for the air transport due to poor economic situation in Europe, it concerns both number of passengers and mileage. Moreover, the mileage demonstrates more serious jumps compared to number of passengers, which demonstrates that increased level of income stipulates not only more often trips but also trips for significantly longer distances (compare: increase in passengers number in 2015 is 7%, while in mileage

it is 24%). The situation with railway demonstrates the general decrease in usage by years, and it is possible to assume, these changes are connected with general substitution of railway transport with road (for domestic trips) and air (for international trips) transport modes. The turnover of passengers in years of economic fall also demonstrates certain decrease, though not so significant as air transport does. This fact supports the idea that demand for tourist product is elastic, and in economic depression years the tourist flow decreases and people sacrifice trips to the needs of the first-necessity.

The situation with railway transport mileage is similar to the air transport usage: the number of passengers is significantly smaller compared to road transport, while mileage is much lesser smaller. It can be explained by the fact that railway transport is also used for longer distances.

Anyway, the road transport is of special importance for the tourism industry. The country oriented on the development of tourism as one of the industry not consuming a lot of resources but capable of creating substantial value added and thus increasing the national economy should pay special attention to the development, maintenance and construction of motorway roads and to promotion of the available tourist product.

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

The article considers the interdependence and mutual impact of transport and tourism industries. The theoretical issues are supported and exemplified by analysis of Transport and Tourism industries of Latvian national economy.

Transport and transport infrastructure facilitate all the production processes, including tourism. They are influential factors for economic development of any region or country, and tourism facilitates economic development via creation of value added and creation of new jobs. All the positive effects of transport development can be referred to tourism industry as well, since it consumes and uses transport, transport infrastructure, labour, capital as production factors, and their efficiency is very important component for tourism industry competitiveness. Global transport and communication infrastructure are the key components for successful operation of the tourism industry.

Tourism is one of the major factors in the creation of additional jobs, it accelerates the development of road and hotel construction, stimulates the progress of all kinds of transportation, contributes to the preservation of national culture of regions and countries. Tourism has a significant importance in the formation of gross domestic product of many countries

Tourism is an industry which is very sensitive to innovations and open for implementation of new technologies.

The innovations in the field of tourism have a particularly important role for the economic development of the country, while the tourism industry is the sec-

46 Latvian Statistical Bureau <http://www.csb.gov.lv/en> Retrieved:20.07.2016

and one in terms of dynamic development, being behind oil and gas mining and processing only. Innovations and new technologies for transport are essential and vitally important; there is no any progress and advance without them. They must be commercially viable and address challenges in the transportation system.

Tourism and transport industries facilitate the mutual development, predetermine the level of usage of the industry product, and mutually affect the level of economic efficiency of the industry. The intensity of tourists flow stipulates the proper volumes of transport infrastructure progress; in its turn, the well-developed convenient transport infrastructure corresponding to the structure of tourist destinations enhances the flows of travellers using the transport. According to international statistics, almost 83% of all trips are made by land transport, which means, the state of roads, the number of cars and coaches, and their technical state are among the most important factors affecting tourism. The land transport is still very topical for international trips.

Demand for tourism is income elastic, which is proven by decrease in passengers number and turnover in the years of economic depression.

The structure of passenger traffic in Latvia corresponds to the tendencies of the EU. The road transport takes significantly bigger part of the total traffic. The road transport is of special importance for the tourism industry. The country oriented on the development of tourism as one of the industry not consuming a lot of resources but capable of creating substantial value added and thus increasing the national economy should pay special attention to the development, maintenance and construction of motorway roads and to promotion of the available tourist product.

REFERENCES/СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Ell, K., 2016, Foreign Trade <http://www.economy.com/dismal/indicators/releases/rk/BEF030A6-7EAF-41E7-877C-975C0789CEBC>
2. Eurostat, 2016. Tourism statistics - characteristics of tourism trips. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Tourism_statistics_-_characteristics_of_tourism_trips&oldid=293023 Retrieved July 2016
3. Guasch, J. 2004. *Granting and Renegotiating Infrastructure Concession. Doing It Right*. Wash., DC: World Bank Institute
4. Hussain, M., Hamilton, B. 2010. Investment in Air Transport Infrastructure. The World Bank, http://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/publication/Investment_Air_Transport_MZHussain.pdf Retrieved July 2016
5. Kessidies, I., 2004. *Reforming Infrastructure: Privatisation, Regulation and Competition*. Wash. DC, World Bank Institute and Oxford University Press
6. Kularatne, C., 2006. *Social and Economic Infrastructure Impacts on*

- Economic Growth*. UCT School of Economics Staff Seminar Series
7. Latvian Parliament. (2010). *Latvia 2030. Strategy of Sustainable Development*
 8. Latvian Parliament. (2011). *National Reform for Latvia for the Implementation of the Europe 2020 Strategy*
 9. Latvian Statistical Bureau <http://www.csb.gov.lv/en> Retrieved:20.07.2016
 10. Lederman, D., Maloney, W. 2014. Natural Resources: Neither Curse nor Destiny. The World Bank, Stanford University Press, <http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/NaturalResourcesWMaloney.pdf> Retrieved December 2015
 11. Mayer, J. 2003. *Export Dynamism and market Access*. World Institute for development Economics Research Discussion Paper No 2003/42
 12. Morozov, M. (2004). Economics and Entrepreneurship in socio-cultural services and in tourism, Moscow, Press-center "Academy"
 13. Noll, R. 2000. *Note on privatization Infrastructure Industries*. World Bank Working Papers
 14. Popova, Y. 2013a. Functional Dependencies of The Human Capital Factors. *Economics and Management*, June 2013, ISSN: 2029-9338
 15. Popova, Y., Kozhevnikova, M. 2013. Interdependence of HDI and Budget Redistribution within the Scandinavian and European Social Models, *Economics and Management*, June 2013, ISSN: 2029-9338
 16. R. Barro. (1990) "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth." *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No 5, pp. 102-125.
 17. Redding, S., Venables, A., 2004. Economic Geography and International Inequality. *Journal of International Economics*, Vol. 62, No 1, pp. 53-82
 18. Robinson, M. 2010. Transport Infrastructure Fiasco Tarnishes Australia's Reputation <http://www.economy.com/dismal/analysis/121668> Retrieved:10.07.2016
 19. Stern, J. 2000. Electricity and telecommunications Regulatory Institutions in Small and Developing Countries. *Utilities Policy*, Vol. 9, No 3, pp. 131-157
 20. Stiglitz J., 2007. Making globalisation Work for Developing Countries, Winston Scott Memorial Lecture, Central Bank of Barbados.
 21. UNWTO technical manual: Collection of Tourism Expenditure Statistics. WTO. 1995. p. 10. <http://statistics.unwto.org/sites/all/files/docpdf/parti.pdf> Retrieved July 2016
 22. UNWTO, Press release. 7 May 2012. World Travel and Tourism Council <http://www.wttc.org>
 23. World Tourism Barometer. (2015), UNWTO <http://mkt.unwto.org/ru/barometer>
 24. World Travel and Tourism Council Progress & Priorities, 2014. <http://www.wttc.org/our-mission/annual-report/> Retrieved June 2015

Специфика развития малого бизнеса в России

Потемкина София

spotemkina1@mail.ru

Российская Федерация

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Факультет экономики и финансов

Науч. рук. к.э.н, доц. **В.В. Амосова**

Аннотация

2014 год для России стал тяжелым. Год начала долгоиграющего кризиса, который повлек за собой спад всех отраслей экономики, рост инфляции, увеличение уровня безработицы. Сейчас спустя два года мы до сих пор находимся в зависимости от нефтяной иглы, вследствие того, что наша экономика была ориентирована лишь на экспорт ресурсов. Для любого государства наиболее оптимальным решением станет стимулирование и поддержка малого бизнеса. Именно о проблемах и специфике развития малых предприятий в условиях кризиса и пойдет речь в моей публикации.

Ключевые слова: малый бизнес, кризис, стимулирование, поддержка, налогообложение, проблемы, решения

Abstract

2014 for Russia was difficult. It started with the long-running crisis that has led to a decline in all sectors of the economy, inflation, increasing unemployment. Now two years later we are still depending on the oil needle, due to the fact that our economy has been focused only on resource exports. For Any country the best solution would be stimulation and support of small businesses. It is about the problems and specifics of the development of small businesses in crisis which will be discussed in my publication.

Key words: small business, crisis, stimulation, support, taxation, problems, solutions

ВВЕДЕНИЕ/ĪEVADS/INTRODUCTION

Малый бизнес в России начал зарождаться после застойного времени 80-ых годов. В те годы, было трудно говорить о каком-либо законодательстве, способным регулировать процессы малого бизнеса в стране. В 1990 году создается аппарат управления предпринимательской деятельности - Российский союз совместного предпринимательства. Перераспределение государственной собственности способствовало серьезному укреплению развития предпринимательства, по причине того, что государственные предприятия не могли больше выдерживать конкуренцию. Именно этот период (92-93 гг) по моему мнению можно назвать временем появления теневой экономики в сфере мало-

го бизнеса.⁴⁷ Причиной этому послужили большие налоговые сборы побудили предпринимателей к использованию «серых» схем, «черной» кассы, двойной бухгалтерии и т.д.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

В данной публикации хотелось бы выразить свою точку зрения на ситуацию, сложившуюся на рынке малого бизнеса в России: выявить благоприятный вектор развития в данном направлении и раскрыть все проблемы настоящего времени. В последнее время российский бизнес нуждается в особом внимании в следствии затяжного кризисного периода. Государство обратило должное внимание на роль малого бизнеса, через разработку и принятие антикризисного плана правительства на 2016 год, главной темой которого является осуществление поддержки, дополнительного финансирования и инвестирования крупных предпринимателей в малый бизнес. Так же Минэкономразвития подготовило стратегию развития малого и среднего бизнеса до 2030 года. Предполагается, что доля МСБ в ВВП к 2030 году должна достигнуть 45%. Для сравнения: сейчас в России действует около 5,6 млн субъектов малого и среднего бизнеса, обеспечивающих занятость 25% населения и создающих около 21% ВВП страны. Но рассуждая логически, срок выполнения стратегии развития довольно долгий и неопределенный. Наблюдается опасность того, что меры, которые будут приниматься в соседних сферах сведут на нет положительные моменты стратегии развития МСП. Пока в стране нет единой стратегии экономического развития, бизнес не имеет возможности двигаться в правильном направлении.⁴⁸ Как уже было сказано выше в этом году уже осуществляется поддержка малого бизнеса, выраженная через расширение сфер и предприятий малого бизнеса, упрощения системы налогообложения, субсидирования, а так же уменьшения числа проверок налоговыми органами.

В последнее время резко увеличилось количество закрывших свой бизнес индивидуальных предпринимателей. К сожалению, учет причин, кроме как решении о прекращении деятельности, в ФНС не ведут. Причина такого развития событий может заключаться в том, что у малого бизнеса в России нет должного иммунитета, сравнимого с другими мировыми практиками.⁴⁹ До тех пор пока малый бизнес будут зажимать и притеснять ни о каком прогрессе не может идти речь. Так же больше 25% предприятий малого бизнеса сосредоточены лишь в одном Центральном окру-

47 Волкова-Гончарова Т.А. Современная оценка экономического и налогового потенциала малого предпринимательства: региональный аспект // - 2013 – С. 34-35

48 <http://www.kreditbusiness.ru/history.html>

49 Пушкин А., Гришин К.А. Покупка и продажа бизнеса в России // - 2011 – С. 123-126

ге. Остальные же разбросаны по Приволжскому округу (18%), Сибирскому округу (12%) и другим округам РФ.⁵⁰ По этим статистическим данным очень хорошо видно, что один Центральный округ нашей страны не может обеспечивать малым бизнесом всю страну. Следует развивать этот сектор экономики в других регионах. Но на данный момент никакой заинтересованности с их стороны не наблюдается. Быть может в следствии того, что государство должно обеспечить дополнительными льготами малый бизнес в регионах. Почему то сложилось непоколебимая уверенность в том, что малый бизнес дело не благодарное, коррумпированное и профицидное. И их можно понять. Федеральная поддержка программы поддержки МСБ серьезно сократилась. В этом году из 26 млрд руб. распоряжением правительства утверждено только 16,9 млрд, которые должны быть поделены между 85 субъектами РФ по итогам конкурсов. А на следующий год, по информации минэкономразвития, будет выделено и того меньше - только 11 млрд на всю программу МСБ. На деле предпринимателей пытаются поддержать гарантированным спросом. Так, с июля 2015 года введена обязательная квота на закупки государственными корпорациями продукции у малого и среднего бизнеса.⁵¹

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Для улучшения условий существования малого бизнеса в России необходимо предпринять следующие меры: расширить полномочия ведения предпринимательской деятельности для малого бизнеса, сократить бюрократические барьеры, снизить или отменить налогообложение в первые три года с момента создания предприятия малого бизнеса, популяризировать ведение предпринимательской деятельности в обществе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LĪTERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. <http://www.kreditbusiness.ru/history.html>
2. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития// - 2011- С. 54-56
3. Теребова С.В., Подолякин О.В., Усков В.С., Егорихина С.Ю. Предпринимательство в регионе: состояние, перспективы// - 2011 – С. 89-92
4. Волкова-Гончарова Т.А. Современная оценка экономического и налогового потенциала малого предпринимательства: региональный аспект // - 2013 – С. 34-35
5. Пушкин А., Гришин К.А. Покупка и продажа бизнеса в России // - 2011 – С. 123-126

⁵⁰ Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития// - 2011- С. 54-56

⁵¹ Теребова С.В., Подолякин О.В., Усков В.С., Егорихина С.Ю. Предпринимательство в регионе: состояние, перспективы// - 2011 – С. 89-92

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В УЗБЕКИСТАНЕ

АЛИШЕР РАСУЛЕВ,

Доктор экономических наук, профессор
Кафедры «экономическая теория» Ташкентского Государственного
экономического Университета,
Ташкент, Узбекистан

Аннотация

Глобальные тенденции свидетельствуют: связь между финансами и экономическим ростом не является линейной. С макроэкономической точки зрения банковский сектор и рынок ценных бумаг являются взаимодополняющими элементами финансовой системы. В статье рассмотрены банковский и фондовый сегменты финансового рынка Узбекистана.

Ключевые слова: Источники финансирования инноваций, банковская система, рынок капитала, рынок ценных бумаг, экономический рост

Annotation

Global trends show: the relationship between finance and economic growth is not linear. From a macroeconomic point of view of the banking sector and stock market are complementary elements of the financial system. The article deals with banking and stock segments of the financial market of Uzbekistan.

ВВЕДЕНИЕ/ĪEVADS/INTRODUCTION

В настоящее время во всем мире экономика все еще борется с неблагоприятными последствиями финансового кризиса. Для того чтобы ослабить негативные последствия финансового кризиса на рост были разработаны многие новые правила. На международном уровне регулирование глобально значимых финансовых институтов остается в центре внимания. В Европе созданный недавно Союз рынков капитала занимает видное место⁵².

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Кризисные явления в Европейском Союзе и в рамках Европейского Валютного Союза в 2009-2011 гг. в основном затронули банковскую систему стран-членов. В ЕС в отличие от США компании практически полно-

⁵² Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития// - 2011- С. 54-56

стью полагаются на получение банковских кредитов для финансирования своей деятельности. В США же активно используется привлечение средств на фондовых рынках. Цель создания Союза рынков капитала вполне ясна - существенное снижение роли банков в финансировании реального сектора экономики и повышение привлекательности фондовых рынков для малых и средних предприятий. Однако есть опасения, что устанавливаемая нормативная система становится слишком сложной и, следовательно, менее прозрачной. Это делает необходимым сосредоточиться на ключевых принципах государственной регуляторной реформы в финансовой сфере.

Остановимся на механизмах функционирования современной банковской системы. В 2009 году Пол Кругман придумал термин «банковский застой», для описания основной функции банков- прием вкладов населения и предоставлении корпоративных кредитов. Банки очень долго выполняли свою роль по финансированию предпринимательства и появлению новых фирм, которая приводила к положительной динамике в деятельности фирм и в последствии к появлению инноваций. Возникает вопрос: почему, в какой-то момент банковскому сектору далее не удается поддерживать экономический рост.

Первое объяснение связано со структурой деятельности банков индустриально развитых стран. Второе объяснение связано с разницей между потребительскими и коммерческими (корпоративными) кредитами. В целом, кредитный канал банковского финансирования более тесно связан с финансированием инвестиций и инноваций. Третье объяснение основано на структуре занятости в финансовом секторе. В США в финансовом секторе работают высококвалифицированные специалисты, которых привлекает высокая по сравнению с промышленностью, заработная плата, особенно в последние 30 лет.

Все эти факторы - изменения в структуре банковского финансирования, в банковских активах и в квалификации состава банкиров – помогают объяснить, почему финансовый сектор может в какой-то момент становится оторванными от реальной экономики. Замечено, что финансовые системы, построенные на более справедливых основах, а не долговой форме по своей природе более стабильны.

Данные положения были бы неполными, если бы мы не обратились к обзору финансовой системы Узбекистана.

Определяющая роль в формировании и развитии национальной финансовой инфраструктуры, ориентированной на эффективное долгосрочное финансирование инновационного развития на современном этапе развития экономики Узбекистана принадлежит банковской системе.

Банковская система Узбекистана в настоящий момент⁵³ представлена 26 банками, из них 3 – государственные банки, 5 – банки с участием иностранного капитала, 11 – акционерные банки и 7 – частные акционерно-коммерческие банки.

В настоящее время важнейшее внимание уделяется дальнейшему повышению уровня капитализации и обеспечению стабильности банков, их широкому участию в инвестиционных процессах, а также укреплению самостоятельности коммерческих банков. Наблюдается стабильный рост совокупного капитала банков Узбекистана. Данный показатель по состоянию на 1 января 2016 г. достиг более 7,8 трлн. сумов⁵⁴ (рис.1).



Рис.1. Динамика роста совокупного капитала коммерческих банков Узбекистана, на конец периода.⁵⁵

Уровень достаточности капитала банковской системы Узбекистана составляет 23,6 процента, что почти в 2,5 раза превышает требования нынешних международных стандартов. Уровень текущей ликвидности банковской системы вот уже в течение ряда лет превышает 64,5%, что в 2 раза больше минимального уровня, установленного международными стандартами. Требования к банкам Узбекистана по капиталу в рамках введения стандартов Базельского комитета по банковскому надзору («Базель III») сопоставимы с западными, и даже превышают ряд параметров.

53 На 1 апреля 2016 г.

54 Официальный курс узбекской национальной валюты на 1 апреля 2016 г.: 1 долл. США = 2 877 сума

55 Источник: составлено по материалам официальных источников (официального сайта Центрального банка Республики Узбекистан - www.cbu.uz; Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике - http://www.stat.uz)

Основной удельный вес в активах узбекских банков занимают кредитные операции. В 2015 году коммерческими банками осуществлен ряд масштабных мер, ориентированных на ввод важнейших современных и высокотехнологичных промышленных производств и мощностей, модернизацию ведущих отраслей экономики, ускорение технического и технологического обновления. В результате общий объем кредитов, направленных в реальный сектор экономики увеличился на 27,3% по сравнению с 2014 г. и на начало 2016 года составил более 42,7 трлн. сумов

Качественные изменения наблюдаются в структуре ресурсной базы и кредитного портфеля банков. В частности, доля внутренних источников в кредитном портфеле банков Узбекистана увеличилась до 86% по сравнению с 46% в 2000 году. Кроме того, в структуре ресурсной базы банков существенно выросла доля долгосрочных внутренних депозитов и вкладов. Объемы долгосрочных депозитов за последние 5 лет увеличились в 4,1 раза, а их доля в общем объеме депозитов выросла до 78%, против 68% в 2010 году и 52% в 2000 году. Укрепление стабильности банковской системы непосредственно отразилось на ключевых показателях финансовой устойчивости банков. В частности, коэффициент адекватности капитала банков в среднем составляет 24%, при установленном Центральным банком нормативном требовании на уровне 10% и стандартной норме Базельского комитета на уровне 8%.⁵⁶

Одним из основных факторов стабильного социально-экономического развития страны является малый бизнес. В частности, в настоящее время малый бизнес производит более 53% ВВП Узбекистана, его доля в общем объеме экспорта страны составляет 27%, а в общей численности занятого населения - 77,5%.

В достижении вышеперечисленных показателей важную роль играет активное банковское кредитование данного сектора. Только за последние 5 лет (2011-2015 гг.) объемы кредитования малого бизнеса увеличились в 4,4 раза. Вместе с тем, доля кредитов, выделенных субъектам малого бизнеса, в общем объеме кредитования достигла 28% против 16,9% в 2000 году.⁵⁷

Подверженность банковского сектора глобальным рискам незначительна. Зависимость узбекских банков от финансирования со стороны иностранных банков ограничена. Иностранное заимствование не превышает 10 % обязательств банковской системы Узбекистана, которые поступают, в основном, из источников, неподверженных колебаниям на финансовых рынках, таких международных финансовых институтов как АБР, МФК и Всемирный

56 Выступление заместителя Председателя Центрального банка Республики Узбекистан Ахадбека Хайдарова на IV международном банковском форуме в Ташкенте - http://news.uzreport.uz/news_5_r_137082.html

57 Там же

банк. Стабильный экономический рост и крупные вливания капиталов со стороны правительства после глобального финансового кризиса сделали банки более устойчивыми к шоковым потрясениям⁵⁸.

Благоприятная макроэкономическая среда – стабильно высокий рост ВВП, профицит госбюджета и низкий уровень госдолга – обеспечивают основу для оценки прогноза развития банковской системы на уровне «стабильный». В результате проводимой работы, на сегодняшний день все коммерческие банки имеют положительные рейтинговые оценки от таких известных международных рейтинговых агентств как Standard & Poor's, Moody's и Fitch Ratings, подтверждающих стабильность и устойчивый рост отечественных банков.⁵⁹

За последние 5 лет (2011-2015 гг.):

- совокупный капитал банковской системы Узбекистана увеличился в 2,4 раза (или ежегодно в среднем на 28,1%, против ежегодных 22,4% за период 2000-2010 гг.);
- общие активы банков страны выросли в 3,1 раза, (или ежегодно в среднем на 29,6%, против 21,8% ежегодно за 2000-2010 гг.);
- кредитный портфель банков Узбекистана увеличился в 3,7 раза (или ежегодно в среднем на 33%, против 19% ежегодно за 2000-2010 гг.);
- депозиты в банках выросли в 3,6 раза.⁶⁰

Согласно отчету Moody's⁶¹, банки поддерживали средний показатель доходности активов на уровне 1,5%, а показатель рентабельности капитала на уровне 13-15%. Резкий рост объемов кредитования (на 30,7 процентов в первом полугодии 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года) основан на ускоренном росте объемов вкладов (на 30,2 процентов за сравниваемый период) и стабильном получении прибыли банками, а не на сокращении буферных капиталов в системе⁶².

Поскольку банки в Узбекистане являются универсальными, они высту-

58 Выступление заместителя Председателя Центрального банка Республики Узбекистан Ахадбека Хайдарова на IV международном банковском форуме в Ташкенте - http://news.uzreport.uz/news_5_r_137082.html

59 Там же

60 Выступление заместителя Председателя Центрального банка Республики Узбекистан Ахадбека Хайдарова на IV международном банковском форуме в Ташкенте - http://news.uzreport.uz/news_5_r_137082.html

61 Партнерство Группы Всемирного банка и Узбекистана: Краткий обзор программы в Узбекистане режим доступа <http://pubdocs.worldbank.org/pubdocs/publicdoc/2015/11/274951447089454595/Uzbekistan-Snapshot-ru.pdf>

62 резервный (буферный) капитал: buffer stock - капитал, накопленный для стабилизации цен и предложений.

пают на другом важном сегменте – фондовом рынке и как активные эмитенты, и как инвесторы. В течение 2015 года доля коммерческих банков в суммарном объеме торговли фондовой биржи составила 87,8 процента, или 141,4 млрд. сумов. В 2015 году по объему торгового оборота на фондовой бирже среди самых 10 активных эмитентов (топ-10) 8 составили коммерческие банки.⁶³

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Итак, как по абсолютным показателям стабильного роста, прежде всего банковская система Узбекистана демонстрирует очевидные положительные тенденции.

Реформы финансового сектора имеют важное значение для обеспечения устойчивого экономического роста. При всех реформах финансового сектора необходимо обезопасить финансовые институты от негативного влияния в случае серьезных экономических потрясений.

При условии проведения необходимых мероприятий в целях эффективного развития банковской системы и рынка ценных бумаг станет возможным производительное использование их инвестиционного потенциала в целях инновационного развития экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Выступление заместителя Председателя Центрального банка Республики Узбекистан Ахадбека Хайдарова на IV международном банковском форуме в Ташкенте - http://news.uzreport.uz/news_5_r_137082.html
2. Партнерство Группы Всемирного банка и Узбекистана: Краткий обзор программы в Узбекистане - режим доступа: <http://pubdocs.worldbank.org/pubdocs/publicdoc/2015/11/274951447089454595/Uzbekistan-Snapshot-ru.pdf>
3. «Банковская система: стабильность способствует макроэкономическому росту» - режим доступа: <http://www.cbu.uz/ru/node/47080>
4. «Позитивные настроения к акциям коммерческих банков сохранились на весь год», 26 январь 2016, режим доступа: <http://www.cbu.uz/ru/node/47124>
5. Центральный банк Республики Узбекистан - www.cbu.uz
6. Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике - <http://www.stat.uz>
7. Государственный комитет Республики Узбекистан по приватизации, демонополизации и развитию конкуренции - www.gkk.uz

⁶³ «Позитивные настроения к акциям коммерческих банков сохранились на весь год», 26 январь 2016, режим доступа: <http://www.cbu.uz/ru/node/47124>

8. Центр по координации и развитию рынка ценных бумаг Республики Узбекистан – www.csm.gov.uz
9. Центральный депозитарий Узбекистана - www.deponet.uz;
10. Фондовая биржа «Тошкент» - www.uzse.uz
11. Dr. Jens Weidmann President of the Deutsche Bundesbank (2015), Of credit and capital - what is needed for an efficient and resilient financial system? IIF Europe Summit. -, http://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Reden/2015/2015_06_25_weidmann.html
12. Aurélien Leroy Credit Procyclicality and Financial Structures in EU University of Orleans - Laboratoire d'économie d'Orléans March 22, 2015, <http://ssrn.com/abstract=2568112>
13. Gambacorta, L., Yang, J., Tsatsaronis, K. (2014): Financial Structure and Growth, BIS Quarterly Review, March 2014, pp. 21-35.
14. Balli, F. S.; Kalemli-Ozcan, S.; Sørensen, B. E. (2012), Risk Sharing Through Capital Gains. In: Canadian Journal of Economics, Vol 45(2), pp. 472-492.
15. Afonso, A.; Furceri, D. (2007), Business Cycle Synchronization and Insurance Mechanisms in the EU. ECB Working Paper No 844, December 2007.

Tourism seasonality – opportunity or threat?

Alona Rogale-Homika

Latvia, Baltic International Academy, Riga

Student of the Doctoral program “Regional Economics and Economic policy”

rogale.alona@gmail.com

Supervisor: dr.sc.pol, doc. **Marina Gunare**

Abstract

Being one of the important sectors of the economics tourism is characterised by seasonality. However, the phenomenon of seasonality is widely discussed and reviewed in the scientific literature it is still a subject to further investigation. The impacts of seasonality are not ambiguous and require a specific approach for the study taking into account various factors.

Key words: tourism, seasonality, impacts of seasonality

Аннотация

Являясь одним из важных секторов экономики туризм характеризуется сезонностью. Хотя явление сезонности широко обсуждается и рассматривается в научной литературе, оно до сих пор является предметом для следующих исследований. Воздействия сезонности неоднозначны и требуют конкретного подхода для изучения, принимая во внимание различные факторы.

Ключевые слова: туризм, сезонность, воздействия сезонности

INTRODUCTION /ВВЕДЕНИЕ/IEVADS

Being an important economic activity is most countries around the world [25] travel & tourism is a subject to many factors that influence its development. One of them is seasonality, which is a common subject of research but still requires a more detailed approach, taking into account region and country specifics. The author is particularly interested in the issue of impacts of seasonality: whether they are positive or negative. The aim of the following paper is to analyse the common assumptions regarding the impacts of seasonality and assess whether these assumptions are true and answer the question whether tourism seasonality is opportunity or threat?

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ/ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

The sector of travel & tourism is expected to grow faster than the wider economy and many other industries. Such strong growth will require tourism desti-

nations across the world to provide environments that are conducive to business development [25]. According to UNWTO⁶⁴ [23] data Europe is the most visited region in the world, which accounts for 51% of all international arrivals and 41% of tourism receipts in 2014. The region's growth was driven largely by Southern and Mediterranean Europe (+7%) and Northern Europe (+6%). Central and Eastern Europe (-5%) was the only sub region in Europe and the world to suffer a decline in arrivals in 2014, following three consecutive years of strong growth. This was mostly the result of weaker Russian outbound demand as well as a sharp drop in arrivals to Ukraine (-48%) due to the ongoing conflict. On the other hand, Latvia (+20%), Hungary (+14%), Romania (+12%) and Armenia (+11%) posted healthy growth. As expected, in 2015 the European market reached 609 million tourists (+5%). Central and Eastern Europe (+6%) rebounded from last year's decrease in arrivals. Northern Europe (+6%), Southern Mediterranean Europe (+5%) and Western Europe (+4%) also recorded sound results, especially considering the many mature destinations they comprise. According to UNWTO data [23] the global market shares of Asia and the Pacific, thanks to their growth, (to 30% in 2030, up from 22% in 2010), the Middle East (to 8%, from 6%) and Africa (to 7%, from 5%) will all increase. As a result, Europe (to 41%, from 51%) and the Americas (to 14%, from 16%) will experience a further decline in their share of international tourism, mostly because of the slower growth of the comparatively mature destinations in North America, Northern Europe and Western Europe. When exploring what motivated tourists to visit Europe, studies reveal climate to be a primary factor, particularly with travel to the Mediterranean region [8, 15, 17]. Climatic resources, according to Scott et al. [18] contribute significantly to tourists' decision – making processes, influencing where and when tourists' travel, as well as the associated distribution of tourism expenditures. Climate change is one of the factors that will directly impact the tourism sector in Europe by shifting the distribution of climatic resources. This shift, according to Scott et al. [18], is projected to alter the length and quality of tourism seasons in the region, affecting both the temporal and spatial distribution of domestic and international tourism flows and spending. Climate is one of the causes of seasonality. The last, according to Corluka et al., [6] is one of the most salient and significant characteristics of tourism which is experienced in almost all destinations in the world. Seasonality causes the fluctuation in tourists and visitor numbers to a destination resulting at certain times in the year with overcrowded or underutilized tourist destinations, particularly in the mass tourism destination with dominant bathing tourism. According to Investopedia [24] seasonality is a characteristic of a time series in which the data experiences regular and predictable changes that recur every calendar year. Any predictable change or pattern in a time series that recurs or repeats over a one-year period can be said to be seasonal. Butler [4] explains sea-

64 United Nations World Tourism Organisation

sonality as a temporal imbalance in the phenomenon of tourism. It can be expressed in the number of visitors, the expenditure of the visitors, the traffic on highways and other forms of transportation, the employment or in the number of admissions to attractions. The issue of seasonality in tourism flows has attracted the attention of tourism researchers for several decades and seasonality has been described as one of the most problematic yet least understood features of the tourism industry [1]. Seasonal demand variations represent a central theme not only in the academic literature on tourism, but also in the domains of policy making and practical tourism management [10]. Engeset and Velvin[7] assume that a major reason for fluctuation in demand is the seasonality of the tourism product, where demand is concentrated during a few months of the year. Many tourism destinations and companies meet this challenge by targeting business markets when the leisure market is off-season. By targeting business markets companies should deal with the specific social and political systems, customs and lifestyles of the targeted markets, for example, long New Year and Christmas holidays in Russia are stimulus to diversify winter tourism offer in Jurmala (Latvia) as a main point of interest of this market.

Inevitably that with the growth of mass tourism, the negative economical, ecological and socio-cultural implications of seasonality increased [6]. This is due to the fact that the number of enterprises depending on tourism has increased and tourism businesses have expanded in size, while the ability to adapt to changes in demand has been reduced [26]. Considerable environmental and socio-cultural impacts of seasonality persist arising from the peaks and troughs of visitor flows. It is thus a complex issue, which is further complicated by the fact that the economic impacts are usually associated with the off-peak period whereas the environmental and socio-cultural issues are typically related to the low periods [22]. The impacts of seasonality vary considerably with the location of the destination and the location of the tourism enterprises within a destination, reflecting in part the variety of physical conditions and the nature of the attractions [26]. Moreover, seasonality impacts both supply and demand side, where the supply side is formed by business owner-managers, suppliers, employees and local residents, whilst the demand side refers to tourists or visitors to the area [12]. Baum and Lundtorp [3] add that seasonality presents business challenges both to a destination and to individual operators.

The economic impacts of seasonality, as it was mentioned, relate mostly to problems in the off-peak periods, particularly the loss of profits due underutilization and to the inefficient use of resources and facilities [26]. Jeffrey & Hubbard[9] see seasonality as a major problem with respect to investment in tourism because of the frequent shortness of the business season in tourism destination areas with potential investors being deterred because of the compression of the operating period into a few months. This poses problems in securing return on capital, and in inefficiency in plant operation, which must either run at low levels of use for

much of the year or run at over-capacity during the peak season [5]. Seasonal nature of tourism presents problems for employers, making it difficult to recruit full-time staff and to retain them[11, 16, 20-21]. Associated with this is the argument that tourism related employment may create competition with other seasonal employers such as agriculture for what may be scarce labour in rural areas [14]. In addition, as Engeset and Velvin[7] assume, the unstable workforce due to part-time and seasonal employees combined with the intensity in demand makes it difficult to maintain satisfactory levels of service quality when seasonal fluctuation is high. However, Ball [2] assumes that seasonal jobs should not be viewed as qualitatively inferior. They may be poor in terms of pay and conditions; however, they certainly fill a useful role, as they provide valuable temporary work and job experience and a respite from unemployment.

Ecological impacts are largely synonymous with the negative effects occurring due to the concentration of visitors during the peak season at a destination. From an environmental viewpoint there are advantages and disadvantages to seasonal fluctuations in demand and visitation. While areas may experience very heavy use during peak seasons, in the long run they may well be better off than having that same level of use spread more evenly throughout the year [14].

Socio-cultural impacts include not only the effects of seasonal variations on the host community but also on the visitor [26]. The off-season often present the only time that the local population can operate in what to it is a "normal" manner, and engage in traditional social and cultural activities. While and off-season may be a relatively inefficient way of operating in economic terms, it may well be preferable to some communities, particularly those which have alternative sources of income, and do not rely entirely upon tourism for their economic survival and have learned to adapt accordingly [13].

Undoubtedly, however, the overwhelming impression from the literature is that seasonality in tourism is a problem[4]. To managers and owners of tourism enterprises, seasonality compounds the problems of trying to make a living in a dynamic industry vulnerable to changes in fashion and external forces [19].

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

The author assumes that despite the numerous research papers and articles regarding the issue of impacts of seasonality, the problem isn't well studied and there is a need for further investigation. The phenomenon of seasonality is ambiguous and according to the author is specific to every continent and country. Undoubtedly, however, tourism seasonality is an opportunity for the ecology and host community as during the off-season the ecologic system can recover and host community can exist in a familiar environment, while the peak or high season creates a pressure on the host community and local environment. The off-season can be a good prerequisite for a tourism sustainable

development. Contrary, seasonality is a threat for local economy, as the income is mostly concentrated in the peak season; local businesses have to raise prices during the high season to align the level of income for the whole year of operation; there are additional costs of seasonal recruiting and instability in income. Butler [4] adds that very little research has been done to explore any of the positive aspects of seasonality. There is a need to determine, if this phenomenon really is a problem for all parties involved in tourism or whether it can be regarded as having beneficial effects in some situations to some sectors of the industry and communities engaged in tourism. To conclude, while seasonality in tourism is an opportunity for one sector it is a threat for the other. When forecasting a tourism demand one should consider these aspects in order to achieve an optimal solution for all parties involved and to achieve a sustainable tourism development.

REFERENCES/СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Amelung, B., Nicholls, S., Viner, D. (2007) Implications of Global Climate Change for Tourism Flows and Seasonality, *Journal of Travel Research*, Vol.45, 285-296, Sage Publications
2. Ball, R.M. (1988) Seasonality: A Problem for Workers in the Tourism Labour Market? *The Service Industries Journal*, Volume 8, Issue 4, pp.501-513
3. Baum, T. &Lundtorp, S. (2001) *Seasonality in Tourism*, Elsevier Ltd: Oxford, UK
4. Butler, R. W. (2001) Seasonality in tourism: Issues and implications, pp.5-23. In: Baum, T. &Lundtorp, S. (2001) *Seasonality in Tourism*, Elsevier Ltd: Oxford, UK
5. Cooper, C., Fletcher, J., Gilbert, D., &Wanhill, S. (1993) *Tourism: Principles and Practice*, Pitman: London. Cited in: Baum, T. &Lundtorp, S. (2001) *Seasonality in Tourism*, Elsevier Ltd: Oxford, UK
6. Corluka G, MatosevicRadic M., Geic, S. (2013) Selective Form of Tourism – the Way of Extending the Summer Season, *Economy Transdisciplinarity Cognition*, Volume 16, 88-96
7. Engeset, M.G., Velvin, J. (2016) From Winter Destination to All-year-round Tourism: How Focus on Service can Reduce Fluctuation in Demand due to Seasonality, *Mountain Tourism: Experiences, Communities, Environments*, CAB International
8. Hu, Y., Ritchie, J. (1993) Measuring Destination Attractiveness: A Contextual Approach, *Journal of Travel Research*, 32, 25–34. Cited in: Scott, D., Ruddy, M., Amelung, B., Tang, M. (2016) An Inter-Comparison of the Holiday Climate Index (HCI) and the Tourism Climate Index (TCI) in Europe, *Atmosphere*, Volume 7 (6), 80

9. Jeffrey, D. & Hubbard, N.J. (1986) Weekly occupancy fluctuations in Yorkshire and Humberside hotels 1982-84: Patterns and prescriptions. *International Journal of Hospitality Management*, 5 (4), 177-187. Cited in: Baum, T. &Lundtorp, S. (2001) *Seasonality in Tourism*, Elsevier Ltd: Oxford, UK
10. Koenig-Lewis N., and Bischoff, E.E. (2005) Seasonality Research: The State of the Art, *International Journal of Tourism Research* 7, 201-219
11. Krakover, S. (2000) Partitioning seasonal employment in the hospitality industry. *Tourism Management*, 21 (5), 461-471. Cited in: Baum, T. &Lundtorp, S. (2001) *Seasonality in Tourism*, Elsevier Ltd: Oxford, UK
12. Lee, C., Bergin-Seers, S., Galloway, G., O'Mahony, B., McMurray, A. (2008) *Seasonality in the Tourism industry. Impacts and Strategies*, CRC for Sustainable Tourism Pty Ltd: Gold Coast, Queensland
13. Lundtorp, S., Rassing, C.R., &Wanhill, S. (1998) Off-season is no season – with Bornholm as a case, Paper presented to Harnessing the High Latitudes Conference, University of Surrey, Guilford. Cited in: Baum, T. &Lundtorp, S. (2001) *Seasonality in Tourism*, Elsevier Ltd: Oxford, UK
14. Mathieson, A., and Wall, G. (1982) *Tourism: Economic, Physical and Social Impacts*, Longman: London and New York. Cited in: Baum, T. &Lundtorp, S. (2001) *Seasonality in Tourism*, Elsevier Ltd: Oxford, UK
15. Moreno, A. (2010) Mediterranean Tourism and Climate (Change): A Survey-Based Study, *Tourism and Hospitality Planning & Development*, Volume 7 (3), 253–265. Cited in: Scott, D., Ruddy, M., Amelung, B., Tang, M. (2016) An Inter-Comparison of the Holiday Climate Index (HCI) and the Tourism Climate Index (TCI) in Europe, *Atmosphere*, Volume 7 (6), 80
16. Pearce, D.G. (1989) *Tourist Development*, Longman Scientific and Technical: Harlow. Cited in: Baum, T. &Lundtorp, S. (2001) *Seasonality in Tourism*, Elsevier Ltd: Oxford, UK
17. Ruddy, M., Scott, D. (2010) Will the Mediterranean become “too hot” for tourism? A Reassessment. *Tourism and Hospitality Planning & Development*, Volume 7, 267–281. Cited in: Scott, D., Ruddy, M., Amelung, B., Tang, M. (2016) An Inter-Comparison of the Holiday Climate Index (HCI) and the Tourism Climate Index (TCI) in Europe, *Atmosphere*, Volume 7 (6), 80
18. Scott, D., Ruddy, M., Amelung, B., Tang, M. (2016) An Inter-Comparison of the Holiday Climate Index (HCI) and the Tourism Climate Index (TCI) in Europe, *Atmosphere*, Volume 7 (6), 80
19. Snepenger, D., Houser, B., &Snepenger, N. (1990) Seasonality of demand, *Annals of Tourism Research*, 17 (4), 628-630. Cited in: Baum, T. &Lundtorp, S. (2001) *Seasonality in Tourism*, Elsevier Ltd: Oxford, UK
20. Stynes, D.J., &Pigozzi, B.W. (1983) A tool for investigating tourism-related seasonal employment, *Journal of Travel Research*, 32 (2), 25-38. Cited in: Baum, T. &Lundtorp, S. (2001) *Seasonality in Tourism*, Elsevier Ltd: Oxford, UK

21. Yacoumis, J. (1980) Tackling seasonality: the case of Sri Lanka, *Tourism Management*, 1 (2), 84-98. Cited in: Baum, T. & Lundtorp, S. (2001) *Seasonality in Tourism*, Elsevier Ltd: Oxford, UK
22. <http://europe.unwto.org/event/international-conference-managing-seasonality-tourism> Accessed 21/04/16
23. <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284416899> Accessed 22/11/2016
24. <http://www.investopedia.com/terms/s/seasonality.asp> Accessed 18.11.2016
25. <http://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic%20impact%20research/regions%202016/world2016.pdf> Accessed 22/11/2016
26. https://www.academia.edu/8670280/SEASONALITY_IN_TOURISM_causes_implications_and_strategies Corluka, G. Seasonality in Tourism – causes, implications and strategies Accessed 21/04/16
27. <http://media.unwto.org/press-release/2016-01-18/international-tourist-arrivals-4-reach-record-12-billion-2015> Accessed 22/11/2016

ДЕФИЦИТ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА ЛАТВИИ И ПУТИ ЕГО СНИЖЕНИЯ

Ролдугин Валерий

Профессор, Балтийская международная академия,
Рига, Ломоносова
voldugin@hotmail.com

Аннотация

Статья имеет двоякую направленность. Во-первых, автор рассматривает структуру платежного баланса по методике Международного валютного фонда 2008 года, а также выясняет какое влияние остальной мир оказывает на экономическую конъюнктуру Латвии. Во-вторых, в статье анализируется влияние экспортно-импортных операций на дефицит платежного баланса Латвии.

Ключевые слова: внешняя торговля, инвестиции, платежный баланс, текущий счет, официальные резервы.

Abstract

The article has a dual orientation. The first objective is to investigate the structure of balance of payments using the method of the International Monetary Fund 2008, and also finds out others countries influence on the economic condition of Latvia. The second objective of this article is to analyse how the export-import operations persuade on the deficit of balance of payments of Latvia.

Key words: foreign trade, investments, balance of payments, current account, official reserves.

ВВЕДЕНИЕ/ĒVĀDĀS/INTRODUCTION

Статьи платежного баланса отражают результаты внешнеторговых операций, которые проведены за истекший год между резидентами Латвии (включая государственные учреждения, предпринимателей и потребителей) и резидентами других стран [4, 165]. В платежном балансе отражаются: товарный экспорт и импорт, расходы туристов, покупка и продажа транспортных и страховых услуг и т.п.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Упрощенный вариант платежного баланса Латвии за пять лет показан в табл. 1. Проанализируем ее и посмотрим, что она говорит нам о состоянии международной торговли и финансах Латвии.

Таблица 1. Показатели платежного баланса Латвии с 2010 по 2014 гг. [7]
(в млн. евро)

	2010	2011	2012	2013	2014
1. Товарный экспорт Латвии	6 657,0	8 300,4	9 645,4	9 809,9	10 114,8
2. Товарный импорт Латвии	-8 145,4	-10 742,7	-12 207,8	-12 350,6	-12 551,6
3. Сальдо баланса внешней торговли	-1 488,4	-2442,3	-2 562,4	-2 540,7	-2 436,7
4. Экспорт услуг из Латвии	3 050,1	3 471,0	3 767,5	3 900,5	3845,2
5. Импорт услуг из Латвии	-1 749,1	-1 990,6	-2 145,1	-2 127,3	-2 096,9
6. Сальдо баланса услуг	1 301,0	1480,4	1622,4	1773,2	1748,3
Сальдо баланса товаров и услуг (3+6)	187,4	961,9	940,0	767,5	688,4
7. Сальдо первичных доходов	188,5	-2,5	-129,1	-74,2	-192,4
8. Кредит	935,8	1 100,5	1 241,7	1 224,2	1 076,6
9. Дебет	-747,4	-1 103,0	-1 370,9	-1 298,4	-1 269,0
10. Сальдо вторичных доходов	419,7	392,1	350,1	299,0	131,7
11. Кредит	961,1	1 028,3	1 051,8	1 083,9	1 003,1
12. Дебет	-541,4	-636,3	-701,6	-784,8	-871,3
13. Сальдо баланса счета текущих операций	420,8	-572,4	-719,0	-542,7	-749,1
Счет движения капитала					
14. Кредит (приток капиталов в Латвию)	363,5	437,5	660,4	578,3	723,2
15. Дебет (отток капиталов из Латвии)	-11,3	-8,8	-7,8	-5,3	-4,7
16. Баланс счета движения капиталов	352,2	428,7	652,6	573,0	718,5
17. Финансовый счет	-1 099,9	81,4	-151,9	-223,3	-958,4
18. Прямые инвестиции	272,1	1 001,2	713,5	370,3	252,6
19. Портфельные инвестиции	-308,5	-456,6	990,3	-193,7	89,0
20. Финансовые деривативы	-202,8	86,9	55,0	215,8	-214,7
21. Прочие инвестиции	-136,0	-1 453,5	-1 119,3	-223,1	-1 201,6
22. Официальные резервы	-724,7	903,4	-791,4	-392,7	116,4
23. Баланс счетов текущих операций и движения капиталов (13+16)	773,0	-143,7	-66,4	30,3	-30,6
24. Чистые ошибки и пропуски (17+23)	326,8	62,3	218,3	193,0	989,0

Строки (1) и (2) табл. 1 показывают, что в 2014 г. товарный экспорт, равный 10114,8 млн. евро, не «заработал» Латвии достаточно иностранной ва-

люты для финансирования товарного импорта, составившего -12551,6 млн. евро. Латвийский экспорт имеет знак «плюс», а импорт - помечен знаком «минус». Как видим по строке (3), в 2014 г. торговый дефицит Латвии составил -2436,7 млн. евро и увеличился по сравнению с 2010 годом на 948,3 млн. евро (на 11,6%).

Сам по себе торговый дефицит позволяет жить в сфере выше прямой производственных возможностей, т. е. он повышает внутренний жизненный уровень. Но в этом заключается и недостаток такой ситуации: преимущества в текущем потреблении происходят за счет сокращения потребления в будущем. Латвия давно стала страной-должником.

В результате латвийцы больше не могут рассчитывать на большой приток дивидендов и процентов (см. строку 7, табл. 1), чтобы уравновесить дефицит в торговле товарами и услугами. Еще одним результатом является то, что если латвийцы захотят вернуть свои внутренние активы, то в будущем им придется экспортировать больше, чем импортировать. В этот момент внутреннее потребление снизится, потому что придется посылать больше продукции за границу, чем получать в виде импорта. Следовательно, текущий «выигрыш» в потреблении, связанный с торговым дефицитом, может означать «убытки» в потреблении позже.

Строка (4) отражает данные баланса товаров и услуг. Латвия не только экспортирует товары, но и предоставляют транспортные, страховые, туристические и брокерские услуги резидентам иностранных государств. В 2014 г. объем оказанных достиг 845,2 млн. евро. Латвийцы покупают аналогичные услуги у иностранцев, объем которых составил в 2014 г. -2 096,9 млн. евро (см. строку 5, табл. 1).

Баланс товаров и услуг (строки 3 и 6 в табл. 1) раскрывает разницу между экспортом товаров и услуг (строки 1 и 4) и импортом товаров и услуг (строки 2 и 5). В 2014 г. экспорт товаров и услуг составил отрицательную величину, т.е. отстал от импорта товаров и услуг на 1688,4 млн. евро [6].

Баланс счета текущих операций (строка 9) показывает, что чистые доходы от инвестиций представляют собой избыток платежей по процентам и дивидендам, осуществленных иностранцами на вложенный за рубежом латвийский капитал, над тем, что латвийцы выплатили в 2014 г. по процентам и дивидендам на иностранный капитал, инвестированный в Латвии. Латвийские чистые доходы от инвестиций составили отрицательную сумму -1269,0 млн. евро в иностранной валюте, т. е. именно такой отрицательный доход принес стране «экспорт» услуг вкладываемого за рубежом латвийского денежного капитала.

Строка (10) отражает чистые переводы как частных, так и государственных средств из Латвии в другие страны мира. Сюда входит латвийская иностранная помощь, пенсии латвийских граждан, проживающих за рубежом,

денежные переводы эмигрантов родственникам, проживающим за границей. Следует заметить, что 131,7 млн. евро переводов являются «внешними поступлениями» и пополняют имеющийся запас иностранной валюты.

В 2014 г. Латвия имела дефицит текущего баланса в сумме –749,1 млн. евро. (строка 13). Это означает, что латвийские импортные операции по текущему счету (строки 2, 5, 9 и 12) создали спрос на больший объем иностранной валюты, чем смогли обеспечить экспортные операции (строки 1, 4, 8 и 11).

На счете первичных доходов отражаются суммы инвестиционных доходов (Investment income), подлежащие выплате и получению в обмен на предоставление во временное пользование другому лицу трудовых, финансовых ресурсов или произведенных нефинансовых активов (т.е. поступления от сдачи в аренду природных ресурсов нерезидентам и наоборот).

На счете вторичных доходов отражается перераспределение дохода, т.е. ситуация, при которой одна из сторон предоставляет ресурсы для текущих целей, но взамен непосредственно не получает ничего, имеющее экономическую стоимость. Фактически на этом счете находят отражение текущие трансферты. Все трансферты делятся на текущие и капитальные. Определение текущих трансфертов идет от обратного: трансферты, не являющиеся капитальными по определению, относят к текущим. Трансферты относятся к числу капитальных, если они приводят к существенному изменению в объеме активов или обязательств донора или получателя.

Счет движения капиталов отражает потоки капитала, связанные с куплей или продажей материальных и финансовых активов, которые имели место в 2014 г.: приобретение / продажа производственных нефинансовых активов (т.е. приобретение и продажа активов, не являющихся результатом производства (земля и ее недра) и/или активов нематериального характера, таких как патенты, авторские права, торговые знаки, права в системе франчайзинга и т.п.). Подобные операции увеличивают запасы иностранной валюты в Латвии. Поэтому они являются статьями поступления платежей и имеют знак «плюс». Латвия экспортирует акции и облигации и таким образом зарабатывает себе иностранную валюту. Строка (14) табл. 1 показывает, что в 2014 г. приток капиталов достиг 723,2 млн. евро.

В то же время латвийцы осуществляют инвестиции за рубежом. Поэтому все они являются дебетными операциями, связанными с переводом средств за рубеж. Строка (15) табл. 1 показывает, что в 2014 г. были осуществлены подобные операции на сумму –4,7 млн. евро. Строка (16) свидетельствует о том, что в 2014 г. Латвия достигла положительного сальдо баланса счета движения капиталов, равного 718,5 млн. евро.

Между тем, дефицит баланса счета текущих операций говорит о том, что латвийский экспорт товаров и услуг недостаточен для оплаты импорта товаров и услуг. Латвия вынуждена финансировать этот дефицит за счет про-

дажи активов или получения займов, т.е. за счет увеличения внешнего долга. Излишек баланса счета движения капиталов, составивший 718,5 млн. евро. (строка 16), указывает на то, что в 2014 г. Латвия «продала» недвижимость (здания, сельскохозяйственные земли) и получила займы в том объеме, который необходим для финансирования дефицита сальдо баланса счета текущих операций, равного –749,1 млн. евро (см. табл. 1, строка 13).

Финансовый счет отражает чистое приобретение или выбытие финансовых активов и обязательств. Финансовый счет показывает, как финансируется чистое кредитование или чистое заимствование в отношениях с нерезидентами. Строка (17) табл. 1 показывает, что в 2014 г. финансовый счет платежного баланса Латвии составлял –958,4 млн. евро.

Разница между чистым кредитованием/заимствованием по финансовому счету, с одной стороны, и чистым кредитованием/заимствованием совокупно по счету текущих операций и счету операций с капиталом, с другой, отражается в платежном балансе в статье чистые ошибки и пропуски (net errors and omissions). Она представляет собой технически балансирующуюся статью платежного баланса. В ней записывается разница между суммой кредитовых и дебетовых записей, но с противоположным знаком. В 2014 г. чистые ошибки и пропуски составили за последние пять лет наибольшую сумму –989 млн. евро. (см. табл. 1, строка 24).

Хотя платежные балансы должны всегда сводиться к нулю, нередко приходится говорить о дефиците или избытке платежного баланса. Имеется в виду баланс счетов текущих операций и движения капиталов, показанный в строке (23) табл. 1. Если эта величина имеет отрицательное значение, то сальдо платежного баланса является отрицательным. Например, Латвия в 2014 г. имела дефицит платежного баланса. Если бы баланс счетов текущих операций и движения капиталов был положительным, то у Латвии было бы активное сальдо платежного баланса. Это означало бы, что Латвии удалось заработать достаточно иностранной валюты от операций «экспортного типа» для оплаты операций «импортного типа». В результате они увеличили бы запасы иностранной валюты, т. е. размеры своих официальных резервов.

Другими словами, сокращение официальных резервов (изображенное положительным значением строки официальных резервов табл. 1) показывает масштабы дефицита платежного баланса страны; рост официальных резервов (отрицательное значение строки официальных резервов) показывает величину положительного сальдо платежного баланса.

Официальные резервы любой страны ограничены. Поэтому устойчивые или длительные дефициты платежных балансов, которые должны финансироваться за счет этих резервов, ведут к их истощению. В таком случае Латвии придется предпринять специальные меры для корректировки платежного баланса. Эти меры могут повлечь за собой перестройку национальной экономики на макроэкономическом уровне, использование торговых барьеров и т.п.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Последние 20 лет наблюдается рост торгового дефицита. Причины его возникновения связаны с высоким курс национальной валюты (лата) между 1993 и 2007 гг., а также более быстрым ростом латвийского валового внутреннего продукта по сравнению со странами Европы и США в 2002-2007 гг. Торговый дефицит искусственно повышал уровень жизни латвийских потребителей. Однако этот дефицит также увеличивал латвийский долг остальному миру.

Существуют разные пути сокращения латвийского торгового дефицита: мягкая монетарная политика и сокращение дефицита консолидированного бюджета, протекционистские тарифы. Особо следует сказать о политике дефляции. В условиях рецессии, когда имеются большие резервы неиспользованных производственных мощностей и высокая безработица, политика дефляции может вести к падению производства и уровня занятости. Она грозит обострением социальных конфликтов, если правительство не принимает компенсационных мер.

Вместе с тем должны рассматриваться специальные меры воздействия путем прямого государственного регулирования отдельных статей платежного баланса. Внешнеторговый дефицит Латвии может быть уменьшен за счет снижения издержек и улучшения качества латвийских товаров и услуг по сравнению с иностранными товарами. Этому может способствовать использование более экономичных производственных технологий, разработка новых видов продукции, применение более эффективных методов управления.

Для снижения дефицита платежного баланса могут использоваться бюджетные субсидии экспортерам, протекционистское повышение импортных пошлин, отмена налога с процентов, денежно-кредитная политика, особенно учетная политика и таргетирование денежной массы, установление целевых ориентиров ее ежегодного роста. Одним из важнейших могут служить кредитные ограничения, установление пределов роста денежной массы. Все это может снизить внешнеторговый дефицит путем сокращения спроса на импортные товары и расширения спроса на латвийские товары за рубежом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Bikse V. Makroekonomika. Tālmācības kurss. – R.: SIA „Izglītības solī”, 2003. – 313 lpp.
2. Lībermanis G. Makroekonomika: teorija un Latvijas attīstības problēmas. – R.: Birznieka SIA “Kamene”, 1998. – 262 lpp.
3. Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue. Economics: Principles, Problems, and Policies. The McGraw-Hill Companies, 14th ed. (The international edition), 1999. – p. 849.

4. Roldugin V. International business explanatory dictionary. Riga, Jumava, 2006.. – p. 345.
5. Roldugin V. Principal causes of financial crises in latvia for last 20 years. Advances in systems science and applications (ASSA). An official journal of the international institute for general systems studies, vol. 16 (№ 2), 2016, p. 120-126.
6. The Bank of Latvia: Annual Report 1994 - 2014. [Online]. Available: <https://www.bank.lv/en/publications-r/latvia-s-balance-of-payments> [Accessed: Oct. 14, 2016].
7. The Bank of Latvia: Annual bulletin Latvia's Balance of Payments 1994 - 2014. [Online]. Available: <https://www.bank.lv/en/statistics/monetary-statistics/mfi-balance-sheet-and-monetary-statistics> [Accessed: Nov. 22, 2016].

The Effect of Foreign Direct Investment to Accelerate the Economic Growth of Bangladesh

Ataul Karim Rukon,

PhD Student, Baltic International Academy

Scientific Supervisor: Dr. Assoc. Professor Tatyana Boikova

Baltic International Academy Latvia, Riga

Abstract

Foreign Direct Investment (FDI) has great impact on the development of a developing country Bangladesh. The relationship between Foreign Direct Investment (FDI) and economic growth has long been a subject of great interest in the field of international development. The foreign investor seeks for new sources of investment where the developing country seeks for new sources of fund to develop the country.

The FDI has the significant role to develop the garments and weaving, telecommunication, banking and pharmaceuticals industry of Bangladesh. The role of FDI in economic growth (GDP) is analyzed to find out relationship between FDI and GDP in Bangladesh.

Keywords: FDI (foreign direct investment), economic growth, Bangladesh, cointegration, GDP.

Аннотация

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) оказывают огромное влияние на развитие Бангладеш. Взаимосвязь между прямыми иностранными инвестициями (ПИИ) и экономического роста уже давно являются предметом высокого интереса в области международного развития. Иностранный инвестор ищет новые источники инвестиций, а развивающаяся страна ищет новые источники финансирования для развития страны.

ПИИ имеют значительную роль в разработке одежды и ткачества, телекоммуникационной, банковской и фармацевтической промышленности Бангладеш. Анализируется роль ПИИ в обеспечении экономического роста (ВВП), чтобы выявить взаимосвязь между ПИИ и ВВП в Бангладеш.

Ключевые слова: ПИИ (прямые иностранные инвестиции), экономический рост, Бангладеш, коинтеграция, ВВП.

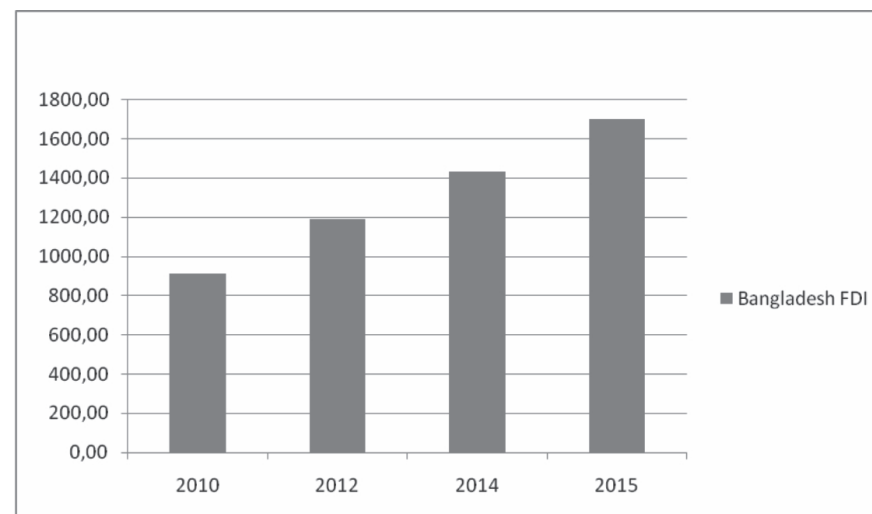
INTRODUCTION /ВВЕДЕНИЕ/IEVADS

Foreign Direct Investment (FDI) plays an essential role for accelerating the economic growth [1], developing countries have begun to aggressively compete for FDI opportunities [2]. Globalization is changing the strategies of multinational companies (MNCs) and the way developing countries compete for FDI. Policymakers and multilateral organizations have increasingly emphasized the importance of a sound investment climate and flow of FDI for promoting economic growth in developing countries [4]. FDI encourages the transfer of new business, technology and knowledge [3] and it allows the host economy or country to promote its products more

widely in international arena. FDI brings transfer of new business, develop productive capacity, and enhance skills of local labour through technology and knowledge. Host country can promote its products in international arena. This is basically used to decrease the gap between savings and investment. Bangladesh has been maintaining a steady growth of 6% over the past few years. FDI scenario in Bangladesh is not that much promising during the last few years. Political instability, lack of infrastructure development, poor FDI policies are responsible for this lower FDI growth. In the World Bank report on *Doing Business 2014* (International Finance Corporation, 2013), Bangladesh ranked 130 among 189 economies all over the world. Among the factors that were considered to rank among economies Bangladesh did well in the 'starting a business' category. FDI is used to be one of the major components for the economic growth of Bangladesh.

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ/ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Figure 1. Impact of FDI on economic development (USD)



Foreign Direct Investment in Bangladesh increased by 1700 USD Million in 2015 fiscal year. FDI in Bangladesh averaged 916.07 USD Million from 2002 until 2015, reaching an all time high of 1726 USD Million in 2013 and a record low of 276 USD Million in 2004. Foreign Direct Investment in Bangladesh is reported by the Bangladesh Bank.

The Relationship between FDI and Economic Growth

The ultimate influence of FDI on economic growth depends on the degree of capacity of the host country to use FDI as efficiently as possible. Similarly, trade liberalisation may facilitate economic growth through efficiency in production by utilizing the abundant factors of production more effectively and absorbing better technologies from advanced countries on the one hand, it may harm the growth process on the other through various forms of macroeconomic instability such as terms of trade deterioration and balance of payments crisis. Thus, it is a challenge for developing countries to find out the appropriate direction of the role of FDI and trade liberalisation in economic growth. Foreign Direct Investment (FDI) is often seen as an important catalyst for economic growth in developing countries. Development economists have long argued that countries pursuing outward-oriented development strategies are more likely to achieve higher rates of economic growth than those that are internally focused. A number of studies have examined the relationship between inward foreign direct investment (FDI) and economic growth in the developing host countries. A generally accepted conclusion is that FDI has played a significant role in promoting economic growth in host countries because FDI represents “the transmission to the host country of a package of capital, managerial skills, and technical skills” (Dattaray 2003). A significant finding of previous studies is that the economic and technological conditions of a recipient economy manipulate the extent to which FDI contributes to growth.

Impact of FDI on Economic growth in Bangladesh

Objective of the study is to find out the relationship between FDI and economic growth in Bangladesh. The interest is to show the impact of FDI on economic growth, and GDP growth has taken as a general measure of economic growth of an economy.

A glance at these results would suggest that we have the multicollinearity problems, all variables are statistically insignificant, a classical symptom of multicollinearity. To shed more light on this, we show in figure 2 the inter-correlations among the regressors.

Figure 2: Correlation Matrix (Bangladesh)

Variables	GDPG	FDI	XM	GE	HC	GFCF	DI	SR	DCR
GDPG	1	0.3	0.39	-0.02	0.3	0.33	0.35	0.29	0.38
FDI	0.3	1	0.74	0.11	0.57	0.61	0.61	0.61	0.66
XM	0.39	0.74	1	0.31	0.77	0.8	0.85	0.77	0.84
GE	-0.02	0.11	0.31	1	0.37	0.57	0.53	0.39	0.35
HC	0.3	0.57	0.77	0.37	1	0.88	0.9	0.92	0.87
GFCF	0.33	0.61	0.82	0.57	0.88	1	0.97	0.94	0.92
DI	0.35	0.61	0.85	0.53	0.9	0.97	1	0.93	0.9
SR	0.29	0.61	0.77	0.39	0.92	0.94	0.93	1	0.93
DCR	0.38	0.66	0.84	0.35	0.87	0.92	0.9	0.939	1

Note: - The matrix of pairwise correlation coefficients is presented in above table.

We observe multicollinearity among the variables which will affect our regression results. The correlation matrix indicates that we can use only GDPG, FDI, GFCF as our key variables because others share multi-collinearity. As we want to see the rate of change of these variables we used log linear function.

The empirical model is estimated by OLS method. However, before estimation it is imperative to check the time series properties of the underlying data. We have used time series data for the study. All macroeconomic time series data show some trend. When working with the time series data, the first issue is whether the series are stationary or not. A stochastic process is said to be stationary if its mean and variance are constant over time and the covariance between the two time periods depends only on the distance between the two time periods and not the actual time at which the covariance is computed. If the variables are not integrated to the same order, then the regression may be spurious one and the resulting outcome will be of no practical use. To avoid this problem, before estimating the model, unit root test is carried out.

Unit root test is a pre-requisite of testing long run relationship between two or more time series data. Augmented Dickey-Fuller (DF) and Phillips-Perron (PP) tests are widely used in empirical research. To test the stationarity of the variables we conducted the Augmented Dickey-Fuller test for all variables. The criterion is if the absolute value of the test statistics of the Augmented Dickey-Fuller test is higher than the critical absolute value, the null hypothesis is rejected. It means that there is no unit root in the series and the variables are stationary. Conversely if the absolute value of the test statistic is less than the critical absolute value, the null hypothesis is not rejected. Using Eviews software package the results of the Augmented Dickey-Fuller test are presented in figure 3.

From the figure 3 it is showed that all variables contain unit root. To make the variables stationary the first difference of all variables were taken and found that the variables were integrated of order one i.e. I (1). The results show that LnGDPG, LnFDI, Loggfcf are level non-stationary at 1%, 5%, and 10% levels, but first difference stationary. However, LnFDI is also trend stationary at its level.

Figure 3: ADF Unit Root Test Results (Bangladesh)

Variables	Level		First difference	
	Without Trend	With Trend	Without Trend	With Trend
LnGDPG	1.512	-1.173	-8.374*	-11.62*
LnFDI	-0.094	-4.033*	-7.011*	-7.390*
LnGFGC	-0.758	-2.786	-6.760*	-7.507*
Dm	-0.969	-2.00	-5.656*	-5.561*

Note:

1. Critical values for 1%, 5% and 10% significance levels are -2.6369, -1.9513 and -1.6107 respectively.
2. Critical values for 1%, 5% and 10% significance levels are -3.7700, -3.1900 and -2.8900 respectively.

*, **, and *** indicate significance at 1%, 5% and 10% levels respectively.

$\text{LnGDP}_t = f(\text{LnFDI}_t, \text{LnGFCF}_t, \text{DM}_t)$

$\text{LnGDP}_t = 6.320637569 + 0.0035278944 * \text{LNFDI} + 0.4517688375 * \text{LNGFCF} + 0.1512406994 * \text{DM}$

t-statistics (23.694)(0.897262) (13.26619) (2.980506)

Figure 4: Regression Results (Bangladesh)

Dependent Variable: LNGDP				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.320	0.266	23.69	0.00
LNFDI	0.003	0.003	0.897	0.37
LNGFCF	0.451	0.034	13.26	0.00
DM	0.151	0.050	2.980	0.00
R-squared-0.962, Adjusted R-squared-0.958, S.E. of regression-0.084, F-statistic-257.4, Prob(F-statistic)- 0.00 Durbin-Watson stat-0.670, Akaike info criterion-2.00, Schwarz criterion- (-1.82)				

From the above figure 4 it is seen that, except LNFDI, all other variables have statistically significant impact, with expected signs, on GDP growth. The highest impact comes from GFCF, which is quite obvious. The sign of LNFDI coefficient is positive but it is statistically insignificant. The result indicates that FDI is positively correlated to the economic growth of Bangladesh but it has not yet been established as a significant determining factor for the economic growth of Bangladesh.

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

The coefficient of capital formation (GFCF) is significant at the 1% level and the sign is positive indicating that 1% increase in gross fixed capital will increase the growth rate of GDP by 13.266%. This means that capital formation has more positive influence on economic growth in Bangladesh.

The coefficient of dummy variable is positive and statistically significant. This implies that democratic governments have been contributing to the economic growth of Bangladesh. The reason may be democratic governments make effective policies and build good institutions which ultimately lead to economic growth.

R^2 , and adjusted R^2 indicate that the behavior of foreign direct investment in Bangladesh is almost completely explained by the independent variables included in the model. F statistics shows that the independent variables are jointly highly significant. The coefficient of determination ($R^2 = 0.96$) is quite high and reveals almost a perfect fit of the model. This indicates the proportion of total variation in GDP growth explained by the explanatory variables.

REFERENCES/СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / LITERATURAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Chow, P. 1987. Causality between Export and Industrial Development. *Journal of development Economics* 26: 55-63.
2. Oman, C. (2000), Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Governments to Attract FDI, OECD Development Centre, Paris.
3. De Mello, L. (1997), "Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey," *Journal of Development Studies*, 34 (1): 1-34.
4. Athukorala P. A W., 2003, 'The Impact of Foreign Direct Investment for Economic Growth: A Case Study in Sri Lanka', 9th International Conference on Sri Lanka Studies, 28th- 30th November 2003, Matara, Sri Lanka, Full Paper Number 092.
5. Athukorala, P. and Menon, J (1995) Developing Countries with Foreign Investment: Malaysia. *Australian Economic Review* 1: pp. 9-22.
6. Carkovic, M and Levine, R (2002) Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?. University of Minnesota Working Paper, May, 2002.
7. Shimul, S.N., S. M. Abdullah, and S. Siddiqua. 2009. An examination of FDI and growth nexus in Bangladesh: Engle Granger and bound testing cointegration approach. *BRAC University Journal*, 1: 69-76.
8. Chakraborty, P. & A. K. Mottalab (1998) Foreign Direct Investment: The Bangladesh Scenario. *Development Review, Planning & Development Academy, Dhaka*. Vol.9/10, 1997 & 1998.
9. Dutt, K. A (1997) The Pattern of Direct Foreign Investment and Economic Growth. *World Development*, Vol. 25, No. 11, pp. 1925-1936.
10. Iqbal, Alam. B (2006) FDI: A Tool for Economic Development. *Foreign Trade Review*, Vol. XLI, No. 2, pp. 62-79.
11. Borensztein, E., J. de Gregorio, and J.-W. Lee (1998), "How Does Foreign Investment Affect Economic Growth?," *Journal of International Economics*, 45: 115-135.

Индустрия культуры и творчества (ИКТ): повышение эффективности управления малыми и средними предприятиями

Зденек Садовски, кандидат экономических наук, доцент,
Чешская Республика, Академия STING, ректор, sadovsky@sting.cz.

Марианна Дражанова, кандидат экономических наук, доцент,
Чешская Республика, Институт экономических исследований и аналитики,
Академия STING, директор, mdrazan@volny.cz

Итка Матейкова, Чешская Республика, Академия STING, Чехия,
экономист, matejkova@sting.cz

Industry of culture and creativity (ICT): improving the efficiency of the management of small and medium-sized enterprises

Аннотация

ЕС уделяет постоянное внимание развитию индустрии творчества и культуры (ИКТ), объединяющей прикладные исследования и разработки, промышленность, индустрию творчества и культуры (ИКТ) с цифровой экономикой. Главной задачей менеджмента малых и средних предприятий (МСП ИКТ) является объединение креативности, знаний и опыта для успешного осуществления различных программ и проектов с использованием новых технологий и оборудования. Введение интегрированной системы контроллинга в практику МСП ИКТ позволит повысить обоснованность и качество принимаемых решений и противостоять кризисным явлениям и банкротству.

Ключевые слова: индустрия творчества и культуры, малые и средние предприятия, контроллинг

Abstract

The EU pays constant attention to the development of creative industry and culture (ICT), which brings together applied research and development, industry, industry creativity and culture (ICT) and digital economy. The main goal of management of small and medium enterprises (SMEs ICT) is the integration of creativity, knowledge and experience for successful implementation of various programs and projects using new technologies and equipment. The introduction of an integrated system of controlling in practice SMEs ICT will improve the validity and quality of decisions and to handle crises and bankruptcy.

Keywords: industry creativity and culture, small and medium enterprises, controlling

Исследования проведены в рамках международного междисциплинарного научного проекта IESA AS «Факторы развития конкурентоспособности и эффективности управления малых и средних предприятий (МСП) в локальной и глобальной среде», № MGA 04-01

ВВЕДЕНИЕ/LEVADS/INTRODUCTION

Настоящий этап развития экономики, с точки зрения глобализации, тесно связан с концепцией, реагирующей на 4-ю промышленную революцию, которая реализуется под различными названиями: в Чешской Республике под названием Инициатива «Промышленность 4.0», в Германии – 4. Industrie, в США- Industrial Consortium Smart Manufacturing Leadership Coalition, а также в Японии, Китае и др. Указанная концепция это, прежде всего, новая философия системного использования, интеграции и взаимного проникновения новейших технологий при их постоянном и непрекращающемся развитии. В ЧР на уровне правительства [1,15], возникло понимание того, что сравнительные преимущества, существующие в настоящее время в промышленности, носят кратковременный характер, в результате к первоочередным направлениям трансформации было отнесено: создание информационной и коммуникационной инфраструктуры, переориентация системы образования, внедрение новых инструментов рынка труда, адаптация общественного сознания к протекающим процессам, создание механизма фискальной системы поддержки малых и средних предприятий (МСП), в случае инвестирования в новые технологии и know-how.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Как показывают базовые теоретические положения [1,15], реализация вышеприведенных трансформационных процессов будет основываться на европейских ценностях, на принципах комплексности и системного развития исследований и разработок, промышленности, образования, права, рынка труда, социальной системы, этики и морали. С одной стороны, это ведет к формированию комплекса требований, необходимых для трансформации этих областей, с другой стороны, формирует интегрированную инновационную среду, дающую малым и средним предприятиям (МСП) исключительные возможности для своего развития, повышения эффективности и конкурентоспособности.

Одним из ярких примеров комплексного подхода к введению в практику трансформационных процессов является индустрия творчества и культуры (ИКТ), развитию которой ЕС уделяет постоянное внимание, с поиском неординарных путей и стратегий поддержки формирования данного направления, объединяющего прикладные исследования и разработки, промышленность, индустрию творчества и культуры с цифровой экономикой. Следует подчеркнуть, что вышеприведенные подходы коренным образом меняют механизмы функционирования МСП и управления ими с точки зрения комплексности и системности, креативности

и встроенности в инновационную среду, развития реальных и виртуальных отношений в условиях глобализации. Функционирование МСП ИКТ в инновационной среде носит двойственный характер: с одной стороны они используют созданные и уже существующие инновации, приспособивая их для своих потребностей, с другой стороны, выдвигают требования, отражая многообразие, многогранность самого процесса интеллектуального и художественного творчества в пространстве и во времени, и являются движущей силой его развития.

Как показали исследования [4, 14], в индустрии культуры и творчества (ИКТ) действуют: государственные предприятия и организации, микро-предприятия и микро-организации, малые и средние предприятия и организации, в том числе некоммерческие и неправительственные структуры, каждое из которых стремится к достижению общей цели – созданию творческого продукта (представления, презентация, выставки и др.). Их деятельность представляет собой творческий процесс, осуществляемый под профессиональным креативным руководством, с неформальными внутренними личностными отношениями, тесно связанными с работой всего коллектива. Для осуществления деятельности МСП ИКТ должна быть создана специальная инфраструктура, которая включает в себя здания театров, студии, площадки под «открытым небом» для проведения фестивалей, культурные центры и др., оборудованные специальной современной аппаратурой, с использованием последних достижений науки, техники, инноваций и эффектов. Сцены и помещения, в которых осуществляется творческая деятельность, разнообразны по своему характеру: существуют сцены государственные, частные, а также функционирующие на некоммерческом принципе. В таких условиях главной задачей менеджмента МСП ИКТ является, с одной стороны, объединение креативности, знаний и опыта, с другой стороны, оптимальное распределение творческих сил, человеческих, технологических и финансовых ресурсов для успешного осуществления различных мероприятий, проектов или отдельных программ с использованием новых технологий и оборудования, а также управления ими. Причем, управление МСП ИКТ должно осуществляться таким образом, чтобы исполнители и организаторы могли успешно реализовывать свои идеи, планировать проекты и минимизировать риски, с целью, достижения наибольшего интереса и поддержки в обществе. В таких условиях должна быть создана система неординарных методов и инструментов управления, позволяющая менеджменту повысить эффективность и обоснованность принимаемых решений, к которым относится контроллинг [2, 12; 3,04].

Результаты исследования, их оценка

Как показали наши исследования, в настоящее время нет устоявшегося понятия контроллинг. С нашей точки зрения, контроллинг – это определенная

система современного управления МСП, ориентированная на будущее, развитие в соответствии с установленными целями, в т.ч. достижение прибыли, и на обеспечение долговременного существования предприятия в изменяющейся среде. Ядром контроллинга является систематическое управление в соответствии с установленными целями; сравнение плана с реальными результатами; аналитическая работа, направленная на диагностику тенденций, предупреждение кризисных ситуаций, установление будущих результатов и поиск методов и инструментов, позволяющих влиять на них в необходимом направлении.

Система современного управления МСП ИКТ, должна содержать основные элементы планирования, установление концепции и целей, мониторинг среды и внутренний анализ фирмы, программу (план) устранения недостатков.

Концепция МСП ИКТ представляет четко сформулированный набор идей и взглядов владельца для чего, собственно, фирму создает и к чему будет стремиться. Цели – это предполагаемые результаты деятельности работника, группы и фирмы в целом. Установление целей в МСП ИКТ является идентификатором подходов к формированию системы стратегических инструментов, так как масштаб их использования зависит от типа предприятия. По нашему мнению, главной целью МСП ИКТ является достижение прибыли на базе предоставления профессиональных услуг, определенного ассортимента, высокого качества и в срок.

Как показала практика, для целей установления ассортимента оказываемых услуг МСП ИКТ, было бы рационально провести классификацию на базе Международных экономических классификаций (CZ-NACE) [5, 16], связанных со стандартами ЕС. В соответствии с CZ-NACE услуги МСП ИКТ находим в секции R: Культурная, развлекательная и рекреационная деятельность. 90.0 Креативная, художественная и развлекательная деятельность; 90.02 Система обеспечения в области культуры (деятельность режиссеров, продюсеров, сценического персонала, осветителей, организаторов живых выступлений и др.); 90.04 Эксплуатация объектов культурного назначения (залов, театров, и других помещений для выступлений). На базе данной классификации, как на первом ее уровне, для формирования групп предоставляемых услуг каждое МСП ИКТ должно провести свою классификацию. Классификация услуг необходима, прежде всего, для разграничения отдельных видов деятельности так, чтобы можно было установить приоритеты, оценить услуги с точки зрения различных показателей доходов и расходов и сравнить с конкуренцией. Такая классификация дает возможность на протяжении года аккумулировать информацию: о прибыльности отдельных групп услуг, их трудоемкости, затратности, и т.д.; поведении на рынке услуг и направлениях их расширения; возникновении или исчезновении групп услуг, клиентов, расширении или сокращении ассортимента и т.д.

Руководство МСП ИКТ в течение года должно проводить мониторинг изменений на рынке и создать систему своевременного предупреждения, в которую входят: 1) проверка клиентов на базе доступных общедоступности реестров (с т.з. их неплатежеспособности; истории поданных исков о неплатежеспособности; проводимых и оконченных исполнительных производств; установления цепочек экономически связанных групп; структуры собственности и ее бонитетов; истории назначения исполнительных директоров и уполномоченных органов; ликвидаций; конкурсов; банкротств; реорганизаций; уплаты долгов; окончания производств по делам о неплатежеспособности и не только у контролируемого субъекта, но и у субъектов с ним связанных); 2) индикаторы, касающиеся рынка (развитие услуг, ценовая политика, конкуренция, возможность вступления на рынок, перемещение заказов и заказчиков, изменение их структуры и т.д.); 3) технологические индикаторы (инновации в области предпринимательства, технический и технологический прогресс ВТ и ИТ, новое программное обеспечение и т.д.); международные и политические индикаторы (новые законы, предписания, Чехии и ЕС, ограничения и риски, конъюнктура, изменение валюты, инфляция, стагнация, кризисы и т.д.); социальные и другие индикаторы (рост населения, безработица, возрастная структура и т.д.). Результаты мониторинга заблаговременно сигнализируют руководству МСП ИКТ, о возможных изменениях на рынке и необходимости коррекции целей или процессов их достижения.

Результаты внутреннего анализа деятельности МСП ИКТ оказывают сильное влияние на управление. Система устранения недостатков может быть эффективной только в том случае, если руководство (собственник, директор, менеджер) знает потенциал своей фирмы, ее сильные и слабые стороны. Притом, главный упор делается на качество, профессионализм, специализацию и риски профессии; организацию и производительность труда как собственных, так и внешних специалистов; узкие профили; расширение рынка продаж отдельных видов услуг, поиск новых клиентов и территорий; емкость рынка, рентабельность, ликвидность, инвестиции, и т.д.

Контроллинг включает в себя большое количество методов и инструментов, использование которых зависит от отраслевой принадлежности фирмы. В настоящее время в наибольшей степени используется разделение на стратегический и оперативный контроллинг. К главным отличительным особенностям относятся: временные характеристики; оценки, связанные с развитием предприятия и среды; требования выполнения обязательств по срокам; стиль управления; масштаб целей и др. Оперативный и стратегический контроллинг взаимосвязаны между собой, регулярно обмениваясь информацией, предоставляя базу данных для проведения корректировок отклонений.

Предлагаем следующие оперативные виды анализа, методы и инстру-

менты контроллинга для обоснованности комплекса принимаемых решений МСП ИКТ:

- **Анализ ABC** как инструмент установления приоритетов позволяет провести классификацию групп услуг, проектов, поставщиков, заказчиков, структурных подразделений и территорий, установить главных из них и разработать стратегии. В случае большой загрузки **тайм-менеджмент** позволит установить приоритеты и распределить задания, с т.з. их важности и срочности.
- Проведение **анализа объема заказов** дает возможность выявить малые заказы и разработать стратегию снижения их количества.
- **Анализ затрат** позволяет сформировать систему затратных или прибыльных центров.
- **Анализ скидок** является базой для разработки политики предоставления скидок и выбора необходимых видов.
- **Расчет и анализ хозяйственных результатов** дает возможность установить прибыль и осуществить анализ прибыльности групп услуг, заказчиков, структурных подразделений и территорий, разработать план устранения недостатков.
- **Система целевого управления хозяйственными результатами** как комплекс взаимосвязанных расчетов и анализов относится как к оперативным, так и стратегическим инструментам, направлена на формирование ценовой политики, оптимизацию затрат (затрат времени и ресурсов) и обеспечение финансирования.
- **Система целевого расширения услуг** как комплекс взаимосвязанных расчетов и анализов относится как к оперативным, так и стратегическим инструментам, дает возможность установить какой вариант с точки зрения потенциала будет для фирмы приоритетным.
- **Анализ системы вознаграждения** собственных и внешних сотрудников позволяет установить критерия оценки, связанных с результатами и качеством.

Предлагаем следующие стратегические виды анализа, методы и инструменты контроллинга для обоснованности комплекса принимаемых решений МСП ИКТ:

- **Анализ потенциала фирмы** позволяет установить структуру потенциала и критерии его оценки, создать стратегию его развития и повышения эффективности использования.
- **Анализ сильных и слабых сторон** позволяет разработать каталог критериев, провести анализ, установить возможности предоставления услуг в рамках ЕС и создать программу устранения недостатков.

- **Анализ конкуренции** дает возможность разработать каталог критериев, провести анализ и создать программу устранения недостатков.
- **Анализ предоставления собственных услуг или использования чужих** сравнивает альтернативы и предоставляет базу для принятия решения.
- **Опытная кривая** позволяет установить взаимосвязь времени и появления опыта у работников, сформировать систему эффективного использования времени.
- **Стратегический разрыв** – интервал между желаемым и вероятным развитием позволяет откорректировать существующие стратегии и др.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Как показали наши исследования, введение интегрированной системы контроллинга с использованием вышеприведенных методов и инструментов в практику МСП ИКТ позволяет повысить обоснованность и качество принимаемых решений и противостоять кризисным явлениям и банкротству.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Mařík Vladimír a kol., 2015. Národní iniciativa „Průmysl 4.0“, Ministerstvo průmyslu a obchodu, září 2015, 42s.
2. Eschenbach Rolf, Siller Helmut, 2012. Profesionální controlling : koncepce a nástroje, Praha: Wolters Kluwer, 2012. 381 s. ISBN: 978-80-7357-918-0
3. Vollmuth J. Hilmar, 2004. Nástroje controllingu od A do Z, Praha: Profess Consulting, 2004. 360 s. ISBN: 80-7259-032-4
4. Sovová Andrea - Řízení pracovního výkonu v čínoherní a muzikálové sféře, Disertační práce, 2014. In: <http://www.vse.cz/vskp/eid/43828>
5. Mezinárodní klasifikace ekonomických činností. 2016, In: portál ČSÚ: www.czso.cz

ТРАНСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Стеценко Инна Петровна

Доктор экономики, профессор Балтийской международной академии

E-mail: i.stecenko@yahoo.com

Тасмаганбетова Самал Жумабаевна

Докторант Балтийской международной академии

E-mail: samaldelo@mail.ru

Аннотация

В статье рассмотрен потенциал развития транспортного комплекса Республики Казахстан. На основе анализа статистических данных выявлено современное состояние развития транспортного сектора Казахстана. Приведены результаты анализа каждого вида транспорта в Республике Казахстан.

Keywords: transport, transport complex; transport policy; industry

Abstract

In given article it is considered the potential of development of a transport complex Republics of Kazakhstan. It is educed on the basis of analysis of statistical data showed the current state of development of the transport sector in Kazakhstan. Results of the analysis are brought to every type of transport in the Republic of Kazakhstan.

Ключевые слова: транспорт, транспортный комплекс; транспортная политика; индустрия

ВВЕДЕНИЕ/IEVADS/INTRODUCTION

Суверенный Казахстан - унитарное государство, по площади занимает около 2% поверхности всего земного шара, 6,1% территории Азии, и входит в десятку крупнейших в мире стран. Развитие транспортной отрасли является одной из приоритетных задач экономической политики РК. Одним из условий прогрессирующего экономического развития страны является развитие транспортного комплекса темпами, опережающими рост экономики, так как мировая практика показывает, что прирост промышленного производства на 1 процент вызывает прирост объемов перевозок на 1,5%- 1,7%. С эффективным развитием транспорта связано полноценное функционирование всей экономической системы, интеграция Казахстана в мировую экономику, стабильное социально-экономическое положение страны.

В связи с чем транспортному комплексу республики, представленному железнодорожным, автомобильным, внутренним водным, воздушным, трубопроводным видами транспорта, автомобильными и железными дорогами, судоходными путями, отводится важнейшая роль в осуществлении

межхозяйственных и межгосударственных связей. Доля транспорта во внутреннем валовом продукте республики в 2015 г. составила 7,1%, тогда как в 2014 г. составляла 6,7%. Одним из важнейших факторов экономического роста страны является динамичное развитие и совершенствование транспортного комплекса. Успешно реализуются позитивные тенденции в реформировании транспортного комплекса республики. Была создана конкурентная среда оказания транспортных услуг в целях ускорения интеграционных процессов казахстанского транспортного комплекса в международную транспортную систему и развитие транзитного потенциала страны. Транспорт Казахстана развивался с учетом формирования отраслевых комплексов народного хозяйства республики (агропромышленного, топливно-энергетического, горно-металлургического, строительного и других), обеспечивая взаимосвязи отраслей экономики и регионов.

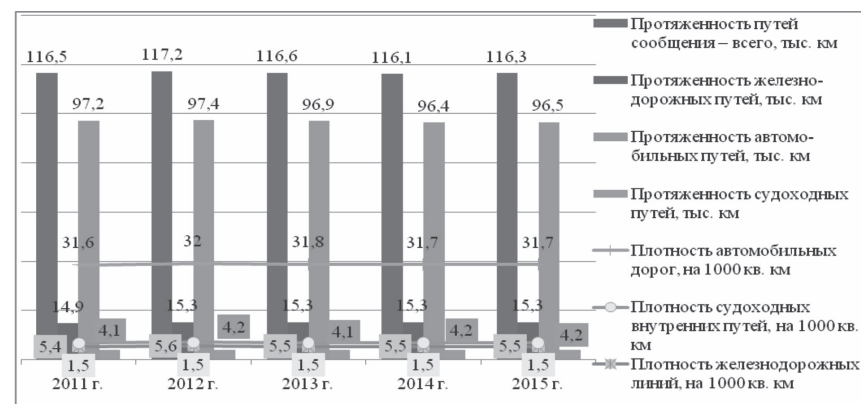
ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Национальная транспортная политика Казахстана, являющегося внутриконтинентальной страной, строится с акцентом на развитие наземного вида транспорта – железнодорожного и автомобильного. Из 13 главных железнодорожных коридоров, определенных Организацией сотрудничества железных дорог, 5 проходят по территории Казахстана. На западе они увязаны с маршрутами панъевропейских (критских) транспортных коридоров, а на востоке – с маршрутами Трансазиатской железнодорожной магистрали, связывающими с регионами высокой экономической активности (Корейский полуостров, Восточный и Юго-Восточный Китай, страны Центральной Азии и Персидского залива). Основная часть транзита по железным дорогам Казахстана приходится на направления: Россия – Центральная Азия (41% от общего объема транзита), Китай – Центральная Азия (7% от общего объема транзита).

Наряду с железнодорожным видом, автомобильный транспорт играет немаловажную роль в экономике республики. Автомобильные дороги Казахстана интегрированы в Европейскую и Азиатскую сети автомобильных дорог. При этом решаются две стратегические задачи: выход республики как внутриконтинентального государства к морским портам; транзитный пропуск автотранспорта по шести основным международным коридорам.

По состоянию на 1 января 2016 г. транспортная сеть общего пользования Казахстана состояла из 15,3 тыс. км железных дорог, 96,5 тыс. км автомобильных дорог, 4,2 тыс. км внутренних водных судоходных путей, 253,1 км троллейбусных, трамвайных и метрополитенных путей, а также 23,3 тыс. км магистральных трубопроводов. Ниже на рисунке приведены данные по протяженности и плотности путей сообщения на территории Казахстана.

Рисунок 1. Протяженность и плотность путей сообщения на территории республики



Примечание - составлено автором на основе [4]

Согласно данным рисунка, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. изменения были в сфере автомобильных дорог, рост составил 0,1 тыс. км дорог, в сфере троллейбусных, трамвайных и метрополитенных путей, рост составил на 8,1% или на 19 км, и в сфере магистральных трубопроводов 0,1 тыс. км. Следует отметить, что протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием в 2011 г. составляла 86,2 тыс. км, в 2013 г. 86,6 тыс. км, то в 2015 г. 86,2 тыс. км. Протяженность троллейбусных (в двухпутном исчислении) путей сообщения общего пользования в 2011 г. составляла 0,15 тыс. км, в 2013 г. 0,15 тыс. км, то в 2015 г. 0,14 тыс. км.

Плотность путей сообщения на территории республики на 1000 кв. км территории по магистральным трубопроводам увеличилась. Если в 2011 году 7,4 км, в 2013 году 7,4 км, то в 2015 году 8,5 км.

Количество предприятий транспорта в 2015 г. достигло 1700 единиц. По сравнению с 2014 г. выросло на 4 % или составляло 1644 единиц. Из них наибольшую долю составляли предприятия грузового автомобильного транспорта. Данные приведены ниже в таблице 1.

Таблица 1 - Количество транспортных предприятий, единиц

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
железнодорожного	11	11	11	9	10
автобусного	358	343	367	366	349
такси	60	61	68	82	84
троллейбусного	5	4	4	3	3
трамвайного	15	16	19	20	16

грузового автомобильного	679	759	833	1077	1036
трубопроводного	8	8	8	8	8
морского	11	11	9	11	14
внутреннего водного	12	20	19	19	16
воздушного	25	25	33	30	26
<i>Примечание - составлено автором на основе [4]</i>					

Следуя данным таблицы, в 2013 г. число транспортных предприятий составляло 1486 ед., в 2012 г. 1269 ед. и в 2011 г. 1194 единиц. За последние годы наблюдается тенденция роста служб такси и грузового автомобильного. В 2015 г. количество предприятий грузового автомобильного увеличилось по сравнению с 2011 г. на 52,6 %, служб такси на 40 %. Соответственно данный рост связан с увеличением наличия подвижного состава транспорта общего пользования (таблица 2).

Таблица 2 - Наличие подвижного состава транспорта общего пользования, единиц

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
грузовых автомобилей	9 483	10 088	10 372	11 390	12 687
автобусов	9 037	9 014	9 452	9 361	10 159
Такси	836	1 026	1 472	1 537	2 322
троллейбусов	193	229	312	234	228
трамваев	231	220	221	220	208
метрополитена	7	7	7	7	7
внутренних водных судов	148	152	151	142	141
<i>Примечание - составлено автором на основе [4]</i>					

По данным таблицы, следует, что среди подвижного состава транспорта общего пользования количество грузовых автомобилей с каждым годом растет. В 2015 г. количество грузовых автомобилей выросло на 11,4 % по сравнению с 2014 г. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. число грузовых автомобилей выросло на 9,8% и с 2011 г. на 33,8 %. Количество автотранспорта в службе такси выросло по результатам 2015 г. по сравнению с 2011 г. почти в 4 раза. Наряду с этим наблюдается рост наличия подвижного состава транспорта в собственности граждан (таблица 3).

Таблица 3 - Наличие подвижного состава транспорта в собственности граждан

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Легковые автомобили, тыс. единиц	3353,6	3533,9	3567,8	3797,1	3641,1
Грузовые автомобили, единиц	240994	250027	256626	259636	266543
Автобусы, единиц	57925	57120	58022	57815	56909
<i>Примечание - составлено автором на основе [4]</i>					

Из таблицы видно, что количество грузовых автомобилей в собственности граждан превышает количество грузовых автомобилей общего пользования в 2 раза. В 2015 г. число грузовых автомобилей в собственности граждан выросло по сравнению с 2011 г. на 10,6 %. Однако количество автобусов в собственности граждан за аналогичный период уменьшилось на 1,7%, по сравнению с 2013 г. на 1,9 %. Т.е. наблюдается тенденция снижения количества автобусного транспорта в собственности граждан и увеличением их количества в сторону общего пользования.

Увеличение наличия подвижного состава транспорта общего пользования и в собственности граждан обусловлен ростом увеличением грузооборота и пассажирооборота. Данные по объему перевозок грузов и багажа приведены ниже в таблице 4.

Таблица 4 - Объем перевозок грузов и багажа

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Всего, млн. тонн	2974,9	3231,8	3508,0	3749,8	3733,8
железнодорожным	279,7	294,8	293,7	390,7	341,4
автомобильным	2475,5	2718,4	2983,4	3129,1	3174,0
внутренним водным	1,1	1,3	1,1	1,3	1,2
морским	4,6	4,0	4,0	3,6	2,5
воздушным, тыс. тонн	31,6	21,9	23,9	19,1	17,2
трубопроводным	214,0	213,2	225,9	225,0	214,6
<i>Примечание - составлено автором на основе [4]</i>					

Из таблицы видно, что большая часть перевозок осуществлена автомобильным транспортом. Автотранспортом республики с учетом оценки объема перевозок индивидуальными предпринимателями, занимающимися коммерческими перевозками, в 2015 г. было перевезено 85 % всего груза страны и грузооборот составил 161,9 млрд. ткм. По сравнению с 2014 г. объем перевозок грузов увеличился на 1,4%, а грузооборот на 4%. Тогда как в 2014 г. рост объема перевозок груза. 4,9%, а грузооборота 7,1% по сравнению с 2013г. В 2014 г. грузооборот составил 155,7 млрд. ткм.

Объем перевозок грузов всеми видами транспорта с учетом оценки объема перевозок индивидуальными предпринимателями, занимающимися коммерческими перевозками, в 2015 г. сократился на 0,4% по сравнению с 2014 г., тогда как в 2014 г. было перевезено на 3,6% больше, чем в 2013 г.

Снижение объема перевозок наблюдается на железнодорожном и морском видах транспорта.

В транспортной системе Казахстана железнодорожному транспорту принадлежит ведущая роль. Большие расстояния транспортировки, сравнительно приемлемые тарифы на перевозки пассажиров и грузов делают железнодорожный транспорт наиболее востребованным со стороны пользователей. В 2015 году из 15341,1 км эксплуатируемых железнодорожных

линий 574 км принадлежит другим государствам. Кроме того, на территориях других государств расположено 275,1 км казахстанских железных дорог. Из дорог, принадлежащих Казахстану, 4216,4 км - электрифицированных, 4900,3 км - двухколейных и многоколейных. В 2015 г. на железнодорожном транспорте было перевезено на 12,8 % меньше чем в 2014 г. Основными видами грузов для железных дорог от общего объема является каменный уголь в 2015 г. 28,6% и 2014 г. 36,5%, железная и марганцевая руда 6% и 10,3% соответственно, нефтяные грузы 6% и 9,2%.

Внутренний водный транспорт занимает небольшой удельный вес в общих объемах работы транспорта республики. В сфере морской перевозки объем перевозок в 2015 г. снизился на 31,8 % по сравнению с предыдущим годом. В 2014 г. снижение составило 8,9 %. Среди перевезенных грузов значительный объем в 2015 г. составляют строительные материалы - 829,6 тыс. тонн или 68,1%. В 2014 г. данный показатель составлял 1016,9 тыс. тонн или 125,3%. Протяженность внутренних судоходных путей на конец 2015 г. и 2014 г. составляла 4150,9 км.

Трубопроводный транспорт в Казахстане представлен нефтепроводами (8011,2 км) и газопроводами (15264,5 км). В 2015г. было перекачано на 4,6% меньше нефти и газа, чем в 2014г. В 2014 г. снижение составило 0,4%. Следует отметить, что в 2014 г. протяженность нефтепроводов составляло 8301 км и газопроводов 14895,4 км, т.е. в 2015 г. протяженность нефтепроводов и газопроводов сократилась.

В сфере авиагрузоперевозок наблюдается тенденция снижения перевоза грузов. Авиагрузоперевозки в 2015г. по сравнению с 2014г. снизились на 10%. В 2014 г. было перевезено груза и багажа меньше на 20,1%, чем в 2013 г. Однако объемы пассажироперевозок в 2015 г. и 2014 г. увеличились на 9% по сравнению с предыдущими годами (таблица 5).

Таблица 5 - Объем перевозок пассажиров

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Всего, млн. человек	16647,2	18484,6	20004,3	21268,7	21839,1
железнодорожным	20,5	24,4	28,6	23,2	22,5
автомобильным	16 544,7	18380,2	19 905,2	16 775,4	17 920,0
электрическим	77,0	69,6	58,7	4 414,5	3 824,7
внутренним водным	0,1	0,1	0,1	16,5	18,9
воздушным	4,1	4,5	5,0	39,1	37,0

Примечание - составлено автором на основе [4]

Из таблицы видно, что перевозки пассажиров всеми видами транспорта с учетом оценки объема перевозок индивидуальными предпринимателями, занимающимися коммерческими перевозками, за 2015г. увеличились на 2,6%, тогда как в 2014 г. на 6,4%. В 2015 г. на железнодорожном транспорте пассажирооборот составил 17 млрд. пкм. По сравнению с 2014г. произошло

уменьшение данного показателя на 10,5% и на 3,1% перевозки пассажира. В 2014 г. пассажирооборот составил 28,0 млрд. пкм. По сравнению с 2013г. произошло увеличение этих показателей на 23,3% и 35,8% соответственно.

Устойчивый рост наблюдается и в воздушном виде транспортировки. В 2015 г. и 2014 г. рост составил 9 % по сравнению с предыдущими годами. Аналогичная тенденция наблюдается и на автомобильном виде транспортировки. Рост объема перевозок пассажиров в 2015 г. составил 2,6 %, в 2014 г. 6,4%.

Противоположная ситуация наблюдается во внутреннем водном транспорте. В 2015 г. было перевезено на 15,5 % больше пассажиров, чем в 2014 г. А в 2014 г. количество перевоза пассажиров увеличился в разы чем в 2013 г.

Глобализация экономики и сопровождающие ее процессы развития внешнеторгового обмена требуют новых подходов к развитию транспорта, поиску новых технологий и рациональных путей освоения перевозок пассажиров и грузов.

В условиях формирования новой модели развития мировой экономики транспорт является инструментом реализации национальных интересов республики, обеспечения достойного места страны в мировой хозяйственной системе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Стратегическим интересам Казахстана отвечает формирование системы международных транспортных коридоров и реализация ее транзитного потенциала. Следует подчеркнуть, что потенциал эффективности транспорта способен стать базовой точкой роста мировой экономики и повышения качества жизни населения. Ориентация на оптимально функционирующий комплекс должна рассматриваться как важный фактор устойчивого экономического развития, а отклонение от оптимальных значений является индикатором дополнительного резерва для роста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Исингарин Н.К. Транзит – это выгодно. Актуальные проблемы железнодорожного транспорта Казахстана. - Алматы: Экономтранс консалтинг, 2005. – 76 с.
2. Бегмагамбетов Н., Смирнова С. Транспортная система Казахстана. - Алматы, 2005. - 224 с.
3. Ермаков В. Казахстан в современном мире. Издание 4-е. Алматы: ИД «Жибек Жолы», 2007. – 208 с.
4. Транспорт в Республике Казахстан / Статистический сборник. – Астана, 2016 г. - 62 стр.
5. Транспортная стратегия Республики Казахстан до 2015 года

ON THE COMMERCIAL ASPECTS OF EXPLOITING DRONE INFORMATION TECHNOLOGIES AND TOOLS FOR THEIR OPTIMIZATION

Nikolajs Sulima

Doctoral programme “Regional economics and economic policy”
Baltic International Academy, Riga, Lomonosova Str. LV 1019, Latvia
nikolajs.sulima@gmail.com

Scientific adviser: D.Sc. (Economics), Prof. **Inna Stecenko**

Abstract

The article provides a classification of drone information technologies and puts forward several mathematical models aimed at optimizing the deployment of mobile drone base stations, their fitting out with technical means and order overbooking.

Keywords: drone, information technologies, mobile drone base station, services, commerce, mathematical model.

Аннотация

Приведена классификация дронных информационных технологий. Разработаны математические модели оптимизации базирования мобильных дронных станций, формирования их услуг и овербукинга заказов.

Ключевые слова: дрон, информационные технологии, дронная мобильная станция, услуги, коммерция, математическая модель.

INTRODUCTION /ВВЕДЕНИЕ/IEVADS

The worldwide sales of drones (quadcopters), along with their maintenance, repair parts and ancillary services reached \$1,000,000 as of from 2010 to 2015, and the global sales of drones separately in 2015 reached 130 million dollars, which is half again the revenue of 2014 [1]. The cost of drones, not accomplished with spectrometers, photo and video, as well as infrared, cameras and other attachable equipment, without operations control system, applied data processing software, etc., varies from \$1500 to more than \$100,000. Additionally, drones assume immense importance not as independent devices, but being part of various drone information technologies (Drone Info-Tech or DIT), exploited nowadays almost in all industries. The international market of DIT business services with the necessary labor power is estimated at \$127,3 billion by the year of 2023 [2]. More than a half (61%) accounts for the sectors of infrastructure development (\$45,2) and agriculture (\$32,4). DIT implementation helps to update the operational and business models of companies relating to different industries. DIT may include various

services, provided through the use of all sorts of drones, equipment, software and hardware. The paper suggests a DIT classification and formulates the objectives for their usage optimization. Not least because these issues have not been properly approached in modern researches.

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ/ ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

The existing classification of DIT is rather debatable, unlike the classification of drones, which is generally accepted. The main classification criteria include type of activity: military; commercial (offering services to other corporate or private customers); consumer (for business purposes of the proper enterprise).

As for commercial exploitation, it is the classification DIT criteria, presented in Fig. 1, that will matter here. They can be laid down in the following way.

The distinction on account of “Industry, area of application” may be performed through the example of drone manufacturers. A list of major ones is given on the website [3]. The sectors and areas with highest priority are agriculture, communal infrastructure, mineral production, security, protection of the environment and unexplored wilderness, geographic information systems and technologies, cinematography and video shooting, advertising, law enforcement activity and navigation.

In the modern sense, electronic commerce (e-commerce) is the trading or facilitation of trading in products or services using computer networks and business processes connected with such commercial transactions [4]. There exist various sectors and varieties of e-commerce, distinguished respectively to the types of transaction subjects (bargain items) and parties to the business relationship. As for e-commerce in the DIT sector, the main of them are:

B2B (business-to-business) – the parties negotiating about sales and purchases are a business supplying, in the given case, DIT services (that is provider) and a business ordering services (that is purchaser);

B2C (business-to-consumer) – here the seller is a provider of DIT services, and an individual (or private customer) acts as the purchaser (consumer).

Altogether, the types of provided services can be divided in three groups:

- supervision, monitoring and data processing;
- delivery (logistics);
- retail.

Mentioned below are specific examples of DIT services:

- shooting (съёмка (aerial photography, video recording, motion-picture photography, TV filming and multi-spectral recording, etc.) of various objects, events, promotion material;
- video surveillance to perform monitoring, analytics and establish control in a number of spheres (meteorology, natural calamities, safety and security,

ecology, crop harvesting, highway infrastructure, interfacial piping, power transmission lines, animals' migration routes, poaching, illegal migration, etc.); for state estimation (for instance, executed construction works), documentation (of damage, etc.), cataloguing, supervision, search operations (for people gone astray, illegal logging and construction, etc.);

- air sampling (to detect airborne radioactivity, toxic substances, or to check the temperature conditions, etc.);
- wi-fi distributing, creating USB bridges;
- delivery of mail, Internet parcels, food stuff, health care products, etc.; goods and cargo carriage, banner advertising and so on;
- guideservices.

Types of drone, used for commercial purposes, are generally defined by the standards set by the corresponding regulatory documents. For instance, according to the latest regulations, brought in by the Federal Aviation Administration (USA) in August 2016, drones are to be used only in the daytime and flown within the operator's visual range. There exist limitations of the drone's weight (25 kg), flight speed (160 km per hour) and altitude (122 m) [5].

A list of the main supporting tools in DIT:

- drones;
- attachable equipment (optical instruments, infrared, multi-spectral, etc. cameras (sensors); electronic devices; devices for data conversion and transmission, etc.);
- software for a drone operation; post-processing and post-analysis of the obtained video and other data;
- vehicles for drone delivery to their designated place (as a rule, ordinary passenger cars or special equipment vehicles are used).

Levels of supporting equipment integration:

- vertically integrated supporting tools, supplied as a complete set (technical facilities, engineering tools, software, data analysis tools, etc.) to be exploited in a particular sphere; generalized facilities, integration of which is performed by the DIT provider.

Organization and structure – classification criteria defining the type of entrepreneur performing as a provider of DIT services (sole proprietor, limited liability company, joint-stock company, etc.), the business entity structure and professional staff. The fundamental principle (principle of departmentation) usually underlies the DIT provider's business entity structure, including the following organization units:

- senior management;
- marketing and DIT order processing services;
- data processing centre;

- a network of territorial mobile drone base stations (MDS), ensuring the DIT service implementation. Each of them hires professional staff (pilots, operators, etc.), owns DIT facilities and special vehicles to deliver drones to the indicated place; support service for DIT software and technical facilities.

In a particular case the described structure may be reduced to one all-round professional, being a sole proprietor.

Deployment of a mobile station may be arranged in two ways:

- centrally-controlled deployment, in case if one or several MDS are deployed in the same place, supplying services to all customers in the area of the company's operations, and can fully duplicate each other's functions;
- distributed deployment is performed if MDS are located in different areas. Due to geographical reasons, they supply services only to the customers of the given area and can duplicate each other's work only in emergency situations.

To optimize the DIT exploitation it is necessary to solve the given interconnected optimization problems:

1. deployment of mobile stations in the region (размещение баз МС в регионе (or a small country);
2. forming packages of the DIT products serviced by the given mobile station in accordance with their exploitation synergy;
3. overbooking of the provided services.

The problem of MDS bases optimal deployment in the region is a typical problem for regional economy, which, in the given context, can be formulated in the following way:

It is given:

$i = \{1, \dots, n\}$ – a set of locations, where an MDS base may be deployed to provide services for consumers from the local settlements and residential areas;

$j = \{1, \dots, l\}$ – a set of consumers (customers) purchasing services offered by these MDS bases;

$f_i \geq 0$ – expenditure on a base deployment in the i -th location;

$c_{ij} \geq 0$ – operational and transport expenditures on meeting the demand of the j -th customer to the i -th MDS base;

$k > 0$ – the maximum possible number of deployed MDS bases.

Variables:

$x_i = \{1, \text{ if an MDS base is deployed in the } i\text{-th location; otherwise } - 0\}$;

$z_{ij} = \{1, \text{ if the MDS base in the } i\text{-th location offers services to the } j\text{-th customer; otherwise } - 0\}$.

We need to find the S -th subset of locations from the I -th set, ($|S| \leq k$), which allows to meet the requirements of all customers with minimum aggregate expenditure:

$$\min (\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^{l-1} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^{l-1} c_{ij} + \sum_{i=1}^n \sum_{i=1}^n f_i x_i) \quad (1)$$

under restrictions

$$\sum_{i=1}^n z_{ij} = 1;$$

$$x_i \geq z_{ij};$$

$$\sum_{i=1}^n \sum_{i=1}^n x_i \leq k;$$

$$z_{ij}, x_i \in \{0,1\}.$$

A survey of exact problem solutions and approximate algorithms with guaranteed accuracy rating, as formulated in setting (1), is given in the work by Mirchandani P.B., Francis R.L. [6]. As for little countries, the problem feasibility ($n < 10, l < 20 < 10, l < 20$) allows to use exact algorithms, including trying out possible variants.

The problem of forming packages of the DIT products serviced by the given mobile station in accordance with their exploitation synergy lies in choosing those products to significantly develop the outreach strategy in various spheres to maximize a total revenue, as a result. The products here are different technical, software and hardware tools and facilities for DIT functioning. A problem of this kind was solved by the authors of the papers [7-9] with regard to packages of services on air transport.

The considered problem can be formulated as a problem of optimal planning for various product development. Let us introduce the following notations:

k - product's number, $i = 1, 2, \dots, k$,

n_i - a number of development variants for the i -th product,

z_{ji} - expenditure on an implementation of the j -th variant for the i -th product,

c_{ji} - income from an implementation of the j -th variant for the i -th product,

d_{j,i,j^*,i^*} - additional income depending on the simultaneously implemented j -th variant for the i -th product and j^* -th variant for the i^* -th product.

Additionally, we find a total amount of money Z , brought in parts by different products. Each development variant should be implemented according to the unique scheme of the variant in question.

To give a mathematical setting of the problem, let us introduce Boolean variables $x_{i,j}$:

$$x_{i,j} = \begin{cases} 1, & \text{if the } i\text{-th project is developed by the } j\text{-th variant,} \\ & \text{otherwise } -0. \end{cases}$$

Now it is possible to present the considered problem in the form of an integer optimization. Maximizing a total revenue

$$f(x) = \sum_{i=1}^k \sum_j^{n_i} |c_{j,i} - z_{j,i}| x_{i,j} + \sum_{i=1}^k \sum_j^{n_i} \sum_{i^*=1}^k \sum_{j^*}^{n_{i^*}} d_{j,i,j^*,i^*} x_{i,j} x_{i^*,j^*}, \quad (2)$$

subject to restrictions:

$$\sum_{j=1}^{n_i} x_{i,j} = 1, \quad i = 1, \dots, k,$$

$$\sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^{n_i} x_{i,j} z_{j,i} \leq Z.$$

The described problem is a generalization of the so-called knapsack problem and is a problem of integral-valued linear programming which is solved using numerical methods [10, 11]. The work [8] puts forward detailed solutions to problems of this kind.

The problem of overbooking was solved by the author of this work [12] with respect to overbooking occurring during airline reservation. An airline company can book more customers onto a vehicle than can actually be accommodated by an aircraft. This allows them to have a full vehicle on most runs, even if some customers miss the trip or don't show up.

By analogy with the stated above we can formulate the following principles:

- all DIT manufacturing operations conducted to fulfill an order are homogeneous;
- during the scheduling period, after the requested DIT service packages are put together, some customers may withdraw their order.

In relation to the discussed matter let us introduce the following random economic variables:

1. m - a total number of the offered services during the scheduling period, given overbooking; a business day stands for the scheduling period.

2. n^* - a total number of orders that can be received by a DIT service provider
3. $r = m - n^*$ - a number of excessive (overbooking) orders to be fulfilled during the scheduling period.
4. a – income from each service.
5. In case of the order cancellation during the scheduling period the provider is eligible to withhold the sum b from a total ordering cost;
6. d - expenditure incurred on each order placed by the customer, but not fulfilled because of the overbooking.
7. Customers, who have withdrawn their order in good time, suffer no losses.

Therefore, we should consider three groups relating to this period (at its very beginning), that are listed below:

1. X stands for a number of customers holding confirmed orders for the scheduling period.
2. Y stands for a number of customers holding confirmed orders at the very beginning of the scheduling period.
3. Z stands for a number of customers holding formerly confirmed orders, which cannot be fulfilled due to the overbooking at the beginning of the scheduling period; this value is derived from the formula:

$$Z = \max\{Y - n^*, 0\}.$$

Average values for the random variables mentioned above can be calculated applying the formulas:

$$E(X) = \sum_{i=1}^m i \times p_i(k),$$

$$E(Y) = (1-q)E(X) \quad (3)$$

$$E(Z) = \sum_{i=n^*+1}^m (i - n^*) P_i.$$

The DIT service provider's income, marked with C , will be a random variable, calculated using the formula:

$$C = a(E(Y) - E(Z)) + b(E(X) - E(Y)) - d(Z) \quad (4)$$

Hereafter, the solution to the problem holds that the indicated number of overbooking services, $r = m - n^*$, as related to each fixed terminal time (the moment of placing an order by a number of all the existing possibilities to provide n^* services) and the initial number of booked services n , shall maximize the average income C of the DIT provider.

The formulas for X and Y random distribution (4), as well as a solution to a similar problem, are presented in the research [12].

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Based on the author's research:

Performed DIT classification.

Accomplished the statement of the optimization problem referring to the mobile drone base stations: geographical location (region, country); forming packages of the DIT products; order overbooking.

Defined the methods of solution to tackle with optimization problem.

REFERENCES / СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Drones in 2016. [Electronic source]. – Access mode: <http://www.fool.com/investing/general/2016/02/29/drones-in-2016-4-numbers-everyone-should-know.aspx>. 2016/08/12.
2. Drone Powered Solution. [Electronic source]. – Access mode: <http://www.pwc.ru/ru/press-releases/2016/drone-powered-solutions.html>. 2016/08.15.
3. Drone Market Environment. [Electronic source]. – Access mode: www.dronlii.com/drone-market-environment-map-2016. 2016/08.15.
4. Electronic Commerce, Gary Schneider, Course Technology, 2008 ISBN 10: 1423903056 / ISBN 13: 9781423903055.
5. [Electronic source]. – Access mode: <http://startapy.ru/%D0%B2-%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B5-%D1%80%D0%B0%D0%B7%D1%80%D0%B5%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BE-%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5-%D0%B8%D1%81%D0%BF/>. 2016/08.15.
6. Mirchandani P.B., Francis R.L. Discrete Location Theory. John Wiley & Sons, 1990, 555 p.p.
7. M. Rebezova, N. Sulima, R. Surinov. «Modification of a Knapsack Problem Taking into Consideration the Effect of Objects Interaction». In: Abstracts of the 12th International Conference «RELIABILITY and STATISTICS in TRANSPORTATION and COMMUNICATION» (RelStat'12). 17-20 October 2012, Riga, Latvia, pp. 76-77.
8. M. Rebezova, N. Sulima, R. Surinov. «A Modification of the Knapsack Problem. Taking Into Account the Effect of the Interaction Between the Items». Automatic Control and Computer Sciences, Vol. 47, № 2, Allerton Press, Inc. 2013, pp. 107-112. ISSN: 0146-4116.
9. M. Rebezova, N. Sulima, R. Surinov. «Stochastic Modification of the Knapsack problem». In: Abstracts of the Seventh International Workshop on Simulation. 20-25 May 2013, Rimini, Italy, pp. 304-305. ISSN: 1973-9346
10. Gilmore P.C and Gomory R.E. The Theory of Computation of Knapsack

Functions. J. ORSA, 1965, 14 (6).ISSN:1045-1974

11. Hu T.C. Integer Programming and Network Flows. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley, 1970. 520
12. N. Sulima. Probabilistic Model of Overbooking for an Airline. Automatic Control and Computer Sciences, 2012, Vol. 46, No. 1, pp. 49–56. © Allerton Press, Inc., 2012. ISSN 0146-4116.

Problematic aspects of Transfer Pricing

Eva Vincencová,
Czech Republic

STING ACADEMY, Head Department of Accounting and Taxes
E- mail:vincencova@sting.cz

Abstract

The paper deals with the problematic aspects of determining and documenting Transfer Pricing transactions between related parties. The Financial Administration of the Czech Republic (financial administration) with the audit work is receiving increasing attention being proof of the correctness Transfer pricing transactions between related parties. *The issue of identification and proof of transfer pricing for persons engaged in the group in the Czech Republic is still a current topic.* The contribution focuses on the documentation of transfer prices for the purposes of tax control. On the basis of thorough documentation for transfer prices, it is possible to eliminate the risk of an additionally assessed tax. This article identifies the transfer prices in General, from the perspective of the taxpayer and the Financial Administration. In relation to the collection of taxes is a transfer pricing issue which is important for both the taxpayers and as if for the Financial Administration.

Key words: Related parties, tax control, transactional methods, transfer pricing.

The paper is treated as the output of a research project of the Taxation of the family business IGA_AS_01_08/2.

Аннотация

В статье рассматриваются проблемные аспекты определения и документирования трансфертных цен по сделкам между взаимозависимыми юридическими лицами. Финансовое управление Чехии при проведении налогового контроля уделяет повышенное внимание данному вопросу, поскольку его результаты являются доказательством правильности трансфертного ценообразования по сделкам между взаимозависимыми юридическими лицами. Проблемы выявления и доказывания по трансфертному ценообразованию для юридических лиц, действующих на территории Чехии, продолжительное время остаются актуальными. Как показывает практика, необходимо тщательное документирование по трансфертным ценам для исключения риска дополнительного начисления налогов. В данной статье приведены трансфертные цены с точки зрения налогоплательщика и Финансового управления, что важно при формировании политики сбора налогов.

Ключевые слова: взаимозависимые юридические лица, налоговый контроль, транзакционные методы трансфертное ценообразование

INTRODUCTION /ВВЕДЕНИЕ/IEVADS

In the area of transfer pricing has occurred in the last few years a significant shift, both internationally and in the Czech Republic. Transfer prices affect all

companies that are capital or otherwise associated. Can it be domestic companies, large multinational corporations, among which are the business transaction in goods, IT services, management services, interest from loans from the related persons, license fees and other kinds of services. The area of transfer pricing between the associated enterprises represents a serious problem, with which they must cope as taxpayers, as well as the Financial Administration of the Czech Republic. The current development of the determination of the transfer prices shown on increase of the Financial Administration activities, to prevent undesirable practices, such as avoiding tax, closing price agreements, the influence of tax obligations by using transfer pricing to countries with more favourable tax jurisdictions. A growing number of the associated companies and the negative balance of the public budgets have resulted in increasing of the frequency of tax checks, aimed at transfer prices the group associated persons. For the case of a tax audit is required, within the group associated persons, to have a correctly set transfer prices in accordance with the applicable regulations.

**BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/
SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ/ОСНОВНЫЕ
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Between associated companies are taking place an internal business transactions to which relate specifically adjusted transfer prices. For tax purposes, the two companies considered to be related if one of them participates directly or indirectly in the management, control or property of another, when the two companies under common control. Prices of completed transactions within the combined companies are called transfer pricing. Transfer prices therefore means intercompany prices for goods and services contracted in transactions between related parties. Transfer prices within a group of related parties must be adjusted in accordance with principles in force. Related parties persons may be resident (ITA, § 23, section 7), or non-resident (ITA, § 19 section 3, b), c).

Table 1 Tax advantages and disadvantages related parties

Related parties			
Advantages		Disadvantages	
Example	Act of Income Tax (ITA) “[1]	Example	Act of the Tax
Exemption of dividends and profit shares between parent companies and subsidiaries.	§ 19 section. 1 ze) first point 1.,	Assessing the effectiveness of tax the Act of the Income Tax for financial costs.	§ 25 section. 1 w), ITA

Exemption of dividends and profit shares in Czech companies from foreign companies.	under the conditions defined in § 19 section. 9,	Costs of the parent companies, which are induced by holdings subsidiary companies.	§ 25 section 1, z), ITA
Exemption of income from the sale of shares and shares of parent companies to subsidiaries.	§ 19 section. 1 ze) second point	A ban of the creation of statutory adjustments to receivables.	§ 8a, 8b a 8c Act no. 593/1992 Coll., on reserves for determining the income tax base
Exemption of income from the sale of shares in the stock company in the Czech companies from third countries.	§ 19 section. 1 ze) second point and section 9	Note. Value added tax for relations between related entities are not set specific guidelines or exceptions.	

Source: processing own

Prices of internal transactions between related parties must comply with the Czech legal acts. For tax purposes, requires the system that prices have been tested by using the standard “normal market conditions” (adherence to market prices into related parties).

Correct setting of transfer pricing eliminates the risk of doubt on the part of the Financial Administration, subsequent additional tax assessment and related penalties. Relations between the related parties mean almost always the necessity of expending more tax care and specific assessment of certain situations, than if they enter into relations of persons unconnected. For example, company that receive investment incentive, the incorrect determination of transfer prices cause loss of incentives. If the taxpayer does not possess a documentation, a guide to removing doubts the correctness of the transfer prices may be the answer to the questions - whether trade agreements are in accordance with the policy of transfer prices, whether correspond to reality and whether the company can pass tax control without co-payments. Therefore, the company should adhere to:

- the consistency of transfer prices for the purchase or sale of goods with the arm's length principle,
- soundness of charges for services provided by head office,
- deductible amount of payments for royalties,
- defensible interest rates on loans and the cash pool.

Table 2 Tax risks of transfer prices

Consequences	Commentary	Note
The additional assessment of the tax	The inspection of the Financial Administration finds that the agreed price does not respect the principle of market prices. Following the new calculation according to the market price, the tax base is increased by the difference found and is calculated the additional assessment of the tax.	Connected with double taxation, the possible implications for VAT, customs duties.
Penalties of additional tax assessments	When the additional tax assessments notice must a tax entity to pay a penalty of 20%.	§ 251, the Tax Code.
Default interest for a late payment	The taxpayer is required to pay interest for late payment (up to 5 years delay); the interest rate is an annual repo rate of the Czech National Bank.	§ 252, the Tax Code.
Wrong procedure	Failure to comply with the principle of market prices, the inability to prove that transfer prices are set correctly.	Voluntariness of documentation for transfer pricing in the Czech Republic is not mandatory.
Conclusiveness	No exist of correct documentation for transfer prices, the taxpayer has no conclusive records to confirm the accuracy of transfer pricing.	

Source: processing own

In case of doubt the taxpayer, “the taxpayer has the right to ask the relevant local authority the Financial Administration for a binding ruling on whether the expression of transfer prices between related parties is in accordance with the principle of market price” (§ 38nc ITA). The basis for the elimination of transfer pricing risk management documentation is in compliance with applicable principles of the Ministry of Finance regulating the field of transfer pricing (D-332, D-333, D-334, and instructs the D-10), including EU directive.

Transfer prices and policy of the Financial Administration

The Czech tax legislation solves transfer prices only in general terms in § 23, section 7 of the Act on Income Tax. Without detailed instructions here determined, quote, „if different prices agreed between related parties from prices which would be made between independent persons in ordinary business relations under the same or similar terms, unless the difference is satisfactorily documented, adjusted tax administrator the tax base of the taxpayer for the discrepancy“[1]. Keeping of documentation for transfer pricing in the Czech republic is voluntary, unlike the

surrounding states (for example Poland, Slovakia, Germany), where it is mandatory. The recommended content for documentation management:

- identification of the company (or the selection of comparable companies), which have been tested for the assessment of transfer prices, comparative analysis,
- the processing period,
- a list and description of the realized intra-group transactions, (customer and supplier production), • functional and risk analysis,
- proof that the charged services, or profit margin fall within the interquartile range of the markups for comparable companies.

In the case that documentation for the transfer pricing is conducted in accordance with applicable principles, so in the course of tax audits, is the financial administration accepted as means of proof.

Table 3 Tax control of Tranfes pricing

Year	Number of controls	Additionally assessed a tax	Increasing the of the tax base, including reducing losses
2016 1/4	No stated	500 000 000	No stated
2015	800	446 183 957	2 822 435 593
	90*	50 000 000	No stated
2014	563	59 402 410	503 833 906

* this investigation has demonstrated linkage to tax havens

Source: processing own according to data from of the CZ Financial Administration

Not if the documentation is available, the taxpayer is required to fill out a detailed questionnaire with over 50 questions, most of which thematically overlap with the guideline D-334.

Transfer prices are most often examined in the context of a tax audit or during the process of „removal of doubt“. Since 2012 was founded a Specialized financial authority, which focuses on the management of the fiscally most important Czech companies and financial institutions with an annual turnover of over 2 billion CZK. Smaller companies are checking by the regional offices of the financial administration. The ministry of finance states that the primary objective control of the actions of transfer pricing between related parties is verification of their regularity and the prevention of tax evasion or tax evasion. The course of the tax audit is regulated by law no. 208/2008 Coll., the tax code, as amended (the tax code). Procedure for tax inspection is regulated in § 85 of the tax code „the Subject of tax inspections, tax obligation, the claim of the tax body or other circumstances decisive for the proper findings and determination of tax relating to one tax management“[2]. Financial administration during the tax audit focuses on verification

of the correctness of the prices for transactions between related enterprises, further info other tax entities appropriate to verify transfer prices. During the tax audit, is the burden of proof on the side of the taxpayer. He must demonstrate that the prices agreed between related parties are in accordance with applicable regulations.

If it is found that the prices between related entities deviate from the market prices, the financial administration correct newly adjusted basis, of the income tax. The tax is determined from the detected difference including interest and penalties of determined taxes. In this situation, has the taxpayer basically two options, accept the results of the findings of checks of the financial administration and pay, or the discovery dispute and provide documentation. Risk of this procedure is the financial demands and a certain degree of uncertainty of the result. In the case that the document the taxpayer is not recognized, there are tax payments especially in larger companies high, which can have a negative effect on the future existence of the company. According to the case law of the Supreme administrative court may not a taxpayer pay immediately. Financial administration has an obligation to invite the taxpayer to substantiate differences identified transfer pricing.

Financial administration reported that until the year 2015, have to be done almost 800 inspections focused on transfer pricing between related entities, which has led to additional assessment of income tax in the amount of 450 million CZK. For the first months of 2016 have been additionally assessed another 500 million CZK.

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

The issue of transfer pricing related parties is extensive, so a detailed analysis of individual situations is beyond the scope of this paper. In the Czech Republic it is an area where there are a relatively significant additional tax assessments notice. Due the amount of assessing additional income tax for year 2015, it is possible to say, that the determination of fair pricing of transactions between related parties has still some shortcomings. This situation affects the fact that the Czech tax regulations do not require mandatory documentation, definition of related persons is not clear, it is not established full-fledged APA procedure and more. We may say that improving the conditions would help for better clarity and precision of transfer pricing regulations. The goal of tax policy is to maximize the proceeds of tax revenues to the state budget and prevent tax evasion practices. Therefore it can be expected that the trend of transfer pricing inspections will continue.

REFERENCES/СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Act. No.586/1992 Coll., on the Income Tax, as amended.
2. Act No. 280/2009 Coll., on the Tax Code, as amended.
3. Act no. 593/1992 Coll., on reserves for determining the income tax base, as amended.

4. Instruction D-332 - Communication of the Ministry of Finance the extent of documentation of transfer pricing between related parties. [online], [cit. 05 10 2016]. Available from: http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/d-zakony/Pokyn_D-332.
5. Instruction D - 333 - Notice to mandatory assessment the manner in which a price was negotiated between related parties. [online], [cit. 06 18 2016]. Available from: http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/ms-prime-dane/Pokyn_D-333.pdf.
6. Instruction D - 334 - Communication to the extent of documentation transfer pricing between related parties. [on line], [cit. 05/10/2016]. Available from: http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/ms-prime-dane/Pokyn_D-334.pdf.

Перспективы введения минимального объекта обязательного социального страхования работников на деятельность предприятий, имеющих статус плательщика микроналога в Латвии

Ренате Зуева

Докторант 1 курса Программа
«Региональная экономика и экономическая политика»
Балтийская Международная Академия г. Рига,
Латвия, zujeva.renate@gmail.com
Научный руководитель: Профессор Л.Веровска,
Балтийская Международная Академия

Аннотация

Статья описывает значимые изменения в налоговом законодательстве Латвийской Республики, относящиеся к предприятиям и самозанятым лицам, имеющим статус плательщика микроналога. Подробно рассмотрено введение минимального объекта обязательных социальных платежей, его планируемое положительное и негативное влияние на примере среднестатистического микропредприятия. Проецируя возможные изменения на малый бизнес, деятельность самозанятых лиц, статья иллюстрирует один из наиболее вероятных вариантов результата введения нового налога.

Ключевые слова: Взносы обязательного государственного социального страхования, микропредприятие, статус плательщика микроналога, налог с микропредприятий.

Abstract

This article describes the significant changes in the tax legislation of the Republic of Latvia, related to enterprises and self-employed persons who have the status micro-enterprise taxpayer. In details discussed the introduction of a minimum object of state mandatory social payments, it has planned a positive and negative effect on the example of the statistical average micro-enterprise. By projecting possible changes to the small business activity, self-employed persons, article illustrates one of the most possible options by introducing a new tax.

Keywords: State mandatory insurance contributions, micro-enterprise, micro-enterprise taxpayer status, micro-enterprise tax.

ВВЕДЕНИЕ/IEVADS/INTRODUCTION

Проблема исследования - изменения в Латвийском налоговом законодательстве, относящиеся к предприятиям, имеющим статус плательщика микроналога. В условиях глобального и внутреннего кризиса, латвийский малый бизнес переживает период, когда государство серьёзно меняет «правила игры», вводя дополнительные налоговые сборы. В данном докладе рассматриваются изменения в законодательстве ЛР в сфере обязательного

государственного социального страхования и налога с микропредприятий. Законы, принятые в 2015-2016 годах, и вступающие в силу с 2017 года могут внести существенные коррективы в развитие и существование малого бизнеса в лице микропредприятий. Данный доклад посвящен оценке степени влияния принятых налоговых изменений.

Актуальность исследования обусловлена тем, что из 123 тысяч действующих предприятий в Латвии, согласно данным Firms.lv, плательщиками микроналога данный момент являются порядка 50 тысяч предприятий. На них трудоустроено 88 тысяч человек, что составляет более 10% от общей численности населения, занятого в народном хозяйстве. Соответственно, данная тема актуальна как для собственников микропредприятий, в плане сохранения и развития бизнеса, так и для их трудоустроенных сотрудников.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

В ходе исследования изменений в налоговом законодательстве Латвии, принятых в 2015-2016 годах, выявилось следующее: с 1 января 2017 года ставка налога для микропредприятия будет понижена с 9% до 5%, однако государство дополнительно ввело для плательщиков микроналога понятие объекта минимальных взносов обязательного государственного страхования (ОВГСС), из которого работодатель за своих работников должен производить данные взносы. Государство таким образом планирует обеспечить социальную защиту работников, например, в случае беременности или болезни, а также работники смогут рассчитывать на получение пенсии по старости, при завершении трудового стажа. В Законе [1] предусмотрено, что с 1 января 2017 года за каждого работника вне зависимости от того, есть ли у него зарплата, работает он полный или неполный рабочий день, или лишь определённое количество часов в конкретном месяце, работодатель обязан уплачивать минимальные ОВГСС исходя из расчёта минимального установленного объекта взносов. Минимальные ОВГСС относятся ко всем предприятиям, а также к предприятиям и самозанятым лицам, имеющим статус плательщика микроналога, которые должны производить минимальные ОВГСС за каждого своего работника независимо от своего месячного оборота. Изменения в Законе «О государственном социальном страховании» были приняты ещё в конце 2015 года, однако общественные организации и предприниматели в течение всего 2016 года вели активные дискуссии с министерствами и гос.службами, доказывая, что введение данных минимальных ОВГСС может негативно сказаться на развитии малого бизнеса, а многие предприятия будут вынуждены уволить часть своих работников или ликвидироваться.

После принятых 29 декабря 2015 года Сеймом Латвии изменений в Законе «О государственном социальном страховании», с 1 января 2017 года планируемый минимальный объект для расчёта социальных взносов составляет $\frac{3}{4}$ от минимальной заработной платы 380 Евро, установленной Кабинетом Министров, что в денежном выражении составляет 285 евро. При стандартной ставке социального налога в 34,09% в 2017 году за каждого работника нужно будет ежемесячно перечислять в бюджет 97,16 Евро.

Исходя из данных Министерства финансов, поступления в бюджет от плательщиков микроналога за первые три квартала 2016 года составили 46,8 млн. евро, что при общем количестве в 50 тысяч плательщиков микроналога, и ставке налога в 9%, позволяет рассчитать среднестатистический оборот одного микропредприятия, который составляет 10400 евро за девять месяцев, и, соответственно, примерно 13867 евро за год.

Несмотря на установленное ограничение заработной платы работника микропредприятия в 720 евро [статья 2.п.4. Закона о налоге микропредприятий] и количество работников не более 5 человек [статья 1.п.1 Закона о налоге микропредприятий], по данным Латвийского Статистического управления [4], среднемесячная зарплата работника микропредприятия составляет 494 евро, а среднее количество работников – 2,4. Ставка налога для микропредприятия на 2016 год установлена в размер 9% от нетто-оборота, в 2017 году планировано её снижение до 5% от нетто-оборота.

Для объективного анализа влияния изменений в законодательстве относительно введения объекта минимальных социальных платежей для работников на деятельность микропредприятия, рассмотрим пример среднестатистического микропредприятия с нетто-оборотом в 14000 евро, количеством работников 2 человека, зарплата которых составляет 500 евро, в сравнении 2016 и 2017 годов.

Таблица 1. Сравнение расходов предприятия на налоги и заработную плату сотрудников в 2016-2017 годах. Составлено автором.

2016	Доходы		зарплата работников нетто		Взносы социального страхования	расходы всего
доход	14000	в мес.	500	500	-	
налог	9%	кол-во месяцев	12	12		
сумма налога	1260	сумма	6000	6000	-	13260,00
			Остаток после выплаты зарплаты и налога			740,00
2017	Доходы		зарплата работников нетто		Взносы социального страхования *	расходы всего
доход	14000	в мес.	500	500	194,32	
налог	5%	кол-во месяцев	12	12	12	
сумма налога	700	сумма	6000	6000	2331,84	15031,84
			Остаток после выплаты зарплаты и налога			-1031,84

* Взносы обязательного социального страхования - 97,16 евро/мес x 2 работников = 194,32 Евро/мес

Анализируя данные приведённой выше таблицы можно сказать о том, что уже в 2016 году у среднестатистического предприятия могут возникнуть проблемы с платежеспособностью, т.к. остаток денежных средств после выплаты зарплаты и микроналога составляет всего 740 евро в год, или неполные 62 Евро в месяц, это без учёта прочих накладных расходов предприятия, таких как, например, аренда помещений, расходы связь и т.п. Анализ данных 2017 года показывает ещё более удручающую картину: несмотря на снижение ставки налога микропредприятия с 9% до 5%, из таблицы видно, что в 2017 году у предприятия не хватает средств даже на выплату зарплаты сотрудникам, либо на покрытие налоговых платежей, не говоря о прочих накладных расходах предприятия. Кроме того, в 2017 году, благодаря нало-

говым нововведениям, увеличится и административная нагрузка, т.к. кроме ежемесячных платежей по зарплате и ежеквартальной отчётности по налогу, добавится ещё расчёт и отчётность по платежам социального страхования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Благодаря проведённому анализу среднестатистического микропредприятия можно сделать однозначный вывод, что введённый правительством объект минимального социального страхования для работников, критически скажется на развитии и существовании предприятий, имеющих статус плательщиков микроналога. Введение дополнительных платежей в виде социального налога, благодаря которому правительство рассчитывало увеличить поступления в социальный бюджет, приведёт к тому, что руководство среднестатистического микропредприятия будет вынуждено либо рассматривать вопрос о сокращении численности сотрудников, либо вопрос о полной ликвидации предприятия. Это в свою очередь приведёт к увеличению числа безработных и негативно скажется на общем состоянии Латвийской экономики, ибо часть предприятий вновь уйдёт в тень. Тем самым полностью нивелируя тот эффект, которого планировалось добиться в 2010 году, путём создания такого статуса плательщика микроналога предприятия, как одной из мер по развитию бизнеса, сокращению числа безработных, увеличению доверия предпринимателей к государству и уменьшению теневой экономики Латвии.

Однако, говоря о принимаемых правительством мерах по взысканию дополнительных средств в социальный бюджет за счёт введения новых налоговых платежей, нельзя не обратить внимание и на тот факт, что требования налогового законодательства к малым предприятиям в Латвии намного жёстче, чем в других странах Европы, что идёт вразрез с общей концепцией Европейского союза по поддержке малого бизнеса [5], а также понижает конкурентоспособность и привлекательность Латвии для иностранных инвесторов, по сравнению с соседними странами Балтийского региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Интернет-ресурс : Закон о государственном социальном страховании http://likumi.lv/doc.php?id=45466&version_date=01.01.2017
2. Интернет-ресурс : Закон о налоге с микропредприятий <http://likumi.lv/doc.php?id=215302>
3. Интернет-ресурс : Отчёт Минфина от 01/05/2016 http://www.fm.gov.lv/lv/finansu_ministrija/publiskais_parskats/
4. Интернет-ресурс : Статистические отчёты Центрального управления статистики за 2010-2016 г. <http://www.csb.gov.lv/>
5. Интернет-ресурс : Eiropas Mazās Uzņēmējdarbības akts https://www.em.gov.lv/lv/nozares_politika/nacionala_industriala_politika/uznemejdarbibas_vides_uznemejdarbibas_veicinasana/eiropas_mazas_uznemejdarbibas_akts/

6. Интернет-ресурс : Latvijas biznesa gada pārskats 2016 https://www.firmas.lv/files/lbpg/2016/LBGP_2016.pdf
7. Интернет-ресурс : Latvijas 2017.gada budžets http://www.fm.gov.lv/lv/sadalas/valsts_budzets/2017_gada_budzets/
8. Интернет-ресурс: Uzņēmumu datu bāzes <https://www.lursoft.lv>
9. Интернет-ресурс : Valsts ieņēmumu dienesta informācija Par izmaiņām minimālo sociālo iemaksu piemērošanā <https://www.vid.gov.lv/lv/par-izmainam-minimalo-socialo-iemaksu-piemerosana-1>
10. Интернет-ресурс : Eiropas Savienības faktu lapas http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/lv/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.9.2.html

Suņu-pavadoņu attīstība Latvijā un Eiropas valstīs (Latvijas, Somijas, Igaunijas pieredze)

Aleksejs Volkovs

Latvija

Baltijas starptautiskā akadēmija

Rīgas filiāle

Cilvēku resursu vadīšana

aleksejsvolkovs@inbox.lv

Docente, M.oec.

Veronika Silīneviča

Anotācija

Suņu-pavadoņu pakalpojums neredzīgiem cilvēkiem Latvijā ir ierobežots, jo pakalpojuma sniegšanai nav finansiālā atbalsta. Somijā, Igaunijā suņu-pavadoņu pakalpojums ir nodrošināts ar valsts budžetu. Raksta mērķis ir veidot izpratni par suņu-pavadoņu attīstības posmu Latvijas valstī, salīdzināt to ar Somijas un Igaunijas valstīm, apzināties problēmu, veidot secinājumus un sameklēt problēmas risinājuma veidus.

Atslēgas vārdi: attīstība, neredzīgs, pakalpojums, pavadonis, suns

Abstract

The guide-dog's service for blind people in Latvia is limited, because this service is not financial supported. In Finland and Estonia the guide-dog's service is provided with a state budget. A letter aim is to get information about development of guide-dogs in Latvia, to compare it with Finland and Estonia, to realize problem, to make conclusions and search problem's decisions.

Keywords: development, blind, dog, guid-dog, service

IEVADS/INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ

Latvijā ir vairāk nekā 12000 cilvēku ar redzes traucējumiem. Kad cilvēkam daļēji vai pilnībā zūd redze, viņam zūd arī patstāvīgās dzīves iemaņas. Sociālā rehabilitācija dod iespēju neredzīgam vai vājredzīgam cilvēkam pilnveidot un apgūt jaunas prasmes. Sociālās rehabilitācijas pakalpojumus sniedz rehabilitācijas centri, kuru uzdevums ir palīdzēt cilvēkam apgūt patstāvīgas funkcionēšanas prasmes un iemaņas – ēdienu gatavošanā, dator tehnoloģiju lietošanā, orientēšanā un citās svarīgās ikdienas dzīves nozarēs.

Neredzīgs vai vājredzīgs cilvēks var orientēties un pārvietoties apkārtnē. Cilvēks to var darīt patstāvīgi, pielietojot balto spieķi. Var izmantot citu cilvēku palīdzību, tātad, pavadoni-asistentu. Ka arī cilvēks var pārvietoties ar suņa-pavadoņa palīdzību. Ja divi pirmie orientēšanas un pārvietošanas veidi

šobrīd ir reāli un pieejami, tad trešais veids - pārvietošanās ar suni pavadoni ir ierobežots.

Par doto tēmu Latvijā netika veikti zinātniskie pētījumi. Mērķis ir apzināties un plānot turpmāko suņu-pavadoņu pakalpojuma darbības attīstības virzienu Latvijā.

Uzdevumi: Apzināties Latvijas, Somijas un Igaunijas valstu pieredzi (eksperimentu aptauja).

Analizēt pašreizējo situāciju ar suņu-pavadoņu pakalpojuma pieejamību Latvijā (Suņu-pavadoņu turētāju un potenciālo turētāju aptauja).

Pētījuma metodes:

Pirmā ir Aptaujas metode anketēšanās veidā, sastādītas anketas ar "Google" formas resursu palīdzību. Otrā metode noslēdzas ar anketas trīs dažādu personas grupu atbilžu analīzi.

Anketa suņu-pavadoņu ekspertiem no dažādām valstīm, ar mērķi uzzināt suņu-pavadoņu kustības attīstības situāciju valstīs, situācijas salīdzināšanai un Latvijas suņu-pavadoņu attīstības virziena apzināšanai un koordinēšanai.

Anketa cilvēkiem ar redzes traucējumiem - suņu-pavadoņu turētājiem, ar mērķi uzzināt starpību starp pārvietošanos ar asistentu-pavadoni un pārvietošanos pielietojot balto spieķi, un pārvietošanos ar suni-pavadoni – apzināties suņu-pavadoņa pakalpojuma specifiku.

Anketa cilvēkiem ar redzes traucējumiem – potenciāliem suņu-pavadoņu turētājiem, ar mērķi uzzināt neredzīgo un vājredzīgo cilvēku vēlmi un nepieciešamību suņa-pavadoņa turēšanai – vai suņu-pavadoņu pakalpojums ir aktuāls mūsdienās Latvijā.

SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Pētījuma rezultāti un to izvērtējums

Suņu-pavadoņu pakalpojuma sniegšanas situācija Latvijā, Somijā, Igaunijā

Salīdzinot ar Somijas un Igaunijas pieredzi suņu-pavadoņu apmācībā, mūsu valstī speciālistu darba pieredze, sagatavojot un apmācot suni-pavadoni, ir 4 gadi, savukārt Somijā 45 gadi un Igaunijā 25 gadi. Suņu-pavadoņu skola Latvijā darbojas 3 gadus, Somijā 70 gadus un Igaunijā 20 gadus.

Pirmie svarīgākie uzdevumi suņu-pavadoņu skolas attīstībai sākumposmā pēc Latvijas pieredzes ir kucēnu iegāde suņu-pavadoņu apmācībai, audžuģimeņu tīkla attīstība – kur kucēns dzīvo līdz brīdim, kad viņš iet uz suņu-pavadoņu skolu.

Somijas pirmais suņu-pavadoņu skolas uzdevums, 70 gadus atpakaļ bija sagatavot suņus karavīriem, kuri zaudēja redzi Otrajā Pasaules karā. Tajā laikā suņu-pavadoņu apmācību apmaksāja Somijas Sarkanais krusts.

Pirms 20 gadiem Igaunijas pirmie uzdevumi suņu-pavadoņu skolas attīstībai bija kucēnu iegāde, kuri tika pirkti no Latvijas, kā arī tika dāvināti kucēns no Somijas. Svarīgie uzdevumi, kas tika pildīti bija finansējumu - ziedojuma naudas piesaiste, speciālistu un treneru piesaiste, kā arī kucēnu audžuģimenes un neredzīgo cilvēku meklēšana, kuri gribētu suņus-pavadoņus.

Šobrīd suņu-pavadoņu iegāde un apmācība Latvijā tiek finansēta no privātiem līdzekļiem, vidēji gadā sagatavo 10 suņus, lielākā daļa no kuriem tiek gatavoti priekš citas valstis. Pēc novērojumiem tika secināts, ka Suņu-pavadoņu sagatavošanas potenciāls Latvijā ir pietiekami liels, bet nav atbalstīts ar finansējumu, tāpēc lielākā daļa suņu-pavadoņu neredzīgiem un vājredzīgiem cilvēkiem tika dāvināti – vidēji 2 suņi gadā. Uz 2016.gadu Latvijā strādā 10 profesionāli sagatavoti suņi-pavadoņi.

Somijā suņu-pavadoņu apmācību finansē valsts un dažus suņus apmācībā apdrošināšanas kompānijas un gadā sagatavo apmērām 25 suņus. Šobrīd Somijā strādā un palīdz neredzīgiem un vājredzīgiem cilvēkiem 205 suņi-pavadoņi.

Igaunijā ir cits finansēšanas veids - labklājības ministrijai tiek iesniegti projekti un finansē no azartspēļu ienākumiem, vidēji sagatavo 3-4 suņus gadā. Šobrīd strādā un palīdz neredzīgiem cilvēkiem pārvietošanā 24 suņi-pavadoņi.

Neskatoties uz to, ka Somijas un Igaunijas valstīs suņu-pavadoņu pakalpojums tiek attīstīts jau vairāku gadu posmā, tomēr ir daži trūkumi, ko pārstāvji vēlētos mainīt. Somijā - dot suņus visiem, kas vēlas, ne tikai fiziski spēcīgiem, un Igaunijā – klientu izmitināšanas problēmas apmācības laikā un finansiālā atbalsta un atvaļinājuma trūkums suņu-pavadoņa treneriem. Bet Latvijā šobrīd ir svarīgi pieņemt darbā papildus personālu un paplašināt organizāciju.

Suņu-pavadoņu pakalpojuma saņēmējs var saņemt suni, ja klientam ar suni ir savstarpēja saderība un saskaņa, saprašanās un spēja parūpēties par suni. Ja potenciālais klients pieteicas suņu-pavadoņa saņemšanai, tad Latvijā gaidīs apmērām 2-3 gadus, Somijā – ne ilgāk par pusgadu un Igaunijā 1 gadu. {1}

Suņu-pavadoņu turētāju pieredze

Aptaujā piedalījās 7 dažāda vecuma suņu-pavadoņu turētāji no Latvijas ar I invaliditātes grupu pēc redzes. Detalizētāku informāciju var aplūkot {2}.

Pēc aptaujāto pārvietošanas ilguma ar suni-pavadoni var secināt, cik daudz suņu tika nodoti pēdējos gados.

2.5, 1, 6, 0.5, 2, 2.5, 0.7 gadi.

Pēdējo gadu laikā Latvijā klientiem tika nodoti 3 suņi-pavadoņi, vairāk nekā gadu atpakaļ nodots 1 suns, un vairāk nekā 2 gadus atpakaļ nodoti 2 suņi un 1 suns-pavadonis tika apmācīts un nodots 6 gadus atpakaļ.

Pēc novērojumiem ir svarīgi, ja suņu-pavadoņu turētājam ir patstāvīgas prasmes pārvietošanā pielietojot balto spieķi. Tas nozīmē, ka neredzīgs cilvēks nav atkarīgs dažādās situācijās pārvietošanā no citu personu vai suņa-pavadoņa palīdzības.

Tabula Nr. 1

Jā, ir prasmes Да, есть умения	5	71.4%
Nē, prasmes nav Нет, умений нет	1	14.3%
Cits	1	14.3%

Pēc tabulas var redzēt, ka no 7 suņu-pavadoņu turētājiem patstāvīgas pārvietošanās prasmes pielietojot balto spieķi ir pieciem. Tad rodas jautājums, kāpēc ir nepieciešams suns-pavadonis, ja neredzīgs var pārvietoties patstāvīgi? Uz šo jautājumu atbild paši suņu-pavadoņu turētāji salīdzinot starpību starp pārvietošanos ar suni-pavadoni un pārvietošanos pielietojot balto spieķi, vai ar asistenta-pavadoņa palīdzību.

Pārvietoties ar suni-pavadoni ir ērtāk, ātrāk, drošāk un daudz mobilāk, ne no viena nav atkarības. Ar suni-pavadoni var pārvietoties sabiedriskās vietās, suns apiet visus šķēršļus. Ar suni-pavadoni var iet jebkurā brīdī, bet ar asistentu-pavadoni, tikai kad asistents var. Ejot ar suni-pavadoni ir vieglāk noturēt taisno virzienu, nekā ar balto spieķi, var vieglāk atrast durvis, soli, trepes. Pārvietojoties ar suni-pavadoni, apkārtējie cilvēki ir atsaucīgāki uz palīdzību, iejūtīgāki. Suns paceļ nokritušus priekšmetus. Suns-pavadonis ir arī draugs mājās, ir jautrāk. Ar balto spieķi grūti pārvietoties ziemā, autobusā, ar spieķi nevar atrast ceļu mežā.

Pārvietošanās ar asistentu nostāda cilvēku ar redzes invaliditāti pasīvā lomā, jo par ceļu domā asistents, kurš orientējas pēc citiem principiem, nekā redzes invalīds, arī apkārtējie nereti asistentu respektē vairāk nekā redzes invalīdu. Bet asistents, salīdzinot ar balto spieķi un suni-pavadoni, vienīgais var izlasīt nepieciešamo informāciju vai aizpildīt jebkādas veidlapas. Pārvietošanās ar balto spieķi sniedz zināmu neatkarību, tomēr ir grūti iet starp kustīgiem objektiem, piemēram, vietās, kur pārvietojas daudz cilvēku. Apkārtējie spieķim dažreiz kāpj virsū, vai tas tiek atpazīts kā nūjošanas nūja, īpaši, ja redzes invalīdam nav ārēji redzamu acu bojājumu, piemērām, rētu. Arī pārvietošanās ar suni-pavadoni sniedz neatkarību - vieglāk pārvietoties sabiedriskās vietās, iešana ir brīvāka un drošāka nekā ar balto spieķi. [2]

Potenciālo suņu-pavadoņu turētāju atbilžu rezultāti

Aptaujā piedalījās 32 dažāda vecuma cilvēki ar redzes traucējumiem un dažādu invaliditātes pakāpes grupu. Detalizētāku informāciju var aplūkot {3}

Tabula Nr. 2. Uzskata sevi par potenciālo suņu-pavadoņu turētāju.

Jā, uzskatu	17	53.1%
Nē, neuzskatu	12	37.5%
Cits	3	9.4%

Kā suns-pavadonis var palīdzēt cilvēkiem ar redzes traucējumiem – aptaujāto cilvēku uzskats.

Suns var apvēst sarežģītājos ceļu apstākļos, piemērām – ceļu remontdarbu vietās, var izvest, kad cilvēks apmaldījies, atpazīst un brīdina par šķēršļiem. Suns

var pacelt priekšmetu un iedot rokās, kad pats nevar atrast, sameklē sabiedriskā transporta pieturu un citus objektus. Ir drošības sajūta, palīdz neieslīgt ikdienas rutīnā, dod psiholoģisko atbalstu, nomierina stresu gadījumos, ir labs draugs. Cilvēks paliek mobilāks, patstāvīgāks un disciplinētāks. Apkārtējie cilvēki ir atsaucīgāki. Var pārvietoties, kad un kur gribas, negaidot asistenta-pavadoņa palīdzību.

Tabula Nr. 3. **Gatavība mācīties pārvietoties ar suni-pavadoni.**

Esmu gatavs/a	9	34.6%
Neesmu gatavs/a	9	34.6%
Cits	8	30.8%
Secinājums - vairāk nekā puse aptaujāto neredzīgo un vājredzīgo cilvēku ir informēti par suņu-pavadoņu pakalpojuma iespējām. Apmēram trešā daļa no respondentiem ir gatavi mācīties pārvietoties ar suni-pavadoni.		

KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Pēc aptaujas analīzes secināju, ka Suņu-pavadoņu sagatavošanas potenciāls Latvijā ir pietiekami liels, bet nav atbalstīts ar finansējumu, tāpēc lielākā daļa suņu-pavadoņu neredzīgiem un vājredzīgiem cilvēkiem tika dāvināti – vidēji 2 suņi gadā. Latvijā ir pietiekoši daudz neredzīgo cilvēku, kuri ir gatavi sākt pārvietošanas apmācības ar suni-pavadoni (skat tabulu Nr. 4.).

Turpmākie suņu-pavadoņu skolas organizācijas uzlabošanas soļi būtu struktūras un vadīšanas sistēmas analīze, to uzlabošana – plānošana, organizēšana, motivēšana, koordinēšana un kontrole. Esošo cilvēku resursu izvērtēšana un pēc nepieciešamības jaunu resursu piesaiste – personāla vajadzību ievērošana, motivēšana, darbības uzlabošana.

Iekšējas un ārējas ekonomiskās darbības analīze un konkurētspējas uzlabošana. Finansiālo citu materiālo resursu piesaiste organizācijā. Vadības stratēģijas izstrāde.

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/REFERENCES /

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Anketa suņu-pavadoņu speciālistiem no dažādām valstīm <https://drive.google.com/file/d/0B1kKAo90ZX-sMGdocUZqelRaRWc/view> (skatīts 30.11.2016.)
2. Anketa cilvēkiem ar redzes traucējumiem, kam ir suns-pavadonis <https://drive.google.com/file/d/0B1kKAo90ZX-sQURwLXAxN0g2Smc/view> (Skatīts 30.11.2016.)
3. Anketa cilvēkiem ar redzes traucējumiem, kam varētu būt nepieciešams suns-pavadonis <https://drive.google.com/file/d/0B1kKAo90ZX-sQndIYjVvam1fakU/view?pli=1> (Skatīts 30.11.2016.)

JURIDISKĀ ZINĀTNE

ЮРИДИЧЕСКАЯ НАУКА

LAW SCIENCE

Georgia and the WTO: Main Trade Agreements and Arrangements

Giga Abuseridze, Georgia
Riga Stradiņš University

Abstract.

International trade, trade treaties and trade conventions plays a role in the improvement of quality, labour and environmental standards through increased competition and the exchange of best practices between trade partners, building capacity in industry and product standards. The research is based on national and international statistical data which are drawn from the national databases of Governmental institutions and WTO.

Keywords: The Deep and Comprehensive Free Trade Area, Gross Domestic Product General Agreement on Tariffs and Trade, European Union, World Trade Organization, International Law.

INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ/IEVADS

After gaining independence in 1991, Georgia's economy collapsed and it remains one of the only countries in the South Caucasus and Central Asia that has not reached its pre-independence real GDP level; as of 2013, Georgia's GDP was estimated to be 80% of its 1990 levels.¹ Georgia's trade policy review in 2009 showed how since the Rose Revolution in 2003, the Government established a structural reform programme that aimed, inter alia, to liberalize trade, improve infrastructure, upgrade the business environment, strengthen public finances and combat corruption. As a result, growth accelerated to an average rate of 9.4% during 2004-2007. This acceleration was halted by the twin shocks in 2008: the conflict with the Russian Federation (preceded in 2006 by the closing of the Russian market) and the global financial crisis. The impact of the crises was relatively short-lived and the economy rebounded in 2010-2013, with growth averaging 5.8%. Over the past decade or so, GDP per capita increased from US\$920 in 2003 to US\$3,680.8 in 2014, although Georgia's overall impressive growth performance was not matched by commensurate declines in unemployment and poverty. The key event of this review period occurred in June 2014, when Georgia signed the Association Agreement (AA) with the European Union. The AA includes a Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA), which is planned to enhance Georgia's trade prospects and boost economic growth by bringing its legislation closer to that of the EU. It will also remove the existing barriers on the trade of goods and services with the EU. Georgian products will have to meet certain EU requirements not only for export, but also when consumed within the country.

1 World Bank (2014a), p.3.

At the start of the review period (2009 to 2015), average annual real GDP growth rebounded from -3.7% in 2009 to an average of 5.8% in 2010-2013. GDP per capita increased by over half to reach US\$3,681 in 2014, although Georgia's overall impressive growth performance was not matched by commensurate declines in unemployment and poverty. While the current account deficit has narrowed from a peak of 22% of GDP in 2008, it has remained significant at 10-13% of GDP during 2010-12. Real GDP growth slowed significantly to 3.3% in 2013 from 6.4% in 2012, reflecting slower global growth, weak domestic demand and economic deceleration related to the political transition that prompted investor caution. Growth for 2014 recovered to 4.8% (just below the Government's 5% target) but the depressed economies of Georgia's major trading partners are expected to halve growth to around 2% in 2015. Integration with the EU remains the mainstay of Georgia's foreign economic and trade policy. In 2014, Georgia signed an Association Agreement (AA) with the EU, including a Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA). The agreement aims at promoting closer harmonization and integration with the EU. The DCFTA includes the complete elimination of tariff and non-tariff barriers on nearly all goods and substantial liberalization of services trade. A wide range of trade regulations are also due to be implemented, as the DCFTA envisages wide-ranging approximation of Georgia's trade-related legislation with EU legislation. As a member of the WTO since 2000, Georgia grants MFN treatment to all WTO Members. Georgia is an observer to the Government Procurement Agreement. Georgia has GSP arrangements with the United States (temporarily terminated), Japan, Canada, Switzerland and Norway. The Ministry of Economy and Sustainable Development is the executive authority which determines, implements and coordinates state policy in the field of trade. In the ministry, the Department for Foreign Trade and International Economic Relations is exclusively involved in the formulation of foreign trade policy.²

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION / ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ / SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJA UN PRAKSĒ /

Georgia's investment climate remains among the best in the region. Large-scale privatization is very advanced, tax and customs bodies are generally well run, and tangible results have been achieved in fighting corruption. At number 15, Georgia is a top-rated transition country in the World Bank Doing Business 2015 report. The new Government has pursued various policies to strengthen regulatory frameworks for markets and to improve the business environment. For example, the Entrepreneurship Development Agency (EDA) was established, which will begin operating in the second half of 2014. The EDA will provide training to

2 https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s328_e.pdf p. 7-12.

entrepreneurs and start-ups, support export promotion, and adapt small and medium-sized enterprises (SMEs) to meet DCFTA requirements. In June 2014 the Government also launched the Produce in Georgia programme, which aims to support SMEs and stimulate local production.

The government approved the Georgia 2020 Socio-economic Development Strategy in June 2014. The main objective of the strategy is to achieve faster, inclusive and sustainable growth by maintaining a stable macroeconomic environment and strengthening human capital, and health, education and social safety nets. The strategy also aims to improve private sector competitiveness by building on past successes and further enhancing the investment climate, especially for SMEs. The Government is expected to formulate a specific action plan to achieve long-term development objectives. New amendments to the law on free trade and competition were adopted in March 2014. This law was developed as part of the anti-monopoly reform and aims to strengthen the institutional framework for promoting free trade and competition. The Government also issued a decree to set up a competition agency. In addition, the law on food safety underwent amendments, which were approved by parliament in April 2014. Reforms in the agricultural sector have been passed. In July 2014 the President signed amendments to the law on ownership of agricultural land. Pursuant to the law, agricultural land in Georgia can no longer be acquired by a foreigner, a legal entity registered abroad or a legal entity incorporated by a foreigner in Georgia. This moratorium will remain in effect until 31 December 2014.

Meanwhile, the Government of Georgia is developing a policy on the ownership of agricultural land. The electricity regulatory authority approved the new Transmission Grid Code in April 2014. The document detailing the grid code fully meets EU requirements. The development of these codes is part of the Government's commitment to a broader set of sector reforms within the Georgian Electricity Market Model 2015. In addition, the Ministry of Energy amended the Electricity Market Rules in January 2014 to enable the adoption of the grid code by the electricity regulatory authority, and to give new hydropower and renewable energy projects priority access to the transmission grid.³

TRADE AND INVESTMENT REGIME

Georgia has made sweeping economic reforms during the last ten years, developing from a near-failed state in 2003 to a relatively well-functioning market economy in 2015. Georgia has achieved significant results in terms of curbing low-level corruption, streamlining an inefficient administration, eliminating unnecessary licensing requirements, improving the State's tax collection capabilities, liberalizing its trade regime and generally improving Georgia's attractiveness

based on ease of doing business. However, progress has been coupled with shortcomings, particularly in the aftermath of the 2008 financial crisis and the war with the Russian Federation.

At the same time, it is notable that following parliamentary and presidential elections in 2012 and 2013 respectively, a peaceful transfer of power took place for the first time in Georgia's modern history. Since 2012, the Government has broadly continued the previous Government's low-regulation, low-tax free market policies while modestly increasing social spending. Also, the Russian Federation lifted its embargo on Georgian wine, mineral water and certain agricultural goods in 2013 that had been in place since 2006.

Integration with the EU remains the mainstay of Georgia's foreign economic and trade policy. In 2014, Georgia signed an Association Agreement (AA) with the EU, including a Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA). The agreement aims at promoting closer harmonization and integration with the EU. The DCFTA includes the complete elimination of tariff and non-tariff barriers on nearly all goods and substantial liberalization of services trade. A wide range of trade regulations are also due to be implemented, as the DCFTA envisages approximation of Georgia's trade-related legislation with EU legislation. The EU estimates that in the longer run (5-10 years after implementation) Georgia's exports could increase by 12% and imports by 7.5% while GDP could be 4.3% higher. A more stable and predictable regulatory environment and free trade with the EU should also make Georgia more attractive for FDI.

Under its 1995 Constitution, which separates government into executive, legislative and judicial branches, Georgia was defined as a presidential republic. However, recent constitutional amendments entered into force in 2013, distributing the presidential powers between the prime minister and parliament. The president remains head of state and commander-in-chief but can no longer initiate draft laws, suspend acts issued by the Government or convene emergency sessions of parliament. The amendments roll back the concentration of powers granted to the presidency in 2004 and increase the role of parliament regarding the direction and execution of foreign and domestic policies. The government led by the prime minister is the supreme body of the executive branch. During the current review period, Georgia successfully navigated a complex and unprecedented political transition with two landmark elections in which power changed hands peacefully, two changes of prime minister, a change of president, and a constitutional shift in the political system, while continuing to deliver on a detailed reform and approximation agenda in the framework of the Association Agreement with the EU.

Parliament is responsible for ratification of international treaties, while the executive is responsible for implementation. Ratification was required to complete the national procedures relating to Georgia's WTO accession. International agreements ratified by parliament, including the WTO agreement, have precedence

3 EBRD Georgia Transition Report 2014. Viewed at: <http://2014.tr-ebd.com/georgia/>.

over domestic laws and other acts in Georgia apart from constitutional law. The inefficiency of the judicial system and weak capacity of the courts are factors in the feeble protection of property rights and poor settlement of commercial disputes.⁴ The Government recognizes this challenge and is taking steps to reinforce the independence of the judiciary through new rules that increase transparency and diminish the opportunity for political interference. In this regard, basic judiciary reform based on the Venice Commission recommendations is among the priorities of the current Government.⁵

- Other significant bodies/agencies in trade policy implementation are:
Trade-related agencies under the MoESD, including: Georgian National Agency for Standards and Metrology (GEOSTM); Accreditation Centre of Georgia (GAC); Technical and Construction Supervision Agency (TCSA); Georgian National Tourism Administration; various transport agencies; Entrepreneurship Development Agency (EDA); Georgian Innovation and Technology Agency (GITA); the Entrepreneurship Development Agency (EDA) and Innovation and Technology Agency (GITA), which each established under the MoESD as a legal entity of public law (February, 2014) in order to promote SMEs development and support to growth of their competitiveness;
- National Food Agency under the Ministry of Agriculture;
- Competition Agency;
- State Procurement Agency (SPA);
- National Intellectual Property Centre (Sakpatenti);
- Georgian National Communications Commission (GNCC);
- Customs under the Revenue Service of the Ministry of Finance;
- Conformity assessment bodies and testing/validation/calibration laboratories;
- National Statistics Office of Georgia (GEOSTAT), responsible for trade statistics and SME surveys; and

World Trade Organization

In June 2000, Georgia became the 137th Member of the WTO, constituting a significant step towards Georgia's integration into world trade. It was the fourth former soviet republic to become a member, after the Kyrgyz Republic, Latvia and Estonia. Upon its entry into the WTO, Georgia was granted MFN treatment by

4 Freedom House ranked Georgia low on judicial framework and independence in its study Nations in Transit 2013: Authoritarian Aggression and the Pressures of Austerity, online information viewed at: <https://freedomhouse.org/report/nations-transit-2013/nations-transit-2013-authoritarian-aggression-andpressures-austerity>.

5 Bertelsmann Stiftung (2014), p.12

all WTO Members and conferred MFN treatment in return. Also, Georgia is also a beneficiary of the GSP schemes offered by the following countries: the United States (temporarily terminated), Japan, Canada, Switzerland and Norway. In 2005, Georgia became the beneficiary of the GSP+ scheme, which grants tariff-free access to the EU market to for 7,200 products. 2.26. Georgia is an observer to the Government Procurement Agreement (GPA). According to the authorities, the Law on Government Procurement fully complies with WTO requirements and has been in force since 2006. Georgia is an observer to the GPA. 2.27. As a Member, Georgia is required to make periodic notifications under the various WTO Agreements. Since, 2010, the Ministry of Economy and Sustainable Development ensures the timely provision of notifications to the WTO pursuant to the following agreements: Agriculture (art. 18.2), Import Licensing Procedures (art. 7.3), GATS (art.3.3), Subsidies and Countervailing Measures (art. 25.1), and Technical Barriers to Trade (arts. 2.9 and 2.10). According to the authorities, Georgia is actively using WTO technical assistance programmes, EU technical assistance programmes and bilateral technical assistance provided by other donors and countries. During the review period, Georgia has participated in a number of trade-related technical assistance activities organized by the WTO and partner institutions. 2.28. Georgia is cooperating with other recently-acceded members in the RAMs group, mostly on the issues regarding developing countries and their engagement in WTO negotiations.

European Union

After six rounds of negotiations as part of the EU-Georgia Association Agreement, Georgia concluded negotiations with the EU on the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA) in July 2013. In June 2014, Georgia signed the Association Agreement with the European Union, reaching an important milestone under the EU Eastern Partnership programme. The Agreement marks years of cooperation between Tbilisi and Brussels under the Eastern Partnership program. It envisages the gradual improvements needed in areas such as trade, environment, agriculture, tourism, energy, transport, and education to bring Georgia in line with EU standards. Overall, the process is focused on democracy and the rule of law, human rights, good governance and economic development. The DCFTA provisionally came into force on 1 September 2014, enabling Georgia to export duty-free to the EU. Under the Generalized System of Preferences (GSP+), Georgia already enjoyed low or zero tariffs for two-thirds of its exports to the EU. However, certain regulations on Georgian products will remain; one agricultural product, garlic, will be duty-free but subject to a quota. The DCFTA promises to enhance Georgia's trade prospects and to boost economic growth by bringing its legislation closer to that of the EU. It will also remove the existing barriers to trade of goods and services with the EU. The DCFTA covers trade in goods, including tariff elimination, provides for further opening of the services market and improvement of establishment conditions for investors. It contains provisions on the facilitation of

customs procedures, on anti-fraud measures and trade defense instruments. A bilateral dispute settlement procedure is envisaged to solve issues in an expeditious manner. The DCFTA also sets a path for further reforms in trade related policies, such as hygiene standards for agriculture products, the approximation of regulations for industrial products, enforcement of intellectual property rights at the border, rules on public procurement and approximation to EU rules in the services area. Moreover, Georgian products will have to meet certain EU requirements not only for export, but also when consumed within the country.

CONCLUSION /ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS

Georgia has continued to implement reforms to its legal system in the last years. Notably, improvements have been made in simplifying regulations applicable to export-import operations, banking, tax and other areas. However, further reform efforts are needed in various sectors. Specifically, corporate governance practices are still considered weak, in both companies and banks and introduction of a Corporate Governance Code for companies would be a welcome move. For secured transactions, modernizing the present registration regime by promoting on-line access to the registered data and a change towards a notification-based system would also be seen as an improvement. The 2012 law on insolvency has improved the legal framework in this area. It contains the mechanisms for both liquidation and reorganization of an insolvent debtor; however it continues to be weak in certain areas as regards creditors' rights and protection of the insolvency estate. Improvements to the judicial system have been observed in recent years and more reforms seem to be on the way.

REFERENCES /СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/

1. https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s328_e.pdf p. 7-12.
2. Government of Georgia Decree No. 186 of 7 February 2014
3. EBRD Georgia Transition Report 2014. Viewed at: <http://2014.tr-ebd.com/georgia/>.
4. World Bank (2014a), p.3
5. Freedom House ranked Georgia low on judicial framework and independence in its study Nations in Transit 2013: Authoritarian Aggression and the Pressures of Austerity, online information viewed at: <https://freedomhouse.org/report/nations-transit-2013/nations-transit-2013-authoritarian-aggression-andpressures-austerity>.
6. Bertelsmann Stiftung (2014), p.12.
7. The Secretariat report of the 2009 TPR of Georgia in document WT/TPR/S/224/Rev.1. Paragraph 3 of section 1 and paragraph 11 of section 2.

ЗАЕМНЫЙ ТРУД: ИСХОДНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Александр Байков

доктор юридических наук, доцент.

Балтийская Международная академия, Латвия

e-mail.: aleks_baikov@inbox.lv

Юлия Большакова

Магистр права, докторант программы «Правоведение»

Балтийская Международная академия

e-mail.: iuliia.bolshakova@gmail.com

Аннотация

В статье рассматриваются природа заемного труда как одной из организационно-правовых форм гибкой занятости, его значение и роль на рынке наемного труда. С этой целью в работе анализируются конститутивные признаки заемного труда, позволяющие отличить его от аутсорсинга, аутстаффинга, рекрутинга.

Обращается внимание на побудительные причины легализации заемного труда; предпринимается попытка обоснования концепции правового регулирования заемного труда, формулируется его определение, анализируются конститутивные признаки и юридическая природа заключаемых в этой связи договоров, правовой статус заемных работников, агентств занятости, организаций-пользователей заемного труда. В работе анализируется распределение между последними полномочий по организации и управлению трудом заемных работников, а в этой связи констатируется распределение полномочий между работодателем (агентством занятости) и организацией-пользователем, выделяются основные задачи регламентации заемного труда на национальном уровне. С этой целью исследуются основные этапы международно-правового регулирования, в т.ч. в ЕС, а равно модели и, соответственно, особенности правового регулирования заемного труда в зарубежных странах.

Ключевые слова: агентство занятости, организация-пользователь, нетипичные трудовые отношения, гибкие формы занятости, трудовой договор с заемным работником, модели правового регулирования заемного труда.

Abstract

The nature of the contracted labour as one of the legal organizational forms of flexible employment, and its importance and role in the wage labour market were reviewed in the paper. With this view, the constitutive features of contracted work were analysed in the paper, which allow distinguishing it from outsourcing, outstaffing, recruiting.

Attention was drawn to the motives of legalization of contracted labour; an attempt to justify the concept of legal regulation of contracted labour was made, its definition was formulated, the constitutive features and legal nature of concluded agreements, the legal status of contracted labourers, employment agencies, user organizations of contracted labour were analyzed. The distribution of powers between the user organizations of contracted labour

on the organization and management of contracted labour was analysed in the paper, and in this regard, the distribution of powers between the employer (employment agency) and the user organization was identified, the main objectives of regulation of contract labour at the national level were highlighted. For this purpose, the main stages of international legal regulation were examined, including in the EU, as well as models and, therefore, features of legal regulation of contracted labour in foreign countries.

Keywords: employment agency, user organization, non-standard employment relations, flexible forms of employment, employment contract with contract workers, models of legal regulation of contract labour.

ВВЕДЕНИЕ/IEVADS/INTRODUCTION

Как правовой феномен заемный труд, нередко и, как представляется крайне неудачно, именуется «как лизинг персонала», получил достаточно широкое распространение в странах Запада. Фактические договоры и отношения заемного труда помимо Западной Европы и США, складываются и в Латвии, где вопросам правовой регламентации этой формы гибкой занятости уделялось явно недостаточно внимания. Соответственно, правовая база заключения таких договоров практически отсутствует.

Из всех форм гибкого труда заемный труд или лизинг персонала представляет наибольший теоретический и практически-прикладной интерес, поскольку, во-первых, начиная с 90-х года прошлого века, именно он развивается в Европе наиболее динамично, во-вторых, правовое регулирование заемного труда представляет собой своеобразное сочетание основных способов и приемов, присущих как трудовому, так и гражданскому праву.

Заемный труд можно определить как труд работников, состоящих в трудовых отношениях с агентством занятости, которые периодически направляются в организации-пользователи своих работников для выполнения временной работы под руководством и с подчинением трудовому распорядку последних.

Заемный труд, как одна из разновидностей несамостоятельного (зависимого) труда характеризуется рядом специфических особенностей. В их числе: (1) выполнение трудовой функции работников не у собственного работодателя, а в организации-пользователе, а в этой связи ослабленной трудовой связью со своим работодателем – агентством занятости. Другими словами, трудовое правоотношение с агентством занятости (своим работодателем) в этой связи не прекращается; (2) присутствие в этой схеме третьего субъекта – организации-пользователя, с которой работник без заключения трудового договора вступает в фактические отношения. По отношению к этому работнику организация-пользователь обладает частью полномочий работодателя, в частности нормативной и распорядительной властью.

Таким образом, к основным признакам заемного труда относятся трехсторонний характер возникающих правоотношений, наличие трудового правоотношения между заемным работником и агентством;

гражданско-правового правоотношения между организацией-пользователем и агентством занятости и «раздвоение» функций работодателя. Кроме того, при заемном труде место работы не совпадает с местонахождением работодателя и в этой связи происходит существенное ослабление трудовой связи между работником и работодателем.

От заемного труда необходимо отличать, так называемые, аутсорсинг, аутстаффинг и рекрутинг.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Международно-правовое регулирование заемного труда

Процесс международно-правовой регламентации заемного труда прошел длительный путь: от его полного отрицания и запрета до легализации в определенных пределах. Первым значимым шагом в признании важности деятельности частных агентств по найму работников на рынке труда стала, принятая в 1933 Конвенция МОТ №34 о платных бюро найма [1], деятельность которых так и не была легализована. Результатом переосмысления роли платных агентств занятости на рынке труда МОТ в 1949 году принимает Конвенцию МОТ №96 «О платных бюро по найму» [2], которой государствам предоставлялась возможность либо постепенно запретить, либо строго регулировать деятельность частных агентств занятости. При этом функционирование таких агентств допускалось лишь в рамках четко очерченных границ. В 1997 году МОТ принимает Конвенцию МОТ №181 «О частных агентствах занятости» [3]. В ней раскрывается содержание понятий заемного труда и частного агентства занятости, перечисляются права, гарантии и льготы, которые должны быть обеспечены заемным работникам. Так заемный труд рассматривается как «... услуги, состоящие в найме работников с целью предоставления их в распоряжение третьей сторон, которая может быть физическим или юридическим лицом ... устанавливающим им рабочие задания и контролирующим их выполнение».

25 июня 1991 года была принята Директива совета 91/383/ЕС, направленная на обеспечение регулирования охраны труда и здоровья заемных работников [4]. В 1996 году Европейским парламентом и Европейский Совет одобрили Директиву 96/91 о предоставлении работников в рамках предоставления услуг с целью дальнейшего развития трансграничных услуг [5]. 19 ноября 2008 года Европейским Парламентом и Советом была принята Директива 2008/104/ЕС «Об агентствах временной занятости» [6], в которой последовательно проводится принцип равного (одинакового) отношения к постоянным и временным (заемным) работникам, а равно запрет их дискриминации.

Опыт правового регулирования заемного труда в зарубежных странах

В зарубежных странах к настоящему времени сложились две модели правового регулирования трудовых отношений с заемными работниками, с определенной долей условности именуемые: (1) американская и (2) европейская.

Американская модель этих отношений и, соответственно, трудового договора предполагает удвоение работодателей (нанимателей). В этом качестве (совместных, распределивших между собой правовой статус, работодателя) в отношении конкретного работника выступают агентство занятости и организация-пользователь, совместно противостоящие работнику. В соответствии с европейской моделью правового регулирования трудовых отношений с заемными работниками, работодателем, в складывающихся в связи с лизингом персонала трехсторонних отношениях, признается агентство занятости. Именно оно заключает трудовой договор с работником, с организацией-пользователем – гражданско-правовой договор. Последний является основанием передачи части прав и обязанностей работодателя агентством занятости организации-пользователю.

Представляет интерес опыт правового регулирования заемного труда в Нидерландах, где применяются две системы организации заемного труда: (1) фазовая система, суть которой состоит в разделении периода работы на четыре фазы, отличающие различной степенью гибкости, начиная с ее самой высокой степени и завершая значительными гарантиями для работников и малой гибкостью по истечении трехлетнего периода занятости; (2) цепная система, предоставляющая возможность заключения трех срочных договоров в течение трехлетнего периода.

Трудовой закон Франции для правового обеспечения заемного труда предусматривает заключение двух видов договоров: (1) между работником и предприятием-работодателем; (2) между предприятием-работодателем и предприятием-пользователем труда заемных работников.

В Германии помимо частных агентств занятости созданы агентства по услугам персонала, которые должны быть созданы во всех местных отделах занятости. Существенной особенностью агентства по услугам персонала является то, что оно получает субсидии из местного отдела занятости. Заемный труд в Германии основан на треугольной структуре отношений между агентством заемного труда, работником и организацией-пользователем. С точки зрения германского трудового права трудовое правоотношение существует между агентством заемного труда и заемным работником (и только между этими сторонами). В соответствии с договором между организацией-пользователем и агентством заемного труда последнее получает полномочие давать указания работнику, что именно делать, каким

образом, какие материалы использовать и так далее. И хотя между заемным работником и организацией пользователем не существует договорных правоотношений, последнее вправе указания работнику, связанные с выполняемой им работой, а также несет по отношению к нему ряд обязанностей.

Основным субъектом схемы организации заемного труда является, безусловно, работник, который заключает трудовой договор с агентством занятости (рекрутской компанией), выступающей в этом случае в качестве работодателя, и тем самым принимает на себя обязанности лично выполнять возложенную на него трудовым договором трудовую функцию с подчинением правилам трудового распорядка и обязательным для него указаниям работодателя. По смыслу ч.2 ст.28, ч.1 ст.53 Трудового Закона [7] (в дальнейшем - ТЗ) свои трудовые обязанности работник выполняет на предприятии работодателя и его конкретных рабочих местах в соответствии с расписанием персонала или штатным расписанием. Ст.ст.3,4, ч.1 ст.28 ТЗ подчеркивают непосредственную правовую связь конкретного работника с определенным работодателем. Вместе с тем, данная схема изначально предполагает и стороны об этом договариваются заранее, фактическое исполнение трудовых обязанностей (выполнение работы) не у данного, а у другого, фактического работодателя, являющегося, по существу, пользователем наемной рабочей силы, который не только поручает полученному от агентства занятости работнику обусловленную, трудовым договором (заключенным работником с агентством занятости, как работодателем или предприятием-пользователем), работу, но и руководит, и управляет его трудом, осуществляемым в соответствии с требованиями национального законодательства места исполнения работником своей трудовой функции. Другими словами, агентство занятости «сдает работников на прокат» обычно на относительно непродолжительные сроки. Соответственно, возложенная на работника трудовая функция, другие образующие содержание трудового договора элементы реализуются «на стороне», выходят за пространственные пределы трудовой связи между ними. В любом случае речь идет об учреждении между кадровым агентством и работником трудовых, а не гражданских правоотношений. В подтверждение сказанного сошлемся на ст.5 Рекомендаций №188 МОТ (1997 г.) о частных агентствах занятости [8], в котором обращается внимание на то, что «...работники, нанятые частными агентствами занятости, которые определены в пункте 1 «b» ст. 1 Конвенции, должны, в случае необходимости, иметь письменный трудовой договор, в котором указываются условия их найма. Эти работники должны, как минимум, быть информированы об условиях их найма до того, как они практически приступят к выполнению своих обязанностей».

Следующим участником отношений по правовому регулированию заемного труда является работодатель, в качестве которого выступает кадровое агентство (агентство занятости). Согласно ст.4 ТЗ им может быть

физическое или юридическое лицо, или правоспособное персональное общество, обеспечивающее занятость, хотя бы одного работника. Представляется, что в качестве конкретного работодателя может выступать любая коммерческая организация, получившая в законном установленном порядке, лицензию на подбор кадров.

Третьим участником лизинговых отношений с «заемным работником» выступает предприятие-пользователь (заказчик), являющийся фактическим, реальным работодателем. В этом качестве может выступать как коммерческая, так и некоммерческая организация. Как субъект лизинговых отношений заказчик должен обладать определенными правами и обязанностями по отношению к «заемным работникам». Очевидно, что трудовые права и обязанности заказчик приобретает в порядке делегирования работодателем отдельных полномочий в области организации труда и отдыха работников, охраны и оплаты их труда, в числе которых, очевидно, желательно предусматривать возможность пользователя применять к работникам правила трудового распорядка, действующие на принадлежащем ему предприятии, ставить вопрос перед работодателем (кадровым агентством, агентством занятости) о замене работника или работников, производить увольнения в случае прекращения к ним потребности до истечения срока действия договора лизинга, применении по отношению к ним предусмотренных правилами трудового распорядка взысканий и мер воздействия, обязанности по выплате заработной платы и производству иных расчетов с ними и др., с соответствующим письменным оформлением их передачи. Соответственно, предприятие-пользователь приобретает правовой статус нанимателя рабочей силы.

Естественно возникает проблема определения правовой природы договора, заключаемого между работодателем и организацией-пользователем об использовании труда заемных работников последним. При этом, как представляется, следует учитывать два момента: (1) в схеме заемного труда мы сталкиваемся с общественными отношениями, имеющими два предмета правового регулирования: имущественные отношения и трудовые отношения. Соответственно, речь идет о гражданских и трудовых правоотношениях; (2) грань между ними подвижна и в зависимости от избранной формы лизинга персонала их соотношение различно. Практика выработала три таких формы: (1) кадровое агентство (агентство занятости), действуя на свой страх и риск, подбирает работников, за которых в дальнейшем несет полную ответственность, зачисляет их в состав собственного персонала (штат), а далее в случае заключения договора с заказчиком – предоставляет этих работников ему на согласованных в данном договоре условиях; (2) кадровое агентство подбирает работников заказчику, действуя на основании имеющейся заявки, который впоследствии самостоятельно заключает с ними трудовые договоры; (3) кадровое агентство и заказчик действуют на основании заключенного

ими договора, в котором распределяют между собой организационные функции по подбору и использованию персонала.

Отношения между работодателем (рекрутской компанией, кадровым агентством и предприятием-пользователем обычно характеризуются как гражданско-правовые, возникающие на основе заключенного между ними гражданско-правового договора по возмездному оказанию услуг подбору, подготовке и передаче в лизинг работников на определенный срок, и регулируемые нормами гражданского права. Однако такой подход представляется не очевидным и, в известной мере, поверхностным. Полагаем, что гражданско-правовым можно признать лишь договор, опосредующий лишь вторую форму использования заемного труда. Конструкция организационно-правового договора реализуется в рамках первой, весьма близкой направлению работника в командировку, и третьей форм. Организационно-трудовые отношения, включающие в себя весьма значительный круг вопросов, начиная от трудоустройства и заканчивая увольнением, являются составной частью предмета трудового права, и регулируется его нормами. В этой связи заемный труд является наглядным примером взаимодействия и взаимопроникновения двух отраслей частного права: гражданского и трудового, хотя принадлежность трудового права к частному в определенной мере относительна.

Вне зависимости от используемой модели правового опосредования трудовых и иных, производных от них отношений, необходимы определенные коррективы в традиционном понимании содержания и формы трудового договора. Такие отношения традиционно именуют сопутствующими трудовыми отношениями, а в круг их субъектов включают только работников и работодателя. Тем не менее, в юридической литературе неоднократно обращалось внимание на то, что участниками трудовых отношений являются не только работник и работодатель.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

В Латвии отношения заемного труда фактически сложились, хотя адекватного их характеру и природе правового регулирования до сих пор нет. В истории трудового права уже были похожие ситуации, когда трудовое законодательство «опаздывало» с регулированием трудовых отношений, существовавших на практике. В странах с развитым представительством работодателей, в том числе самих частных агентств занятости, нередко принимаются кодексы этики и практики, осуществляется взаимная аккредитация профессиональным сообществом.

Правовое регулирование заемного труда в Латвии, как одна из разновидностей нетипичных трудовых отношений и, соответственно, трудовых договоров должно обеспечивать соблюдение международных стандартов труда заемных работников и опираться на исторический опыт, законодательные и

научные наработки дореволюционных ученых, рецепцию зарубежного опыта, унификацию правовых актов ЕС, международно-правовых актов.

Очевидно, ТЗ нуждается в ряде статей, в которых нормативно-правовое регулирование труда получило бы современное звучание с учетом комплексного характера отношений, складывающихся в процессе заключения и реализации договоров, оформляющих заемный труд и предполагающих наличие норм как трудового, так и гражданского и административного законодательства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LĪTERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/

1. Конвенция МОТ №34 о платных бюро найма // http://www.ilo.ru/standards_ru.htm
2. Конвенция МОТ №96 «О платных бюро по найму» // http://www.ilo.ru/standards_ru.htm
3. Конвенцию МОТ №181 «О частных агентствах занятости» (1999 г.) // http://www.ilo.ru/standards_ru.htm
4. PADOMES DIREKTĪVA (1991. gada 25. jūnijs), kas papildina pasākumus, kuru mērķis ir veicināt uzlabojumus darba drošībā un veselības aizsardzībā attiecībā uz darba ņēmējiem, kas pieņemti darbā uz noteiktu laiku vai arī īslaicīgā darbā (91/383/EEK) // Eiropas Savienības Oficiālais Vēstnesis 05/1. sēj. 418. – 420. lpp.
5. Directive 96/71/EC of the European Parliament and of the Council of 16 December 1996 concerning the posting of workers in the framework of the provision of services // OJ L 18, 21.1.1997, p. 1–6
6. EIROPAS PARLAMENTA UN PADOMES DIREKTĪVA 2008/104/EK (2008. gada 19. novembris) par pagaidu darba aģentūrām // Eiropas Savienības Oficiālais Vēstnesis L 327/9. Directive 2008/104/EC of the European Parliament and of the Council of 19 November 2008 on temporary agency work// OV L 327, 5. 12.2008., 9./14. lpp.
7. 20.06.2001. Darba likums // Latvijas Vēstnesis, 105 (2492), 06.07.2001., Ziņotājs, 15, 09.08.2001.
8. Рекомендация МОТ №188 1997 года «О частных агентствах занятости» // http://www.ilo.ru/standarts_ru.htm

Категории «определенность» и «неопределенность» в гражданском праве

Доктор юридических наук, доцент **Александр Байков**
Балтийская Международная академия, Латвия
e-mail.: aleks_baikov@inbox.lv

Аннотация

В статье рассматриваются одинаково важные как для философии, в т.ч. философии права, так и для гражданского права проблемы определенности и неопределенности гражданско-правового регулирования, раскрывается их взаимосвязь и взаимообусловленность. В этой связи обращается внимание на то, что определенность и неопределенность представляют собой объективные закономерности гражданского права, особые его качества и выражают позитивные свойства, как социально-нормативного регулятора общественных отношений. Вместе с тем в праве, законодательстве, правоприменительной практике неопределенность может иметь и негативное значение.

Актуальность предпринятого исследования определяется явно недостаточным уровнем исследования этой важной проблемы для понимания природы гражданско-правовых норм, принципов гражданского права, призванных отразить закономерности его функционирования, способов перехода от неопределенности к определенности в гражданском праве, разумности, минимизации рисков, что особенно важно на уровне договорного регулирования, и рациональности как критериев определенности, логики гражданско-правовых конструкций, наконец, тех средств, которые могут быть успешно использованы для достижения определенности правового регулирования.

В работе анализируются виды формальной определенности, подчеркивается, что сам принцип определенности нацелен на поддержание разумной стабильности, устойчивости и предсказуемости правового регулирования в целом, доверия частных лиц к праву и суду, обращается внимание на проблемы соотношения абстрактности и конкретности правовых норм, недостаточно разработанную роль языка правовых актов, воплощения определенности в законодательстве.

Ключевые слова: определенность права, определенность правовых норм, неопределенность права, разумность права, абстрактность правовых норм, конкретность правовых норм, язык правовых актов.

Abstract

The problems of certainty and uncertainty of civil regulation, which are equally important for the philosophy, including philosophy of law and civil law are reviewed in the article, their interrelation and interdependence is discovered. In this regard, the attention is drawn to the fact that the certainty and uncertainty are the objective regularities of civil law, its special qualities express the positive properties as the social and normative regulator of social relations. Alongside with that, the uncertainty in law, legislation and law enforcement practice may have a negative meaning.

The relevance of the research is determined by insufficient level of investigation of this important problem to understand the nature of the civil law, the principles of civil law, which are destined to reflect the regularities of its functioning, methods of transition from uncertainty to certainty in civil law, rationality, minimization of risks, which is particularly important at the level of agreement-based regulation, and rationality as the criteria of certainty, logics of civil framework, and, finally, the means that can be successfully used to achieve certainty of legal regulation.

The types of formal certainty are analysed in the article, it is emphasized that the principle of certainty is aimed on maintenance of reasonable stability, sustainability and predictability of legal regulation in general, credibility of individuals to the law and court, the attention is drawn to the problem of correlation between abstractedness and speciality of legal standards, the contribution of the language of legal acts which was not sufficiently developed, the embodiment of certainty in legislation.

Keywords: legal certainty, certainty of legal standards, legal uncertainty, rationality of law, abstractedness of legal standards, speciality of legal standards, language of legal acts.

ВВЕДЕНИЕ/IEVADS/INTRODUCTION

Определенность правового регулирования – одно из имманентно присущих требований личности к правопорядку, обеспечивающему беспрепятственность реализации субъективных прав и исполнения обязанностей, а в конечном счете реализации интересов, одна из основных ценностей правового государства. Как заметил Б. Леони «правовое государство может существовать только в условиях гарантированной определенности закона, при которой у индивида имеется возможность долгосрочно планировать собственное поведение в частной жизни и в предпринимательской деятельности» [1, 115]. Правы Н.А. Власенко и Т.Н. Назаренко, утверждающие, что отсутствие определенности в содержании и формах выражения права по существу лишает его возможности регулировать общественные отношения [2,]. По существу эту посылку поддержал В.М. Шафиров, когда подчеркивал, что «...позитивного права вне той или иной степени формальной определенности вообще не существует» [3, 72]. Формальная определенность как точное обозначение порождающих правовые последствия обстоятельств, присущих участникам правоотношений качеств и др., – одно из следствий нормативности права. Определенность в праве предназначена для разграничения юридически значимого от юридически индифферентного, установления прав и обязанностей участников правоотношений, мер защиты и охраны субъективных прав.

Формальная определенность существует в следующих разновидностях: (1) абсолютная определенность, свойственная императивным нормам (если – то), (2) относительная определенность, характерная для диспозитивных норм, требующих или допускающих при их реализации «усмотрения»

участников правоотношений или правоприменительных органов [4, 70 - 71]. Принимая внимание критику, звучавшую в адрес термина «формальная определенность», которая характерна для законодательства, но не свойственная иным формам права, О.Э. Лейст предложил именовать ее «формально-логической определенностью», под которой понимается «...не только ясность (определенность, бесспорность) выражения юридических оценок, но и связь между ними» [4, 72].

Видовое многообразие имущественных отношений, регулируемых гражданским правом, сложность и стохастичность развивающихся во времени процессов в сфере гражданско-правового оборота, предъявляют повышенные требования к определенности в конструировании содержания правовых норм, представляющих собой логические суждения, имплицативного типа, которые нужно отличать от норм закона, и правоприменительной практике.

Проблематика определенности в праве неизменно привлекала внимание теоретиков права и ученых-цивилистов как прошлого, так и настоящего времени. В их числе нельзя не отметить теоретиков права И.А. Ильина, Н.М. Коркунова, С.А. Муромцева, Е.Н. Трубецкого, Г.Ф. Шершеневича, Б.Н. Чичерина, Е.В. Васильковского, С.С. Алексеева, М.И. Байтина, А.М. Васильева, А.Б. Венгерова, Н.А. Власенко, С.А. Комарова, В.В. Лазарева, О.Э. Лейста, Г.В. Мальцева, А.В. Полякова, И.Л. Честнова, Л.С. Явича и многих других.

Среди современных исследователей этой проблемы обращают на себя внимание работы Н.А. Власенко обосновавшего дихотомичность определенности и неопределенности в праве в качестве одной из закономерностей права [5].

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Как правило, неопределенность в праве расценивается лишь в качестве негативного явления, с чем вряд ли можно согласиться. Дело в том, что одним из определяющих проявлений постклассического миропонимания является принцип неопределенности (стохастичности), ограничивающий возможности человеческого разума по описанию, объяснению и преобразованию социального мира, а в этой связи вызывающий неуверенность в настоящем, а тем более в будущем. Современность, как писал З. Бауман – это «...состояние перманентной и повсеместной неопределенности ...», это совокупный опыт неуверенности человека в его положении, в правах и доступности средств к существованию, неопределенности относительно преемственности и будущей стабильности, отсутствия безопасности для физического тела человека, личности и их продолжений – имущества, социального окружения, сообщества» [6].

В свою очередь, разумность права заключается в его определенности, а «...определенность есть проявление разумности» [5, 11]. Право как одно из

исходных и универсальных начал права по сути своей, как средство придания общественной жизни заданности, предсказуемости, упорядоченности, должно быть разумным. Следовательно, право должно четко, непротиворечиво устанавливать, предъявляемые к его адресатам требования, которые по определению не могут быть полисемантическими. Язык правовых актов должен быть соответствовать правилам юридической техники, т.е. должен быть ясным, точным, общедоступным для восприятия и единообразным пониманием, что, в конечном счете, обеспечивает его единообразное использование и применение.

Нет сомнения в том, что определенность правового регулирования выступает как проявление его разумности, в свою очередь разумность права свое объективное выражение получает в его определенности. Нельзя не согласиться с Н.А. Власенко в том, что определенность права, правового регулирования – это важнейшая цель права [5, 11], как социально-нормативного регулятора, предназначенного для внесения в общественную жизнь упорядоченности, заданности, предопределенности скоординированности поведения его субъектов. Сам же принцип определенности нацелен на поддержание разумной стабильности, устойчивости и предсказуемости правового регулирования в целом, доверия частных лиц к праву и суду [7, 32 - 33]. В этой связи нельзя не вспомнить об одном из требований законодательной техники и законодательных актов, а именно об определенности правового регулирования, требующей четкости всех правовых положений и предотвращения как чрезмерно общих, так и слишком детализированных предписаний; точности и определенности используемых в законе формулировок и терминов [8, 213]. В связи с определенностью правовых норм следует подчеркнуть неизменность проблемы соотношения их абстрактности и конкретности. Это означает, что излишняя абстрактность правовых норм порождает неясность, неопределенность сферы их применения или способа реализации. Конкретизация нормативно-правового предписания свою очередь низводит норму права до уровня регулирования отдельного, единичного случая. На это обстоятельство в свое время обратил внимание Рене Давид: «Правовая норма романо-германской правовой семьи является чем-то средним между решением спора – конкретным применением нормы – и общими принципами права. Искусство юриста в странах романо-германской правовой системы состоит в умении найти норму и сформулировать ее с учетом указанного равновесия. Нормы права не должны быть слишком общими, так как в этом случае они перестают быть достаточно надежным руководством для практики; но в то же время нормы должны быть настолько обобщенными, чтобы регулировать определенный тип отношений, а не применяться, подобно судебному решению, лишь к конкретной ситуации. Добавим, что это равновесие вовсе не обязательно должно быть одинаковым во всех отраслях права: большая конкретизация желательна в таких отраслях, как уголовное или

налоговое право, где стремятся максимально сократить произвол администрации» [9, 99]. Очевидно, что абстрактность правовых норм должна быть не выше того уровня, который необходим для воплощения соответствующего нормативно-правового предписания в конкретных правоотношениях.

В контексте обеспечения определенности нормативно-правовых предписаний значительна еще явно недостаточно разработанная роль языка правовых актов. Очевидно, что в целях обеспечения определенности правового регулирования правовые нормы должны формулироваться с учетом ряда стилистических особенностей, в числе которых можно назвать такие, как обобщенный характер используемых слов, выражающийся в своеобразной «юридической афористичности»; т.е. использование при построении фраз общепринятых терминов; недопущение образных сравнений, эпитетов и метафор; точность выражений, органично сочетающаяся с простотой и доступностью [8, 216], недопущение при конструировании правового акта многозначных, неясных и неопределенных понятий и терминов. Конечно, речь должна идти не только о литературном стиле, но что не менее важно о использованных в тексте правового акта понятиях и категориях, образующих своеобразный фундамент права

Одним из первых к характеристике определенности права обратился И.А. Покровский. Он, в частности, писал: «Одно из первых и самых существенных требований, которые предъявляются к праву развивающейся человеческой личности, является требование о п р е д е л е н н о с т и правовых норм. ... И естественно, что чем более развивается индивидуальная самостоятельность, тем более растет эта потребность в определенности права. Пока гражданско-правовая жизнь течет вяло, движимая инерцией исстари заведенного порядка, пока индивидуальное творчество в этой области не играет заметной роли, до тех пор известная неясность или неопределенность правовых норм не дает себя больно чувствовать. Но дело решительно меняется с того момента, когда возникает потребность в большой личной энергии и в большой личной инициативе, тогда определенность права становится непременным условием последних, с т а н о в и т с я в о п р о с о м с а м о й л и ч н о с т и. ... Логически это право на определенность правовых норм есть одно из самых неотъемлемых прав человеческой личности, какое только себе можно представить; без него, в сущности, вообще ни о каком «праве» не может быть речи» [10, 89].

Законодатель нередко, в той или иной форме обращается к вопросу об определенности. В частности, это ст.ст. 1504 – 1510 Гражданского Закона (в дальнейшем – ГЗ) [11], касающиеся проблематики толкования сделок. Утверждая, что предмет сделки должен быть определен, законодатель подчеркивает, что если он совершенно не определен, то сделка будет недействительной (ст. 1417 ГЗ).

Тем не менее, следует подчеркнуть, что применение закона без актора (субъекта права) и/или суда невозможно. Как писал И.А. Покровский «...суд

не есть простой счетный или логический механизм, он также имеет свой разум и свои убеждения о справедливом и должном, и вот для права возникает крупнейшая проблема: каково должно быть принципиальное отношение судьи к закону – должен ли он всегда и при всяких условиях быть только истолкователем и применителем закона или же перед лицом конкретной жизни ему должна быть предоставлена более самостоятельная и более творческая роль?». Особый смысл и значение этот вопрос приобретает в связи с тем, что закон, далее отмечает И.А.Покровский «...как и всякое дело рук человеческих, часто страдает пороками – пороками мысли или пороками редакции. Наконец, всякое законодательство, даже самая пространная кодификация, нередко обнаруживает пробелы – часто просто потому, что в момент своего издания закон еще не имел перед собой тех жизненных явлений, которые развернулись впоследствии» [10, 90]. Немаловажно и еще одно замечание выше цитируемого автора: «С другой стороны, несмотря на всякие учения о безусловном главенстве закона, в действительности судья никогда не был и никогда не может стать простым механическим применителем закона, логической машиной, автоматически выбрасывающей свои решения. Его деятельность всегда имеет творческий элемент, и игнорировать этот последний значит также создавать себе вредную фикцию, закрывать глаза перед неустранимой реальностью. Закон и суд не две враждебные силы, а два необходимых фактора юрисдикции. Оба они имеют одну и те же цель – достижение материально справедливого; закон для достижения этой цели нуждается в живом дополнении и сотрудничестве в лице судьи. И нечего бояться этой творческой деятельности судьи: судья в меньшей степени, чем законодатель, сын своего народа и своего времени и в меньшей степени носитель того же народного правосознания» [10, 95].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Определенность также как и неопределенность являются закономерными и неотъемлемыми качествами правовой материи. Собственно процесс принятия решений на основе правовых норм, и не только, в действительности выражается в процессе трансформации неопределенности в определенность. Таким образом, определенность права и его неопределенность выступают как противоположные, но взаимосвязанные, по существу парные категории.

Учитывая тенденцию роста требующих правового регулирования разновидностей общественных отношений и их диверсификацию очевидно стремление законодателя к принятию норм общего характера, использованию более широких, «расплывчатых» формулировок. В этой связи значительно повышается значимость обеспечения определенности правового регулирования.

Определенность права, выражающая вовне как разумность, в конечном счете, означает создание логически непротиворечивых, внутренне согласованных и однозначно понимаемых адресатами правовых норм, закрепленных

в них моделях поведения. Достижение определенности права опирается на разумность, а, соответственно, рациональность, оптимальность и гуманизм. Следовательно, право должно четко, непротиворечиво устанавливать, предъявляемые к его адресатам требования, которые по определению не могут быть полисемантическими. Язык правовых актов должен быть соответствовать правилам юридической техники, т.е. должен быть ясным, точным, общедоступным для восприятия и единообразного понимания, что, в конечном счете, обеспечивает его единообразное использование и применение. Вместе с тем абсолютизация определенности, равно как и неопределенности, недопустима.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/

1. Леони Б. Свобода и закон. Монография / пер. с англ. В. Кошкина. Под ред. А. Куряева. – М.: ИРИСЭН, 2008. – 308 с. (Серия «Право»)
2. Власенко Н.А., Назаренко Т.Н. Неопределенность в праве: понятие и формы // Государство и право. 2007, № 6. - С.5 – 12
3. Шафиров А.М. Первичные элементы системы права (методологический и системно-прикладной аспекты проблемы) // Система права в Российской Федерации: проблемы теории и практики: Сб. научный статей / Отв. ред. В.М. Сырых, С.А. Рубаник. - М.: РАП, 2011. – С.68 - 78
4. Лейст О.Э. Сущность права. Проблемы теории и философии права. - М.: ИКД «Зерцало-М», 2002. – 288 с.
5. Власенко Н.А. Разумность и определенность в правовом регулировании: монография. - М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации: ИНФРА-М, 2014. - 157 с. – www.dx.doi.org/10.12737/5616
6. Бауман З. Индивидуализированное общество/ Пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. - М.: Логос, 2005. – 390 с.
7. Трунов И.Л. Проблемы правовой определенности российского законодательства // Международное публичное и частное право. 2008, №6 (45). С.32 - 35
8. Тихомиров Ю.А. Теория закона / отв. ред. В.П. Казимирчук. - М.: Издательство «Наука», 1982. – 257 с.
9. Давид Рене. Основные правовые системы современности. Перевод с франц. В.А. Туманова.- М.: Прогресс, 1988. – 279 с.
10. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. – М.: Статут (в серии «Классика российской цивилистики»), 1998. – 353 с.
11. 28.01.1937. Latvijas Republikas likums „Civillikums”. CETURTĀ DAĻĀ. Saistību tiesības // Valdības Vēstnesis, 46, 26.02.1937. [stājas spēkā: 01.03.1993.]

Organizētā noziedzība

Iona Bobko

Latvija, Baltijas Starptautiskā Akadēmija

Liepājas filiāle

Profesionālā maģistrantūras studiju programma “Krimināltiesības”

ilonabobko@gmail.com

Zinātniskais vadītājs Dr.iur., profesors **Vitolds Zahars**

Anotācija

Raksta tēma “Organizētā noziedzība” ir aktuāla gan krimināltiesībās, gan sodu izpildes tiesībās. Organizētās noziedzības stāvoklis liecina par kriminālo virzību un stabilitāti sabiedrībā.

Raksta mērķis ir izpētīt organizētās noziedzības stāvokli, ar to saistītās problēmas un atrast veidus tās apkarošanai.

Atslēgas vārdi: drošība, noziedzības apkarošana, organizētā noziedzība.

Аннотация

Тема статьи «Организованная преступность» актуальна как в уголовном праве, так и в праве об исполнении наказаний. Состояние организованной преступности свидетельствует о криминогенном направлении и стабильности в обществе.

Цель статьи – изучить состояние организованной преступности, связанные с той проблемы и найти решение для борьбы с той.

Ключевые слова: безопасность, борьба с преступностью, организованная преступность.

IEVADS/INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ

Noziedzība ir viens no būtiskākajiem sabiedrības sociālās veselības indikatoriem. Reģistrētās noziedzības kopējais stāvoklis, tās izmaiņas, noziedzīgo nodarījumu struktūra var liecināt par kriminālo ievirzi sabiedrībā nostiprināšanos, samazināšanos vai zināmu kriminogēno procesu stabilitāti [8, 155].

Sabiedrībai ir svarīgi kādā veidā un cik lielā mērā tiek aizsargātas viņas intereses ekonomiski sarežģītajos apstākļos, un, cik lielā mērā to ir spējīga garantēt valsts, cik jāpaļaujas uz sevi.

Patlaban Latvijā tiek atklāta aptuveni trešā daļa no reģistrēto noziegumu. Ekonomiskās noziedzības līmenis valstī joprojām saglabājas stabils. Augsts ir arī neregistrētās jeb latentās noziedzības līmenis. Kā liecina kriminoloģiskie pētījumi un ekspertu aptauju rezultāti, kopumā tiesībsargāšanas iestādēs tiek fiksēti 10-15% no valstī reāli izdarītajiem noziegumiem. Augstais latentās noziedzības līmenis ir saistīts ar noziedznieku un kriminālo struktūru augsto profesionalitāti, iedzīvotāju inertumu attiecībā uz tiesībsargāšanas iestāžu informēšanu par noziedzīgiem nodarījumiem,

kā arī bailes no turpmākiem apdraudējumiem. Būtiskākie faktori, kas determinē noziedzību, ir mainījušies diezgan krasi: ir pieaudzis narkotisko vielu un alkohola patēriņš, palielinājies ēnu un neregistrētās ekonomikas līmenis. Iedzīvotāji, kurus neapmierināja darba tirgus un atmaksas sistēma, masveidā ir izbraukuši uz ārzemēm. Valstī jūtams kvalitatīva darbaspēka trūkums celtniecībā, pārstrādes nozarēs [8; 156].

SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION / ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Organizētā noziedzība

Lai raksturotu apdraudējumus valsts iekšējai drošībai un attaisnotu iejaukšanos atbilstošās dzīves sfērās, publiskās diskusijās parasti tiek nosauktas trīs kriminalitātes jomas: organizētā noziedzība, korupcija un starptautiskais terorisms [7; 8]. Un tas rada aizvien jaunas, nepatīkamas problēmas un nopietnus izaicinājumus.

Eiropas Savienības līmenī smagās un organizētās noziedzības apkarošana, tāpat kā cīņa ar terorismu ir galvenā prioritāte.

Organizētā noziedzība ir viens no smagākajiem noziedzības veidiem, kas rada vislielāko apdraudējumu un ir tiešs drauds valsts drošībai un tālākai ekonomiskai attīstībai. Organizētā noziedzība ietekmē arī vispasaules sabiedrības ekonomiskos un politiskos procesus. Nepārtrauktā moderno tehnoloģiju attīstība noziedzīgajiem grupējumiem ir pavērusi plašākas iespējas izvērst savu darbību, padarot to par transnacionālu, spēcīgāku, latentāku un ietekmīgāku. Organizētās noziedzības veidošanos un darbību Latvijā ietekmē gan ārējie, gan iekšējie faktori. Ārējie faktori ir Latvijas izdevīgais ģeogrāfiskais stāvoklis, proti, atrašanās transporta maršrutu krustpunktā starp Krievijas Federāciju, Āzijas un Eiropas valstīm, kā arī Šengenas zonas bezvīzu režīms un ES ārējā robeža. Tranzītvalsts statusu Latvijai veicina arī Ventspils, Liepājas un Rīgas tirdzniecības ostu izvietojums, kā arī Rīgas lidosta [6; 6].

Latvijā šobrīd vērojama ekonomiskās krīzes ietekme un tās rezultātā lēnā iekšzemes kopprodukta izaugsmes atjaunošanās, mazumtirdzniecības kritums, celtniecības apjomu samazinājums, rūpniecības lejupslīde, kā arī augstais bezdarba līmenis, kopumā radot labvēlīgu augsni ēnu ekonomikas attīstībai, ko savukārt veicina zemais iedzīvotāju ienākumu līmenis, sabiedrības noslāņošanās, sabiedrības vidusslāņa samazināšanās, kā arī darba tirgus problēmas. Minētie faktori palielina pieprasījumu pēc kontrabandas akcīzes precēm, kas maksā lētāk nekā oficiālajās tirdzniecības vietās, radot akcīzes preču kontrabandu uz attīstītām Eiropas valstīm. Ēnu ekonomikas paplašināšanās ir saistīta arī ar korupciju. Par noziedzīgo grupu darbības pamata veidu ir uzskatāma arī izvairīšanās no nodokļu nomaksas, finanšu līdzekļu izkrāpšana, kā arī noziedzīgi iegūtu līdzekļu legalizācija, kas notiek pēc izstrādātas shēmas, izmantojot fiktīvus uzņēmumus. Noziedzīgi iegūtās naudas legalizācija notiek galvenokārt investējot un iegādājoties nekustamos īpašumus, nodarbojoties ar fiktīvo

uzņēmējdarbību, kā arī veicot naudas līdzekļu apriti caur ārzonas firmām un privātpersonu kontiem Latvijas bankās, tā pārsvarā iegūstot skaidras naudas līdzekļus. Organizētās noziedzības darbības īstenošanu būtiski sekmē dažādu veidu resursu pieejamība un tiesību aizsardzības iestāžu darba specifikas pārzināšana, kā arī mijiedarbība ar citām organizētām grupām atsevišķu noziedzīgās darbības jautājumu risināšanā uz vienlīdzības principa un savstarpēji izdevīga ekonomiskā pamata. Visi šie faktori tieši vai netieši veicina un turpina ietekmēt noziedzības, t.sk. organizētās noziedzības, attīstību un izplatību noteiktos sektoros [6; 8].

Organizētās noziedzības apkarošana

Organizētās noziedzības apkarošanas uzlabošanai izveidoto mehānismu ietvaros tiek izmantotas dažādas metodes un veikti pasākumi.

2014.gadā tika apstiprināts Organizētās noziedzības novēršanas un apkarošanas plāns 2014.-2016. gadam. Plānā ietverti uzdevumi un pasākumi, kuru mērķis ir padarīt efektīvāku ar organizēto noziedzību saistīto noziedzīgo nodarījumu novēršanu un apkarošanu un radīt pilnvērtīgus apstākļus tiesību aizsardzības iestāžu cīņai ar organizēto noziedzību. Lai sasniegtu Plānā izvirzītos mērķus, turpmāko 3 gadu laikā plānots, pirmkārt, veidot vienotu valsts pārvaldes institūciju darbinieku izpratni un zināšanas par prioritārajām organizētās noziedzības darbības jomām un ietekmi uz valsts ekonomiskajām interesēm un iedzīvotāju drošību. Otrkārt, plānots padarīt efektīvāku tiesību aizsardzības un valsts drošības iestāžu darbību organizētās noziedzības apkarošanas būtiskākajās jomās, tai skaitā, pilnveidojot sadarbību ar citām institūcijām un sabiedrību. Latvijā organizētās noziedzības novēršanas un apkarošanas jomā kā īpaši nozīmīgas izvirzītas šādas prioritātes: organizētās noziedzības noziedzīgo darbību pret īpašumu apkarošana; sintētisko narkotiku ražošanas apkarošana un cīņa ar to kontrabandu Eiropas Savienībā; cīņa ar kibernetiskajiem; cīņa ar krāpšanas akcīzes nodokļa un PVN jomā (tostarp akcīzes preču kontrabanda un nelikumīga aprīte, kā arī noziedzīgu nodarījumu valsts institūciju dienestā apkarošana). Plāna pasākumus paredzēts īstenot piešķirto valsts budžeta līdzekļu ietvaros [4].

ES interešu aizsardzības īstenošanai izveidota koordinācijas padome, kurā nacionālajā līmenī tiek veikti pasākumi ES finanšu līdzekļu krāpšanas apkarošanai. Šajā padomē piedalās VID, ĢP, KNAB un VP vadītāji un priekšnieki un katru gadu nacionālajā līmenī tiek sagatavota informācija iesniegšanai Eiropas Padomē par ES struktūrfondu neatbilstošu izlietojumu, t.sk. izkrāpšanu.

VIDdarbības un attīstības stratēģijas 2011.-2013. gadam īstenošanas plānā kā viens no galvenajiem FPP uzdevumiem ir noteikts – nodrošināt operatīvo darbību un kriminālprocesuālo pasākumu veikšanu, lai pārtrauktu organizēto noziedzīgo grupējumu darbību, valsts ieņēmumu jomā. Papildus tam organizētās noziedzības apkarošana noteikta kā viena no VID darbības prioritātēm.

Izanalizējot operatīvo situāciju, ieslodzījuma vietās var secināt, ka organizētās noziedzības ietekme uz iestāžu darbību nav būtiski mainījusies. Galvenokārt

tās ietekme atspoguļojas aizliegto priekšmetu, narkotisko vai psihotropo vielu piegādes organizēšanā ieslodzītajām personām [6; 9].

KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ /

Latvijas iekšējās drošības vide raksturojas ar pozitīvām pārmaiņām, tomēr pastāv ekonomiskās neatkarības apdraudējumi, sarežģīti vides, reģionālās politikas un sociālā nodrošinājuma jautājumi, organizētās noziedzības un korupcijas problēmas, kas turpina negatīvi iespaidot valsts ekonomiku un iedzīvotāju uzticību esošai valsts iekārtai.

Kā galvenās prioritātes valsts iekšējā drošībā uzskatāmas: likuma varas garantēšana, robežu kontrole, noziedzības mazināšana, korupcijas izskaušana, sabiedriskā kārtība un drošība, sabiedrības integrācijas veicināšana, kritiskās infrastruktūras un kritiskās informācijas aizsardzība, kā arī gatavība krīzes situāciju un katastrofu novēršanai un pārvarēšanai.

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/REFERENCES /

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Latvijas Republikas Satversme.1922. gada 15. februāris, spēkā esoša// Vēstnesis Nr. 43, 01.07.1993.
2. Kriminālprocesa likums. 1998.gada 14.oktobris, spēkā esošs// Ziņotājs Nr. 23, 03.12.1998.
3. Krimināllikums. 1998.gada 17.jūnijs, spēkā esošs//„Latvijas Vēstnesis” Nr. 199/200, 08.07.1998.
4. Apstiprina Organizētās noziedzības novēršanas un apkarošanas plānu 2014.-2016.gadam http://www.iem.gov.lv/lat/aktualitates/informacija_medijiem/?doc=28740– resurss apskatīts 14.09.2016
5. Ģenerālprokuratūras gada pārskats Ģenerālprokurora Ērika Kalnmeiera pārskats par prokuratūras darbu 2015.gadā - <http://www.prokuratūra.gov.lv/public/30230.html> - resurss apskatīts 14.09.2016.
6. IeMPlans_061213_ONNAP; Organizētās noziedzības novēršanas un apkarošanas plāns 2014.-2016.gadam – http://www.google.lv/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjM_ICd2I3MAhVikiwKHaUDBuIQFggaMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.iem.gov.lv%2Ftools%2Fdownload.php%3Ffile%3Dfiles%2Ftext%2FPL%25C4%2580NS%2520ONNAP_061213.docx&usq=AFQjCNFc9zqvZchDBADFl drHUXQAYmSeUg- resurss apskatīts 14.09.2016.
7. Pastille J.K. Rusanovs E. Operatīvajās darbībās iegūto pierādījumu izmantošana: Problēmas un iespējamie risinājumi. Rīga: Latvijas Vēstnesis, 2003.-112.lpp.
8. Vilks A. Krimināltiesiskā politika: diskursa analīze un attīstības perspektīvas. Rīga: Drukātava, 2013.-265.lpp.

Insurance industry's legal importance to financial sector stability in the European Union

Lauris Bočs

Doctorate student at the Faculty of Law;
Latvia; Rīgas Stradiņš University;
lauris.bocs@inbox.lv

Research supervisor: Dr.iur. **Jānis Grasis**
Rīgas Stradiņš University's leading researcher
and associated profesor at the BA School of Business and Finance

Anotācija

Pēc t.s. Brexit ir redzams, ka Eiropas Savienības dalībvalstu savstarpējā tiesībpolitiskā sadarbība nav harmonizēta vai vienota, jo ir atšķirīgi mērķi. Tomēr turpinās kapitāla tirgu savienības normatīvā izveide, ieskaitot arī apdrošināšanas pakalpojumus ar t.s. Maksāspējas II direktīvas īstenošanu 2016.gadā. Raksta mērķis ir veikt Baltijas valstīs pirmo *ex ante* juridisko izvērtējumu Eiropas Apdrošināšanas un aroda pensiju iestādes pārraudzībai un reformu ietekmei uz finanšu sektora stabilitāti.

Atslēgas vārdi: Eiropas Savienība, apdrošināšana, kapitāla tirgu savienība.

Abstract

After the so-called Brexit it is evident that the legal-political cooperation between European Union member states is not harmonized and united because of different aims. Yet, regulatory establishment for capital markets union continues, including insurance services with the so-called Solvency II directive's implementation in 2016. This article aims to establish the first *ex-ante* legal assessment in the Baltic States about European Insurance and Occupational Pensions Authority's monitoring and effects of the reforms on financial sector stability.

Keywords: European Union, insurance, capital markets union.

INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ/IEVADS

The European Union (EU) is an economically based market union with different member states in terms of infrastructure, human resources and competitiveness, but with a common legal agenda of unifying not just banking and investment, but also *inter alia* insurance services within the common capital market. [2, 225] The aim of the research is to establish a legal analysis in the Baltic states of the insurance service regulation unification process under the auspices of the European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) within the proposed capital markets union of the EU in relation to the initialization of the so-called Solvency II Directive in 2016 after the so-called Brexit, i.e., when the British electorate voted for Great Britain to leave the EU showed that within the EU considerable regional market differences still exist with a potential of legal backlash.

Using descriptive, logical and deductive methodology within an interdisciplinary *ex ante* doctrinal analysis, the normative supervision of EU insurance services is evaluated in relation to the hypothesis that the centralization of the insurance industry's framework consolidates risks for cross-border financial sector stability. The research is limited with the scope of the legal analysis focusing on the cross-border factor of unified solvency regulations within a diverse EU market environment. The published paper will be available as an audio article for download together with a video commentary from the author. [11]

The research shows that the EU insurance industry has limitations as to its volatility if real economy aspects of the market are legally considered, therefore Solvency II cannot be a stand-alone solution for insurance market resiliency and financial sector stability.

Insurance industry's role in the financial sector

Considering the diversity of economic activity within capitalistic societies, the emergence of insurance services has come to assist in the protection of assets from physical or also economic risks such as in entrepreneurial endeavours, production industries etc. [9, 6] The substantial portion of legal regulation in the EU deals with the individual sectors of the producing or so-called real economy which builds wealth and strengthens the competitiveness of the member state. [6, 52] Therefore the real economy is the basis of the financing or financial sector, of which the insurance industry is a part.

For insurance to work properly the regulatory framework needs a market based system according to differential parameters within the specific jurisdiction because insurance is basically an intermediation part within a whole economic unit that buys and sells assets. [7, 4] That is the main reason why insurance providers are holders of different assets within the economy.

The basic impact of the insurance industry onto the financial sector has to do with the fact that assets that the insurer holds, need to have a fair liquidity to them in order to establish a certain readiness in case of payment duties, which can be hardly foreseen but can cause risky solvency fluctuations. [3, 35] The author points out that insurance risk can mean therefore market risk in terms of asset prices.

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL ROVISION/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ/ ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

After the global financial difficulties in 2007 and 2008 the EU has taken several steps to complete it's Solvency II directive which stipulates the supervisory authority of EIOPA. [1] The inclusion of oversight has direct links to the market conditions of international financial institutions which provide banking and insur-

ance services in a closely related corporate network also within the EU. [8, 60] Therefore the supervisory mechanism of the EIOPA is just one of many in relation to the capital union market of the EU and which establishes the centralized oversight of member state commercial markets.

The fundamental implications for EU wide insurance convergence are considered to be within practical market differences between differently developed member state markets. [4, 212] Yet, the further development of insurance business activity can be attributed to the harmonization options of EU wide insurance contract regulation. [5, 51] The author notes that the unification of a common market has more to do how the customer is protected and how the contract can be enforced.

In theory, EU insurance market unification can mean an almost integrated market of insurance intermediaries from all EU member states competing in all markets if they choose to. In reality, EU wide insurance supervision can mean combining different market liquidities into a homogenous conglomerization process where international alliances dominate local intermediaries because of the cross-border reach.

Future regulation and research needs

This research paper due to the limitations for publication is an initial scholarly endeavour within the legal research field of the Baltic States to actually comprehend the possibilities of successful integration into the capital markets union of the EU. The legal importance of the insurance industry stems from the relevance of the novelties within this topic, i.e., all major implementation steps started only in 2015, but, for instance, the European Commission's Action Plan for financial resilience in the insurance industry does not indicate the actual evaluation of intra-European competition, but focuses on EU competitiveness in the world. [10] So far legal research within the Baltic States has not had sufficient time to start evaluating the ongoing legal procedures and therefore this research can establish a legal evaluation basis for favourable regulation *de lege ferenda*, i.e., in the future due to national legislation considerations as Solvency II is a directive not a regulation.

Inclusive markets could mean, for instance, that one policy would cover the risks in more than one country, so it would be a clear benefit for the customers, yet the competitiveness by regional differences loses its importance in such an inclusive market and so the consumer benefit of one policy can become as expensive as several policies and economic rights would not be well served. The future need for research and regulation for the planned EU capital markets union lies within the legal regulation according to the chronology of wealth building processes within the real economy, i.e., for convergence of insurance solvency requirements there has to be a minimum solvency in the domestic economies of EU member states.

CONCLUSION/ KOPSAVILKUMS/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

The author proposes these theses:

1. The EU insurance industry as an intermediary between capital flows has such a considerable holding in EU financial asset and capital markets that any regional risks and volatility calculations are more likely to be leveraged onto cross-border markets and legally isolating competitive advantages because of market value and intrinsic value differences for several assets in particular member states.
2. The insurance industry's solvency criteria are an initial guiding point for the capital markets union regulation, but the recent developments relating to sovereign debt crises and even member state inclinations to leave the EU are clearly not in favour of too integrated cross-border business regulation which should be respected at least on a national legislation basis.
3. The global financial downturn in 2007 and 2008 was very much associated with financial institutions being too integrated in each other's business dealings, so before solvency considerations the author proposes to regulate actual monopolization avoidance of banking and insurance industries which has not been addressed so far relating to legal initiatives for a capital markets union.

REFERENCES / LITERĀTŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/ СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

Legal documents

1. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II), Article 71, available: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:02009L0138-20140523> [viewed 01.12.2016.].

Research

2. Bardazzi, R. Conclusions. In: A Monetary Hope for Europe: The Euro and the Struggle for the Creation of a New Global Currency. Guderzo, M., Bosco, A., eds. Firenze: Firenze University Press, 2016, 221-226.
3. Centre for European Policy Studies. The Future of Insurance Regulation and Supervision in the EU: New Developments, New Challenges : Final Report of a CEPS Task Force. Brussels: Centre for European Studies, 2006, 35, via GoogleBooks.
4. Handschke, J., Rozumek, P. Analysis of Insurance Market Development in Eastern European Countries Based on S-Curve. In: EU Crisis and the Role of the Periphery. Karasavoglou, A., Ongan, S., Polychronidou, P., eds. Cham: Springer, 2015, 212, 203-215, via GoogleBooks.

5. Norio-Timonen, J. Legal Coherence as a Prerequisite for A Single European Insurance Market. In: Coherence and Fragmentation in European Private Law. Letto-Vanamo, P., Smits, J., eds. München: Sellier European law Publishers, 2012, 51, 43-58, via GoogleBooks.
 6. Papademos, L. Growth and Competitiveness in Euro Area Economies. In: 50 Years of EU Economic Dynamics: Integration, Financial Markets and Innovations. Tilly, R., Welfens, P.J.J., Heise, M., eds. Berlin: Springer, 2007, 52., 51-67
 7. The Congress of the United States Congressional Budget Office. The Economic Impact of a Solvency Crisis in the Insurance Industry. 1994, 4, via GoogleBooks.
 8. Ulst, I. Linkages of Financial Groups in the European Union: Financial Conglomeration Developments in the Old and New Member States. Budapest: Central European University Press, 2005, 60, via GoogleBooks.
 9. Zweifel, P., Eisen, R. Insurance Economics. Berlin: Springer, 2012, 6.
- Other
10. COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS Action Plan on Building a Capital Markets Union. Available: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52015DC0468> [viewed 01.12.2016.]
 11. List of public files for Lauris Bočs. Available: <https://www.files.fm/laurisbochs> [viewed 01.12.2016.]

Īpaši aizsargājama cietušā atzišana kriminālprocesā

Monta Brūvere

Latvija, Baltijas starptautiskā akadēmija, Liepājas filiāle,
profesionālās maģistrantūras studiju programma “Krimināltiesības”

bruvere76@inbox.lv

Zinātniskā vadītāja Prof., Dr.iur.Sandra Kaija

Anotācija

Kriminālprocesa likumā tiek paredzēta atsevišķa cietušo grupa - īpaši aizsargājami cietušie. Šo cietušo grupai likumā tiek piešķirtas papildus tiesības. Kriminālprocesā īpaši aizsargājama cietušā statusa piešķiršanai veicams individuālais izvērtējums, ar ko tiek noteiktas pamatvajadzības, jo katra cietušā pārdzīvojums un radītais kaitējums ir atšķirīgs.

Raksta mērķis ir noskaidrot kriminālprocesuālo kārtību personas atzišanai par īpaši aizsargājamo cietušo, konstatēt problēmjaucējumus un ieteikt to risinājumus.

Rakstā pēfīta problēma, kas saistīta ar novēlotu personas atzišanu par īpaši aizsargājamu cietušo. Nobeigumā autore izdara secinājumus un norāda uz konstatēto problēmu iespējamo risinājumu.

Atslēgas vārdi Atzišana, kriminālprocess, īpaši aizsargājams cietušais, tiesības.

Аннотация

В Уголовно процессуальном законе предусмотрена отдельная группа потерпевших - особо защищаемые потерпевшие. Этой группе потерпевших в законе присвоены дополнительные права. Для присвоения статуса особо защищаемого потерпевшего в уголовном процессе надлежит провести индивидуальную оценку, чем устанавливаются основные нужды, так как для каждого потерпевшего переживания и причиненный вред различный.

Целью статьи является установить уголовно процессуальный порядок для признания лица особо защищаемым потерпевшим, констатировать проблемные вопросы и предложить их решение.

В статье исследована проблема, которая связана с запоздалым признанием лица особо защищаемым потерпевшим. В заключении автор делает выводы и указывает на возможные решения констатированной проблемы.

Ключевые слова: Признание, уголовный процесс, особо защищаемый потерпевший, права.

IEVADS/INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ

Cietušo tiesību ievērošana un to aizsardzība visā Eiropas Savienībā ir aktuāls jautājums, sakarā ar cilvēku brīvu pārvietošanos Eiropas Savienībā. Lai tiktu nodrošināts vienots tiesību kopums tiek meklēti risinājumi to īstenošanai. Īpaša uzmanība tiek piešķirta atsevišķai cietušo grupai, kas ir īpaši aizsargājami cietušie. Šādi cietušie tiek noteikti ņemot vērā pret tiem vērsto noziedzīgo nodarījumu. Lai tiktu nodrošināta šo cietušo tiesību un interešu aizsardzība Kriminālprocesa likumā

veikti grozījumi, kuri nosaka šo īpaši aizsargājamu cietušo kritērijus un piešķir tiem papildus tiesības. Cietušā individuālais izvērtējums dod iespēju noteikt pamatvajadzības, jo katra cietušā pārdzīvojums un radītais kaitējums ir atšķirīgs.

Raksta mērķis ir noskaidrot kriminālprocesuālo kārtību personas atzīšanai par īpaši aizsargājamu cietušo, konstatēt problēmjautājumus un ietikt to risinājumus.

SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Īpaši aizsargājams cietušais

Eiropas Parlamenta un Padomes 2012.gada 25.oktobra Direktīva 2012/29/ES[1, 1], paredz visu noziegumos cietušo individuālu novērtējumu, lai apzinātu tos cietušos, kuriem nepieciešama papildu īpaša aizsardzība. [2, 6]

Kriminālprocesa likumā veikti grozījumi, kas stājās spēkā 2016.gada 23.martā ar kuriem tiek noteikts cietušā individuālais novērtējums pēc kā cietušajam var tikt piešķirts īpaši aizsargājama cietušā statuss kriminālprocesā, kas nozīme papildus procesuālo garantiju piešķiršanu.

Īpaši aizsargājama cietušo loks ir diezgan plašs, tas aptver ne tikai bērnus, kas atzīti par īpaši aizsargājamu cietušo grupu. Īpaši aizsargājama cietušo grupai tiek paredzētas papildu procesuālas garantijas. [3, 3]

Īpaši aizsargājami cietušie ir noteikts personu loks ar šo personu tiesību apjomu. Lai identificētu cietušo ar īpašām vajadzībām, personas individuālajā izvērtēšanā ņem vērā, piemēram, cietušā personīgās īpašības, noziedzīgā nodarījuma veidu un raksturu, noziedzīgā nodarījumā aizdarīšanas apstākļus. Sistēma, kādā tiek veikts individuālais izvērtējums. [4, 4]

Lai kriminālprocesa ietveros tiktu konstatēta īpaši neaizsargātā cietušo grupa, savlaicīgi ir jāveic visu noziegumos cietušo individuāls novērtējums. Lai pieņemtu lēmumu par īpašas aizsardzības piemērošanu cietušajam ņemams vērā ir cietušo personu raksturojošās iezīmes, nozieguma veids tā raksturs, kā arī citi nozieguma apstākļi. Veicot individuālu novērtējumu ņemams vērā nodarītā noziedzīgā nodarījuma smagums, izdarīšanas motivācija, diskriminācija vai aizspriedumi, kas attiecas uz cietušās personas raksturojošām iezīmēm, kā arī jebkāda veida attiecības starp cietušo un noziedzīgā nodarījuma izdarītāju. Īpaši jāpievērš vērība noziegumam ar vardarbību, kas saistīta ar dzimumu, vardarbībai, kas notikusi tuvas attiecībās, kā arī seksuālai vardarbībai.

Kriminālprocesa likuma 96.¹ pants nosaka, ka par īpaši aizsargājamu cietušo ir atzīstami:

- nepilngadīgie;
- cietušās personas, kuras veselības traucējumu dēļ, vai garīga rakstura dēļ nespēj realizēt savas procesuālās tiesības;

- personas, kuras cietušas no noziedzīga nodarījuma, kas vērstas pret personības tikumību vai dzimumneaizskaramību, vai no cilvēku tirdzniecības;
- persona, kura cietusi no noziedzīga nodarījuma, kas saistīts ar vardarbību vai vardarbības piedraudējumu un ko izdarījis cietušā tuvinieks, bijušais laulātais vai persona, ar kuru cietušais ir bijis neregistrētās laulāto attiecībās;
- persona, kurai noziedzīga nodarījuma rezultātā, radīti smagi miesas bojājumi vai psihiski traucējumi;
- persona, kura cietusi no noziedzīga nodarījuma, kas, iespējams, veikts rasistisku, nacionālu, etnisku vai reliģisku motīvu dēļ.

Bez iepriekš minētā, par īpaši aizsargājamu cietušo, var arī tikt atzīta persona kas noziedzīga nodarījuma nodarītā kaitējuma rezultātā ir īpaši ievainojams un nav pasargāts no atkārtota apdraudējuma, iebiedēšanas vai atbaidības. [5, 2]

Lai persona spētu izdarīt izvēli, par to vai tā vēlas saņemt cietušā statusu kriminālprocesā tai ir jābūt informētai par tās ne tikai tiesībām, bet arī pienākumiem, kas tai būs jāpilda pēc procesa virzītāja pieprasījuma.

2. Procesuālā kārtība personas atzīšanai par īpaši aizsargājamu cietušo

Personas vēlmi būt vai nebūt par cietušo kriminālprocesā procesa virzītājs fiksē procesuālo darbību protokolā, ja vēlme tiek izteikta procesuālo darbību laikā, vai pieņem lēmumu par personas atzīšanu par cietušo. Lēmumu par atzīšanu par cietušo pieņem pamatojoties uz Kriminālprocesa likuma 96., 320., 321.pantu.

Ar procesa virzītāja lēmumu cietušo atzīst par īpaši aizsargājamu cietušo un šajā lēmumā norāda informāciju, kas attiecas uz īpaši aizsargājamu cietušo. Par šāda lēmuma pieņemšanu paziņo cietušajam un ja cietušam ir pārstāvis, tad arī viņam. Ja iztiesājot krimināllietu pirmās instances tiesā līdz tiesas izmeklēšanas sākumam tiesa konstatē apstākļus, kas norāda, ka cietušais atzīstams par īpaši aizsargājamu cietušo un tas nav izdarīts pirmstiesas procesā, tad tiesa līdzīgi kā personas atzīšanu par cietušo, pieņem lēmumu par cietušā atzīšanu par īpaši aizsargājamu cietušo.

Par nozieguma upuri kļūst atšķirīgas personas, dažādi cilvēki ar atšķirīgiem raksturiem un uzskatiem. Tikai un vienīgi katra upura, nevis procesa virzītāja profesionālā situācijas izpratne, izšķir, vai konkrētajā kriminālprocesā cietušais piedalīsies kā procesa dalībnieks. [6, 5]

Cietušā statusa iegūšanai, nepieciešams tās gribas izteikums. Katra cietusī persona ir tiesīga izvēlēties, vai vēlas īstenot savas tiesības iegūstot cietušo statusu kriminālprocesā un kādā apmērā.

Par cietušo personu var atzīt tikai, tad, ja tā pati vai tās pārstāvis ir devis piekrišanu būt par cietušo konkrētajā kriminālprocesā. Personai, kas cietusi noziedzīgā nodarījuma rezultātā pastāv tiesības atteikties no cietušā statusa iegūšanas kriminālprocesa ietvaros. Brīdī, kad cietusī persona atsakās ieņemt cietušā statusu kriminālprocesā, tai tiek liegtas cietušā tiesības un persona iegūst liecinieka sta-

tusu. Cietušā procesuālo statusu persona iegūst tikai tādā gadījumā, ja to pati vēlas un ir izteikusi piekrišanu tikt atzītai par cietušo. Gadījumā, ja persona nespēj izteikt savu viedokli, fizisku vai psihisku iemeslu dēļ, par to vai vēlas ieņemt cietušā statusu kriminālprocesā, šādā gadījumā persona tiek atzīta par cietušo bez tās piekrišanas.

3. Tiesību pārkāpumi personas atzīšanā par īpaši aizsargājamu cietušo

Cietušajam saņemot adekvātu palīdzību un atbalstu, cietušā rehabilitācija noris ātrāk un veiksmīgāk. Notikumu un tālāko darbību izskaidrošana, uzticības radīšana var palīdzēt samazināt objektīvo faktoru negatīvo ietekmi uz cietušā spēju sadarboties savu tiesību realizācijā.

Praksē nākas secināt, ka tiek izdarīti pārkāpumi no procesa virzītāja puses, sākotnēji neatzīstot personu par īpaši aizsargājamu cietušo, no kā izriet tālejošākas sekas cietušā tiesību pārkāpšanā. Kā tiek konstatēts krimināllietā Nr.K20-0639-16/13, sešpadsmit gadus nenasniegusi persona tiek pamudināta tikt ar mērķi izdarīt seksuālas darbības un stāties dzimumattiecībās, šāds noziegums raksturojams kā noziedzīgs nodarījums pret personas tikumību. Līdz ar ko personas nepilngadība jau ir noteicošais faktors, lai tā tiktu atzīta par īpaši aizsargājama cietušā statuss. Procesā virzītājam jau sākotnēji bija jānosaka, šai personai īpaši aizsargājama cietušā statuss. Vēl jo vairāk, ņemot vērā noziedzīgā nodarījuma veidu, tas ir noziedzīgs nodarījums pret personas tikumību, no kā izriet, ka tai obligāti jānodrošina juridiskā palīdzība kā noteikts Kriminālprocesa likuma 108.panta piektajā daļā. No šāda procesuālo tiesību pārkāpuma veidojas virkne nepieļaujamu faktoru. Sešpadsmit gadus nenasniegusī persona pirmstiesas procesā tiek pratināta divas reizes, katru pratināšanu veic cita amatpersona, pratināšanā netiek izmantoti tehniskie līdzekļi, kas nozīmē, ka neskaidrību gadījumā cietusī atkārtoti tiks aicināta liecināt saistībā ar noziedzīgo nodarījumu, kas atkārtoti tai liks pārdzīvot notikumu. Pirmstiesas procesā veiktās pratināšanas notikusi bez advokāta piedalīšanās. Lietas materiālos nekur netiek konstatēts, ka cietušajai būtu pieaicināts advokāts juridiskās palīdzības sniegšanai, kā arī nav redzams, ka cietušajai vai tās pārstāvei par to būtu zināms, ka tām obligāti šāda palīdzība noteikta likumā. Līdz ar ko nākas secināt, ka gan cietusī, gan viņas pārstāve ar tiesībām ir iepazīstinātas tikai formāli, tās neizskaidrojot, no kā izriet, ka tām arī nav izskaidrotas pārējās tiesības.

KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Kriminālprocesa likums paredz, ka cietušais kriminālprocesā var tikt atzīts par īpaši aizsargājamu cietušo, ņemot vērā tam nodarīto kaitējumu un noziedzīgā nodarījuma veidu. Palīdzības un atbalsta sniegšanai būtiski ir novērtēt kāda veida kaitējums cietušajam nodarīts, tas var būt fizisks, morāls vai finansiāls kaitējums, kas var atstāt nedzēšamu iespaidu uz personas psiholoģisko stāvokli, kas katram cietušajam ir vērtējams individuāli.

Īpaši aizsargājamajiem cietušajiem tiek noteiktas visas cietušā tiesības un papildus tiesības, kas attiecas uz šo konkrēto cietušo grupu. Savukārt procesā virzītājam nepievēršot pienācīgu uzmanību, cietušā personībai, tam nodarītajam kaitējumam un noziedzīgā nodarījuma veidam, persona netiek savlaicīgi atzīta par īpaši aizsargājamu cietušo no kā izriet īpaši aizsargājama cietušā tiesību pārkāpums.

Lai šādi pārkāpumi tiktu novērsti, uzraugošam prokuroram būtu uzliekams par pienākumu, izmeklētāja pieņemtajā lēmumā par personas atzīšanu par cietušo, pārbaudīt vai personai, kas cietusi no noziedzīga nodarījuma ir piemērots pareizs statuss. Šāda pienākuma noteikšana uzraugošajam prokuroram liktu pievērst lielāku uzmanību, izvērtēt cietušās personas un tām piešķiramo procesuālo statusu.

REFERENCES / LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/ СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Eiropas parlamenta un padomes direktīva 2012/29/ES, ar ko nosaka noziegumos cietušo tiesību, atbalsta un aizsardzības minimālos standartus un aizstāj Padomes Pamatlēmumu 2001/220/TI, pieņemta Strasbūrā 25.10.2012.
2. Kriminālprocesa likums/Latvijas Republikas likums. Pieņemts 21.04.2005. spēkā no 01.10.2005.Latvijas Vēstnesis, 74 (3232), 11.05.2005., Ziņotājs 09.06.2005. Nr.11., ar grozījumiem 03.05.2016.
3. Meikališa Ā, Strada-Rozenberga K, Kriminālprocess raksti 2010-2015, Latvijas Vēstnesis, 2015., 306. lpp.
4. Meikališa Ā. Zinātniskā redakcijā, Kriminālprocesa likumam – 10, Pagātnes mācības un nākotnes izaicinājumi, Latvijas Vēstnesis, 2015., 136. lpp.
5. Stūris G. Procesā virzītāja pienākums respektēt un nodrošināt cietušās personas intereses//Jurista Vārds 04.11.2008. Nr.42
6. Makdonalda M, Ziniet savas tiesības – Direktīva par cietušo tiesībām http://eujusticia.net/images/uploads/pdf/KYR_to_the_Victims_Directive_Latvian.pdf.

Apcietinātās personas tiesības uz informāciju kriminālprocesā

Lienīte Būmeistare

Latvija, Baltijas Starptautiskā akadēmija,

Liepājas filiāle,

profesionālās maģistrantūras studiju programma “Krimināltiesības”

lienite.bumeistare@tiesas.lv

Zinātniskā vadītāja: Dr. iur., profesore **Sandra Kaija**

Anotācija

Raksta mērķis - apskatīt apcietinātā tiesības uz informāciju tiesisko regulējumu un ieteikt to iespējamus risinājumus.

Viena no galvenajām problēmām ir, kā nodrošināt apcietinātās personas un viņa aizstāvja iespēju iepazīties ar tiem lietas materiāliem, kas ir apcietinājuma piemērošanas pamatā.

Precīzas un pilnīgas informācijas par drošības līdzekļa piemērošanas pamatojuma trūkums vērtējams kā aizstāvības veikšanas šķērslis.

Atslēgas vārdi: apcietinātā tiesības, ierosinājums, informācija, kriminālprocesa materiāli.

Аннотация

Цель статьи - рассмотреть правовое регулирование права заключенного под стражу на информацию и предложить возможное решение. Одна из главных проблем заключается в том, как обеспечить возможность заключенного под стражу и его защитника ознакомиться с теми материалами дела, которые являются основанием для применения заключения под стражу.

Отсутствиедостаточно точной и полной информации об основании применения меры пресечения следует оценивать в качестве препятствия в осуществлении защиты.

Ключевые слова: права заключенных, предложение, информация, материалы уголовного процесса.

IEVADS/INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ

Laika gaitā ir mainījusies apcietinājuma piemērošanas procesuālā kārtība, taču savā būtībā tas ir palicis kā drošības līdzeklis, kas uz personas pārvietošanās brīvības ierobežošanas pamata sekmē pirmstiesas izmeklēšanu un iztiesāšanu, kā arī neapšaubāmi pasargā sabiedrību no jauniem noziedzīgiem nodarījumiem.

Lai nodrošinātu personai iespēju atspēkot procesa virzītāja argumentus par apcietinājuma nepieciešamību, tai ir jābūt informētai par tiem faktiem, uz kuru pamata balstīts secinājums par apcietinājuma piemērošanas pamata esamību. Tāpēc raksta mērķis ir apskatīt apcietinātā tiesības uz informāciju tiesisko regulējumu un ieteikt to iespējamus risinājumus.

Tēmas izpētē izmantotas metodes: analītiskā - dažādu avotu analīze; salīdzinošā - tiesību normu salīdzināšana.

SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Tiesības uz informāciju

Eiropas Cilvēktiesību un pamatbrīvību aizsardzības konvencijas 5.panta otrajā un trešajā daļā noteiktas apcietinātās personas tiesības, nekavējoties viņam saprotamā valodā tikt informētam par aizturēšanas iemesliem un par jebkuru viņai izvirzīto apsūdzību [1].

Tādējādi, lai nodrošinātu personas tiesības tikt informētam par aizturēšanas vai apcietinājuma iemesliem, ir svarīgi nodrošināt personas tiesības iepazīties ar tiem faktiem un apstākļiem, kas ir par pamatu personas brīvības ierobežošanai.

Eiropas Parlamenta un Padomes 2012.gada 22.maija direktīva Nr. 2012/13/ES Par tiesībām un informāciju kriminālprocesā norādīts, ka dokumenti un vajadzības gadījumā fotogrāfijas, audioieraksti un videoieraksti, kas ir būtiski, lai efektīvi apstrīdētu aizdomās turēto vai apsūdzēto personu apcietināšanas vai aizturēšanas likumību saskaņā ar valsts tiesību aktiem, būtu jādara pieejami aizdomās turētajiem vai apsūdzētajām personām vai viņu advokātiem vēlākais, pirms tiek sasaukta kompetenta tiesu iestāde, lai lemtu par apcietināšanas vai aizturēšanas likumību atbilstīgi Eiropas Cilvēktiesību konvencijas 5. panta 4. punktam, un tādā laikā, lai šīs personas varētu efektīvi izmantot savas tiesības apstrīdēt apcietinājuma vai aizturēšanas likumību [2].

Tāpat norādīts, ka, ja aizdomās turētie vai apsūdzētās personas tiek apcietinātas vai aizturētas, informācija par piemērojamām procesuālajām tiesībām būtu jāsniedz rakstveida paziņojumā par tiesībām, kas sastādīts viegli saprotamā veidā, lai minētajām personām palīdzētu izprast viņu tiesības. Tajā būtu jāiekļauj pamatinformācija par iespējām apstrīdēt apcietināšanas likumību, panākt, lai tiek pārskatīts lēmums par aizturēšanu, vai lūgt pagaidu atbrīvošanu, ja un tiktāl, ciktāl valsts tiesību akti paredz šādas tiesības [2].

Tiesības uz informāciju tiesiskais regulējums

Personai, kā arī viņas aizstāvim ir tiesības iepazīties tikai ar procesa virzītāja iepriekš sagatavota dokumenta – ierosinājuma par drošības līdzekļa piemērošanu – saturu, bet nav tiesību iepazīties ar kriminālprocesa materiāliem, no kuriem izriet nepieciešamība piemērot konkrēto ar brīvības atņemšanu saistīto drošības līdzekli [6].

Minētais ierobežojums izriet arī no Kriminālprocesa likuma 375.panta pirmās daļas, kas nosaka, ka kriminālprocesa laikā krimināllietā esošie materiāli ir izmeklēšanas noslēpums un ar tiem drīkst iepazīties amatpersonas, kuras veic kriminālprocesu, kā arī personas, kurām minētās amatpersonas attiecīgos materiālus uzrāda šajā likumā paredzētajā kārtībā [3].

Tiesībsargs J.Jansons norādījis, ka minētā tiesību norma savstarpējā kontekstā ar Kriminālprocesa likuma 375.panta pirmo daļu ir radīta, lai pirmstiesas kriminālprocesā nodrošinātu netraucētu tā vešanu, kā arī aizsargātu iespējamo liecinieku vai cietušo intereses, kuras varētu būt apdraudētas, ja kriminālprocesa materiālos ietvertā informācija taptu zināma personai, kura varētu šīs personas pretlikumīgā veidā ietekmēt [6].

Tas, cik daudz informācija būs pieejama personai, kurai piemērota brīvības ierobežošana ir atkarīgs tikai no procesa virzītāja, no tā, cik daudz viņš būs uzskatījis par vajadzīgu norādīt ierosinājumā. Minētais var novest pie tā, ka gan persona, gan arī viņa aizstāvis var tikt maldināti par patieso ziņu apjomu, kas ir pamatā drošības līdzekļa – apcietinājums piemērošanai [6].

Pirms 2009. gada 12. marta grozījumiem Kriminālprocesa likumā, minētā likuma 246. panta otrajā daļā bija noteikts, ka persona, kura īsteno tiesības uz aizstāvību, ir tiesīga iepazīties ar procesuālajiem dokumentiem, kuros fiksētās ziņas par faktiem izmantotas, lai pamatotu procesuālā piespiedu līdzekļa piemērošanu. Ja šāda iepazīstināšana apdraud pirmstiesas izmeklēšanu vai arī trešajai personai vai sabiedrībai svarīgas intereses, ar procesa virzītāja lēmumu to var atlikt līdz atbilstīgā apdraudējuma novēršanai [3]. Savukārt Kriminālprocesa likuma 396. panta pirmā daļa sākotnēji noteica, ka ziņas, ko ieguvusi kriminālprocesā iesaistīta persona, izmantojot savas procesuālās tiesības vai veicot savus procesuālos pienākumus, izpaužamas tikai ar procesa virzītāja atļauju un viņa noteiktajā apjomā [9].

Minētais tiesiskais regulējums bija personai labvēlīgāks un tas paredzēja personai tiesības iepazīties ar tiem lietas materiāliem, kuros norādītā informācija izmantota drošības līdzekļa – apcietinājums piemērošanas nepieciešamības pamatošanai, ja tas neapdraud sabiedrības intereses. Turklāt procesa virzītājam bija jāveic individuāls izvērtējums par to vai atļaut personai, kurai tiek piemērota brīvības ierobežošana, iepazīties ar minētajiem dokumentiem, vai neatļaut.

2009. gada 12. martā Saeima pieņēma likumu “Grozījumi Kriminālprocesa likumā”, kas stājās spēkā 2009. gada 1. jūlijā un ar kuru Kriminālprocesa likuma 246. panta otrā daļa tika izteikta šādā redakcijā: “Pirms pieņemt lēmumu par tāda drošības līdzekļa piemērošanu, kas saistīts ar brīvības atņemšanu, procesa virzītājs izsniedz personai, kurai ir tiesības uz aizstāvību, tā ierosinājuma kopiju, kurā pamatota drošības līdzekļa izvēle”. Savukārt Kriminālprocesa likuma 396.panta pirmā daļa tika izteikta šādā redakcijā: “Pirmstiesas kriminālprocesā iegūtās ziņas līdz tā pabeigšanai izpaužamas tikai ar izmeklētāja vai prokurora atļauju un viņa noteiktajā apjomā. Izmeklētājs vai prokurors rakstveidā brīdina personu par kriminālatbildību par šādu ziņu izpaušanu” [4].

Ar 2013. gada 23. maija likumu “Grozījumi Kriminālprocesa likumā”, kas stājās spēkā 2013. gada 27. oktobrī, Kriminālprocesa likuma 246. panta otrā daļa tika izteikta vēl citā redakcijā, t.i., pirms pieņemt lēmumu par tāda drošības līdzekļa piemērošanu, kurš saistīts ar brīvības atņemšanu, procesa virzītājs izsniedz

personai, kurai ir tiesības uz aizstāvību, tā ierosinājuma kopiju, kurā norādīts konkrētā drošības līdzekļa izvēles pamatojums ar konkrētiem, uz lietas materiāliem balstītiem apsvērumiem. Savukārt Kriminālprocesa likuma 396.panta pirmā daļa netika grozīta, bet Kriminālprocesa likums tika papildināts ar 60.² pantu, kurā noteiktas personas, kurai ir tiesības uz aizstāvību, pamattiesības kriminālprocesā. Minētā panta trešās daļa 1. punktā tika noteikts, ka aizturētajam, kā arī aizdomās turētajam vai apsūdzētajam, kuram piemērots ar brīvības atņemšanu saistīts drošības līdzeklis, ir tiesības iepazīties ar tiem lietas materiāliem, ar kuriem pamatots ierosinājums piemērot ar brīvības atņemšanu saistītu drošības līdzekli, ciktāl šāda piekļuve neapdraud citu personu pamattiesības, sabiedrības intereses un netraucē kriminālprocesa mērķa sasniegšanu [5].

Nereti procesa virzītājs šo Kriminālprocesa likuma normu interpretē sev vēlamā virzienā un neiepazīstina personu ar kriminālprocesa materiāliem, uz kuriem balstās apcietinājuma piemērošanas pamats, tādējādi liedzot iespēju aizstāvim pilnvērtīgi sagatavoties apcietinātās personas aizstāvībai.

Pietiekami precīzas un pilnīgas informācijas par drošības līdzekļa piemērošanas pamatojuma trūkums vērtējams kā aizstāvības veikšanas šķērslis. Tāpēc, lai nodrošinātu personai iespēju atspēkot procesa virzītāja argumentus par apcietinājuma nepieciešamību, tai ir jābūt informētai par tiem faktiem, uz kuru pamata balstīts secinājums par apcietinājuma piemērošanas pamata esamību.

Eiropas Cilvēktiesību tiesas viedoklis šajā jautājumā ir tāds, ka procesā, kur tiek izskatīta sūdzība par apcietinājuma piemērošanu, ir jānodrošina vienlīdzīgu iespēju garantijas abām pusēm, t.i., prokuratūrai un apcietinātajam. Viena no vis svarīgākajām prasībām, kas šajā ziņā jāievēro, ir tiesības piekļūt lietas materiāliem, lai atspēkotu apcietināšanas pamatu [8].

Gan lietā *Svipsta pret Latviju* [8], gan lietā *Mikelsons pret Latviju* [7] Eiropas Cilvēktiesību tiesa atzinusi krimināllietu efektīvas izmeklēšanas nepieciešamību, kas attaisnotu to, ka daļa no izmeklēšanas gaitā savāktās informācijas ir konfidenciala un netiek izpausta, lai apsūdzētie nevarētu mainīt pierādījumus un traucēt likuma piemērošanu. Tomēr šis leģitīmais mērķis nedrīkstētu nopietni ierobežot aizstāvības tiesības. Tātad, piemērojoties konkrētiem apstākļiem, katrā ziņā ir jānodrošina, lai apcietinātās personas aizstāvim būtu pieeja tai informācijai, kas ir būtiska, izvērtējot personas apcietinājuma tiesiskumu [8].

Tādējādi lietas materiālus nepieciešams sakārtot tā, lai vajadzības gadījumā tos materiālus, kuri pamato apcietinājuma piemērošanu, varētu nošķirt no pārējiem lietas materiāliem, kuru uzrādīšana nav pieļaujama.

KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Praksē grūti nodrošināt iespēju personai iepazīties ar tiem lietas materiāliem ar kuriem pamatots apcietinājums, lai atspēkotu apcietinājuma piemērošanu. No vienas puses personai ir tiesības ar tiem iepazīties, no otras puses krimināllietā

esošie dokumenti ir izmeklēšanas noslēpums. Būtu ieteicams tos lietas materiālus ar kuriem pamatots apcietinājums, nodalīt no pārējiem materiāliem. Ja tas nav iespējams, tad lēmumu atteikt piekļuvi materiāliem, varētu pieņemt izmeklēšanas tiesnesis.

Pietiekami precīzas un pilnīgas informācijas par drošības līdzekļa piemērošanas pamatojuma trūkums vērtējams kā aizstāvības veikšanas šķērslis.

Lai nodrošinātu personai tiesības uz pilnvērtīgu aizstāvību, būtu izsniedzams tāds drošības līdzekļa piemērošanas ierosinājums, kurā detalizēti norādīti procesuālie dokumenti un tajos iekļautās ziņas.

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/ REFERENCES / СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Eiropas Cilvēktiesību un pamattiesību aizsardzības konvencija. Pieņemts 04.11.1950. // <http://www.humanrights.lv/doc/regional/eck.htm> - 5.panta otrā daļa (skatīts 27.10.2016.)
2. Eiropas Parlamenta un Padomes direktīva Nr. 2012/13/ES - <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?uri=CELEX%3A32012L0013> (skatīts 03.11.2016.)
3. Kriminālprocesa likums. Latvijas Republikas likums. Pieņemts 21.04.2005., spēkā stājies 01.10.2005. // Latvijas Vēstnesis, 11.05.2005., Nr. 74 (3232)
4. Grozījumi Kriminālprocesa likumā. Latvijas Republikas likums. Pieņemts 12.03.2009., spēkā stājies 01.07.2009. // Latvijas Vēstnesis, 01.04.2009., Nr. 51 (4037)
5. Grozījumi Kriminālprocesa likumā. Latvijas Republikas likums. Pieņemts 23.05.2013., spēkā stājies 27.10.2013. // Latvijas Vēstnesis, 12.06.2013., Nr. 112 (4918)
6. Tiesībsarga J.Jansona viedoklis Latvijas Republikas Satversmes tiesai – 2.lpp. // <http://www.tiesibsargs.lv/files/content/atzinumi/Tiesibsarga%20viedoklis%20lieta%20Nr.%202015-23-01.pdf>. (skatīts 11.11.2016.)
7. Miķelsons pret Latviju - <http://at.gov.lv/lv/judikatura/ect-nolemumi/eiropas-cilvektiesibu-un-pamatbrivibu-aizsardzibas-konvencija/pec-pantiem/5pantstiesibas-uz-brivibu-un-drosibu/5panta-1punkts-apcietinajuma-pamatotiba/> (skatīts 01.11.2016.)
8. Līce K. Cilvēktiesību normu ievērošana kriminālprocesā. Aktualitātes. – Latvijas tiesnešu mācību centra materiāls - <http://mis.ltmc.lv/materiali/2/13/307> (skatīts 03.11.2016)
9. Satversmes tiesas 2014.gada 3.aprīļa lēmums Par tiesvedības izbeigšanu lietā Nr. 2013 – 11 – 01. Pieņemts 03.04.2014. Stājies spēkā 03.04.2014. Latvijas Vēstnesis 69 (5129), publicēts 07.04.2014.

Правовое регулирование обязанностей управляющего в Латвии и Эстонии при возникновении финансовых конфликтов с собственниками жилых домов

Мария Данилевич

Латвия,

Балтийская Международная Академия,

Программа докторантуры «Юридическая наука»,

mdanilev@gmail.com

PhD, доцент Евроакадемии, Татьяна Калинин

Аннотация

В «Законе об управлении жилыми домами» Латвийской Республики предусмотрена обязанность собственников жилья обеспечить необходимое финансирование управляющему, для выполнения законом установленных обязанностей. Возникающие споры о том, как должен действовать управляющий, если этого не происходит, указывают на недостаточное регулирование данного вопроса, что подчеркивает актуальность проблемы. Как одно из возможных решений проблемы, представляется необходимым изучение законодательства стран ЕС, в данном случае, на примере Эстонии.

Данная статья исследует правовое регулирование обязанностей управляющих, при возникновении финансовых конфликтов между управляющими и квартирными собственниками в Эстонской Республике.

Целью статьи является сравнительный анализ правового регулирования эстонского и латвийского законодательства в сфере регулирования обязанностей управляющих при возникновении финансовых конфликтов в процессе управления жилыми домами для дальнейшего усовершенствования законодательства Латвийской Республики в данной сфере.

Ключевые слова: Квартирное товарищество, необходимое финансирование процесса управления, собственники квартир, управление жилыми домами, управляющий.

Abstract

The “Law on Administration of Residential Houses” of the Republic of Latvia determines the obligation of property owners to provide the necessary finance, for the residential house administrators to perform their duties established by law mandatory. The emerging debates on how the residential houses administrators should act, if it is not provided, indicates a lack of regulation of the issue, underlining the urgency of the problem. As one of the possible solutions to the problem can be studying the EU legislation, in this case - Estonia.

This paper examines the legal regulation of residential houses administrator's obligations in case of financial conflicts between ones and apartment owners in the Republic of Estonia.

The aim of the paper is a comparative analysis of the legal regulation of the Estonian and Latvian legislation in the area of regulation of residential houses administrators re-

sponsibilities in case of financial conflicts in process of residential house administration, to make further improvement of legislation of the Republic of Latvia in this area.

Key words Residential houses administration, the necessary financing for administration process, the owners of apartments, residential house administration, residential house administrator.

ВВЕДЕНИЕ/IEVADS/INTRODUCTION

«Законом об управлении жилыми домами» Латвийской Республики предусмотрена обязанность собственников жилого дома обеспечить процесс управления жилым домом и обязанность заключения договора управления с управляющим, если управляющему передаются действия по управлению. Законом также установлена обязанность собственников - обеспечить необходимое финансирование процесса управления [1.]. Нередко, на практике между собственниками и управляющими, возникают споры о том, должен ли управляющий выполнять свои обязанности, проводить обязательные действия по управлению и соблюдать законом установленные принципы управления, в случае получения недостаточного объема финансирования со стороны собственников. Возникающие споры о том, как должен действовать управляющий, если этого не происходит, указывают на недостаточное регулирование данного вопроса, что подчеркивает актуальность проблемы. Как одно из возможных решений проблемы, представляется необходимым изучение законодательства стран ЕС, в данном случае, на примере Эстонии.

Данная статья исследует процесс правового регулирования обязанностей управляющих при возникновении финансовых конфликтов между управляющими и квартирными собственниками в Эстонской Республике для дальнейшего усовершенствования законодательства Латвийской Республики. В статье анализируется процесс управления в обеих странах. Целью статьи является сравнительный анализ правового регулирования эстонского и латвийского законодательства, в сфере регулирования обязанностей управляющих при возникновении финансовых конфликтов в процессе управления жилыми домами, для дальнейшего усовершенствования законодательства Латвийской Республики в данной сфере.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

На сегодняшний момент законодательство Эстонской Республики, а именно «Закон о квартирной собственности», предусматривает две формы управления жилыми домами:

- управление, осуществляемое сообществом квартирособственников;
- управление, осуществляемое квартирным товариществом [2.].

Как в первом, так и во втором случае, закон не запрещает передачу прав управления сторонней юридической организации.

Если в первом случае, сообщество не является юридическим лицом, то, во-втором, квартирное товарищество, согласно 2 статье «Закона о квартирных товариществах» [3.], является юридическим лицом, некоммерческим объединением, целью которого является совместное хозяйственное обслуживание идеальных долей в строениях и земельном участке, являющихся частью объекта квартирной собственности, и представления общих интересов квартирной собственности [4.]. Статья 3 «Закона о квартирных товариществах» предусматривает, что квартирное товарищество учреждается по решению большинства собственников квартир в разделенной на квартирные собственности недвижимой вещи, если этому большинству через идеальные доли в объекте квартирной собственности принадлежит большая часть строения и земельного участка, в предусмотренном Законом о некоммерческих объединениях порядке. [5.].

В Латвийской Республике управление жилыми домами имеют право осуществлять:

- квартирные собственники сообща – сообщество квартирных собственников (статья 15 закона «О квартирной собственности»), в которое входят все без исключения квартирные собственники, но которое не является юридическим лицом [6.];
- либо квартирные собственники могут поручить осуществление процесса управления на основании статьи 16 закона «О квартирной собственности». Юридические лица, которые могут осуществлять управление жилыми домами, согласно нормативно-правовой базе Латвийской Республики:
 - * товарищество собственников жилья, зарегистрированное в порядке установленном законом «О товариществах и формированиях» [7.];
 - * кооперативное общество собственников, зарегистрированное в порядке установленном законом «О кооперативных обществах» [8.];
 - * сторонняя управляющая организация, как правило, ООО или АО, зарегистрированная в порядке, предусмотренном «Коммерческим законом» [9.].

Как и в Эстонской Республике, в Латвийской Республике сообщество квартирных собственников, не является юридическим лицом. На данный момент законодательство обеих стран допускает возможность не создавать юридическое лицо, а заключить на равных для них условиях общий договор с управляющим. В таком случае органом, ответственным за принятие решений, выступает общее собрание собственников жилья, а управляющий готовит свои предложения для вынесения их на его рассмотрение и утверждение.

В статье 5 «Закона о квартирных товариществах» Эстонской Республики предусмотрено, что членами квартирного товарищества являются все собственники квартир разделенной на квартирные собственности одной недвижимой вещи или несколько недвижимых вещей, если решение об образовании квартирного товарищества принято в установленном законом порядке.

Отличительной особенностью является то обстоятельство, что в Эстонии, также как и в Германии, каждый собственник обязан вступить в товарищество вместе с приобретением квартиры в собственность, и ни один из собственников квартир не может отказаться от вступления в товарищество [10].

Несколько иная ситуация в законодательстве Латвийской Республики. В «Закоме о товариществах и образованиях» нет специального понятия, как товарищество собственников квартир. «Закон о кооперативных обществах» содержит в себе понятие кооперативного общества собственников квартир, и регулирует некоторые аспекты деятельности таких обществ. Но ни один нормативный акт Латвийской Республики, не предусматривает обязанности квартирных собственников вступления в такого рода организацию, как и не предусматривает того, что все квартирные собственники в одном доме, автоматически являются членами товарищества, если таковое создано. В этом вопросе законодатель Латвии оставил индивиду свободу выбора в вопросе принятия решения становится или нет членом квартирного товарищества/кооператива. Именно по этому для Латвии являются нередкими случаи, когда в жилом доме создано и зарегистрировано товарищество, но его решения не могут быть обязательными для всех собственников квартир, поскольку членами товарищества/кооператива являются 20-30% от общего числа собственников квартир.

«Законом об управлении жилыми домами» Латвийской Республики предусмотрена обязанность собственников жилого дома обеспечить процесс управления жилым домом и обязанность заключения договора управления с управляющим, если управляющему передаются действия по управлению. Законом также установлена обязанность собственников обеспечить необходимое финансирование процесса управления. В части 6 статьи 14 «Закона об управлении жилыми домами» Латвийской Республики, содержится норма, запрещающая управляющему использовать накопления на то, чтобы:

- покрывать убытки, возникшие в результате деятельности управляющего; (к этой норме можно отнести ситуацию, когда управляющий расходует полученные от собственников на оплату коммунальных услуг денежные средства, на ремонтные работы);
- оплачивать невыполненные обязательства собственников (такие как, покрытие долгов собственников перед поставщиками коммунальных

услуг). Латвийский законодатель также предусматривает определенный список обязательных действий, которых управляющий должен выполнять, таких, например, как подачу теплоэнергии и холодной воды и канализации [1].

Эстонский законодатель, в свою очередь, в статье 13 «Закона о квартирной собственности» предусматривает обязанность собственников, квартиры платить расходы на хозяйственное обслуживание долевой собственности, а также собственник квартиры обязан возмещать другим собственникам квартир расходы на содержание предмета долевой собственности и на управление им, то есть, обеспечить необходимое финансирование процесса управления. Эта же статья предусматривает, что собственник квартиры не обязан возмещать расходы, превышающие необходимые расходы на регулярное содержание предмета долевой собственности, если он не согласен с их размером. Необходимые расходы на регулярное содержание предмета долевой собственности - это такие расходы, объем которых установлен общим собранием. В «Закоме о квартирной собственности» и в «Закоме о квартирных товариществах» предусмотрена обязанность управляющего составлять на каждый календарный год план хозяйственной деятельности, который утверждают собственники на общем собрании и который содержит:

- 1) обзор состояния долевой собственности и намечаемых действий;
- 2) данные о доходах и расходах, планируемых в целях управления предметом долевой собственности;
- 3) обязанности собственников квартир по покрытию расходов на управление предметом долевой собственности в соответствии с соотношением несения расходов на управление предметом долевой собственности;
- 4) размер платежей, вносимых в ремонтный фонд с целью содержания предмета долевой собственности;
- 5) количество и стоимость топлива, тепла, воды и электричества, которые были потреблены во всем здании.

Законом предусмотрена обязанность собственников квартир на основании плана хозяйственной деятельности производить периодические авансовые платежи, в том числе и за коммунальные услуги. Таким образом, эстонский законодатель в большей степени защищает интересы управляющего в отношениях с третьими лицами. Поскольку из взимаемых авансовых платежей управляющий может производить расчеты за поставки коммунальных услуг. В латвийском законодательстве у собственников нет такой обязанности. Все авансовые платежи могут производиться исключительно по добровольному желанию отдельного собственника. И как было указано выше, закон Латвийской Республики запрещает использование любого рода накоплений для расчета с поставщиками коммунальных услуг.

Однако, законом предусмотренная, обязанность квартирных собственников Эстонии вносить обязательные авансовые платежи еще не гарантирует их своевременное и регулярное получение управляющим.

В статье 21 «Закона о квартирной собственности» Эстонской Республики установлены главные обязанности управляющего, данные обязанности применимы как, в случае, если управление осуществляется квартирным товариществом, так и в случаях, когда управление осуществляет сообщество квартирных собственников. В обязанности управляющего входит:

- 1) *выполнение решений собственников квартир и надзор за соблюдением требований внутреннего распорядка;*
- 2) *осуществление необходимых мер по обычному обслуживанию и содержанию предмета долевой собственности, в том числе по проведению его ремонта;*
- 3) *при наличии уважительных причин осуществление иных необходимых мер по обеспечению сохранности предмета долевой собственности;*
- 4) *управление совместными денежными средствами собственников квартир;*
- 5) *обеспечивать домовому совету возможность для ознакомления с деятельностью управляющего и представлять домовому совету сведения и документы, необходимые для осуществления контроля.*

Также управляющий вправе от имени всех собственников квартир:

- 1) *при рассмотрении общих дел собственников квартир предъявлять и удовлетворять требования и совершать сделки в пределах своих полномочий;*
- 2) *совершать финансовые операции, связанные с повседневным управлением предметом долевой собственности;*
- 3) *принимать заявления и извещения, представляемые собственникам квартир в отношении предмета долевой собственности;*
- 4) *принимать необходимые меры по соблюдению сроков и предотвращению нанесения иным способом правового ущерба;*
- 5) *предъявлять в суде и во внесудебном порядке требования в объеме, соответствующем предоставленным решением собственников квартир полномочиям [2.].*

Анализируя законы «О квартирной собственности» и «О квартирных товариществах», нельзя сделать вывод о праве управляющего прекратить оказание услуг собственникам, в случае, если они не обеспечивают управляющему надлежащий объем финансирования. Управляющий осуществляет необходимые меры по обычному обслуживанию и содержанию предмета долевой собственности, в том числе по проведению его ремонта; управляет совместными денежными средствами собственников квартир.

Следовательно, управляющий представляет собственников в отношении с третьими лицами от своего имени, в т.ч. заключает договора с поставщиками коммунальных услуг, исходя из этого, вся ответственность за своевременный расчет с коммунальными службами лежит на управляющем. Несмотря на то, что в статье 7 «Закона о квартирных товариществах», предусмотрено право управляющего – квартирного товарищества, при просрочке оплаты расходов по хозяйственному обслуживанию потребовать от собственника квартиры пеню в размере до 0,07 процента от неоплаченной суммы за каждый календарный день просрочки, считая с первого дня месяца, следующего за месяцем, в течение которого расходы по хозяйственному обслуживанию должны были быть оплачены, это также не гарантирует управляющему получения своевременного финансирования, в полном объеме, для осуществления процесса управления. И в случае, если управляющий – квартирное товарищество, не дает ему прав отказаться от законом возложенных на него обязанностей по управлению жилым домом.

Результаты исследования, их оценка.

В ходе анализа эстонского и латвийского законодательства, регулирующего принципы управления и обязанности управляющего, в ходе осуществления процесса управления жилым домом, нельзя сделать однозначного вывода о том, должен ли управляющий продолжать выполнять свои обязанности и обеспечивать выполнения обязательных, законом предусмотренных действий по управлению, в случае получения недостаточного объема финансирования со стороны собственников. Действующее законодательство не дает прямых указаний на то, как обязан действовать в случаях получения недостаточного объема финансирования, для того, что бы выполнить свои обязательства и не допустить прекращения поставки какой либо из коммунальных услуг. В обеих странах судебное разбирательство из-за длительности процесса не помогает решить проблему в краткие сроки и не гарантирует по завершению возможности полного взыскания суммы задолженности.

Несмотря на то, что всю ответственность за надлежащее обеспечение управления, несут собственники как в Латвии, так и в Эстонии, на практике, вся ответственность лежит на управляющем. Немаловажную роль играет и то обстоятельство, что собственники Латвии не готовы нести солидарную ответственность перед третьими лицами, за неправомерные действия других сособственников. Закон Латвийской Республики не предусматривает возможность и обязанность создания целевых накоплений на покрытие долгов собственников перед коммунальными службами. В свою очередь, законодательство Эстонской Республики, также в полной мере не гарантирует управляющему получения от квартирных собственников хозяйственных расходов в полном объеме.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Резюмируя выше изложенное, необходимо отметить, что:

- законодательство, как Латвии, так и Эстонии в большей мере направлено на защиту интересов собственников от управляющих, и обязанности установленные законом для собственников, являются по сути своей декларативными, и на практике полностью переносятся на управляющего.
- законодательство не регулирует минимальный объем обязанностей управляющего и его права в случае получения недостаточного объема финансирования со стороны собственников.

Оценив существующую ситуацию а за потребленные коммунальные услуги за предыдущий год. Закрепление такой нормы позволит избежать бюрократической проволочки при принятии решения собственниками о раз- мере накоплений. Предусмотреть возможность использовать накопления не- израсходованные в течение трех лет на выполнение ремонтных работ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/

1. „Dzīvojamo māju pārvaldīšanas likums” // 04.06.2009. // Latvijas Vēstnesis, Nr. 96 (4082).
2. «Закон о квартирной собственности» // 15.11.2003 // ПАЭ, 2001, 3, 601.
3. «Закон о квартирных товариществах» // 27.06.1995. // ПАЭ, 1995, 40, 1025.
4. Справочник собственника квартиры. http://asso.ee/docs/ko_kasiraamat.pdf
5. «Закон о некоммерческих объединениях» // 06.06.1996. // ПАЭ 1996, 41, 811. // ПАЭ 1998, 57/58, 1515.
6. „Dzīvokļa īpašuma likums” // 28.10.2010. // Latvijas Vēstnesis, Nr. 183 (4375).
7. «Biedrību un nodibinājumu likums” // 30.10.2003. // Latvijas Vēstnesis, Nr. 161 (2926).
8. „Kooperatīvo sabiedrību likums” // 05.02.1998. // Latvijas Vēstnesis, Nr. 48/49 (1109/1110).
9. „Komerclikums” // 04.05.2000. // Latvijas Vēstnesis, Nr. 158/160 (2069/2071).
10. Зарубежный опыт многоквартирными домами. <http://www.gkh.ru/article/59390-zarubejnuy-opyt-upravleniya-mnogokvartirnymi-domami>

Kriminālprocesa pamatprincipu ievērošana iztiesājot krimināllietu

Anita Eglija

Latvija, Baltijas starptautiskā akadēmija,
Liepājas filiāle,
profesionālās maģistrantūras studiju programma
“Krimināltiesības”
eglijaanita@inbox.lv
Zinātniskā vadītāja Prof., Dr.iur. Sandra Kaija

Anotācija

Kriminālprocesa principi ir vadošās normas, kas nosaka procesuālās kārtības raksturu un struktūru, attiecas uz tiesvedību kopumā, nosaka speciālo normu būtisko izveidi un saturu.

Raksta mērķis ir apskatīt vairākus kriminālprocesa pamatprincipus un noskaidrot kā tie ietekmē procesuālo kārtību iztiesājot krimināllietas. Rakstā tiks pētīts vai kriminālprocesa pamatprincipu ievērošanā, iztiesājot krimināllietu pirmās instances tiesā, pastāv problēmas. Pētījuma aktualitāti nosaka nevienveidīga tiesu prakse un iztiesāšanā radušos jautājumu tiesiskā regulējuma trūkums.

Nobeigumā autore izsaka secinājumus un sniedz priekšlikumus konstatēto problēmu iespējamiem risinājumiem.

Atslēgas vārdi Iztiesāšana, krimināllietas, kriminālprocess, pamatprincipi

Аннотация

Принципы уголовного процесса — это руководствующие нормы, которые устанавливают характер и структуру процессуального порядка, относятся к судопроизводству в общем, определяют существенное создание и содержание специальных норм.

Целью статьи является осмотреть несколько основных принципов уголовного процесса и выяснить как они влияют на процессуальный порядок в разбирательстве уголовного дела. В статье будет исследовано существуют ли проблемы в соблюдении основных принципов уголовного процесса, разбирая уголовное дело в суде первой инстанции. Актуальность исследования определяет различная судебная практика и нехватка правовой регулировки вопросов, возникших по ходу разбирательства.

В заключении автор делает выводы и дает предложения по возможным решениям констатированных проблем.

Ключевые слова Разбирательство, уголовное дело, уголовный процесс, основные принципы.

IEVADS/INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ

Kriminālprocesa pamatprincipi nostiprināti Kriminālprocesa likumā kā vadošās normas, kuru nepareiza izpratne un neievērošana var tikt uzskatīta par būtisku Kriminālprocesa likuma pārkāpumu. Turpinoties Kriminālprocesa liku-

ma pilnveides procesam, tiek meklēti risinājumi progresīvākai, ātrākai un ekonomiskākai krimināllietu iztiesāšanas kārtībai, kas ietekmē arī Kriminālprocesa likuma vadošās normas.

Raksta mērķis ir izpētīt vairākus kriminālprocesa pamatprincipus un kā to ievērošana ietekmē krimināllietas iztiesāšanu, norādot uz būtiskākajām problēmām.

Rakstā autore galvenokārt izmanto vēsturisko, salīdzināšanas, analītisko metodi.

SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Kriminālprocesa pamatprincipi – vadošās normas kriminālprocesā

Kriminālprocesa pamatprincipi ir vadošās normas, kas nosaka procesuālās kārtības raksturu un struktūru un kas netiek tieši piemērotas tiesvedībā, bet attiecas uz tiesvedību kopumā, nosakot tās institūtu un speciālo normu būtisko izveidi un saturu.

Eiropā tiesvedības principus pirmā formulēja buržuāzija, nākdama pie varas Francijā pēc 1789.gada revolūcijas. Starp pirmajām prasībām, ko izvirzīja Lielā franču rezolūcija 1789.gadā, bija prasība, lai tiesvedība norisinātos atklāti un mutiski. [1,10] Vispārīgie tiesvedības principi ir savstarpēji cieši saistīti. Ja principus ievēro kopumā, tiesa spēj nodrošināt personas tiesības uz taisnīgu spriedumu. [2,7]

Latvijā kriminālprocesa principi kā pamatprincipi ir nostiprināti Kriminālprocesa likumā un tie raksturo kriminālprocesa būtību, procesuālās kārtības struktūru. Tādi kopā ir 20, un tiem veltīta Kriminālprocesa likuma 2.nodaļa. Kriminālprocesa pamatprincipi veido vienotu sistēmu, par kuras pastāvēšanu liecina šādas pazīmes: principi ir savstarpēji saistīti un cits citu papildina, tie nav pretrunā, tādējādi nodrošinot krimināltiesisko attiecību taisnīgu noregulējumu bez neattaisnotas iejaukšanās personas dzīvē visa kriminālprocesa kopumā, tai skaitā iztiesāšanā.

Jēdzienus “kriminālprocesa princips” un “kriminālprocesa pamatprincips” dažreiz mēdz šķirt. Tādā gadījumā par principiem dēvē tās vadošās normas, ar kurām noteikts tiesvedības raksturs un struktūra atsevišķās stadijās. Turpretim par pamatprincipiem vispārīgās normas mēdz dēvēt tad, ja tās nosaka un raksturo procesuālo kārtību visumā, visās kriminālprocesa stadijās. [3,8] Autore uzskata, ka šādam sadalījumam nav praktiskas nozīmes, jo arī pamatprincipu spēks visās stadijās nav vienāds, kā piemēram, izmeklēšanas stadijā kriminālprocesā iesaistītajām personām visām nav līdzvērtīgas tiesības iepazīties un zināt visus kriminālprocesa materiālus.

Principu sistēmas pareizai izpratnei ir svarīga nozīme, galvenokārt principu realizācijas procesā. Ja netiek pareizi ievēroti noteikumi par kriminālprocesa principu ievērošanu krimināllietas iztiesāšanā, tas var tikt uzskatīts par būtisku Kriminālprocesa likuma pārkāpumu, kas izsauc tiesas pieņemto nolēmumu atcelšanu, lietu nosūtīšanu jaunai izskatīšanai.

2. Kriminālprocesa pamatprincipu ietekme iztiesājot krimināllietu

Kriminālprocesa principu nozīme izpaužas to saturā. Katram principam ir sava nozīme, katrs princips izsaka un paredz kopējās tiesvedības procesuālās kārtības atsevišķu posmu vai noteiktu darbību veikšanu.

Cietušā ietekme uz kriminālprocesa norisi ir ietverta kriminālprocesa pamatprincipā, tas ir Kriminālprocesa likuma 7.pantā, kur norādīti tie Krimināllikumā paredzētie noziedzīgie nodarījumi, kad **kriminālprocesu uzsāk pēc pieteikuma saņemšanas no personas, kurai radīts kaitējums**. Tiesās daudzas krimināllietas iztiesā pēc cietušā iesnieguma – par neliela apmēra zādžībām no veikaliem. Par tāda apmēra zādžībām kā nozagta šokolāde 1,50 *euro* apmērā. Autore uzskata, ka šādu krimināllietu daudzums tiesās rada lielu noslodzi, jo tiek tērēti valsts resursi – aicinot puses uz tiesas sēdi. Gadījumos, kad apsūdzētais uz tiesas sēdi neierodas, lietas izskatīšana ir jāatliek un uz nākamo tiesas sēdi viņš aicināms atkārtoti vai vedams piespiedu kārtā. Ja apsūdzētais atkārtoti neierodas, krimināllietu par mazāk smagu noziegumu, kā zādžība nelielā apmērā, var skatīt saskaņā ar Kriminālprocesa likuma 464.pantu bez apsūdzētā klātbūtnes. Bet tad tiesas sēdē jāpiedalās aizstāvim un iztiesāšanā jāveic pierādījumu pārbaude. Līdz ar to, vienas neliela apjoma, juridiski nesarežģītas krimināllietas taisnīga iztiesāšana var ievilkties pat gada garumā. Šai sakarā būtu jādomā par vienkāršākiem procesiem, prokuroriem būtu vairāk jāpiemēro priekšraksti par sodu. Jo realitāte ir tāda, ka, ja izmeklēšanas iestādē un prokuratūrā vainīgā persona ierodas, tad tiesas aicinājumi tiek ignorēti.

Kriminālprocess notiek valsts valodā. Kriminālprocesa **pamatprincips par kriminālprocesā lietojamo valodu** ir trīs reizes grozīts. Jau sagatavojot krimināllietu **iztiesāšanai tiesnesis lemj vai tiesas sēdē būs nepieciešams tulks, un kādas valodas tulks būs nepieciešams**. Saskaņā ar Kriminālprocesa likuma 114.pantu tulks ir procesa virzītāja, tāpat tiesneša un tiesas palīgs. Tulku var atstādināt Kriminālprocesa likuma 115.panta kārtībā, ja viņš ir nepietiekami profesionāli sagatavots. Kriminālprocesa likums nenosaka pēc kādiem kritērijiem tiesai vadīties vai tulks tulko pietiekami profesionāli vai nē, ja, piemēram, tiek iztiesāta sarežģīta, apjomīga lieta par pievienotās vērtības nodokļa nemaksāšanas shēmām. Nākotnē problēmas varētu radīt tulku nepietiekamība sakarā ar personu migrāciju no austrumu valstīm.

Kriminālprocesa **pamatprincips par cilvēktiesību garantēšanu** nosaka, ka kriminālprocesu veic, ievērojot starptautiski atzītās cilvēktiesības un nepieļaujot

neattaisnotu kriminālprocesuālo pienākumu uzlikšanu vai nesamērīgu iejaukšanos personas dzīvē. Cilvēktiesību garantēšanas princips cieši saistīts ar pārējiem principiem. Ja tiek pārkāpts kāds no kriminālprocesa pamatprincipiem, var secināt, ka pārkāpts ir arī Kriminālprocesa likuma 15.pantā noteiktais pamatprincips par tiesībām uz lietas izskatīšanu taisnīgā, objektīvā un neatkarīgā tiesā. Tā, ja pierādījumu iegūšanā tiek konstatēts Kriminālprocesa likuma 12. un 15.pantā nostiprināto pamatprincipu pārkāpums, tad pierādījumi atbilstoši Kriminālprocesa likuma 127. un 130.pantā noteiktajam nav pieļaujami.

Lai konstatētu, ka kāds cilvēktiesību ierobežojums ir attaisnojams, tiesai izskatot lietu ir nepieciešams izvērtēt, vai attiecīgais ierobežojums ir noteikts ar likumu; attaisnojams ar leģitīmu mērķi; nepieciešams demokrātiskā sabiedrībā. [4,4] Savukārt, lai konstatētu, vai pamattiesību ierobežojums nepieciešams demokrātiskā sabiedrībā, ir jāizvērtē, vai ierobežojums ir sociāli nepieciešams, vai tas atbilst šai nepieciešamībai un ir ar to samērīgs. [5,5] Šīs atziņas īpaši ņemamas vērā izskatot krimināllietas, kur operatīvās darbības pasākumos iegūtās ziņas par faktiem izmanto kā pierādījumus un pierādījumi iegūti speciālajās izmeklēšanas darbībās.

Ja apsūdzētais tiesā norāda uz viņa **liecību iegūšanu pirmstiesas kriminālprocesā, pielietojot vardarbību** no policijas darbinieku puses, tiesai jāpārlicinās, vai veids, kādā iegūti pierādījumi, ar kuriem pamatota apsūdzība, un līdz ar to arī tiesvedība kopumā bijusi taisnīga, proti, vai ir ievērots Kriminālprocesa likuma 13.pantā nostiprinātais kriminālprocesa pamatprincips – spīdzināšanas un pazemošanas aizliegums –, un vai visas apsūdzētā liecības, kuras izmantotas pierādīšanā, ir atzīstamas par pieļaujamām.

Arī Eiropas Cilvēktiesību tiesa 2014.gada 11.februāra spriedumā lietā Nr.9278/06 *Cēsniņš pret Latviju* norādījusi, ka tādu pierādījumu izmantošana, kas iegūti, pārkāpjot vienas no būtiskākajām Eiropas Cilvēka tiesību un pamatbrīvību aizsardzības konvencijā nostiprinātajām garantijām – spīdzināšanas aizliegumu – vienmēr radīs nopietnas šaubas par kriminālprocesa kopējo taisnīgumu, tādēļ liecību, kas iegūtas spīdzināšanas vai cietsirdīgas izturēšanās rezultātā, izmantošana kriminālprocesā būtisku faktu noskaidrošanai visu procesu kopumā padara par prettiesisku. [6,2] Tātad, tiesai, ja iztiesāšanā apsūdzētais norāda, ka liecību iegūšana pirmstiesas kriminālprocesā notikusi vardarbīgi, jāvērtē, vai nav pārkāpts spīdzināšanas un pazemošanas aizliegums. Personu nedrīkst maldināt, ja tā nesniedz liecību vai neatzīt savu vainu. Autore uzskata, ka Kriminālprocesa likuma 13.panta pirmā daļa būtu izsakāma šādā redakcijā – kriminālprocesā nevienam nedrīkst pazemot, šantažēt, maldināt, spīdzināt vai draudēt ar spīdzināšanu vai vardarbību, vai arī lietot vardarbību.

Viens no joprojām aktuālākajiem kriminālprocesa pamatprincipiem ir **tiesības uz kriminālprocesa pabeigšanu saprātīgā termiņā**. Nevienam normatīvais akts nenosaka šo saprātīgo termiņu precīzi gados vai mēnešos.

Kriminālprocesa pabeigšana saprātīgā termiņā ir saistīta ar lietas apjomu, juridisko sarežģītību, procesuālo darbību daudzumu, procesā iesaistīto personu attieksmi pret pienākumu pildīšanu un citiem objektīviem apstākļiem. [7,6] Saprātīga termiņa noteikšana katrā konkrētajā procesā būs pēc šiem kritērijiem vērtēšanai pakļauts jautājums. Tiesai jāvērtē cik pamatoti ir apsūdzēta un viņa aizstāvja lūgumi par tiesas sēžu atlikšanu, vai šī rīcība nav ļaunprātīga iztiesāšanas novilcināšana.

Eiropas Cilvēktiesību tiesa atzinusi, ka aizstāvība rīcība kopumā var tikt izvērtēta kā atteikšanās no tiesībām uz kriminālprocesa pabeigšanu saprātīgā termiņā, kas nozīmē, ka šādā situācijā pat ļoti ilgu procesu termiņu varētu netikt atzīti par personas tiesību uz kriminālprocesa pabeigšanu saprātīgā termiņā pārkāpumu, ja procesa novilcināšana saistīta ar pašas personas neatbilstošu rīcību. [8,11] Autore uzskata, ka tiekšanās pēc ātrākas lietas izskatīšanas nevajadzētu kļūt par pašmērķi, jo galvenais ir kvalitāte nevis kvantitāte. Tiesu steidzināšana ātrāk izskatīt iztiesāt lietas var novest pie nekvalitatīva sprieduma, tā atcelšanas un atkārtotas lietas izskatīšanas. Tādējādi cenšoties nodrošināt procesa pabeigšanu saprātīgā termiņā var tikt pārkāpti citi kriminālprocesa pamatprincipi.

Eiropas Cilvēktiesību un pamatbrīvību aizsardzības konvencijas 6.1.pants [9,1] neaptver cietušos kriminālprocesā un tiesības uz lietas savlaicīgu izskatīšanu neattiecinā uz cietušajiem. Tomēr, autore uzskata, ka bez ievērošanas nevar palikt cietušo pilnīgi pamatotā interese pēc kriminālprocesa bez neattaisnotas novilcināšanas.

Kriminālprocesa likuma 15.pantā noteikts pamatprincips, ka **ikvienam ir tiesības uz lietas izskatīšanu taisnīgā, objektīvā un neatkarīgā tiesā**. [10,6] Bez objektīvas tiesas nevar pastāvēt arī taisnīga tiesa. [11,9] Tiesības uz taisnīgu tiesu ietver tiesības būt klāt tiesas sēdē, kas sevī ietver personas tiesības būt savlaicīgi un pienācīgi informētai par tiesas sēdes norises laiku un vietu un tiesības ierasties uz tiesas sēdi un pilnvērtīgi piedalīties tiesas sēdē veiktajās procesuālajās darbībās pašai vai ar aizstāvja palīdzību. [12,3]

Tā kā šobrīd bieži tiek izmantotas videokonferences, tad no minētā izriet, ka tiesai ikvienā gadījumā jāizvērtē videokonferences izmantošanas iespējas, lai tiktu ievērotas lietas dalībnieku tiesības.

KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Autore secina, ka kriminālprocesa pamatprincipu ievērošanā iztiesājot krimināllietu pirmās instances tiesā pastāv zināmas problēmas.

Secinājumi:

1. Kriminālprocesa principi ir vadošās idejas, kas nostiprinātas tiesībās, piešķir un nosaka kriminālprocesa principu ievērošanas obligātumu, noteiktību un garantiju. Principi ir savstarpēji saistīti un cits citu papildina, tie nav pretrunā, tādējādi nodrošinot tiesisku iztiesāšanu kopumā.

- Katram principam ir savs saturs, un katrs princips principu sistēmā ieņem savu vietu atbilstoši saturam.
2. Ja netiek ievēroti kriminālprocesa principi krimināllietas iztiesāšanā, tas var tikt uzskatīts par būtisku Kriminālprocesa likuma pārkāpumu, kas izsauc tiesas pieņemto nolēmumu atcelšanu, lietu nosūtīšanu jaunai izskatīšanai.
 3. Sakarā ar migrāciju no austrumu valstīm var rasties nepieciešamība pēc šo valstu valodas tulkiem.
 4. Tiesai ir tiesības, nevis pienākums, konstatējot tiesību uz kriminālprocesa pabeigšanu saprātīgā termiņā pārkāpšanu, attiecināt uz personu kādas no Krimināllikumā vai Kriminālprocesa likumā paredzētajām sekām.
 5. Interpretējot Kriminālprocesa likuma 14.pantu - tiesības uz kriminālprocesa pabeigšanu saprātīgā termiņā prioritāri ir personai, kurai ir tiesības uz aizstāvību, bet nevajadzētu ignorēt cietušā tiesības pēc iespējas ātrāk uzzināt vainīgo personu, saņemt kaitējuma kompensāciju, gūt gandarījumu no krimināltiesisko attiecību taisnīga noregulējuma kriminālprocesā.

Autore iesaka šādus priekšlikumus:

1. Papildināt Kriminālprocesa likuma 13.panta pirmā daļu ar vārdu “*mal-dināt*” izsakot pirmo daļu šādā redakcijā – kriminālprocesā nevienu nedrīkst pazemot, šantažēt, maldināt, spīdzināt vai draudēt ar spīdzināšanu vai vardarbību, vai arī lietot vardarbību.
2. Tiesai jānoskaidro apsūdzētā viedokli par lietas izskatīšanu videokonferences režīmā un gadījumos un, ja persona, kurai ir tiesības uz aizstāvību atsakās no lietas izskatīšanas šādā režīmā, tās viedoklis jāņem vērā un viedokļa noraidīšanas gadījumā jāvērtē vai netiks pārkāpti kriminālprocesa pamatprincipi.

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/ REFERENCES /

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Eiropas Cilvēktiesību un pamatbrīvību aizsardzības konvencija. Pieņemta 04.11.1950. Romā, Latvijā spēkā no 27.06.1997.
2. Eiropas Cilvēktiesību tiesa 2014.gada 11.februāra spriedums lietā Nr.9278/06 “Cēsnieks pret Latviju”
3. Eiropas Cilvēktiesību tiesas 2006.gada 5.oktobra sprieduma lietā Nr.45106/04 „Marčello Viola pret Itāliju” 53.punkts.
4. Latvijas Republikas Satversmes tiesas 2000.gada 30.augusta sprieduma lietā Nr. 2000-03-01 Secinājumu daļas 5.punkts
5. Latvijas Republikas Satversmes tiesas 2005.gada 26.janvāra sprieduma Nr. 2004-17-01 14.punkts

6. Kriminālprocesa likums. Pieņemts 21.04.2005., stājas spēkā no 01.10.2005. publicēts Latvijas Vēstnesis, Nr.74., 11.05.2005. ar grozījumiem, kas stājas spēkā 03.05.2016.
7. Falka S. Kuprišs E. Tiesa un tiesas spriešana. – Rīga: izdevniecība “RaKa”, 2007. 22.lpp.
8. Liede A. Latvijas PSR Kriminālprocess (vispārīgā daļa) un tiesu pierādījumi. – Rīga: izdevniecība “Zvaigzne”, 1970. 76.lpp.
9. Matjušina R. Noraidījums tiesai objektivitātes trūkuma gadījumā. Jurista Vārds 17.08.2010. Nr.33 (628)
10. Meikališa Ā. Kriminālprocesa tiesības. Vispārīgā daļa. 1.grāmata. – Rīga: izdevniecība “RaKa”, 2000. 150.lpp.
11. Meikališa Ā. Tiesiskās kultūras ietekme uz kriminālprocesa termiņu saprātīgumu. Kriminālprocess. Raksti. 2010-2015 – Rīga: Latvijas Vēstnesis, 2015.- 294.lpp.

Karavīra tiesiskais statuss Zviedrijas Kara artikulos Latvijas teritorijā

Mg.iur, **Iveta Golta**
Biznesa augstskolas „Turība”
lektora p.i. un studiju programmas
“Juridiskā zinātne” doktorante, epasts igolta@inbox.lv

Anotācija

Mūsdienās Latvijas Republikā karavīru tiesisko statusu regulē gan militāro tiesību, gan administratīvā procesa tiesību normas un referātā tiek pētīta karavīra tiesiskā statusa vēsturiskā ģenēze Latvijas teritorijā, secinot, ka Zviedrijas Kara artikulu teksts ietver sevī visus karavīra tiesiskā statusa elementus un tos var uzskatīt par šo tiesību izcelsmes avotu, un būtisks ir noteikums, ka gadījumā, ja personas vaina netiek pierādīta, viņu sodīt par militārā dienestā izdarīto pārkāpumu nevar.

Atslēgas vārdi. Karavīrs, karavīra tiesiskais statuss, militārās tiesības

Аннотация

В настоящее время правовой статус солдата в Латвийской Республике регулирует как военные, так и административно процессуальные правовые нормы и в реферате изучается исторический генезис правового статуса солдата в Латвийской территории, заключив, что текст Шведских военных артикулов включает в себя все элементы правового статуса солдата и они могут рассматриваться в качестве правового источника, а также важно, что правила в нём указывают, что, если вина человека не доказана, то наказать его за нарушения военной дисциплины не могут.

Ключевые слова. Солдат, правовой статус солдата, военное право

IEVADS/INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ

Transformācija nozīmē pārveidošanu vai pārvēršanu [5,657]. Latvijas Republikā karavīri pilda valsts dienestu valsts aizsardzības jomā un to tiesiskais statuss ir tiesības, ko garantē valsts, likumā noteiktie pienākumi un disciplinārtbildība, tas sevī iekļauj arī ierobežojumus [2,71-80]. Tēma ir aktuāla, jo militāro tiesību joma Latvijā ir pētīta maz un referāts ir tapis autores promocijas darba “Karavīra disciplinārtbildība” ietvaros. Ņemot vērā to, ka mūsdienās karavīru un to tiesisko statusu regulē gan militāro tiesību, gan administratīvā procesa tiesību normas, referāta mērķis ir noskaidrot, vai konkrētajā vēstures tiesību avotā ir ietverti karavīra tiesiskā statusa elementi un, lai varētu spriest vai konkrēto tiesību transformācija ir notikusi, ir nepieciešama atkāpe pagātnē Zviedru Vidzemes (1629. - 1721.) periodā, lai izpētītu un noskaidrotu iespējamo karavīra tiesiskā statusa ģenēzi Latvijas teritorijā. Lai sasniegtu mērķi, tiks pētīta zinātniskā literatūra, tiesību vēstures avoti un izdarīti secinājumi. Referātā tiek izmantota analītiskā metode, lai noskaidrotu zinātniskās literatūras un vēstures tiesību avotā izteikto atziņu saturu.

SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Vidzeme kā organizēta teritoriāla vienība uz agrākās Līvzemes un Pārdaugavas hercogistes drupām sāka veidoties, nonākot Zviedrijas pakļautībā pēc poļu zviedru kara 1629. gadā. Zviedru Vidzeme ietvēra ne tikai Vidzemes teritoriju, bet arī Sāmsalu, Muhu, Kihnu un Roņu salas, kā arī Igaunijas dienvidu daļu ar Rīgu kā galvaspilsētu [3,2], tā pastāvēja līdz 1721. gadam.

Zviedru laikos Vidzemē bija spēkā daudz un dažādi tiesību avoti, tostarp arī ģenerālgubernatoru izdotie normatīvie akti. Daļa no tiem izskaidroja Zviedrijas karaļa likumus. Tomēr arī paši ģenerālgubernatori kā karaļa vietnieki bija tiesīgi patstāvīgi izdot rīkojumus ar likuma spēku. Tos sauca par patentēm [1,290]. 1683. gadā tika izdoti Zviedrijas kara artikuli.

1935. gada žurnālā “Tieslietu Ministrijas Vēstnesis” tika publicēts “Kara artikulu” teksts, ko analizējis profesors Arveds Švābe. Dr.iur. R.Apsītis [1,311], komentējot A.Švābes nozīmīgākos secinājumus Zviedrijas kara artikulu sakarā, norāda, ka 1683. gada 2.martā izdots Kārļa XI kara sodu likums un tajā pašā dienā publicētie seši atsevišķie likumi par kara tiesām un tiesāšanās kārtību bija adresēti visiem Zviedrijas armijas karavīriem neatkarīgi no viņu tautības. Tāpēc Vidzemes ģenerālgubernators E.Dālbergs 1696.gada 19.oktobrī ar savu patentu publicēja Kara artikulu (Sodu likuma) izvilkumu kareivjiem vācu un latviešu valodā ar nosaukumu “Savādi Kara Tiesas Likumi” un Švābe konstatējis, ka tas ir viens no visvecākajiem sodu likumiem latviešu valodā, par kuru vecāka ir tikai 1684.gada 15.novembra patente par bērnu slepkavību jeb mušīnāšanu. 1969.gada patenti latviešu valodā bija tulkojis Rīgas Jāņa baznīcas mācītājs Liborijs Depkins, bet mūsdienās tās teksts ir ļoti grūti uztverams, jo valoda ir arhaiska un vietumis nav izprotama. Tomēr, patentes tulkojums ir uzskatāms par vienu no pirmajiem mēģinājumiem formulēt krimināltiesību normas latviešu valodā. Savukārt, A.Švābe Kara artikulu (Sodu likuma) izvilkuma latviešu tekstā atsevišķus artikulus iestarpinājis zem attiecīgajiem 1683.gada teksta pantiem izskaidrojot, ka tas ir nepieciešams, lai būtu vieglāk pārskatāma tā metode, ar kādu toreiz sagatavoja likumu publicēšanai tautas, bet konkrētajā gadījumā, vienkāršo kareivju vajadzībām [1,312].

Zviedrijas Kara artikuli (turpmāk – Kara artikuli) sastāvēja no 145 pantiem, kuri bija sakārtoti 25 nodaļās jeb titulos [1,312]. Kārļa XI 1683. gada likuma ievadā bija norādīts, ka viņa ieceltā komisija nav izstrādājusi gluži jaunu likumu, bet gan pārstrādājusi iepriekšējos kara sodu likumus, lai tie atbilstu jaunajiem apstākļiem un profesors Švābe izpētījis, ka 1683. gada Kara artikulu galvenais avots ir Zviedrijas karaļa Gustava Ādolfa 1621. gada 15.jūlija kara sodu likums. Zviedrijas 1683.gada Kara artikuli tapuši laikā, kas Eiropas valstu krimināltiesībās militārie noziegumi vēl nebija nodalīti no vispārīgiem noziedzīgiem nodarījumiem.

miem, kas turpinājās vēl 18.gadsimtā, piemēram, Krievijā Pētera Lielā 1716.gada Kara artikulu normas piemēroja ne vien kara tiesas, bet arī parastās civilās tiesas, jo arī šajā tiesību avotā daudzām tiesību normām nebija specifiski militārs saturs. Turklāt, identiska situācija bija izveidojusies ar Krievijas Kara artikulu pirmavotu – Kārļa XI Kara artikuliem, kur pirmo triju nodaļu 22 pantos bija formulēti krimināltiesiska rakstura nodarījumi pret Dievu un dievkalpojuma kārtību, kā arī noteikumi par karalauka mācītājiem. Tikai sākot ar 4.nodaļu, proti, 23.pantu Kara artikuli pievēršas militārajiem nodarījumiem, bet tālāk sākot ar 15., 16. un daļēji arī 17.nodaļu likumdevējs atgriežas pie vispārīgajiem noziegumiem. Turklāt, Dr.iur. R.Apsītis [1, 313] īpaši uzsver, ka profesors Švābe ir pareizi norādījis uz to, ka Gustava Ādolda un Kārļa XI Kara artikuli ir nevien sodu likumi, bet arī kara spēka iekārtas likumi un lauka reglamenti, jo daudzos to pantos nav vispār nekādu krimināltiesisku pazīmju.

Kara artikuli ietvēra sevī trīs noziedzīgu nodarījumu grupas: 1) nodarījumus pret pakļautību, proti, pienācīgas cieņas un goda neparādīšanu priekšniekam, viņa apvainošana vārdiem vai ar vardarbīgu rīcību, nepaklausība, draudēšana, sišana vai citāda pretošanās, priekšnieka ievainošana, piedalīšanās sapulcēs, kuru rezultātā varētu izcelties dumpis, sacelšanās vai nemieri, kā arī piedalīšanās dumpī vai kautiņā (Kara artikulu 4. un 14.nodaļa); 2) nodarījumi pret karavīra uzticības pienākumu, proti, dezertēšanu, militāru nodevību, patvaļīgu prombūtni, dienesta pienākumu pārkāpšanu sardzē, sava posteņa atstāšanu kaujas laukā, padošanos gūstā, sava zobena atkailināšanu ļaunā nolūkā, uzbrukšanu sardzei, nevajadzīgas trauksmes radīšanu (Kara artikulu 5. - 13.nodaļa); 3) nodarījumi pret svešu mantu, kas ietvēra sevī gan valsts mantas, gan ieroču atsavināšanu vai bojāšanu (Kara artikulu 19. nodaļa), gan trofeju un kara laupījuma piesavināšanos un slēpšanu (Kara artikulu 14. nodaļa) [1,314].

Attiecībā uz Gustava Ādolda un Kārļa XI Kara artikus iekļauto sodu sistēmu, profesors Švābe norāda, ka tā atspoguļo dažādas krimināltiesību attīstības pakāpes. Turklāt Zviedrijas 1683. gada Kara artikus atsevišķi sodu veidi nav tikusi saskaņoti un bijuši arī nesamērīgi, kas nozīmēja, ka tiesa varēja noteikt sodus brīvi pēc saviem ieskatiem, tādējādi, tiesa valdījusi pār tiesībām, nevis tiesības pār tiesu. Sodu sistēmas priekšgalā atradies visbargākais sods – nāvessods, ko piemēroja 62 gadījumos un to izpildes veidi bija dažādi: galvas nociršana ar zobenu; nošaušana; pakāršana; sadedzināšana uz sārta un saraustīšana gabalos. Pastāvēja arī miesassodi – gan kropļojošie, gan sāpinošie, kur Zviedrijas 1683. gada Kara artikula 100. pantā tika noteikts sods ekstremitātes nociršanas veidā jeb sods pie locekļiem. Citos Kara artikula pantos paredzēts arī brīvības atņemšanas sods, kas formulēts kā sods pie maizes un ūdens, jo tas varēja būt gan kā arests disciplinārā kārtībā, gan arī cietuma sods, ko piespriedusi karatiesa. Par vairākiem noziegumiem tika noteikts arī naudas sods, kuru uzlika ne tikai virsniekiem, bet arī kareivjiem. Piemēram, naudas sods bija jāmaksā kareivjiem laulības pārkāpējiem.

Virsniekiem kā muižnieku kārtas locekļiem miesas sodus nepiemēroja. Tos aizstāja vai nu nāvessods vai arī kāds no tā sauktajiem goda sodiem un, kā norāda profesors Apsītis, tad profesors Švābe pamatoti ir īpaši izcēlis faktu, ka, tā kā muižnieku aprindās gods tika uzskatīts par lielu tiesisku labumu, tad tā atņemšana nozīmēja tiesību zaudēšanu. Viens no smagākajiem goda sodiem bija izsludināšana par bezgodi vai blēdi, kas ietverts Zviedrijas 1683.gada Kara artikula 142.pantā, turklāt, goda zaudēšana parasti bija saistīta arī ar mantas konfiskāciju, piemēram, 73.pantā [1,330] bija noteikts, ka gadījumā, ja ienaidniekam bez galējas nepieciešamības tiktu atdots kāds cietoksnis, tad tā komandants un komandieri jāstāda ar nāvi, godu un mantu, bet ierindniekiem jādien bez karoga ārpus nometnes un tā jāfīra, līdz viņi savu noziegumu izpirkuši ar vīrišķīgu rīcību vai citādi derīgu dienestu.

Vieglāks virsnieka goda sods bija viņa degradēšana uz laiku par kareivī, atcelšana no amata vai izslēgšana no dienesta. Kareivjiem goda sods bija kalpošana bez karoga vai viņa nodošana kara pārmācības rotā, kur viņiem vajadzēja izpildīt dažādus visai pazemojošus palīgdarbus, piemēram, IX nodaļas “Par bēgļiem un dezertieriem” 66. pantā noteikts, ka ja notiek tā, ka komandieri vai ierindnieki šajā noziegtos vienlaicīgi, tad uz komandieriem attiecas iepriekšminētais sods, proti, ja vainojams komandieris, tad viņš zaudē godu, dzīvību un mantu, un mantas eksekūcija notiek pēc zviedru likumiem [1,329], taču no ierindniekiem katrs desmitais pēc izlozes jāpakar, bet ar pārējiem jārīkojas tā, ka viņiem jādien bez karoga, jāguļ ārpus nometnes, un viņi tiek turēti tam, lai uzkoptu visu, kas netīrs un tīrāms, līdz viņi savus noziegumus izpirkuši ar vīrišķīgiem darbiem vai īpaši vērtīgu dienestu. Taču, ja viens vai vairāki no viņiem karatiesai pierādītu, ka konkrēti viņiem nav pierādāma nekāda vaina, tādā gadījumā viņiem vienkārši jābaida savs nevainīgums [1,329].

Vēlāk, 18. gadsimtā, virsniekiem un kareivjiem tika izstrādāti divi dažādi dienesta un soda reglamenti, bet Kārļa XI Kara artikuli attiecās gan uz virsniekiem, gan arī uz kareivjiem, kur kareivjiem tika noteikti bargāki sodi. Tomēr, pārāk bargi sodi ne vienmēr tikuši izpildīti [1,313].

KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Kara artikulu teksts ietver sevī karavīru tiesības, pienākumus, atbildību (kriminālu; disciplināru) un sodu, tādējādi, konkrētajā vēstures tiesību avotā ir ietverti visi karavīra tiesiskā statusa elementi mūsdienu izpratnē un to var uzskatīt par šo tiesību izcelsmes avotu Latvijas teritorijā.

Karavīra disciplināratbildības kontekstā par būtisku ir uzskatāms Kara artikulu tekstā norādītais un karavīriem zināmais fakts, ka gadījumā, ja karavīra vai virsnieka vaina netiek pierādīta, viņu sodīt par militārā dienestā izdarīto pārkāpumu nevar.

**LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/
REFERENCES / СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ**

1. Blūzma, V. (red.).(2006). Latvijas tiesību avoti. Teksti un komentāri 2.sējums. Poļu un zviedru laiku tiesību avoti (1561 – 1795). Rīga: Juridiskā koledža, 408 lpp.
2. Valters, P. (sast.).(1998). Ārvalstu valsts un tiesību vēsture. Terminu skaidrojošā vārdnīca. Rīga: Divergens, 107 lpp.
3. Žukovs, L. (red). (1969). Svešvārdu vārdnīca. Rīga: Izdevniecība Liesma, 701. lpp.
4. Golta I. Karavīra un tā tiesiskā statusa jēdziens un būtība. BA Turība XVII Starptautiskās zinātniskās konferences “ Konkurētspējīgi uzņēmumi konkurētspējīgā valstī”. Rakstu krājums. 71.-80. lpp. Pieejams <http://www.turiba.lv/f/Konference-2016.pdf> [aplūkots 2016.gada 13.novembrī]
5. Osis U. Reģionu atgriešanās. Pieejams: www.ekonomisti.lv/fails.php?id=347 [aplūkots 30.11.2016]

**NODOKĻU TIESĪBU VĒSTURISKĀ ĢENĒZE UN
ATTĪSTĪBA LATVIJAS TERITORIJĀ**

Edgars Golts,
Latvija, Biznesa augstskola „Turība”
juridisko zinātņu doktorants,
egbirojs@inbox.lv

Anotācija.

Rakstā pētīti gan tiesību vēstures avotu, gan zinātnieku atziņas. Autors nāk pie secinājumiem, ka nodokļu tiesību attīstība nav gājusi paralēlu ceļu ar citu tiesību attīstību. Raksts risina problēmjautājumiem, kas saistīti ar vēstures periodizāciju nodokļu tiesībās. Autors rakstā secina, ka vispārējās tiesības vēstures pieņemtie periodi tieši nesakrīt ar nodokļu tiesības vēstures periodiem. Mainoties tiesību sistēmām, tiek saglabāti iepriekšējie nodokļu tiesību noteikumi vēl kādu laiku.

Atslēgas vārdi: nodokļu tiesības, tiesību vēsture

Abstract.

This article examines both the history of law sources and the scientific knowledge. The author is coming to the conclusion that the development of the tax legislation not parallel path with the development of other legislation This article addresses the challenges associated with periods in the history of taxlaw. The author of the article concludes that the general right does not coincide with the period so far is exactly the right historical periods. Changes in the legal systems are saved in previous tax law provisions for some time. The author comes to the conclusion that the development of the tax legislation not parallel path with the development of other legislation This article addresses the challenges associated with periods in the history of taxlaw. The author of the article concludes that the general right does not coincide with the period so far history exactly the right historical periods. Changes in the legal systems are saved in previous tax law provisions for some time.

IEVADS/INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ

Referāta mērķis ir atsevišķs pētījums nodokļu tiesību vēsturē, kas ir sastāvdaļa no pētījuma par pierādījumiem nodokļu tiesībās, kuru autors veic doktorantu studiju ietvaros. Autors ar savu darbu mēģina aizpildīt pētījumu trūkumu nodokļu tiesību vēsturē Latvijas teritorijā. Autors ir definējis nodokļu tiesību vēstures posmus, Latvijas teritorijā, izmantojot vispārējās tiesību vēstures piedāvātos vēstures periodus, pieskaņojot un koriģējot tos atbilstoši nodokļu tiesību attīstības īpatnībām. Zinātniskajā literatūrā nodokļu vēsturi iedalīta trīs posmos, lai gan šāds iedalījums vairāk atbilst politiskajai vēsturei, nevis nodokļu tiesību attīstībai:

- līdz XVII–XVIII gadsimtam;
- no XVII–XVIII gs. līdz Pirmajam pasaules karam;
- no Pirmā pasaules kara beigām līdz mūsu dienām. [5,443-444]

SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ /
BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/
ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Pētot tiesību avotus, autors saskata, ka par **pirmo** nodokļu tiesību vēstures posmu var nosaukt **Barbaru valstu tiesību** periodu (IX – XIII gs). Rakstītajos avotos par Senlatviju XII gs. ir atrodams zemes administratīvā iedalījuma apzīmējums-pagasts, kas tiek uzskatīts par nodokļu-nodevu taksācijas vienību. Skandināvu rakstītajā avotā - Rimberta hronikā stāstīts par notikumu, ka kurši IX gs. vidū bija spiesti atjaunot agrāk skandināviem dotās nodevas jeb meslus. Tomēr tas bija tikai īslaicīgs skandināvu panākums, jo XI-XII gs. skandināvu rakstītajās liecībās nav ziņu par to, ka kurši būtu devuši nodevas skandināviem. Hronikās rakstītais liecina, ka vietējām tautām vēl pirms vāciešu atnākšanas bija pazīstami nodokļi un nodevas. [7,7] Tagadējā Latvijas teritorijā ieradusies vācieši pirmās nodevas noteica un sāka ņemt jau XII gs. beigās. Livonijas Indriķa hronika vēstīts, ka pirmā bīskapa Meinarda laikā lībiešiem nekādas nodevas nebija uzliktas. Pēc bīskapa Bertolda nāves 1198.gadā un lībiešu sakaušanas, tie apsolīja uzņemt katoļu priesterus un tos uzturēt, dodot noteiktu daudzumu labības. Tāir pirmā rakstiski fiksētā iezemiešu nodeva vāciešiem. [7,8]

Par **otro** nodokļu tiesību posmu var nosaukt **Feodālo kārtu valstu tiesību** posmu (XIII - XVII gs.). Vienlaikus ar kristietības pieņemšanu zemniecība tika pakļauta arī publisko nodokļu un nodevu sistēmai. Var droši apgalvot, ka desmitā tiesa bija pirmais krīstīgās Eiropas nodoklis, kam XIII gs. tika pakļauti balti un līvi. [4,38] XIII-XV gs. rakstītās liecības nedod skaidru priekšstatu par nodevām un aplikšanas praksi. Nodevu maksājumi bija „desmitā tiesa” un „kunga tiesa”. Garīgi varai dodamā „desmitā tiesa” bija mainīgs lielums – bija jādod desmitā daļa no visiem ienākumiem, bet laicīgi varai dodamā „kungu tiesa” bija nemainīgi noteikts lielums, kas bija noteikts neatkarīgi no ražas kā nemainīgs lielums. XIV-XVI gs. abi iepriekš minētie nodokļi saplūda vienā maksājumā vācu zemes kungiem. Atsevišķi tika izdalīts maksājums garīdzniekiem –macītāja tiesa, ko zemnieki pārsvarā maksāja kā labības nodevu, bet ar zemes darbiem nesaistītas personas, maksāja attiecīgi naudā. Vispārējie Livonijas nodokļi bija muitas nodokļi, kas tika ņemti par preču iekšēju pārvadāšanu no vienas Livonijas pavalsts uz citu gan pa sauszemi, gan pa upēm. Vispierastākais ārkārtējo nodokļu veids bija kara nodoklis. [5,11-12,14] Kad 1621.gadā Rīga kļuva par Zviedrijas pilsētu, jaunais nodokļu kodekss juridiski apstiprināja līdz tam pastāvošo nodokļu un nodevu sistēmu, kā arī ieviesa vairākus jaunus nodokļus. [7, 17-19, 22]

Kā **trešais** nodokļu tiesību vēstures posms ir **Absolūtisma valstu tiesību** periods (XVII - XX gs. sākums). Militāro un politisko notikumu rezultātā XVIII gs. visa Latvijas teritorija pakāpeniski nonāca Krievijas sastāvā. Attiecīgi Latvijas teritorijās izpaudās arī pārmaiņas nodokļu sistēmā. Tāpat XVIII gs. visā Latvijas teritorijā dažādos veidos latviešu zemniekiem bija ik gadus jādos saviem muižas

kungiem kunga tiesa. Vidzeme nonāca Krievijas sastāvā laikā, kad cars Pēteris I bija iesācis valsts finanšu un nodokļu sistēmas reformēšanu. Mērķis bija maksimāli pilnveidot valsts ieņēmumu struktūru. Kad 1772.gadā Latgale tika iekļauta Krievijas sastāvā, poļu nodokļu un nodevu sistēma būtībā tika saglabāta. [7,25-26,28] XIX gs. bija lielu ekonomisku un politisku pārmaiņu gadsimts. Jaunas pārmaiņas norisinājās XIX gs. otrajā pusē un šajā laikā radītā nodokļu sistēma saglabājās līdz pat Pirmajam pasaules karam. Gadsimta sākumā tika reorganizēta valsts finanšu un nodokļu sistēmas administrēšana. [7,31] 1818.gadā tika radīta Krievijas valsts nodokļu teorija,kuras galvenā atziņa ir, ka visi ienākumi nāk no dabas un cilvēku piepūles, un tāpēc valstij nodokļi ir jāņem no zemes un cita veida īpašuma (īpašuma nodokļi), no kapitāla (kapitāla nodokļi), no darba un cita veida ienākumiem(ienākuma un peļņas nodokļi), kā arī no patēriņa un tirdzniecības (muitas nodoklis, akcīzes nodoklis). Bez tam, īpašos gadījumos valstij ir jābūt tiesībām noteikt dažādus ārkārtas nodokļus un nodevas. [7,32] XIX gs. otrajā pusē, pēc nodokļu sistēmas reformas, nedaudz mainījās arī nodokļu administrēšanas kārtība. [7,35-36] XIX gs. otrajā pusē, pēc pilsētu pašvaldības iekārtas reformas, nodokļu maksāšana bija legāls pamats vēlēšanu tiesību iegūšanai. [7,38]

Par **ceturto** posmu autors uzskata **Pilsonisko nacionālo valstu tiesību veidošanās** periodu (XX gs. sāk. – 1922. g.) Pirmā pasaules kara laikā no 1915. gada līdz 1918. gada sākumam Latvijas teritoriju ieņēma vācu karaspēks. Okupētajām teritorijām vajadzēja finansēt vācu kara saimniecību un pārvaldi. Tam galvenokārt kalpoja zemes nodoklis laukos un dzīvokļu īres nodoklis pilsētās, vispārējie tirdzniecības un rūpniecības nodokļi, akcīzes un muitas nodokļi. [7,41] Valsts ieņēmumi no nodokļiem 1919. gadā bija visai mazi. [1,126]

Piektais nodokļu vēstures posms ir **Latvijas Republikas dibināšana un tiesību sistēmas izveides** periods (1918. g.- 1921./22.g.) Latvijas valsts pārmatoja savu nodokļu sistēmu no Krievijas impērijas. [2,188] 1918.gada 10.decembrī ar Tautas Padomes lēmumu Latvijā spēkā tika atstāti vairāki cariskās Krievijas nodokļu un nodevu likumi, kas atbilda valsts saimnieciskajām interesēm. Pirmais reālais ieņēmumu avots jaunai valstij bija akcīzes nodoklis, kura administrēšanu Latvijas pagaidu valdība pārņēma tiešā veidā no vācu okupācijas pārvaldes. 1918. gada 17.decembrī tika ieviests jauns vienreizējs maksājams nodoklis- vērtības pieauguma nodoklis jeb kara peļņas nodoklis. [7,43] 1919.gada 8.novembrī Tautas padome atkārtoti pieņēma likumu „Par vienreizēju kara peļņas nodokli. [2,188] Līdz ar kardarbības beigām Latvijas teritorijā ārkārtējo nodokļu praksi valdība vairs nepiemēroja. [2,189] 1922.gada 21.marta izdotajos Latvijas Satvermes sapulces pārgrozījumos un papildinājumos ar nodokli neapliekamā summa pieauga, bet ienākuma nodokļa likme kritās, kas liecina par nodokļu sistēmas liberalizācijas tendenci. [2,190]

Par **sesto** posmu autors nosauc **Latvijas Republikas tiesību sistēmas stabilizācijas** posmu (1922. g.-1940. g.) Ar 1921./22. finanšu gadu tika pieņemts

sabalansēts valsts budžets un zuda nepieciešamība regulāri emitēt naudu lielos daudzumos valsts izdevumu segšanai. [2,192] Neatkarīgās valsts nodokļu sistēma pakāpeniski veidojās un stabilizējās tikai pēc kara divdesmito gadu pirmajā pusē. Valsts nodokļu sistēmas juridiskā bāze līdz 1928.gadam, kad tika izdots Latvijas nodokļu likumu kopojums, bija cariskās Krievijas 1914.gada tiešo nodokļu kodekss un to atvasinātie atsevišķu nodokļu normatīvie akti. [7,47] Trīsdesmito gadu pirmajā pusē pēc pārciestās saimnieciskās depresijas, vairāki tā laika ekonomisti uzskatīja, ka Latvijai ir novecojusi nodokļu sistēma, kas veidota, balstoties uz cariskās Krievijas nodokļu sistēmas pieredzi un praksi. [7,51]

Septītais nodokļu tiesību vēstures posms ir **II pasaules kara laika PSRS un Vācijas okupācijas periods** (1940.-1945.g.).Latvija tika iekļauta PSRS sastāvā, kam sekoja nodokļu sistēmas izmaiņas. Brīvvalsts laika nodokļi atcelti un ieviesti jauni, ko noteica un aprēķināja saskaņā ar padomju valsts nodokļu politikas mērķi- iznīcināt jebkādu privāto iniciatīvu. [7,53] 1940./1941.gada valsts budžeta sastādīšanas un apstiprināšanas kārtību īsi raksturoja Latvijas PSR Konstitūcijas 6.nodaļa, kas noteica arī vietējo budžetu ienākumu avotus- ienākumus no vietējās saimniecības, atskaitījumu- no valsts ienākumiem šajās teritorijās, ienākušās vietējo nodokļu un nodevu summas likumos noteiktajos apmēros. [2,200] Vācu okupācijas režīms 1941.gadā kopumā pārņēma padomju nodokļu aplikšanas sistēmu. Ieņēmumu nodoklis personai tika noteikt atkarībā no ienākumiem. Laukos ieviesa nekustāmā īpašuma nodokli- galvas naudu, ko maksāja personas no 18 līdz 60 gadiem. [4,353] 1941.gada jūnijā sākās Vācijas karš ar PSRS, kas tiešā veidā skāra arī Latvijas teritoriju. Pārmaiņu laikā Latvijā esošās nodokļu iestādes funkcionēja īpašos apstākļos un nenoteiktā juridiskajā situācijā. 1941.gada 18.oktobrī vācu okupācijas vara izdeva rīkojumu par nodokļiem un nodevām, kas paredzēja saglabāt visus padomju varas noteiktos nodokļus un nodevas, ja vien attiecīgos likumus nav grozījušas vai atcēlušas vācu iestādes. Vācu okupācijas pārvaldes nodokļu sistēma tika veidota pakāpensiki, lai apliktu ar nodokļiem visus ienākumus un brīvos naudas līdzekļus[7,58]

Autors par **astoto** posmu nosauc **Pēckara PSRS okupācijas periodu** (1945.g.-1991.g.).Galvenie maksātāji socialistiskajā sektorā bija valsts uzņēmumi, kuru budžetā ieskaitīja atskaitījumus no peļņas un apgrozījuma nodokļa. Šeit ietilpa arī kooperatīvā sektora maksājumi, ko veidoja rentablo kolhozu un paterētēju kooperāciju ienākumi. [6, 111-112] PSRS pilsoņiem no saviem ienākumiem vajadzēja maksāt ienākuma, bezbērna un lauksaimniecības nodokli. [6,112-114] Ar ienākuma nodokli aplika visus iedzīvotājus, kuriem ir patstāvīgs ienākuma avots. To aprēķināja pēc progresīvi pieaugošas likmes, t.i., pieaugot izpeļņai pieauga arī atskaitījumi. [8,382]

Devītais nodokļu tiesību attīstības posms ir **Latvijas Republikas neatkarības un tiesību sistēmas atjaunošanas periods** (no 1991. g. janvāra līdz šim brīdim). Jaunās valsts nodokļu tiesību juridiskais pamats tika ielikts ar 1990.gada 28.decembra LR Augstākās Padomes lēmumu par vienotu nodokļu un nodevu sis-

tēmas ieviešanu Latvijā, kas noteica, ka stājas spēkā jauna nodokļu sistēma un PSRS nodokļu un nodevu likumdošanas akti vairs nav spēkā. [7,71-72] Pieņemtais likums „Par nodokļiem un nodevām Latvijas Republikā” bija kā kopsaucējs pieņemtajai likumu paketei par nodokļiem. Tas noteica, ka Latvijas ir vienota nodokļu sistēma un neatkarīgi no īpašuma formām (veidiem) visām juridiskajām un fiziskajām personām, kas saimnieko un veic uzņēmējdarbību (komercdarbību) Latvijas Republikas teritorijā, ir pienākums maksāt nodokļus un nodevas. [3,473]

KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Nodokļu tiesību attīstība nav gājusi paralēlu ceļu ar citu tiesību attīstību, kaut gan kopējas tendences ir saskatāmas.
2. Tiesības vēstures pieņemtie periodizācijas standarti tieši nesakrīt ar nodokļu tiesības attīstības posmiem.
3. Mainoties tiesību sistēmām, parasti tiek saglabāti iepriekšējie nodokļu tiesību noteikumi, tikai vēlākā laika periodā tiek mainīta arī nodokļu tiesību bāze, izņemot 1940. gadā, kad PSRS okupēja Latviju.
4. Latvijas teritorijā bieži tika piemēroti ārkārtas nodokļu maksājumi. Nodokļu tiesības ļoti reti, kad tika izmantot nodokļu tiesību teorijas, biežāk tika izmantota pieeja „pēc vajadzības”.
5. Tikai PSRS okupācijas laikā nodokļu iekasēšanas primārais uzdevums nebija papildināt valsts kasī, bet gan ietvēra sevī ideoloģisko saturu, privātās iniciatīvas iznīcināšana.

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/REFERENCES / СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Aizsilnieks, A.(1968) Latvijas saimniecības vēsture(1914 -1945). Stokholmā: Daugava.
2. Blūzma, V. (2000). Latvijas inkorporācija PSRS sastāvā un padomju tiesību uzspiešana Latvijai(1940-1941). Latvijas tiesību vēsture(1914-2000) (lpp. 283-348). Rīga: LU žurnāla “Latvijas Vēsture” fonds.
3. Jundzis, T. (2000). Tiesību sistēmas reforma valsts atjaunošanas periodā(1990-1993). In Latvijas tiesību vēsture (pp. 447-476). Rīga: LU žurnāla “Latvijas Vēsture” fonds.
4. Lagzdīņš, J. (2000). Baltijas zemnieku privāttiesības(XIX gs.). Rīga: Biznesa augstskola Turība.
5. Lazdīņš, J.(2006) Ievads nodokļu tiesībās, Rīga: Jurista vārds, nr. 443.,444.
6. Millers V. & Meļķīsis E. (1978). Padomju tiesības. Rīga: Zvaigzne.
7. Urtāns, A. (2003). Nodokļu un nodevu vēsture. Rīga: Valsts ieņēmumu dienests.
8. Lagzdīņš, J. (2000). Padomju tiesību periods(1944/45-1985). In Latvijas tiesību vēsture (1914-2000) (pp. 368-420). Rīga: LU žurnāla “Latvijas Vēstue” fonds.

Проблемы установления происхождения ребенка рожденного вследствие медицинского оплодотворения с использованием криоконсервированных половых клеток умершего мужчины

Анна Григоренко

Рига, Латвия

Балтийская Международная академия

Профессиональная магистратура «Частное право»

e-mail: anna. @inbox.lv

Научный руководитель работы:

доцент Багиров Владимир Александрович

Аннотация

Цель работы, выработать предложения по усовершенствованию законодательства в области установления происхождения ребенка при медицинском оплодотворении.

Новизна работы обусловлена постановкой проблемы и попыткой объективно проанализировать правовые нормы, регулирующие установления происхождения ребенка при медицинском оплодотворении с использованием криоконсервированных половых клеток.

В целях защиты прав и интересов супругов, а главное, интересов детей, следует предусмотреть в законе специальную норму, или разработать иной нормативный акт.

Ключевые слова: медицинское оплодотворение, половые клетки, происхождение ребенка, после смерти мужчины.

Abstract

The goal of the work is to develop suggestions on the improvement of the legislation in the field of establishment of the origin of the child in the medical fertilization. The novelty of the work is determined by the statement of the problem and an attempt objectively to analyze the legal norms, governing the origin of the child in the medical fertilization, using the cryopreserved sex cells. In order to protect the rights and interests of husband and wife and most importantly, the interests of children, the law should provide a special rule, or to develop another regulatory act.

Keywor-ds: medical fertilization, sex cells, origin of the children after the death of the man.

ВВЕДЕНИЕ/ INTRODUCTION/ IEVADS

Установления происхождения ребенка при осуществлении медицинского оплодотворения с использованием криоконсервированных половых клеток умершего мужчины в отношении его жены или сожительницы, порождает ряд проблем.

Актуальность данной темы, заключается в регулировании вопроса об

установление происхождения ребенка от умершего мужчины, при использовании его супругой медицинского оплодотворения, в случае криоконсервации половых клеток супруга.

Цель исследования: выработать предложения по усовершенствованию законодательства в области установления происхождения ребенка вследствие оплодотворения с использованием половых клеток умершего супруга в отношении его жены или сожительницы.

Методы исследования: сравнительно – правовой, нормативно – логический, метод анализа.

ВАЖНЕЙШИЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ В ТЕОРИИ, ПРАКТИКЕ/ IMPORTANT CONCLUSIONS IN THE THEORY AND IN THE PRACTICE / SVARĪGI SECINĀJUMI TEORIJĀ UN PRAKSĒ

В настоящее время проблемы установления происхождения ребенка при осуществлении искусственного оплодотворения с использованием криоконсервированных половых клеток умершего мужчины в отношении его жены или сожительницы, в большинстве стран мира являются едва ли не самыми неурегулированным и противоречивыми с юридической точки зрения.

Законодательства большинства европейских стран такую возможность не рассматривают, а в некоторых странах, как, например, в Швеции или Франции, такой метод вспомогательной репродукции прямо запрещен. В законодательстве других стран, как, например, в Испании, закреплена возможность установления отцовства или материнства уже умершего человека, однако при этом необходимо установить наличие согласия умершего на применение подобных методов вспомогательной репродукции (Закон Испании N 35/1988 от 22 ноября 1988 г., ст. 9.1). [3]

Исторически статус ребенка, зачатие которого происходило при жизни обоих родителей, а вот рождение – уже после смерти одного из них (к примеру, когда отец-солдат погибал на войне до рождения, будущего ребенка). Еще в Законах XII Таблиц за зачатым, но не родившимся ребенком признавалось право наследования на имущество отца, умершего во время беременности матери. [4] Соответственно и установление происхождения ребенка от умершего мужчины признавалось семейным правом.

Основным источником в Латвийской Республике, регулирующим установление происхождения детей, рожденных, с использованием вспомогательных репродуктивных технологий, является Закон о сексуальном и репродуктивном здоровье, принятый в 2002 году 31 января и вступивший в 2002 году 1 июля, с последними изменениями на 2007 год 1 мая. [2]

В статье 18 Закона о сексуальном и репродуктивном здоровье Латвийской республики, оговорены права донора, а именно: «медицинское оплодотво-

рение половых клеток можно применить только с письменного разрешения донора. Донор так же, может отозвать свое согласие на использование своих половых клеток до начала медицинского оплодотворения».

В части 4 статьи 20 Закона о сексуальном и репродуктивном здоровье, которая регулирует случаи уничтожения половых клеток, указано: «если донор умер, исключая случаи, когда донор дал письменное согласие на использование половых клеток после его смерти».

Исходя из данной статьи закона, мы видим, что на использование половых клеток мужчины (при жизни и в случае смерти) нужно иметь его письменное согласие. Согласие не просто на использование его половых клеток, а именно согласие на использование его половых клеток после его смерти.

При этом возникает вопрос, должен ли мужчина указывать в данном соглашении, об использовании его половых клеток после смерти, имя супруги или сожительницы. Тем самым выражая свое четкое желание иметь ребенка с определенной женщиной. Согласие умершего, для исключения возможных злоупотреблений, должно быть выражено им лично еще при жизни, четко и однозначно. Ведь согласно, статье 19 Закона о сексуальном и репродуктивном здоровье, существуют ограничения использования половых клеток донора, а именно: «в результате медицинского оплодотворения из половых клеток одного донора, рожденных детей в стране не может быть больше 3-х, исключая случаи многоплодной беременности».

Возникает проблема, если после смерти мужчины, его половыми клетками уже успели воспользоваться, и допустим, супруга мужчины решила на их использование спустя пару лет, то данная возможность иметь кровных детей от своего умершего супруга, уже не возможна. Соответственно, если в соглашении мужчиной будет выражено желание использование его половых клеток после смерти, его супругой или сожительницей, это так же позволит женщине, беспрепятственно, при рождении ребенка установить его происхождение от отца. Если статус супруги, женщина может подтвердить свидетельством о браке, то сожительница этого сделать не сможет. Это еще один вопрос, который, так же не урегулирован на законодательном уровне. Институт сожительства в Латвии существует только фактически.

Согласно части 2 статьи 146 Гражданского закона: «отцом ребенка, который родился у женщины во время брака или не позже чем на 306 день, после расторжения брака, недействительности брака или в случае смерти супруга, считается муж матери ребенка (презумпция отцовства)». [1]

Тем самым, если рождение ребенка произошло в срок более трехсот шести дней, то умерший муж уже не может быть записан отцом родившегося ребенка.

Согласно законодательству Латвии любой генетический материал (половые клетки) могут храниться на протяжении 10 лет. Значит супруга, в за-

висимости от того, когда был сдан ее супругом биологический материал, в случае его смерти, имеет право воспользоваться медицинским оплодотворением в любое время, до истечения срока хранения 10 лет.

При рождении супругой, зачатого вследствие медицинского оплодотворения половыми клетками ребенка от умершего мужа, при предоставлении документации, а именно соглашения (на использование биологического материала после смерти супруга), то отцовство должно признаваться автоматически. Тем самым применяется презумпция отцовства (исключая тем самым срок в 306 дней), что позволит исключить долгие тяжбы в судах. В данной ситуации так же не будут нарушены права ребенка, ни рожденного, в течение 306 дней, после смерти супруга, ни рожденного, после истечения срока 306 дней при помощи медицинского оплодотворения биологическим материалом умершего мужа.

ВЫВОДЫ/ CONCLUSIONS/ SECINĀJUMI

Нестандартные способы применения медицинского оплодотворения порождают новые вопросы относительно применения действующего законодательства.

Тем самым, возникает проблема, что необходима правовая регламентация отношений, возникающих до рождения ребенка, т.е. оформление соглашения при использовании половых клеток, в случае смерти персоны.

Вместе с тем в целях защиты прав и интересов супругов, а главное, интересов детей, следует предусмотреть в Законе о сексуальном и репродуктивном здоровье, специальную норму, или разработать иной нормативный акт. Который даст возможность записать умершего супруга в качестве отца при условии наличия документов, подтверждающих, что зачатие было произведено с использованием генетического материала умершего человека и с его согласия.

Подобные проблемы, связанные с отсутствием правовых норм, все чаще возникают в последнее время на практике и требуют соответствующего правового регулирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ/ REFERENCES/ LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Civillikums. Pirma daļa. Ģimenes tiesības. Pieņemts: 28.01.1937. Stājas spēkā: 01.09.1993. Ar grozījumiem uz 03.12.2015. Publicēts: “Valdības Vēstnesis”, 41, 20.02.1937. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=225418>. Skatīts: 29.11.2016.
2. Seksuālās un reproduktīvās veselības likums. Pieņemts: 31.01.2002. Stājas spēkā: 01.07.2002. Ar grozījumiem uz 01.05.2007. Publicēts: “Latvijas Vēstnesis”, 27 (2602), 19.02.2002., “Ziņotājs”, 5, 14.03.2002. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=58982>. Skatīts: 29.11.2016.

3. Лебедева О. Ю. Проблемы, возникающие при установлении происхождения детей, рожденных при помощи методов вспомогательной репродукции: обзор законодательства и правоприменительной практики стран Европы, Канады и США. “Семейное и жилищное право”, 2013, N 5. С. 32-35.
4. Памятники римского права: Законы 12таблиц. Институции Гая. Дигесты Юстиниана. - М.:Зерцало,1997. - 608 с.

ЛИЦЕНЗИРУЕМЫЕ ВИДЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МОРСКОЙ СФЕРЕ

Губина Анна Леонидовна
кандидат юридических наук,
доцент кафедры административного и уголовного права
Национального университета «Одесская морская академия»,
Украина
guanl@mail.ru

Аннотация

Цель статьи – это перенятие опыта стран-членов ЕС (например, Соединённого Королевства Великобритании и Северной Ирландии) в лицензировании видов хозяйственной деятельности в морской сфере для адаптации законодательства Украины и ускорения вступления в ЕС. Для этого проводится анализ законодательства Соединённого Королевства Великобритании и Северной Ирландии и предлагаются рекомендации по совершенствованию украинского.

Ключевые слова: лицензируемые виды деятельности, лицензия, морская сфера, сертификат

Abstract

The purpose of the article is the benchmarking of countries-members of EU (e.g. the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland) in licensing of economic activities in the maritime industry to adapt legislation of Ukraine and accelerate the accession to the EU. So the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland legislation is analysed and recommendations on improvement of Ukrainian legislation are proposed.

Keywords: licensed activities, licence, marine sphere, certificate

ВВЕДЕНИЕ/INTRODUCTION/IEVADS

Европейский выбор Украины обуславливает необходимость перенятия опыта стран-членов ЕС для внесения изменений, адаптации национального законодательства. Одной из сфер их сотрудничества является морская. Наибольший интерес тут составляют именно лицензируемые виды хозяйственной деятельности, поскольку каждая страна в своем законодательстве прописывает свой перечень. Поэтому целью данной работы является анализ законодательства Соединённого Королевства Великобритании и Северной Ирландии (далее – СКВиСИ) относительно лицензирования видов хозяйственной деятельности в морской сфере и предложение рекомендаций по усовершенствованию украинского законодательства. Для этого будут использованы следующие методы: сравнительно-правовой и анализа.

ВАЖНЕЙШИЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ В ТЕОРИИ, ПРАКТИКЕ
IMPORTANT CONCLUSIONS IN THE THEORY AND IN THE PRACTICE/
SVARĪGI SECINĀJUMI TEORIJĀ UN PRAKSĒ

Национальная система права СКВиСИ относится к англо-американской правовой семье, а Украины – романо-германской. И, соответственно, закон выступает второстепенным источником права в СКВиСИ, а основным – в Украине. И такое различие позволяет пересмотреть, переосмыслить законодательство Украины в новом аспекте.

ВСКВиСИ можно выделить два вида лицензий в морской сфере: а) лицензия по морской безопасности согласно Закону о морской безопасности 1998 г.; б) морская лицензия согласно Закону о морских и прибрежных районах доступа 2009 г. (далее – Закон 2009).

Лицензия по морской безопасности – сертификат или уникальный идентификатор, выданный на основании национального права (например, свидетельство о регистрации судна, лицензия на управления лодкой, лицензия морского пилота, лицензия для осуществления лоцманской проводки и т.д. (ст. 29 Закона о морской безопасности 1998 г.)) [1]. Представляется, что в данный нормативно-правовой акт необходимо внести или изменения относительно уточнения термина «лицензия», или заменить на термин «сертификат». В Украине такой вид лицензии представлен чаще всего как удостоверение: удостоверение морского лоцмана (Положение про морских лоцманов, утвержденное Приказом Министерства инфраструктуры Украины от 08.05.2013 г. № 292), удостоверение судоводителей малых/маломерных судов (Положение о порядке выдачи удостоверения судоводителя малого/маломерного судна, утвержденное Приказом Министерства инфраструктуры Украины от 07.05.2013 № 283) и т.д.

Определение термина «морская лицензия» отсутствует в Законе 2009, в нем прописаны виды деятельности, на которые она выдается, и исключения из этого перечня. Виды деятельности, требующие наличие морской лицензии (ст. 66 Закона 2009): 1) строительство, изменение или улучшение каких-либо объектов в море или над ним, на морском дне или под ним: ветряные электростанции, волноломы, причалы, мосты и порты; 2) дноуглубление, которое предполагает использование любого устройства для перемещения материала (либо или не растворенного в воде) из одной части моря или морского дна в другую часть, и включает в себя удаление материала с морского дна полностью; 3) внесение любого вещества или объекта либо в море или на или под морское дно с транспортных средств, судов, летательных аппаратов, морских сооружений, плавучих контейнеров или структурна сушенезависимо от места осуществления, целью которого является депонирование твердых веществ в море (например, погребение человеческих останков в море, утилизация отходов в виде грунта, инертного материала природного происхождения, рыбных остатков);

4) сжигание любого вещества или предмета, т.е их горение с целью термического разрушения, на любом корабле, судне, морском сооружении или плавучем контейнере независимо от места осуществления; 5) удаление любого вещества или объекта со дна моря, используя транспортное средство, судно, самолет, морское сооружение или плавучий контейнер; 6) затопление любого судна или плавучего контейнера, осуществляемое с британского судна, самолета или морского сооружения независимо от места осуществления [2].

Виды деятельности, не требующие получение морской лицензии, или исключения прописаны в Уставном руководстве и делятся на следующие группы: а) не требуют уведомления (например, месторождение нефти или смесей, содержащих нефть, хранение или сжигание мусора в или на судне, хранение охлажденной или балластной воды, спасательные мероприятия в целях обеспечения безопасности судна или предотвращения загрязнения окружающей среды, пожаротушение); б) требуют уведомления (например, навигационная выемка грунта, размножение и культивирование моллюсков, взятие образцов для испытаний и анализа); в) требуют разрешения Организации по морскому управлению (The Marine Management Organisation) (например, аварийные работы в результате наводнения или неизбежного риска затопления, провести экстренную проверку или ремонтные работы любого кабеля или трубопровода); г) исключения согласно ст. 75 Закона 2009 для отдельных видов дноуглубительных работ или размещения грунта, проводится администрацией порта или от её имени [2, 3].

В Украине нормативно-правовым актом, регулирующим общие вопросы лицензирования, является Закон Украины «О лицензировании видов хозяйственной деятельности» от 02.03.2015 г. № 222-VIII (далее – Закон № 222-VIII). В нем закреплены обобщенные лицензируемые виды хозяйственной деятельности. И из них можно выделить, характерные для морской сферы, - 1) посредничество в трудоустройстве за рубежом, 2) промышленный вылов водных биоресурсов за пределами юрисдикции Украины, 3) перевозки пассажиров, опасных грузов и опасных отходов речным, морским транспортом. И исключений, т.е. осуществление без лицензии, для указанных выше видов хозяйственной деятельности не предусмотрено. А лицензия - документ, предоставляемый органом лицензирования, на право осуществления субъектом хозяйствования определенного им вида хозяйственной деятельности, подлежащей лицензированию, в электронном виде (запись о наличии лицензии у такого субъекта хозяйствования в Едином государственном реестре юридических лиц и физических лиц - предпринимателей) или на бумажном носителе (ст. 1, 73 Закона Украины «О лицензировании видов хозяйственной деятельности») [4].

ВЫВОДЫ/CONCLUSIONS/SECINĀJUMI

Таким образом, само понятие «лицензия» и виды деятельности, которые лицензируются, в морской сфере вСКВиСИ кардинально отличаются от Украины. И полное заимствование норм анализируемого законодательства в украинское, на наш взгляд, не представляется возможным из-за разного, двойного понимания, толкования одних и тех же терминов. Однако, некоторые изменения в Закон № 222-VIII следует внести: а) отменить получение лицензии на посредничество в трудоустройстве за рубежом; б) добавить или откорректировать действующие лицензируемые виды хозяйственной деятельности: строительство, изменение или улучшение каких-либо объектов в море или над ним, на морском дне или под ним, дноуглубительные работы, депонирование твердых веществ в море.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ/ REFERENCES/ LITERATŪRAS UN AVOTUSARAKSTS

1. Marine Safety Act 1998 http://www.austlii.edu.au/au/legis/nsw/consol_act/msa1998145/
2. Marine and Coastal Access Act 2009 <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2009/23/contents>
3. Statutory guidance of Marine Licensing exempted activities <https://www.gov.uk/government/publications/marine-licensing-exempted-activities>
4. О лицензировании видов хозяйственной деятельности :Закон Украины от 02.03.2015 г. № 222-VIII //Ведомости Верховной Рады. – 2015. – № 23. – Ст.158.

TIESA KĀ PIERĀDĪŠANAS SUBJEKTS CIVILPROCESĀ

Tatjana Jurkeviča

Latvija, Baltijas Starptautiskā akadēmija, Rīga,
Dr.iur., zvērināts advokāts; advokatu.birojs@inbox.lv

Abstract

The article considers the issue of the status of the court in the procedural evidence within the frameworks of the civil and procedural law. The different opinions, expressed in the scientific literature about the considered issue are analyzed. The article examines the importance of the court as the subject of the evidence and the development of trend of the volume of its powers.

Keywords: evidence, the subject of the evidence, civil procedure, adversarial principle, the principle of establishment of truth.

Аннотация

В статье рассматривается вопрос о статусе суда в процессуальном доказывании в рамках гражданско-процессуального права Латвии. Анализируются разные высказанные в научной литературе мнения о рассматриваемом вопросе. В статье исследуется значение суда как субъекта доказывания и тенденции развития объема его полномочий.

Ключевые слова: доказывание, субъект доказывания, гражданский процесс, принцип состязательности, принцип установления истины.

IEVADS/INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ

Pierādīšanas process ir civilprocesa neatņemama sastāvdaļa un neskatoties uz to, ka pierādīšana nav definēta Latvijas civilprocesuālajās tiesībās, nerodas šaubas par to, ka pierādīšana iziet cauri visam civilprocesam, lai sasniegtu konkrētu mērķi – panākt savlaicīgu, likumīgu un taisnīgu civillietas izskatīšanu un izspriešanu. Pierādīšana ir uzskatāma par atsevišķu institūtu civilprocesā, kura būtība ir saistīta ar domāšanas un praktiskās darbības norisi, kurā, pamatojoties uz jau konstatētiem faktiem, tiek izzināti meklējamie, vēl nezināmie fakti [4;65]. Šim atsevišķām civilprocesuālām institūtam ir zināma struktūra, zem kuras tiek saprasta pierādīšanas elementu, kuri nodrošina pierādīšanas mērķu sasniegšanu, mijiedarbība. Starp pierādīšanas elementiem var nosaukt pierādīšanas subjektus, pierādīšanas objektu un pierādīšanas saturu. Tātad viens no procesuālās pierādīšanas aspektiem ir saistīts ar to, ka pierādīšana, kas tiek īstenota civilprocesuālajās attiecībās, ir pierādīšanā iesaistīto subjektu darbība. No šī aspekta viens no centrālajiem jautājumiem ir tiesas loma (nozīme un statuss) pierādīšanas procesā, proti, vai tiesai ir jābūt aktīvai tiktāl, lai ievērotu sacīkstes principu no vienas puses, un patiesības noskaidrošanas principu – no otras, vai tomēr ir vēlama pilnīga tiesas pasivitāte, vērotāja statusā.

Jautājums par tiesas statusu, lomu un nozīmi pierādīšanas procesā mūsdienās ir kļuvis īpaši aktuāls, skatoties tajā aspektā, ka Latvijas civilprocesuālās tiesības izgāja nozīmīgu reformu, atkāpjoties no padomju procesa pamatnostādņem un iekļaujoties romāņu-ģermāņu tiesību tradīcijā. Pašlaik šī aktualitāte aizvien pieaug veiktajā tiesu spriešanas modernizācijas procesā, ko var skaidrot ar sacīkstes principa atfistību un praktiskās realizācijas pilnveidošanu.

SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Definētās problēmsituācijas risinājums zināmā mērā ir saistīts ar diskusiju par civilprocesuālās pierādīšanas jēdzienu. Zinātniskajā literatūrā sastopamie viedokļi atšķirīgi raugās uz pierādīšanas apjomu, elementiem un arī subjektiem. Apskatot šos viedokļus saistībā ar pierādīšanas subjektiem, tos var nodalīt divās grupās. Tomēr autors norāda, ka šobrīd, ņemot vērā sacīkstes principa būtības un patiesības noskaidrošanas principa transformāciju, nevienam no minētajiem viedokļiem nevar pieņemt bez kritikas.

Pirmajā grupā var apvienot to zinātnieku viedokļus, kuri uzskata, ka pierādīšana civilprocesā ir tikai pušu procesuāla darbība, kuras pamatā ir atbilstošu procesuālo tiesību kopums, un ko veido apgalvojumi par lietas faktiskajiem apstākļiem, pierādījumu iesniegšana, pretinieka pierādījumu atspēkošana utt. Tādēļ pierādīšanas procesā tiesu nevar uzskatīt par pierādīšanas subjektu [11;47]. Pierādīšana būtībā ir tiesas pārliecināšana par pušu apgalvojumu patiesumu un aprobežojas tikai ar pušu darbību, līdz ar to pierādīšanas subjekti ir tikai puses, kuru strīds par tiesībām jārisina tiesā, jo tiesas uzdevums ir tikai procesa vadīšana [5;17]. Tas tiešā veidā ir saistīts ar pušu pierādīšanas pienākumu [1;40].

Ja tiek atbalstīta šī pirmā nostāja un no pierādīšanas jēdziena tiek izslēgtas tās pierādījumu pētīšanas, pārbaudes un vērtēšanas procesuālās darbības, ko veic tiesa, tiek apdalīts pierādīšanas saturs un savā ziņā šī darbība tiek "aprauta" puselā uz mērķi (tiesas pārliecība patiesības izzināšanas ietvaros). Analizējamā viedokļa piekritēji cenšas definēt pierādīšanu tikai kā procesuālu darbību [4,65-66]. Minētā viedokļa atbalstītāji, uzskatot, ka pierādīšanas mērķis ir tiesas pārliecināšana par to, ka noteikti juridiski fakti ir vai nav patiesībā notikuši, radīt tiesas iekšējo pārliecību, kļūdaini secina, ka tiesa nav pierādīšanas subjekts, jo pierādīšanas subjekti ir puses, kam ar pierādījumu palīdzību ir jāpārliecina tiesa. Taču pierādīšanas mērķis nav vērsts uz to, lai puses iegūtu, atlasītu, iesniegtu pierādījumus un piedalītos pierādījumu pārbaudē un novērtēšanā, bet gan uz to, lai tiesa no pierādījumiem iegūtu precīzas ziņas un izdarītu to tiem faktiskajiem apstākļiem atbilstošus secinājumus, uz kā balstīt spriedumu.

Otrajā grupā var apvienot zinātnieku viedokļus, kuri uzskata, ka pierādīšana ir darbība, kurā ar likumā noteiktajiem procesuālajiem līdzekļiem un metodēm tiek konstatēti objektīvas patiesības fakti, kas nepieciešami strīda izšķiršanai pušu

starpā, proti, fakti, uz kuriem balstītas pušu prasības un iebildumi, bet pierādīšanas subjektu grupā iekļaujami visi procesa dalībnieki, kuru darbība ir vērsta uz realitātē notikušo faktu noskaidrošanu [9,136; 10,269-270]. Viennozīmīgi pozitīvi vērtējams tas, ka šajā pozīcijā ir ņemti vērā gan tiesas loma patiesības noskaidrošanā civilprocesā, gan tiesas pienākums izdarīt visu likumā paredzēto, lai vispusīgi, pilnvērtīgi un objektīvi noskaidrotu lietas faktiskos apstākļus.

Tomēr, arī šī otrā pozīcija nav atbalstāma, jo, kaut arī būtu pareizi attiecināt tiesu pie pierādīšanas subjektiem, taču būtu kļūdaini vienādot tiesu ar pārējiem pierādīšanas subjektiem. Neskatoties uz to, ka tiesai ir jāmotivē un jāpamato taisāms spriedums, tiesa nav pierādīšanas pienākuma subjekts. Apstākļi, ka tiesai sprieduma motīvu daļā ir jāpaskaidro, kādi fakti atzīti par konstatētiem un pēc kādām materiālo tiesību normām tiesa vadījusies, taisot spriedumu, nekādā mērā neattaisno secinājumu, ka tiesas funkciju apjomu pierādīšanas procesā var vienādot ar citu pierādīšanas subjektu funkciju apjomu. Tiesas sprieduma motīvi ir svarīgi, lai varētu pārliecināties par sprieduma likumību un pamatotību.

Esošās diskusijas risinājums, pēc autora viedokļa, drīzāk saistīts ar iespējami nepilnīgu pušu sacīkstes, līdztiesības un patiesības noskaidrošanās principu izpratni, kuras būtību veido nepieciešamība apvienot tiesas aktivitātes un pasivitātes jēdzienus tā, lai tie atbilstu civilprocesa principiem un uzdevumiem.

Analizējot zinātniskajā literatūrā izteikto atzinumu, ka mūsdienās Latvijas civilprocesā (pēc Civilprocesa likuma stāšanās spēkā) tiesa ir zaudējusi tiesības izrādīt iniciatīvu procesā "virzīšanā" [2], var secināt, ka daži zinātnieki uzskata, ka tiesa ir kā skatītājs un klausītājs, proti, pasīvs pierādīšanas procesa novērotājs, lai nodrošinātu pušu vienlīdzību tiesvedībā. Analizējot citus viedokļus, ir atbalstāma norāde, ka *civilprocesam, kurā raksturīgs procesa elements ir civiltiesiskā strīda pušu sacīkste, pierādīšana ir vērsta uz lietā nozīmīgu juridisko faktu noskaidrošanu tikai pierādīšanas priekšmeta noteiktajās robežās, kur pašas strīda puses iegūst, atlasa un iesniedz tiesai izvērtēšanai noteiktus pierādījumus* [7,13]. Taču grūti piekrist tam, ka *tiesas iniciatīva pierādīšanas procesā aprobežojas ar iesniegto pierādījumu izvērtēšanu, nonākot pie iespējamās pagātnes notikumu izzināšanas* [7,13]. Viennozīmīgi, ka romāņu-ģermāņu tiesību tradīcijās valstīs tiesai civilprocesā nav raksturīgi pašai pēc savas iniciatīvas vākt pierādījumus, tomēr tas nebūt nenozīmē, ka tiesas iniciatīva un aktivitāte pierādīšanas procesā aprobežojas ar iesniegto pierādījumu izvērtēšanu.

Civilprocesa likums pavisam citādi skaidro tiesas lomu tiesvedības laikā, tai skaitā funkciju apjomu pierādīšanas procesā, ko aplicina Civilprocesa likuma attiecīgie panti. Civilprocesa likuma 96., 97., 125., 149., 165.-182. panti paredz tiešu tiesas dalību ne tikai pierādījumu pētīšanā un vērtēšanā, bet arī citos gadījumos: tiesības pierādījumus precizēt, uzlikt par pienākumu pierādījumus iesniegt, pieņemt lēmumu par atkārtotas ekspertīzes nozīmēšanu. Līdz ar to nevar apgalvot, ka tiesai ir tikai pasīva loma.

Pētījuma pamatzinātniskie rezultāti un to nevērtēšana. Nepārprotami tiesa uzskatāma par pierādīšanas subjektu, kura pilnvaras (funkciju apjoms) pierādīšanas jomā var raksturot kā relatīvi aktīvas sacīkstes procesā. Šai sakarā vairāk nav nedz atbalstāms, nedz aktuāls viedoklis, ka tiesa ir galvenais pierādīšanas subjekts [9,152; 3,279-280], jo sacīkstes principa ietekmē nevar dominēt objektīvas izmeklēšanas princips, kura ietvaros tiesai ir raksturīgi vākt pierādījumus: pildot savus pienākumus, tiesa pati (ex officio) objektīvi noskaidro lietas apstākļus un gadījumā, ja iesniegtie pierādījumi nav pietiekami, tiesa tiesīgā vākt pierādījumus pēc savas iniciatīvas[6,3].

Taču pēc Latvijas neatkarības atjaunošanas, kļuva acīmredzams, ka, atjaunojot klasisko priekšstatu par procesa sacīksti, likumdevējs par galvenajiem pierādīšanas subjektiem izvirzīja puses un citus lietas dalībniekus, atbrīvojot tiesu no imperatīvā pienākuma pašai meklēt un vākt pierādījumus vispusīgai, pilnvērtīgai un objektīvai lietas faktisko apstākļu noskaidrošanai. Tomēr, atbrīvojot tiesu šajā daļā, likumdevējs nav izslēdzis tiesas pienākumu attiecībā uz pierādījumu pētīšanu, pārbaudi un vērtēšanu. Nosauktie elementi ir pierādīšanas procesa satura obligātas sastāvdaļas. Tātad, pierādīšanas ietvaros pierādījumu vākšanas, iesniegšanas, pētīšanas, pārbaudes subjekti ir puses un citi lietas dalībnieki, bet tiesavispirms vai primāri ir pierādījumu pētīšanas, pārbaudes un novērtēšanas subjekts, kurai pierādījumu pārbaude un novērtēšana ir pienākums. Bet sekundāri tiesa atzīstamā arī par pierādījumu vākšanas subjektu gadījumos, kuri paredzēti normatīvajos aktos. Piemēram, Civilprocesa likuma 111.panta 4.daļa, 239.panta 1.daļa, 244⁹.panta 1.un 2.daļas, 244¹¹.panta 2.daļa, 244¹³.panta 6.daļa, 249⁴.panta, 266.panta 4.daļa, 270⁴.panta, 270¹⁰.panta 1.daļa.

Līdz ar to arī Latvijas likumdevējs ir spēris nozīmīgos soļus uz to, lai pierādījumu vākšana kā pierādīšanas procesa sastāvdaļa nebūtu saistīta tikai un vienīgi ar pušu sacīksti. Spēkā esošā Civilprocesa likuma redakcija paredz tiesas tiesības iegūt pierādījumus pēc pašas iniciatīvas vairākos gadījumos. Pārsvarā tad, kad ir nepieciešams aizsargāt tādas personas intereses, kura pati to nevar izdarīt objektīvu iemeslu dēļ. Šāda tiesas aktivitātes paplašināšana nav pretrunā ar Eiropas Savienības tiesībām [8].

KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Tiesību aizsardzības sacīkstes forma ir visai efektīva, jo pusēm ir iespēja plaši paskaidrot un ar pierādījumiem pamatot savu viedokli, kas ļauj tiesai, ņemot vērā argumentus, kurus ir izteikušas puses ar pretējām juridiskām interesēm, taisīt likumīgu, pamatotu un patiesu spriedumu. Pušu iespējas tiek vienādotas ne tikai ar patiesības noskaidrošanas principu, bet arī ar tiesas aktivitātes principu.

Apkopojot izklāstīto secināms, ka tiesa turpina saglabāt aktīvu pierādīšanas subjekta statusu. Tiesas darbību pierādīšanā var raksturot kā mēreni aktīvu, un šīs aktivitātes mērķis ir pareizi ievērot pušu sacīkstes principu. Aktivitāte jāizmanto,

lai vienādotu pušu iespējas, kur tas objektīvi būtu nepieciešams, kā arī lai noskaidrotu patiesību lietā. Patiesības noskaidrošanas princips ir tieši tiesai adresēta prasība, baltoties uz kuru tiesas spriedumiem pilnībā jāatbilst lietas faktiskajiem apstākļiem.

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/REFERENCES / СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Balzer Ch. Beweisaufnahme und Beweiswürdigung im Zivilprozess:eine systematische Darstellung und Anleitung für die gerichtliche und anwaltliche Praxis. Berlin, 2001.
2. Civilprocesa likuma komentāri. Papilinātais izdevums. Autoru kolektīvs prof. Torgāna K., Dudeļa M. zin red. R. TNA. 2001.
3. Liede Arturs. Latvijas PSR Kriminālprocess (vispārīgā daļa) un tiesu pierādījumi.2.izd. (faksimilzd). R., 2010.
4. Līcis A. Prasības tiesvedība un pierādījumi. Rīga, Tiesu nama aģentūra, 2003.
5. Munday R. Evidence.Third Edition. Oxford University Press, 2005.
6. Objektīvās izmeklēšanas princips - interpretācija un piemērošana. Latvijas Republikas Augstākās tiesas pētījums, 2005.g. Pieejams: www.at.gov.lv,aplūkots 2016.gada 01. decembrī.
7. Ose D. Pierādījumi un pierādīšana civilprocesā. Promocijas darbs. Latvijas Universitāte. Rīga, 2013.g.
8. Padomes regula (EK) Nr. 1206/2001 par sadarbību starp dalībvalstu tiesām pierādījumu iegūšanā civillietās un komercietās. Pieejams: <http://eur-lex.europa.eu>, aplūkots 2016.gada 01.decembrī.
9. Rozenbergs J., Briģis I. Padomju civilprocesuālās tiesības. 2.izd. (faksimilzd). R., 2010.
10. Гражданский процесс.Учебник.под.ред.Треушников М.К М., Городец. 2007.
11. Клейман А.Ф. Новейшие течения в советской науке процессуального права. М., 1967.

Vienošanās piemērošanas problemātika pirmstiesas kriminālprocesā

Ieva Kadakovska,

Latvija, Baltijas Starptautiskā Akadēmija
Liepājas filiāle, Maģistra studiju programma
"Krimināltiesības"

e-pasts: ieva.kadakovska100@gmail.com

Zinātniskā vadītāja: Prof. S.Kaija

Anotācija

Vienošanās piemērošana pirmstiesas procesā ir viens no vienkāršoto kriminālprocesa veidiem. Kā vienkāršoto kriminālprocesa var saprast ikvienu procesuālo situāciju, kad tiek radīta iespēja nonākt pie procesa galamērķa, izlaižot vai būtiski vienkāršojot kādu procesa izmeklēšanas posmu, tādējādi arī saīsinot laika periodu. Autore šajā rakstā konkrēti apskatīs un analizēs vienu no vienkāršoto kriminālprocesa veidiem – vienošanās piemērošana pirmstiesas procesā. Kā arī analizēs vienošanās piemērošana problemātiku pirmstiesas procesā un izvirzīs savus priekšlikumus konkrētā pirmstiesas procesa pabeigšanas veida pilnveidei un piemērošanas aktualizācijai.

Atslēgvārdi: kriminālprocess, problemātika, vienošanās kriminālprocesā.

Abstract

Application of agreement in pre-trial proceedings is a type of simplified criminal proceedings. As simplified criminal proceedings there can be understood any procedural situation, where a possibility is created to attain the completion of the proceedings, skipping or significantly simplifying some stage of the proceedings investigation, thus also shortening the period of time. The author in this article specifically deals with and analyses one of simplified criminal proceedings forms - application of agreement in pre-trial proceedings. As well as analyses the problematic of applying the agreement in pre-trial proceedings and puts forward personal proposals to improve the type of completion of the mentioned pre-trial proceedings and update its application.

Keywords: criminal proceedings, problematic, agreement in criminal proceedings.

IEVADS/INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ

Vienošanās – vairāku personu gribas izpauzumu kopsavilkums, kas vērsts uz kāda jautājuma atrisināšanu[4;294]. Vienošanās arī tiek dēvēta par procesa vienkāršoto formu. Kā galveno nosacījumu vienošanās procesā var minēt, ka apsūdzētajam jāpiekrīt *vienošanās piemērošanai* un arī *noteiktajam sodam*. Vienošanās piemērošanu pirmstiesas kriminālprocesā reglamentē Kriminālprocesa likuma 38. nodaļa. Prokurors pēc savas pašas, apsūdzētā un viņa aizstāvja iniciatīvas var slēgt vienošanos par vainas atzīšanu un sodu, ja ir noskaidroti apstākļi, kas attiecas uz pierādīšanas priekšmetu, un apsūdzētais piekrīt viņam inkriminētā nodarījuma apjomam, kvalifikācijai, radītā kaitējuma novērtējumam un vienošanās

procesa piemērošanai. Vienošanās procesu nevar piemērot, ja kriminālprocesā ir vairāki apsūdzētie un visiem nevar piemērot vienošanās procesu. Piemēram, kāds no apsūdzētajiem nepiekrīt viņam inkriminētajā noziedzīgajā nodarījumā noteiktajam sodam.

Autore uzskata, ka vienkāršotie kriminālprocesi savu specifisko īso termiņu dēļ ir vieni no ātrākajiem krimināltiesisko attiecību neregulējuma iespēju variantiem. Šajā rakstā autore apskatīs un analizēs vienu no vienkāršoto kriminālprocesa veidiem – vienošanās piemērošana pirmstiesas procesā. Šī procesa veida piemērošanas prasības (atrunātas Kriminālprocesa likuma 433. pantā) ir konkrēti atrunāti procesuālie termiņi, kuri jāievēro un nevar tikt pārkāptas kriminālprocesā iesaistīto personu garantētās likumiskās intereses un tiesības. Šie iepriekš minētie termiņi šo pirmstiesas procesa pabeigšanas veidu padara aktuālu un būtiski ietekmē arī tiesvedības tempu un darba apjomu.

Raksta mērķis – noskaidrot un analizēt vienošanās piemērošanas problemātiku pirmstiesas procesā un izvirzīt savus priekšlikumus iepriekš minētās problemātikas novēršanai.

Juridiskās literatūras un tiesību aktu normu analīzei tiks izmantota loģiskā, gramatiskā, kā arī vēsturiski tiesiskā metode.

Autore galvenokārt rakstu balstīs uz kriminālprocesa lājiem tiesību aktiem, kas reglamentē kriminālprocesa lājis attiecības, kā arī juridisko literatūru un tiesu praksi.

SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ /

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Ja ieskatāties vēsturē, tad 2004.gada 19.februārī Latvijas Republikas Saeima pieņēma likumu „Par grozījumiem Latvijas Kriminālprocesa kodeksā” – ar to Latvijas Kriminālprocesa kodekss tika papildināts ar deviņpadsmito A nodaļu „Vienošanās piemērošana pirmstiesas izmeklēšanā”, devīto A sadaļu „Tiesvedība par pirmstiesas izmeklēšanā slēgtu vienošanos” un trīsdesmit ceturto A nodaļu „Tiesvedība par pirmstiesas procesā slēgtu vienošanos”. Minētie grozījumi tika izdarīti nolūkā būtiski paātrināt kā pirmstiesas izmeklēšanu, tā lietu iztiesāšanu, vienlaicīgi ietaupot līdzekļus [9;5]. Autore vēlas vērēt uzmanību uz to, ka vienošanās process saskaņā ar Latvijas Kriminālprocesa kodeksu (zaudējis spēku) varēja tikt piemērots lietās par kriminālpārkāpumiem, mazāk smagiem noziegumiem un smagiem noziegumiem, savukārt Kriminālprocesa likums neparedz nekādus ierobežojumus vienošanās slēgšanai attiecībā uz noziedzīgu nodarījumu klasifikāciju.

Kriminālprocesa likuma (turpmāk arī KPL) 38.nodaļā atrunāti visi nosacījumi vienošanās slēgšanai pirmstiesas kriminālprocesā. Prokurors, ievērojot Kriminālprocesa likuma 433.pantā minētos nosacījumus vienošanās slēgšanai, turpinot kriminālvajāšanu var atzīt par iespējamu procesā slēgt vienošanos. Pirms vienošanās slēgšanas obligātas ir prokurora un apsūdzētā pārrunas. Attiecībā

uz pārrunu norisi vienošanās procesā, autore vēlas aktualizēt problēmsituāciju, kura ar likumu normu grozījumiem ir iespējams novērst. Kā piemēru, autore vēlas minēt Ventspils tiesas 2016.gada 19.augustā pieņemto lēmumu krimināllietā Nr.11270004616 par krimināllietas nosūtīšanu prokurorei pārkāpumu novēršanai. Tiesa, pārbaudījusi noslēgtās vienošanās protokolu un iepazīsinusies ar lietas materiāliem, atzīst, ka noslēgt vienošanos par vainas atzīšanu un sodu pirmstiesas procesā saskaņā ar KPL 433.panta nosacījumiem konkrētajā procesā bija pieļaujami. Tomēr vienlaicīgi tiesa arī atzīst, ka prokurore pie vienošanās noslēgšanas nav ievērojusi KPL normas, kas attiecas uz aizstāvja piedalīšanos pirmstiesas procesā, uzsākot pārrunas par vienošanās noslēgšanu. Kriminālprocesa likuma 83.panta otrā daļa noteic, ka aizstāvja piedalīšanās ir obligāta kriminālprocesā, kas notiek vienošanās procesā kārtībā no brīža, kad tiek uzsāktas pārrunas ar apsūdzēto par vienošanās slēgšanu[10]. Vienošanās piemērošana pirmstiesas kriminālprocesā regulēta Kriminālprocesa likuma 38.nodaļā. Apsūdzētā tiesības vienošanās procesā norādītas KPL 435.pantā, kura 11.punkts noteic apsūdzētā tiesības saņemt aizstāvja juridisko palīdzību. No krimināllietā esošajiem dokumentiem, secināms, ka apsūdzētais uzsākot pārrunas par vienošanās slēgšanu, nebija nodrošināts ar aizstāvi, tāpat pirmstiesas kriminālprocesā aizstāvis vispār nav piedalījies. Autore piekrīt, ka iepriekš analizētajā tiesu prakses piemērā pārkāpti KPL 83.panta otrās daļas nosacījumi un atbilstoši KPL 540¹. panta piektās daļas otrajam punktam lieta bija nosūtāma prokurorei pārkāpumu novēršanai.

Atsaucoties uz iepriekš minēto, autore izvirza priekšlikumu papildināt KPL 434.panta pirmo daļu ar trešo punktu – „informēt apsūdzēto par viņa tiesībām saņemt aizstāvja juridisko palīdzību, kā arī atteikšanos no aizstāvja juridiskās palīdzības fiksēt vienošanās pārrunu protokolā”. Dzēst no Kriminālprocesa likuma 83.panta otro daļu – par obligāta aizstāvja juridisko palīdzību vienošanās procesā kārtībā. Autore priekšlikumu pamato to ar KPL 435.panta 11.punktu, kurš paredz apsūdzētā tiesības saņemt aizstāvja juridisko palīdzību. Kāpēc viena likuma norma paredz tiesības uz juridisko palīdzību, bet otra (KPL 83.p.2.d.) tiesības pārvērst par obligātu priekšnosacījumu. Ja fiziska persona ir pilngadīga, rīcībspējīga kādēļ tā nevar pārstāvēt sevi pati, kas ir pieļaujams arī Civīlprocesa likumā un Administratīvajā procesa likumā? Autore vērs uzmanību uz Cilvēka tiesību un pamatbrīvības aizsardzības konvencijas 6.panta trešā punkta c apakšpunktu, kas paredz – ikvienam, kas tiek apsūdzēts kriminālnoziedzībā ir tiesības aizstāvēt sevi pašam vai ar paša izvēlētu juridisko palīdzību, vai, ja trūkst līdzekļu, lai algotu šo juridisko palīdzību, saņemt to par velti, ja to prasa justīcijas intereses.

Pie vienošanās slēgšanas svarīga ir apsūdzētā piekrišana vienošanās slēgšanai (KPL 435.p.1.p.) un tiesības izteikt savu priekšlikumu par soda veidu un mēru (KPL 435.p.3.p.). Nepamatots ir apsūdzētā apgalvojums, ka, slēdzot vienošanos, pārkāptas viņa tiesības izteikt savus priekšlikumus par piespriežamā soda veidu un mēru. Tas, ka apsūdzētais pirms vienošanās noslēgšanas izteicis prokurorei

priekšlikumu noteikt viņam citādu galīgo sodu, nekā to, par kuru vēlāk vienojies ar prokurori, nevar būt par pamatu, lai secinātu, ka vienošanās notikusi, pārkāpjot apsūdzētā procesuālās tiesības. Turklāt gadījumā, ja apsūdzēto neapmierināja vienošanās nosacījumi, viņam pastāvēja iespēja šo vienošanos neslēgt, tādā veidā panākot, ka process tiek turpināts vispārējā kārtībā. Šāda situācija ir konstatēta Augstākās tiesas Senāta Krimināllietu departamenta 2011.gada 15.septembrī pieņemtajā lēmumā lietā SKK-278/2011 (krimināllietā Nr.1180127507), kurā apsūdzētā persona V.M. iesniegusi kasācijas sūdzību par Daugavpils tiesas 2011.gada 21.februāra spriedumu, kā pamatojumu minot KPL būtiskus pārkāpumus (KPL 575.pants) un pārkāpusi viņa tiesības izteikt savus priekšlikumus par piespriežamā soda veidu un mēru[6]. Senāts atzīst, ka Daugavpils tiesas 2011.gada 21.februāra tiesas spriedums atstājams negrozīts, bet apsūdzētā V.M. kasācijas sūdzība noraidāma. Kasācijas sūdzībā nav konstatēti nekādi argumenti, kas varētu būt par pamatu tiesas nolēmuma atcelšanai. Vienošanās tika noslēgta aizstāvja klātbūtnē un tajā norādīts, ka apsūdzētais apzināti, labprātīgi un pilnībā atzīst savu vainu inkriminētajā noziedzīgajā nodarījumā, piekrīt nodarījuma juridiskajai kvalifikācijai, kā arī vienojas ar prokurori par sodu pēc Krimināllikuma (turpmāk arī KL) 175.p.3.d.un KL 274.p.1.daļas. Kā arī no tiesas sēdes protokola redzams, ka tiesa, pretēji apsūdzētā V.M. kasācijas sūdzībā izteiktajiem apgalvojumiem, ir pārbaudījusi vienošanās pieļaujamību. Autore piekrīt, ka tiesa, apstiprinot vienošanos, ir rīkojusies atbilstoši KPL 50.nodaļas prasībām un apsūdzētā V.M. kasācijas sūdzībā norādītos KPL pārkāpumus nav pieļāvusi. Tiesa, izskatot krimināllietu nav pieļāvusi Krimināllikuma pārkāpumus un KPL būtiskus pārkāpumus, tādēļ tiesas sprieduma atcelšanai vai grozīšanai nav tiesiska pamata.

Vienošanās piemērošanas problemātika pirmstiesas procesā. Pēc prokuratūras 2015.gada darba rezultāta pārskata, autore secina, ka uz tiesu nosūtītas 715 lietas slēdzot vienošanās, kas ir 5,8% no visām gada laikā pabeigtajām krimināllietām. Skaita ziņā vienošanās procesu pieaugums ir ievērojams – par 227 lietām vairāk, salīdzinot ar 2014.gadu [7]. Autore secina, ka šis pirmstiesas kriminālprocesa pabeigšanas veids pēdējos gados tiek piemērots ar vien vairāk un vērtējama kā pozitīva iezīme kopumā krimināltiesiskajās attiecībās. Kā vienu no iemesliem vienošanās procesa piemērošanas pieaugumam autore vēlas minēt to, ka prokurori izvēloties šo kriminālprocesa pabeigšanas veidu, vairs nevar attaisnoties ar prakses neesamību. Autore vēlas vērst uzmanību uz tiem problēmjautājumiem, kas vēl būtu jāuzsver un jāatrisina pie konkrētā vienkāršotās kriminālprocesa formas.

Kā viens no vienošanās piemērošanas nosacījumiem pirmstiesas kriminālprocesā ir minēts KPL 433.panta otrajā daļā – vienošanās procesu nevar piemērot, ja vienā kriminālprocesā ir vairāki apsūdzētie un vienošanos par vainas atzīšanu un sodu nevar piemērot visiem apsūdzētajiem. Iepazīstoties ar tiesu praksi, autore secina, ka iepriekš minētais vienošanās piemērošanas nosacījums ir sarežģīts bet iespējams. Kā, piemēram, Ventspils tiesā š.g. 17.oktobrī vienošanās procesā izskatītā un

apstiprinātā vienošanās krimināllietā Nr.15830200211 ar trim apsūdzētajiem apsūdzībās pēc KL218.panta otrās un trešās daļas, 275.panta otrās daļas, 217.panta otrās daļas, 195.panta trešās daļas (likuma redakcijā līdz 2013.gada 1.aprīlim) [11]. Autore vērs uzmanību, ka panākta vienošanās ar vairākiem apsūdzētajiem par smagiem un sevišķi smagiem noziedzīgiem nodarījumiem ir iespējams, bet tomēr jāatzīst, ka tas ir reti sastopams praksē. Iepriekš minētajā krimināllietā vienošanās protokolā norādīts, ka apsūdzētie piekrituši vienošanās procesa piemērošanai, viņiem izskaidrotas tiesības un sekas, kas rodas līdz ar vienošanās noslēgšanu. Apsūdzētie atzīst, ka piekritīši viņiem inkriminēto noziedzīgo nodarījumu apjomam, kvalifikācijai un radītā kaitējuma novērtējumam. Cietušais lietas ietvaros atzīts Valsts ieņēmumu dienests, kas uztur arī kaitējuma kompensāciju – 49641,56 eiro apmērā. Visi trīs apsūdzētie atbilstoši Kriminālprocesa likuma 21.pantam ir sekmējuši krimināltiesisko attiecību noregulējumu, izvēloties vienkāršāku procesa veidu – piekrituši vienošanās procesa piemērošanai. Autore uzskata, ka konkrēti analizētā krimināllietā ja netiktu pabeigta vienošanās kārtībā, tiesvedība būtu gara un noslogotu gan tiesas darbu, gan apsūdzētie būtu „iestīguši” tiesas procesos vēl vairākus gadus.

Autore, iepazīstoties ar tiesu praksi krimināllietās, kur noslēgta vienošanās pirmstiesas procesā un kur nodarīts kaitējums valstij nenomaksāto nodokļu vai citādā veidā, secina, ka atsevišķos gadījumos prokurors piemēro nesamērīgi vieglu sodu attiecībā pret valstij nodarītā zaudējuma apmēriem. Kā piemēru autore vēlas minēt Liepājas tiesas 2014.gada 12.novembra spriedumu krimināllietā Nr.15830008714. Persona apsūdzēta pēc Krimināllikuma 217.panta otrās daļas (01.04.2013 likuma redakcijā) par mazāk smagu noziegumu. Personai piemērots naudas sods – 5 minimālo mēnešalgu apmērā un salīdzinot to (1600 eiro aptuveni) ar valstij nodarīto mantisko kaitējumu – 20893,45 eiro apmērā, varam secināt, ka tas ir nesamērīgi. Turklāt prokurora viedoklis par sodu apsūdzētajam apsūdzībā pēc Krimināllikuma 217.panta otrās daļas (divu minimālo mēnešalgu apmērā) bija pretrunā ar Krimināllikuma 41.panta otrās daļas prasībām (16.06.2009. likuma redakcijā), kur noteikts, ka naudas sods kā pamatsods atbilstoši noziedzīga nodarījuma kaitīgumam un vainīgā mantiskajam stāvoklim nosakāms trīs līdz divsimt Latvijas Republikā noteikto mēnešalgu apmērā sprieduma taisīšanas brīdī, norādot spriedumā šā naudas soda summu Latvijas Republikas naudas vienībās. Turklāt ne vienošanās protokolā, ne tiesas spriedumā, ar kuru apstiprināta vienošanās, nav norādīta naudas soda summa Latvijas Republikas naudas vienībās. Iepazīstoties ar analītisko apkopojumu par Latvijas Republikas prokuratūras 2014.gada 1.pusgada darba plāna 4.punkta izpildi, autore vēlas vērst uzmanību uz Vidzemes tiesas apgabala prokuratūru, kur pārbaudītas divos kriminālprocesos noslēgtās vienošanās un abos gadījumos konstatēts, ka prokurors nav pilnībā ievērojis KL 46.pantā norādītos soda noteikšanas principus[8]. Konkrētāk, kriminālprocesa ietvaros, kur persona apsūdzēta pēc KL 218.panta otrās daļas un 275.panta otrās daļas prokurors lūdzis

piespriet tikai 150 stundas piespiedu darba bez mantas konfiskācijas, neatņemot tiesības veikt uzņēmējdarbību, kad valstij nodarīts mantiskais zaudējums Ls 1 022 398,01 apmērā. Vēl arī līdzīga situācija konstatēta Jelgavas prokuratūras un Organizētās noziedzības un citu nozaru specializētās prokuratūras ietvaros noslēgtās vienošanās protokolos. Autore, atsaucoties uz iepriekš minēto izdara secinājumu – prokurors atsevišķos gadījumos uzsākot pārrunas par vienošanās elementiem, konkrētāk – soda veidu, mēru un radītā kaitējuma apjoma novērtēšanu, pietiekami neizvērtē piemērojamā soda veidu un mēru, par kuru piedāvā vienoties, un kuru lūgs piespriet tiesai, atbilstoši Krimināllikumā ietvertajām normām (Krimināllikuma 46.pants). Nevar pieļaut situāciju, ka administratīvo pārkāpumu lietās sodi atsevišķos gadījumos ir bargāki par tiem, kādus prokurori lūguši noteikt par sevišķi smagiem noziegumiem. Sabiedrība nonāks pie atziņas, ka Latvijā soda piemērošanu politika strādā atgriezeniski. Līdz ar izdarītā noziedzīgā nodarījuma raksturu jāizvērtē arī radītais kaitējums jeb kaitīgās sekas, kas izpaužas noteiktu, ar minētā likuma aizsargātu interešu apdraudējumā. Atkarībā no noziedzīgā nodarījuma rakstura un sastāva veida šīs kaitīgās sekas var izpausties kā kaitējums, kas pakļaujas salīdzinājumam un izvērtējumam (fiziskais, materiālais kaitējums), vai arī var būt grūti izvērtējams un aprēķināms (morālais kaitējums). Krimināllikuma Sevišķās daļas pantu sankcijās lielākoties ir noteikta plaša amplitūda starp viena vai otra soda veida minimālo un maksimālo robežu vai vispār nav noteikta soda minimālā robeža, kas ļauj nosakāmo sodu individualizēt. Vainīgā personība ir soda noteikšanas vispārīgo principu pastāvīgs elements[5]. Soda individualizācija izpaužas apsūdzētā personības un atbildību mīkstinošo un pastiprinošo apstākļu izvērtēšanā. Atbildību pastiprinoša apstākļa esamība nepieļauj iespēju noteikt minimālo sodu.

KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Savā darba vienošanās piemērošanas problemātika pirmstiesas procesā, kā darba mērķi izvirzīju – noskaidrot un analizēt vienošanās noslēgšanas problemātiku. Iepazīstoties ar Ģenerālprokuratūras apkopoto Prokuratūras darba pārskatu pirmstiesas procesā par 2015.gadu, ir vērojams noslēgto vienošanās pieaugums (salīdzinot ar 2014.gadu no 488 uz 715 lietām). Autore izdara secinājumu – vienošanās process ir viens no veidiem, kā sasniegt KPL 1.pantā noteikto kriminālprocesa likuma mērķi – efektīvu Krimināllikuma normu piemērošanu un krimināltiesisko attiecību taisnīgu noregulējumu bez neattaisnotas iejaukšanās personas dzīvē.

Kā vienu no vienošanās procesos vērojamo problemātiku autore uzsver – soda noteikšanu. Krimināllikuma 46.pantā ir definēti soda noteikšanas vispārīgie principi – pamatprasības, kas obligāti jāņem vērā, nosakot sodu katrā konkrētajā gadījumā. Saskaņā ar Krimināllikuma 46.panta otro daļu, nosakot sodu, jāņem vērā izdarītā noziedzīgā nodarījuma raksturu un radīto kaitējumu,

kā arī vainīgā personību. Soda noteikšanā stingri jāievēro visi Krimināllikuma priekšraksti. Krimināllikuma pantu sankcijas paredz plašas amplitūdas starp vienu vai otru soda veida minimālo un maksimālo robežu vai vispār nav noteikta soda minimālā robeža, kas ļauj nosakāmo sodu individualizēt. Ja tiesa, Kriminālprocesa likuma 543.panta kārtībā nepasludinās spriedumu, tad prokuroram lieta nonāks trūkumu novēršanai, kas ir papildus darbs un ne tik labi darba rezultāti atskaitēs.

Autore izvirza priekšlikumu papildināt KPL 434.panta pirmo daļu ar trešo punktu – „informēt apsūdzēto par viņa tiesībām saņemt aizstāvja juridisko palīdzību, kā arī atteikšanos no aizstāvja juridiskās palīdzības fiksēt vienošanās pārrunu protokolā”. Dzēst no Kriminālprocesa likuma 83.panta otro daļu – par obligāta aizstāvja juridisko palīdzību vienošanās procesa kārtībā. Autore priekšlikumu pamato to ar Kriminālprocesa likuma 435.panta 11.punktu, kurš paredz apsūdzētā tiesības saņemt aizstāvja juridisko palīdzību.

Pateicība. Raksts ir balstīts uz apkopoto informāciju maģistra darbā - Vienkāršoto kriminālprocesu ar lietas izskatīšanu tiesā, kas izstrādāts studējot Baltijas Starptautiskās Akadēmijas, Liepājas filiālē maģistra studiju programmā - “Krimināltiesībās”. Īpašu pateicību izsaku zinātniskajai vadītājai profesorei Sandrai Kaijai.

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/ REFERENCES / СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

Normatīvie akti

1. Cilvēka tiesību un pamatbrīvību aizsardzības konvencija. Starptautisks dokuments: Latvijas Vēstnesis. 1997.gada 13.jūnijs, Nr. 143/144 (858/859).
2. Kriminālprocesa likums. Latvijas Republikas likums. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=107820> (Resurss aplūkots: 11.11.2016.);
3. Krimināllikums. Latvijas republikas likums. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=88966> (Resurss aplūkots: 11.11.2016);
4. Likums Par nodokļiem un nodevām. Latvijas Republikas likums. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=33946> (Resurss aplūkots: 11.11.2016);

Literatūra

5. Autoru kolektīvs. Juridisko terminu vārdnīca. Rīga: Nordik, 1998. - 301.lpp
6. Luksa M. Kriminālsodu prakse: likumu ietvars un rakstīto normu pārvaldīšana. Latvijas Vēstneša portālā Par Likumu un Valsti. Pieejams: <http://www.lvportals.lv/visi/skaidrojumi/278646-kriminalsodu-prakse-likumu-ietvars-un-rakstito-normu-parvaldisana/> (Resurss aplūkots 10.10.2016)

Tiesu prakse un citi nublicētie materiāli

7. Latvijas Republikas Augstākās tiesas lēmums SKK-278/2011 krimināllietā Nr.1180127507.Pieejams: <http://at.gov.lv/files/uploads/files/arhive> (Resurss aplūkots 11.11.2016)

8. Latvijas Republikas prokuratūras 2015.gada darba rezultātu pārskats. Pieejams: <http://www.prokuratūra.gov.lv/public/30231.html> (Resurss aplūkots 10.10.2016)
9. Analītiskais apkopojums par Latvijas Republikas prokuratūras 2014. gada 1.pusgada darba plāna 4.punkta izpildi. Pieejams: <http://10.1.27.11/public/30341.html> (resurss apskatīts 01.11.2016)
10. Tiesu prakse tiesvedībā par pirmstiesas procesā slēgtu vienošanos. Latvijas Republikas Augstākās tiesas apkopojums. 2005.gads – 43.lpp
11. Ventpils tiesas 2016.gada 19.augusta lēmums lietā nr.11270004616 (nublicēts materiāls)
12. Ventpils tiesas 2016.gada 17.oktobra spriedums krimināllietā Nr.15830200211 (nublicēts materiāls)

Noziedzīga nodarījuma atklāšana un eksperta lomas mijiedarbība

Aldona Kipāne, Latvija, Dr. iur.,
Rīgas Stradiņa universitātes Juridiskā fakultāte,
aldonakipane@inbox.lv

Aelita Zīle, Latvija, M.Sc.TQM,
Rīgas Stradiņa universitātes Juridiskā fakultāte,
aelita_ziile@inbox.lv

Anotācija

Raksta mērķis ir izvērtēt jēdziena “noziedzīga nodarījuma atklāšana” saturu un parādīt noziedzīga nodarījuma atklāšanas saistību ar eksperta darbību kriminālprocesā. Pētījuma gaitā izmantota aprakstošā, juridiski loģiskā un dokumentu pētīšanas metode, kā arī tiesību interpretācijas metodes.

Autorēm izvēlēta tēma ir aktuāla un nozīmīga, jo noziedzīga nodarījuma atklāšana ir saistīta ar pagātnē notikuša notikuma izzināšanu un patiesības noskaidrošanu.

Autores uzskata, ka būtiska nozīme ir izmeklēšanas efektivitātes nodrošināšanai tās sākumstadijā. Minētais sekmē ātru un efektīvu noziedzīga nodarījuma atklāšanu.

Atslēgas vārdi: noziedzīgs nodarījums; atklāšana; eksperts

Abstract

The aim of the article is to assess the contents of the concept of „detection of a criminal offence” and to show the connection of the detection of a criminal offence with an expert’s activities in the criminal proceedings. Descriptive, legal logical and documentary research methods, as well as law interpretation methods have been used for the research.

The topic selected by the authors is relevant and significant because the detection of a criminal offence is associated with inquiring and clarification of the truth of an event happened in the past.

The authors consider that it is essential to ensure the effectiveness of the investigation at an initial stage because it facilitates the rapid and effective detection of a criminal offence.

Keywords: a criminal offence, detection, an expert

IEVADS/INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ

Valsts, sabiedrības un indivīda drošības un labklājības veicināšana ir svarīgs faktors valsts dzīvē. Noziedzība un kriminogēnais stāvoklis ir viens no jūtīgākajiem un arī būtiskākajiem sabiedrības sociālās dzīves aspektiem. Tie nosaka ne tikai mūsu emocionālo komfortu, ja vēlaties – dzīves kvalitātes līmeni, bet arī Latvijas iedzīvotāju un viesu drošību, aizsargātību un izdzīvošanas iespējas [35]. Jāatzīst, ka kriminogēnā situācija valstī joprojām ir sarežģīta. Noziedzības novēršana un apkarošana notiek vairākos virzienos, izmantojot dažādas metodes un līdzekļus. Teorētiski praktisku atziņu izteicis kriminālistikas speciālists Pēteris Grieznis, uzsverot, ka no visām

juridisko zinātņu nozarēm visaktīvākā loma noziedzības pētīšanā, noziedzīgo nodarījumu atklāšanā, izmeklēšanā un novēršanā ir kriminālistikai [11,5]. Šim uzskatam piekrītam, jo mūsdienu kriminālistikai kā speciālai praktiskai zinātnei ir pietiekami izstrādāta vispārējā teorija, atbilstošas zinātniskas izpētes metodes un vesela sistēma speciālo kriminālistikasteoriju. Kriminālistikas tiesisko pamatu veido Kriminālistikuma un Kriminālprocesa likuma normas, kas nosaka noziedzīgu nodarījumu, nodarījuma sastāvu, pierādīšanas priekšmetu un apstākļus, kas jāpierāda, izmeklēšanas darbības, procesa dalībnieku tiesības un pienākumus.

SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Ir pamatoti norādīt, ka noziedzīga nodarījuma izmeklēšana, atklāšana un vainīgās personas sodīšana ir valsts krimināltiesiskā atbilde uz izdarīto noziedzīgo nodarījumu. Viens no iedarbīgākajiem līdzekļiem noziedzības apkarošanā ir efektīva noziedzīgu nodarījumu izmeklēšana, ātra vainojamopersonu noskaidrošana un tās soda piespriešana vainīgajai personai. Nevaram nepieņemt viedokli, ka nevar atklāt noziedzīgu nodarījumu, neizmeklējot to. Dr. iur. Ilona Bulgakova norāda, ka izmeklēšana ir kriminālprocesuāli reglamentēta Valsts policijas un citu pirmstiesas izmeklēšanas iestāžu pilnvarotu amatpersonu darbība, kā arī iesaistīto personu darbība nolūkā noskaidrot noziedzīgā nodarījuma notikumu un noziedzīgā nodarījuma izdarīšanā vainīgās personas, kā arī iegūt pietiekamas ziņas apsūdzības celšanai. Šī darbība ietver noteiktus kriminālprocesuāli reglamentētus pasākumus, kuru rezultātā tiek pieņemti izmeklēšanas procesuālie lēmumi [4, 70]. Pārfrāzējot pirmās neatkarīgās Latvijas policijas skolas lektora Jāņa Šķēršļa atziņas, izmeklēšana izdarāma enerģiski, ātri un bez pārtraukumiem, izlietojot noziedzīga nodarījuma atklāšanai visus pabalstošus atļautos līdzekļus [29, 14]. Jāpievērš uzmanība, ka „nav iespējams atklāt un izmeklēt noziedzīgu nodarījumu, nepētot pēdas. Noziedzīgs nodarījums arī ir materiālas dabas parādība. Nevar izdarīt noziedzīgu nodarījumu tā, lai tas nekādi un nekur neatstātu pēdas, respektīvi, neatstātu pēdas” [18, 129].

Autores uzskata, ka būtiska nozīme ir izmeklēšanas efektivitātes nodrošināšanai tās sākumstadijā. Policijas darba pētījumos apzināta saistība starp policijas spēju efektīvi, ātri reaģēt uz noziedzīgu nodarījumu un noziedzīga nodarījuma atklāšanu. Analizējot izsaukuma datus un policijas spēju savlaicīgi izbraukt uz notikumiem, secināts: palielinot reaģēšanas laiku par 10%, par 4,6% samazinās iespēja atklāt noziedzīgu nodarījumu, noskaidrot vainīgo personu [25]. Savukārt analizējot dažādu veidu noziedzīgu nodarījumu pirmstiesas izmeklēšanas praksi, konstatējams, ja no noziedzīga nodarījuma pagājis ilgāks laiks (vidēji 2 – 3 gadi), tas visbiežāk saistīts ar grūtībām atklāt šo nodarījumu. Acīmredzami jāveicina tiesībsargājošo iestāžu spēja nekavējoties reaģēt uz noziedzīgu nodarījumu, tādā veidā palielinot iespējamību konstatēt vainīgo personu un nostiprināt pierādījumus.

Zināma daļa noziedzīgu nodarījumu notiek tā saucamās “acīm redzamības skaidrības” apstākļos (aculiecinieku klātbūtnē, personas aizturētas noziedzīga nodarījuma izdarīšanas brīdī), tomēr lielākā daļa nodarījumu tiek izdarīti latenti. Eksperts ar savām zināšanām var atrisināt daudzus nezināmus apstākļus un nest skaidrību par noziedzīga nodarījuma apstākļiem. [11, 37]. Vairumā gadījumu izmeklēšana sākas ar noziedzīga nodarījuma vietas izpēti, tiek meklēti „pavedieni” un veidoti priekšstati par noziedzīga nodarījuma raksturu un fakti par noziedznieku. Te piemērots ir teiciens, ka patiesība ir tur „iekšā”. Lai atrastu to, „ir jāievēro zinātniskās izpētes likumi, proti, jāsavāc, jāizpēta un jāpārbauda fakti [24, 14].” Dr.iur. Elita Nīmande atzīmē, lai noskaidrotu sekmīgai kriminālprocesa izmeklēšanai nozīmīgus faktus, nereti nepieciešamas speciālas zināšanas, t.i., mērķtiecīgs izziņāšanas process, izmantojot speciālas zināšanas, un iemaņas šīs zināšanas lietot [20, 24]. Tieši tāpēc noziedzīgo nodarījumu atklāšanas un pierādīšanas procesā būtiska lomā ir ekspertam un tiesu ekspertīzei. Jāuzsver, kateorētiskā aspektā eksperta loma ir īpaši aktuāla tieši attiecībā uz jauna veida noziedzīga nodarījuma izmeklēšanas metodiku, ievērojot kriminālistikas pamatuzdevumu.

Pirms pievērsties ekspertam lomas izpētei noziedzīga nodarījuma atklāšanā, autoros analizēs jēdziena “noziedzīga nodarījuma atklāšana” saturu.

Jēdziena noziedzīga nodarījuma atklāšana saturs

Jēdziena “noziedzīga nodarījuma atklāšana” saturs izraisa diskusijas speciālistu vidū. Minētais jēdziens izmeklētāju, prokuroru un kriminālpolicijas darbinieku vidū tiek traktēts dažādi, gan arī teorijā sastopamas vairākas šī termina izpratnes. Vārds „atklāšana” nozīmē – padarīt redzamu, noņemot, atvīzot to, kas apsedz, aizsedz; atsegt [1]. Vārds atklāšana skaidrots arī kā darbības process (atklāt). Vārda sinonīmi: atmasket, atsegt, noskaidrot, atklāt, atrast, konstatēt, uziet [Tildes Datorvārdnīca.].

Izziņas teorijas (Theory of Knowledge) ietvaros noziedzīga nodarījuma atklāšana skaidrota kā izziņāšanas process, kurš attīstās no atsevišķām nodarījuma pazīmēm līdz visu nepieciešamo juridisko pazīmju konstatēšanas. Tiesīpārkāpējs, iedarbojoties uz apkārtējo vidi, atstāj tajā materiālās pēdas un ideālās pēdas, tāpat kā vide atstāj pēdas uz tiesīpārkāpēju un viņa apziņu. Tādā veidā pēdas ir katrai no savstarpēji mijiedarbīgām pusēm – tiesīpārkāpējam un videi. Pēdas – ne tikai veiktā noziedzīgā nodarījuma sekas, bet arī tā atklāšanas priekšnosacījums. Pēdas ir tas, kas savieno noziedzīgo nodarījumu un tā atklāšanas darbību [30, 51]. Vienkāršoti izmeklēšana arī tiek definēta kā sistematiska faktu konstatēšana un fiksēšana [3,4]. Profesors Reinharde Dombrovskis raksta, ka noziedzīgu nodarījumu izmeklēšana vienmēr ir izziņāšanas un pierādīšanas vienotība. Piemēram, notikuma vietas apskatei vai kratīšanai sākumā ir izziņošs raksturs, kad tiek atrasti un izņemti kādi objekti, bet vēlāk šie priekšmeti un izmeklēšanas darbības protokoli figurē kā pierādīšanas līdzekļi [7, 6]. Autoros uzskata, ka kriminālprocesā eksperts iesaistās izziņāšanas un pierādīšanas procesa dēļ. Piemēram, Reģiona biroja eksperts

izbrauc uz notikuma vietu, atrod, fiksē un izņem informācijas nesējus par noziedzīga nodarījuma apstākļiem, nāves iemeslu un citiem faktiem. Savukārt attiecīgo specialitāšu eksperts veic padziļinātu lietiskā pierādījuma izpēti. Tātad varam norādīt, ka noziedzīga nodarījuma atklāšana ietver gan izziņāšanu, gan pierādīšanu. Varam citēt Dr.iur. Elitas Nīmandes un Dr.iur. Vladimira Terehoviča viedokli: “Noziedzīga nodarījuma izmeklēšana kā izziņāšanas akts, izmantojot kriminālistikas zinātnes metodes un līdzekļus, kā sākotnējo materiālu paredz izmantot noziedzīga nodarījuma pēdas. Tas ir ticams avots par noziedzīga nodarījuma notikumu” [19, 12].

Kriminālprocesa likuma 397.pantsnosaka, ka izmeklēšana sākas ar kriminālprocesa uzsākšanu. Ar šo brīdi procesa virzītājam tiek dotas tiesības veikt likumā noteiktās procesuālās darbības pirmstiesas kriminālprocesa mērķu sasniegšanai. Izmeklēšanas iestāžu darbība atklājot, izmeklējot noziedzīgus nodarījumus, kā arī noziedzības apkarošana un novēršana, nav iespējama bez noziedzīga nodarījuma pazīmju un noziedzīga nodarījuma sastāva elementu konstatēšanas. Noziedzīga nodarījuma notikuma izziņāšanas pamatjautājumu risināšanas ideju skaidro, izmantojot G.Buša matricu: **Quis? Kas? Quid? Ko? Ubi? Kur** Quibus auxiliis? **Ar kā palīdzību? Cur? Kāpēc? Quomodo? Kādā veidā? Qundo? Kad?** [20, 112].

Ne noliedzami noziedzīga nodarījuma atklāšana ir atkarīga no izmeklēšanas iestāžu rīcībā esošās informācijas apjoma. Kriminālistikas teorijā un praksē atkarībā no sākotnējās informācijas noziedzīgi nodarījumi iedalāmi: 1) Noziedzīgi nodarījumi, kuri veikti acīmredzamos apstākļos, kadsākotnējā informācija satur datus par notikumu, par vainojamo personu. 2) Noziedzīgi nodarījumi, kuru sākotnējā informācija nesatur informāciju par notikuma apstākļiem, vainojamo personu vai tikai satur informāciju par nodarījuma apstākļiem [17, 13].

Noziedzīga nodarījuma realizācijas veidu vai paņēmieni ietekmē daudzi faktori un apstākļi – objektīvi un subjektīvi. Pastāv viedoklis, ka jebkurš noziedzīgs nodarījums ir atklājams. Vai ir iespējams atklāt jebkuru noziedzīgu nodarījumu? Autoresšādai nostājai var piekrist daļēji, jo uzskata, ka šis termins maina nozīmi atkarībā no lietotāja un konteksta. Kriminālistisko zinātņu – kriminālprocesa tiesību, kriminālistikas, operatīvās darbības – pamats ir apstākļi par noziedzīgu nodarījumu. Macmillan vārdnīcā terminam atklāšana (detection) dots šāds skaidrojums – darbība, mēģinot atrast informāciju par noziedzīgu nodarījumu, lai noskaidrotu noziedznieku [5]. Noziedzīga nodarījuma atklāšanā (crime detection) nošķirami trīs posmi: fakts, ka noziedzīgs nodarījums ir izdarīts, identificēts aizdomās turētais, un savākti pietiekami pierādījumi apsūdzības izvirzīšanai [6]. Autoros norāda, ka jēdziena „noziedzīga nodarījuma atklāšana” saturu varam analizēt kriminālistiskas, kriminālprocesa tiesību un operatīvās darbības kontekstā.

Risinot jēdziena „noziedzīga nodarījuma atklāšana” saturu un apjomu, aplūkojamas vairākaskoncepcijas vaipieejas. Autoros piedāvā šādu klasifikāciju:

1. Uzdevumu un pilnvaru koncepcija. Tiesību normas izpildes nodrošināšanas pienākums Latvijas valstī uzlikts tā sauktajām tiesiskās valsts

tiesībsargājošajām institūcijām, kas pamatā pārstāv divus atzarus – tiesu varu un izpildvaru [32, 4]. Varam norādīt, ka ātra noziedzīga nodarījuma atklāšana un turpmāka kvalitatīva izmeklēšana ir viens no galvenajiem izmeklēšanas iestāžu darbības virzieniem Latvijā. Latvijā izveidotas vairākas institūcijas, kuru kompetencē ir noziedzīga nodarījuma novēršana, atklāšana un izmeklēšana. Piemēram, Valsts policija; Drošības policija; Korupcijas novēršanas un apkarošanas birojs, u.c.

- a) Valsts policija ir lielākā izmeklēšanas iestāde. Kriminālprocesa informācijas sistēmas dati apliecina, ka Valsts policija izmeklē vairāk nekā 95% no visiem valstī uzsāktajiem kriminālprocesiem. Saskaņā ar likuma "Par policiju" 3.pantu, viens no policijas uzdevumiem ir atklāt noziedzīgus nodarījumus, meklēt personas, kuras izdarījušas noziedzīgus nodarījumus.
- b) Korupcijas novēršanas un apkarošanas birojs veic izmeklēšanu un operatīvo darbību, lai atklātu Krimināllikumā paredzētos noziedzīgos nodarījumus valsts institūciju dienestā, ja tie ir saistīti ar korupciju, kā arī veic izmeklēšanu un operatīvo darbību, lai atklātu Krimināllikumā paredzētos noziedzīgos nodarījumus, ja tie saistīti ar politisko organizāciju (partiju) un to apvienību finansēšanas noteikumu pārkāpumu un ja saskaņā ar likumu tie nav valsts drošības iestāžu kompetencē [15].
- c) Drošības policija ir vienīgā no trim valsts drošības iestādēm, kam ir tiesības veikt pirmstiesas izmeklēšanu (uzsākt kriminālprocesu un rosināt kriminālvajāšanas uzsākšanu, kā arī aizturēt personas) [9].

2. Mērķa koncepcijā jeb nozares pieeja. Jēdziena noziedzīga nodarījuma atklāšana saturis tiek saistīts ar 1) **operatīvās darbības subjekta darbību.** Kriminālmeklēšana ir ar likumiem un citiem normatīvajiem aktiem reglamentēta kriminālpolicijas, īpaši pilnvarotu amatpersonu operatīvās darbības un citu pasākumu sistēma, ko, galvenokārt, veic slepeni nolūkā novērst, apzināt un atklāt noziedzīgus nodarījumus, atrast meklējamās noziedzniekus vai bezvēsts pazudušas personas [13, 135]. Kā norādījis Dr.iur. Ainars Feldmanis kriminālmeklēšanas darbības var iedalīt divās grupās – pirmkārt, tās ir darbības, kas tieši vērstas uz noziedzīga nodarījuma atklāšanu un pārtraukšanu, vainīgo personu un bezvēsts pazudušo personu meklēšanu utt. Otrkārt, tā ir visdažādākā veida policejiskās informācijas iegūšana, apstrāde un izmantošana [10, 133]. 2) **kriminālistiskā pieeja.** Noziedzīga nodarījuma atklāšana un izmeklēšana kā kriminālistiskās metodikas sevīšķās daļas piemērošanas mērķis. Speciālās literatūras pārskata analīze apliecina, ka kriminālistiskā pieeja galvenokārt sakrīt ar kriminālprocesuālo pieeju. Tā tiek piesaistīta kriminālprocesa posmiem. Tomēr sastopami atšķirīgi viedokļi. Piemēram, varam minēt vairāku Krievijas Federācijas kriminālistu atziņas [36, 304]. Zinātnieks, profesors Aleksandrs Vasiļjevs (Александр Николаевич Васильев) raksta, ka noziedzīga nodarījuma atklāšana nozīmē noziedzīga

nodarījuma fakta konstatēšanu un vainīgās personas noskaidrošanu, kas arī ir pats galvenais noziedzīga nodarījuma izmeklēšanas procesā. Tādu pašu pārliecību izsaka Stepan Mičričevs (Степан Петрович Митричев) – noziedzīga nodarījuma atklāšana nozīmē noskaidrot noziedzīga nodarījuma esamību un personu, kura vainojama tā izdarīšanā. Profesors, kriminālists Valerjans Tanasevičs (Валерян Григорьевич Танасевич) kriminālistisko (pirmstiesas) nodarījuma atklāšanu apzīmē kā visu ar noziedzīgo nodarījumu saistāmo apstākļu noskaidrošanu, kas ļauj konstatēt vainīgo personu. Par atklāšanas momentu zinātnieks uzskata brīdi, kad persona tiek saukta pie kriminālatbildības. 3) **kriminālprocesa gaitas koncepcija.** Noziedzīga nodarījuma atklāšanas jēdziens tiek saistīts ar noteiktu kriminālprocesa posmu un procesuālo lēmumu tajā. Kriminālprocesa likumamērķis ir noteikt tādu kriminālprocesa kārtību, kas nodrošina efektīvu Krimināllikuma normu piemērošanu un krimināltiesisko attiecību taisnīgu noregulējumu bez neattaisnotas iejaukšanās personas dzīvē. Turklāt šajā kontekstā varam šauri izprast noziedzīga nodarījuma patiesi vainīgās personas noskaidrošanu, tās vainas pierādīšanu un notiesāšanu, savukārt – nevainīgas personas attaisnošanu [26].

Autores piekriņ viedoklim, ka noziedzīga nodarījuma atklāšana kā kriminālistiskās un operatīvās darbības kategorija nosaka optimālu izmeklēšanas vektoru. Kriminālprocesuālajā sfērā noziedzīga nodarījuma atklāšana nedarbojas kā procesuāla forma, bet gan kā viena no personas tiesību aizsardzības no nepamatotas apsūdzības un notiesāšanas [36, 14].

3. Situācijas fakta pieeja – 1) faktiski atklāts noziedzīgs nodarījums norāda uz situācijas faktisko pusi (vainīgā persona ir zināma, bet personas vaina nav pierādīta); 2) juridiski atklāts, t.i., saskaņā ar likumu, parāda noziedzīga nodarījuma atklāšanas procesuālo pusi.

4. Noziedzīga nodarījuma atklāšanas līmeņa vai tā laika punkta noteikšanas koncepcija. Šī koncepcija aptver kriminālprocesuālos **posmus** – noziedzīga nodarījuma izmeklēšana, kriminālvajāšana, krimināllietu iztiesāšana [21, 15]. Jēdziena "kriminālprocess" izcelsme – latīņu criminalis 'ar noziedzīgu nodarījumu saistīts' + process [28, 458]. Profesors Reinholds Dombrovskis uzskata, ka atklāt noziedzīgu nodarījumu nozīmē ne tikai noskaidrot vainojamo personu, bet arī pierādīt tās vainu, jo vainīgās personas noskaidrošana vēl nenozīmē, ka noziedzīgs nodarījums ir atklāts [8, 146]. Analizējot šo koncepciju varam nodalīt:

- 4.1. Noziedzīga nodarījuma atklāšana kā operatīvās darbības rezultāts. Viens no Operatīvās darbības likuma uzdevumiem ir noziedzīgu nodarījumu profilakse, to novēršana un atklāšana, noziedzīgu nodarījumu izdarījušo personu un pierādījumu avotu noskaidrošana [23]. Atšķirībā no kriminālprocesuālas un kriminālistiskas darbības, operatīvās darbības pārsvarā tiek veiktas slepeni. Ar terminu "atklāšana" Latvijas operatīvās darbības teorija un prakse parasti apzīmē to personu noskaidrošanu, kuras nodarījumu īstenojušas, vai arī slēpti jeb latentī izdarīto nodarījumu apzināšanu

[14, 7]. Tas nozīmē, ka Operatīvās darbības izpratnē noziedzīgs nodarījums ir atklāts, kad ir noskaidrota persona, kura izdarījusi šo noziedzīgo nodarījumu. Autores piekrīt viedoklim, ka operatīvās darbības teorijas un prakses nozīmē "atklāšana" uzskatāma par priekšnosacījumu noziedzīga nodarījuma atklāšanai kriminālprocesuālā nozīmē [20, 24].

- 4.2. Noziedzīga nodarījuma atklāšana ierobežo arizmeklēšanas pabeigšanas etapu, kad process tiek nodots kriminālvajāšanas uzsākšanai. Izmeklēšana tiek uzsākta tūlīt pēc tam, kad pieņemts lēmums par kriminālprocesa uzsākšanu. Saskaņā ar Kriminālprocesa likuma 397.pantu pēc tam, kad pieņemts lēmums par kriminālprocesa uzsākšanu, procesa virzītājs veic šajā likumā paredzētās procesuālās darbības līdz brīdim, kad tiek noskaidrota persona, kura saucama pie kriminālatbildības, un savākti pietiekami pierādījumi kriminālprocesa nodošanai prokuroram kriminālvajāšanas uzsākšanai. Ja persona, kura izdarījusi noziedzīgu nodarījumu, netiek noskaidrota, izmeklēšanu veic līdz brīdim, kad iestājas kriminālatbildības noilgums vai tiek noskaidroti citi apstākļi, kas saskaņā ar šā likuma noteikumiem nepieļauj kriminālprocesu.
- 4.3. Noziedzīga nodarījuma atklāšana aptver personas kriminālvajāšanas uzsākšanu Kriminālvajāšana tiek uzsākta, pieņemot lēmumu par personas saukšanu pie kriminālatbildības. Pamats personas saukšanai pie kriminālatbildības ir, ja izmeklēšanā savākie pierādījumi norāda uz konkrētas personas vainu izmeklējamā noziedzīgā nodarījumā un prokurors ir pārliecināts, ka pierādījumi to pastiprina (KPL 402.p.).
- 4.4. Noziedzīga nodarījuma atklāšana saistāma ar visu nepieciešamo pierādīšanas apstākļu noskaidrošanu, kas ir pamats pirmstiesas izmeklēšanas pabeigšanai. Prokurors kā procesa virzītājs kriminālprocesu var pabeigt: 1) pieņemot lēmumu par krimināllietas nodošanu tiesai (KPL 413.p.); 2) pieņemot lēmumu par krimināllietas nodošanu tiesai neatliekamības kārtībā (KPL 427.p.); 3) pieņemot lēmumu par krimināllietas nodošanu tiesai saīsinātā procesa kārtībā (KPL 431.p.); slēdzot vienošanos ar apsūdzēto un nodot krimināllietu tiesai (KPL 438.p.); 5) piemērot apsūdzētajam priekšrakstu par sodu (KPL 421.p.); 6) izbeidzot kriminālprocesu, nosacīti atbrīvojot no kriminālatbildības (KPL 415.p.); 7) pieņemot lēmumu un nodot krimināllietu tiesai medicīniska vai audzinoša rakstura piespiedu līdzekļiem (KPL 600.-601.p., 392.¹.p. 7.d.). Prokurors kriminālprocesu var izbeigt: 1) atbrīvojot personu no kriminālatbildības (KPL 379.p.); 2) atbrīvojot personu nosacīti no kriminālatbildības (KPL 415., 415¹.p.); 3) ģenerālprokurors var izbeigt kriminālprocesu pret personu, kura būtiski palīdzējusi atklāt smagu vai sevišķi smagu noziegumu (KPL 410.p.).
- 4.5. Noziedzīga nodarījuma atklāšana saistāma ar kriminālprocesa stadiju kārtības gaitu, ko veido izmeklēšanas, prokuratūras un tiesas in-

stitūcijas sakarā ar pirmstiesas izmeklēšanu un iztiesāšanu. Saskaņā ar Latvijas Satversmes 92.pantā noteikto, ikviens uzskatāms par nevainīgu, iekams viņa vaina nav atzīta saskaņā ar likumu. Kriminālprocesa likuma 19.pantā paredzēts, ka neviena persona netiek uzskatīta par vainīgu, kamēr tās vaina noziedzīga nodarījuma izdarīšanā netiek konstatēta šajā likumā noteiktajā kārtībā.

Eksperta speciālo zināšanu nozīmīgums

Teorētiski un praktiski korektu atziņu izteikusi Dr.iur. E. Nīmande, lai noskaidrotu sekmīgai kriminālprocesa izmeklēšanai nozīmīgus faktus, nereti nepieciešamas speciālas zināšanas, t.i., mērķtiecīgs izzināšanas process, izmantojot speciālas zināšanas, un iemaņas šīs zināšanas lietot [20, 24]. Tieši tāpēc noziedzīgo nodarījumu atklāšanas un pierādīšanas procesā būtisku lomu ieņem eksperts un tiesu ekspertīze. Turklāt tiesu ekspertīze ļauj īpaši efektīvi, izmeklējot noziedzīgus nodarījumus, pielietot jaunākos zinātniskos un tehniskos sasniegumus. Eksperta atzinums bieži vien ir ļoti svarīgs, reizēm pat izšķirošais pierādījums konkrētajā kriminālprocesā [27, 79].

Izmeklēšanas prakse parāda, ka veiksmīga noziedzīga nodarījuma atklāšana iespējama, piemērojot kriminālistisko tehniku un taktiku. Turklāt ātra un pilnīga noziedzīga nodarījuma atklāšana, pierādījumu iegūšana par personas vainu nodarījumā neizdodas, ja izmeklēšanas laikā neizmantojam kriminālistiskās metodikas rekomendācijas. Autores uzsver, ka tieši specifisko metožu kopums konkrēta noziedzīga nodarījuma izmeklēšanas metodikā tiek īstenotas visas kriminālistiskās tehnikas un taktikas rekomendācijas, kas kriminālistiskās metodikas daļā tiek akumulētas un precizētas. Kriminālistiskā metodika ir kriminālistikas zinātnes daļa, kas pēta atsevišķu noziedzīgu nodarījumu veidu vai grupu mehānismu un to izmeklēšanas mehānismu likumsakarības, un uz to izpētes pamata, ievērojot kriminālistikas teorijas, tehnikas un taktikas ieteikumus, izstrādā rekomendācijas atsevišķa noziedzīgu nodarījumu veida vai grupas izmeklēšanai [2, 28]. Šajā aspektā var minēt Dr.iur. Ulda Miķelsona rakstīto, ka noziedzīgu nodarījumu atklāšanai vienmēr iesaka izvīzīt visas iespējamās kriminālistiskās versijas, bet nevis tikai vienu, kura sākotnēji šķiet visticamākā, jo tikai tas var nodrošināt pietiekami pilnīgu izmeklēšanu, lai procesa virzītājs meklētu visas noziedzīga nodarījuma pēdas un neļautu tā izdarītājam izvairīties no atbildības [22, 21].

Kriminālprocesa likuma 132.pants nosaka, kapar pierādījumu kriminālprocesā var būt eksperta atzinums par faktiem un apstākļiem, kuru rakstveidā sniedz konkrētajā kriminālprocesā iesaistīts eksperts. Tiesu ekspertu likumsnosaka, ka tiesu eksperta atzinums – dokuments, kurā tiesu eksperts, pamatojoties uz pētījuma rezultātiem, atbilstoši savai kompetencei sniedz argumentētas atbildes uz ekspertīzes noteicēja uzdotajiem jautājumiem [33, 1.pants]. Eksperta atzinums tāpat kā citi pierādījumi ir pakļauts ticamības izvērtēšanai, un tam nav iepriekš noteikta augstāka ticamības pakāpe kā citiem pierādījumiem. Saskaņā ar KPL 128.pantu to, cik ticamas

ir pierādīšanā izmantojamās ziņas par faktiem, izvērtē, aplūkojot visus kriminālprocesa laikā iegūtos faktus vai ziņas par faktiem kopumā un savstarpējā sakarībā. Kā zināms, nevienam no pierādījumiem nav iepriekš noteikta spēka, kas saistītu tiesu.

Autores uzskata, ka uzmanība jāpievērš notikuma vietas apskatei, jo tās pirmatnējais stāvoklis sniedz visvairāk informācijas par pašu notikumu. Pamatots ir viedoklis, ka ir pienācis laiks novērtēt arī attiecīga tiesu medicīnas eksperta, trasologa, video, foto vai audio tehnikas, kā arī citu speciālistu dalības nozīmi apskatē [12, 8]. KPL 159. pantā reglamentēta viena no izmeklēšanas darbībām – apskate. Apskate ir izmeklēšanas darbība, kuras gaitā izmeklēšanas darbības veicējs tieši uztver, konstatē un fiksē kāda objekta pazīmes, ja pastāv iespēja, ka šis objekts ir saistīts ar izmeklējamu noziedzīgo nodarījumu. Lai atrastu noziedzīga nodarījuma pēdas un noskaidrotu citus nozīmīgus apstākļus, var izdarīt notikuma vietas, apvidus teritorijas, telpas, transportlīdzekļa, priekšmeta, dokumenta, liķa, dzīvnieka vai cita objekta vizuālo apskati.

Šis izmeklēšanas darbības priekšrocība ir ātrums. Savlaicīga, pārdomāta, kvalitatīva vietas apskate daudzos gadījumos ir noziedzīga nodarījuma atklāšanas atslēga [12, 8]. Iepriekš teikto uzskatāmi var ilustrēt ar piemēru no Kurzemes apgabaltiesas Krimināllietu tiesas kolēģijas 2016. gada 30. augusta sprieduma (Lietas Nr. 11360011413; Lietas arhīva Nr. KA02-0158-16/9). *Notikuma vietas apskates protokols apstiprina notikušo zādzības faktu un cietušo liecināto, kā arī apstiprina, ka notikumā vietā ēkas virtuvē no koka galda virsmas uz elektrostātiskās plēves izņemta apavu zoles nospiedumu pēda, kas pievienota apskates protokolam. No pirmās instances tiesas spriedumā sīki un objektīvi norādītā ir pamatoti secināts, ka trasoloģiskā ekspertīze irsecinājusi, ka notikuma vietā apskates laikā uz galda virsmas pie uzlauztā loga konstatētas apsūdzētajam /pers. G/ izņemto apavu pēdas, kasnerada šaubas, ka zādzību ir izdarījis tieši apsūdzētais, jo viņš ir apstiprinājis, ka nevienai citai personai savus apavus valkāt nav devis.*

KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Autores uzskata, ka noziedzīga nodarījuma atklāšanas saturs pētāms, pirmkārt, kā process, kurā varam nodalīt atsevišķus posmus, un, otrkārt, kā rezultāts.

Autores uzskata, ka noziedzīgu nodarījumu atklāšanu var iedalīt vairākos līmeņos. Pilnīga noziedzīga nodarījuma atklāšana nozīmē noziedzīga nodarījuma sastāva konstatēšanu, visu līdzizpildītāju un līdzdalībnieku noskaidrošanu.

Autoru ieskatā noziedzīgs nodarījums juridiski ir atklāts tad, kad personas vaina ir pierādīta saskaņā ar likumu. Neviena persona netiek uzskatīta par vainīgu, kamēr tās vaina noziedzīga nodarījuma izdarīšanā netiek konstatēta kriminālprocesa likuma noteiktajā kārtībā.

Noziedzīga nodarījuma atklāšanu definē kā *objektīvās patiesības noskaidrošanas procesu, pagātnes notikumu izziņāšanas procesa gaitu, kad tiek noskaidrota vainīgā persona, kuras vaina ir pierādīta saskaņā ar likumu.*

Autoru skatījumā eksperta specifisko zināšanu izmantošana kriminālprocesā ir īpaša nozīme:

1. Autore norāda, ka atbilstīga un prasmīga eksperta izmantošana kriminālprocesā ir būtisks nosacījums ātrai un efektīvai noziedzīga nodarījuma atklāšanai, izmeklēšanai un iztiesāšanai.
2. Ekspertam ir svarīga nozīme efektīvai pēdu atrašanai, vizualizēšanai un izņemšanai notikuma vietā.

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/REFERENCES / СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Atklāt. Pieejams: <http://tezaurs.lv/#/sv/atklāt> - (sk. 21.10.2016.)
2. Berezins, A. Svešu un viltotu karšu izmantošanas izmeklēšana: teorētiskie un metodiskie aspekti. Rīga, Latvijas Universitāte, 2014.
3. Bennett, W. W., & Hess, K. M. Criminal investigation (7th ed.). Belmont, CA: Wadsworth/Thompson, 2004.
4. Bulgakova, I. Izmeklēšanas izpratne un saturs pirmstiesas procesā, 2006.
5. Crime detection and prevention.
6. Pieejams: <http://www.macmillandictionary.com/thesaurus-category/british/crime-detection-and-prevention> (sk. 02.11.2016.)
7. Detection of crime. Pieejams: <https://www.britannica.com/topic/crime-law/Detection-of-crime> (sk. 02.11.2016.)
8. Dombrovskis, R. Izmeklēšanas darbību raksturojums un veidi // Jurista Vārds, 2009.gada 17.marts, Nr. 11 (554).
9. Dombrovskis, R. Kriminālistikas teorētiskie pamati. Rīga, Biznesa augstskola Turība, 2003.
10. Drošības policija. Pieejams: <http://dp.gov.lv/lv/vispariga-informacija/> (skatīts 22.10.2016.)
11. Feldmanis, A. Policijas funkcijas noziedzības novēršanas un apkarošanas kontekstā. Rīga, Rīgas Stradiņa universitāte, 2016.
12. Grieznis, P. Praktiskā kriminālistika. Rīga, Likuma vārdā, 2000.
13. Jēkabsons, V. Pierādījumu un pierādīšanas pasaulē. Administratīvā un Kriminālā justīcija. Nr. 2/98.
14. Kavalieris, A., Makans L. Ievads kriminālmeklēšanā, Rīga, Latvijas Policijas akadēmija, 2008.
15. Kavalieris, A. Operatīvās darbības likuma komentāri. Rīga, 1999.
16. KNAB funkcijas korupcijas apkarošanā. Pieejams: https://www.knab.gov.lv/lv/noziedzigu_nodarījumu_izmeklesana/ (skatīts 22.10.2016.)
17. Kriminālprocesa likums.
18. Kriminālistika. Nozieguma izmeklēšanas metodika. Rīga, Latvijas Policijas akadēmija, 2000, 13. lpp.
19. Kriminālistika. Pirmā daļa. Kriminālistiskā tehnika. Mācību grāmata / autoru

- kolektīvs. Rīga, Latvijas Policijas akadēmija, 2003, 129. lpp.
20. Nīmande, E., Terehovičs, V. Kriminālistikas iespējas antikriminālās politikas jomā // Jurista vārds, 2007.gada 30.oktobris, Nr. 44 (497), 12. lpp.
 21. Nīmande, E. Kriminālistiskas mācības par noziedzīgu nodarījumu teorētiskie aspekti (Kriminālistikas objektsun metodes kā izzināšanas procesa struktūras elementi). Promocijas darbs. Latvijas Universitāte. Rīga, 2006.
 22. Meikališa, Ā., Strada-Rozenberga K. Kriminālprocess. Struktūrloģiskās shēmas ar paskaidrojumiem. A (vispārējā) daļa. Rīga. Latvijas Vēstnesis, 2007.
 23. Miķelsons, U. Poligrāfa pārbaudes tiesību aizsardzības iestāžu darbā. Promocijas darbs. Rīga, Latvijas Policijas akadēmija, 2007.
 24. Operatīvās darbības likums.
 25. Ouens D. Noziegums un zinātne 40 mīklainu nozieguma izpēte. Rīga, Zvaigzne ABC, 2000. Rapid response policing: the impact on crime detection. 2015/16, Winter. Pieejams:<http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/cp467.pdf> (sk. 02.11.2016.).
 26. Rusanovs, E. Smans, A. Operatīvās informācijas ietekme uz procesa virzītāja iekšējās pārlicēbas veidošanu // Jurista vārds Nr. 43 (895), 2015.gada 3.novembris.
 27. Straujais, I. Tiesu ekspertu profesionālo kompetenču pilnveidošana // Baltijas Juridiskais žurnāls, 2010, Nr. 1 (19).
 28. Svešvārdu vārdnīca/autoru kolektīvs. Rīga, Avots, 2008.
 29. Šķērstiņš, J. Noziedzīga nodarījuma izmeklēšana un atklāšana. Rīga, autora izdevums, 1928.
 30. Strada-Rozenberga, K. Pierādīšanas teorija kriminālprocesā. Vispārējā daļa. Rīga, Biznesa augstskola Turība, 2002.
 31. Terehovičs, V., Nīmande, E. kriminālistika. Kurša lekciju konspekts. Rīga, 2008.
 32. Terehovičs, V. Tiesībsargājošās institūcijas Latvijā. Rīga, Latvijas Vēstnesis, 2007.
 33. Tiesu eksperta likums.
 34. Tildes Datorvārdnīca.
 35. Vilks A. Kriminogēnā situācija Latvijā – šķietamais un reālais. Pieejams: <http://www.apollo.lv/portal/news/articles/110846> - (sk. 26.10.2016.)
 36. Криминалистика / под редакцией Е.П. Ищенко. МОСКВА, ЮРИСТЪ, 2000.
 37. Якимович Ю.К.Предварительное следствие по УПК РФ. Томск, Изд-во Том. ун-та, 2003.

Prezumpcijas un to ietekme uz pierādīšanas pienākumu kriminālprocesā

Madara Mackare,

Baltijas starptautiskā akadēmija, Liepājas filiāle, Latvija,
profesionālās maģistrantūras studiju programma “Krimināltiesības”
madara.mackare@gmail.com
zinātniskā darba vadītāja Dr. iur., profesore **Sandra Kaija**

Abstract

“Presumptions and their influence on the burden of proof in the criminal procedure” in the criminal procedure is relevant and essential provision of the law, which is included in the criminal and procedural law. One of the main principles of the criminal and procedural law is the presumption of innocence. Presumptions in the criminal and procedural law ensure the compliance with the human rights in the criminal procedure. Presumption is a statement, which is based on the justification of the proof, but performance of the duty of the proof and implementation of rights of the strictly established and regulated in the criminal and procedural law. The paper will analyze the importance of the presumptions in the criminal procedure and influence of presumptions on the set of the carried out actions in the process of proof. The paper will prove that the use of presumption provides the just settlement of the criminal and procedural relationships without unwarranted interference in the personal life.

Keywords: the presumption of the innocence, burden of proof, presumption.

Аннотация

«Презумпции и их влияние на обязанность доказывания в уголовном процессе» в уголовном процессе является актуальной и существенной нормой закона, которая включена в Уголовно-процессуальный закон. Одним из основных принципов Уголовно-процессуального закона является презумпция невиновности. Презумпции в Уголовно-процессуальном законе обеспечивают соблюдение норм прав человека в уголовном процессе. Презумпцией является утверждение, которое основывается на его обоснование доказыванием, а выполнение обязанности доказывания и выполнение прав строго установлено и регулировано в Уголовно-процессуальном законе. В работе будет проанализировано значение презумпций в уголовном процессе и воздействие презумпций на совокупность проведённых действий в процессе доказывания. В работе будет доказано, что применение презумпции обеспечивает справедливое урегулирование уголовно-правовых отношений, без неоправданного вмешательства в личную жизнь.

Ключевые слова: презумпция невиновности, обязанность доказывания, презумпция.

IEVADS/INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ

Lai apgalvotu kāda apgalvojuma pamatojumu, ir jāpierāda, šī izteiktā apgalvojuma patiesums. Reti kurš iedziļinās jautājumos: ko nozīmē pierādīt,

kāpēc pierādījums jāpierāda, ko nozīmē atspēkot, apgalvot vai pieņemt par patiesu, vai visu ir iespējams pierādīt un atspēkot[6]. Zinātnē pierādīšana ir viens no pārliecināšanas pamatveidiem, zinātniskā pārliecināšanas metode vispirms nozīmē korektu un precīzu pierādījumu veidošanas metodi[5].

Kriminālprocesa likumā ir iekļauta nevainīguma un fakta legālā prezumpcija. Šīs prezumpcijas ir patiesas līdz procesa gaitā netiek pierādīts pretējais. Kriminālprocesa likuma viens no pamatprincipiem ir nevainīguma prezumpcija, kas ir obligāti jāievēro, piemērojot kriminālprocesa normas. Šis princips nodrošina personas tiesības uz taisnīgu tiesu, kas ir cilvēka tiesību ievērošanas pamats kriminālprocesā [1], tas rada augstas prasības šo normu īstenošanā procesā, pretējā gadījumā cieš procesā iesaistītā indivīda tiesības un intereses. Kriminālprocesa likums ar ir augstu indivīda tiesību aizskārums pazīmi, kas nepiedod kļūdas. Pievienojoties Konvencijai, Latvija ir atzinusi sev par saistošu pienākumu nodrošināt personām to tiesību minimumu likumā, tostarp arī tiesības uz nevainīguma prezumpcijas ievērošanu[9].

Raksta mērķis ir atklāt prezumpciju nozīmi un ietekmi uz kriminālprocesā veicamajām procesuālajām darbībām. Darbā tiks izmantota dogmatiskā metode, lai izprastu likuma normas un to piemērošanu praksē. Induktīvā un deduktīvā metode tiks izmantota, lai atklātu vispārināmus faktus un pieņēmumus.

SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Prezumpcijas un to nozīme

Prezumpcija nozīmē - fakta atzīšana par neapšaubāmu, kamēr nav pierādīts pretējais[16]. Prezumpcija ir pieņēmums uz varbūtības pamata [15]. Pastāv daudzi prezumpciju veidi: faktiskā, likumiskā, nāves, nevainīguma, pierādījuma, prezumpcija u.c. [14]. Svarīgs ir apstākļi, ko vēlamies pierādīt un ko dotajā situācijā var uzskatīt par pieņēmumu vai neapšaubāmu faktu. Nāves prezumpcija – konstatē personas nāves faktu, kurš nav apšaubāms, bet, izvirzot varbūtības teoriju, ka miruši persona ir konkrēta persona, pieņēmums tiek balstīts uz personas apskatē konstatēto vispārējo pazīmju kopumu, neapgāzamus pierādījumus par mirušās personas identitāti iegūst, veicot padziļinātu izpēti un pārliecinoties pēc vairākiem faktoriem par šo datu patiesumu.

Tiesību zinātnē prezumpcijas jēdziens tiek lietots attiecībā uz faktu pieņēmumiem. Prezumpcija ir cieši saistīta ar pierādīšanas pienākumu, tā ir pierādīšanas pienākuma sadale starp procesā iesaistītajām pusēm. Prezumpcija ir tajā pusē, kura procesā izvirza prezumpciju, bet otrai pusei ir tiesības izvirzīto prezumpciju apšaubīt vai noliegt ar atbilstošiem pierādījumiem, tiek gūta pārliecība, ka konkrētā fakta pastāvēšanai ir liela varbūtība, jeb tas, ka apgalvojums ir patiesi tiek pierādīts ar pierādījumiem.

Jau Senās Romas juristu darbos tika izmantotas prezumpcijas, norādot, ka prezumpcija rodas tad, ja kaut kas atkārtojas vairākkārtīgi [19]. Šāds apstākļi rodas no cilvēka subjektīvās pieredzes. Tiesa pasludinot spriedumu, padara prezumpciju par patiesu faktu[13]. Tomēr pastāvot prezumpcijai, tas personu neatbrīvo no pierādīšanas pienākuma. Prezumpcija var atvieglot pierādīšanas procesu, bet tā to neizslēdz pilnībā. Šāda procesā iesaistīto pušu rīcība izpaužas kā efektīva un ekonomiska krimināltiesisko attiecību noregulēšana, kas ir kriminālprocesa pamatprincips, tiek atslēgots process, neveicot vispārpieņemtu faktu pierādīšanu, jo ir gūts apstiprinājums par to esamību.

Prezumpcijas dalās 2 grupās – atspēkojamās un neatspēkojamās [7]. Atspēkojamās prezumpcijas ir iespējams atspēkot, ja tiek apšaubīts fakts un pierādīts pretējais. ES tiesas lēmums lietās C-628/10 P un C-14/11 P- mātesuzņēmums un meitasuzņēmumi ir viena ekonomiska vienība – pieņēmums, par mātesuzņēmuma īstenotu izšķirošu ietekmi uz tam pilnībā piederošiem meitasuzņēmumiem, ir jākonstatē ar konkrētiem pierādījumiem un jāpierāda saikne, lai konstatētu izšķirošas ietekmes faktisku īstenošanu[8]. Tas nozīmē, ka atspēkojamās prezumpcijas sevī ietver pierādīšanas nastas pārņemšanas procesu [7]. Pusei, kura nepiekrīt kādam konkrēti pieņemtam faktam procesā, jāatspēko pierādītais fakts, jāpierāda tā nepatiesums. Šādu prezumpciju konkurences tiesībās sauc par Akzo prezumpciju [12]. ES tiesa ir norādījusi uz gadījumiem, kad mātes sabiedrība ir automātiski atbildīga par meitas sabiedrības darbībām, no otras puses ir patekusī, ka mātes sabiedrībai ir iespēja atspēkot prezumpciju, ja tā var sniegt “pietiekamus pierādījumus, lai pierādītu, ka meitas sabiedrība darbojas tirgū patstāvīgi” [12].

Neatspēkojama prezumpcija, atspēkošanai nepakļaujas. Piemēram - personas dzimšana ir fakts, ko nevar apstrīdēt. Fakta apstrīdēšana, par personas piedzimšanu ir absurda rīcība. Neapstrīdamu prezumpciju juridiskajā literatūrā ir pieņemts apzīmēt ar latīnisko jēdzienu – „*Praesumptio juris et de jure*” [21]. Krimināltiesībās Latvijā ir iekļauta neapstrīdama prezumpcija, pie kriminālatbildības nav saucama fiziska persona, kas līdz noziedzīga nodarījuma izdarīšanas dienai nav sasniegusi 14 gadu vecumu [2]. Līdz ar to šī fakta prezumpcija ir tikai konstatējama.

Neapstrīdamas un apstrīdamas prezumpcijas ir faktiskās prezumpcijas, un ir juridiski nozīmīgas. Prezumpcija ir pieņēmums, kādam apgalvojumam uz varbūtības pamata, un pieņemot vai pierādot pretējo, tiesa savā spriedumā to padara par saistošu iesaistītajām pusēm [10]. Izvirzītie apgalvojumi tiek pasludināti par patiesiem, tie iegūst tiesisku pamatojumu, brīdī, kad stājas spēkā nolēmums, kurš tiek pieņemts kriminālprocesa ietvaros, un šis nolēmums kļūst saistošs visām iesaistītajām pusēm procesā.

2. Fakta legālā prezumpcija Kriminālprocesa likumā

Kriminālprocesa likumā Latvijā iekļauta fakta legālā prezumpcija [3]. Fakta legālās prezumpcija ir viens no likumā noteiktajiem izņēmumiem pierādīšanas pie-

nākuma pārlikšanai uz pretējo pusi [20], ja kriminālprocesā netiek pierādīts pretējais. Fakta legālā prezumpcija ir atspēkojama un pārliek pierādīšanas pienākumu no procesa virzītāja, uz personu, kura izvirza pretēju apgalvojumu. Personai rodas pienākums līdzdarboties ar valsti, lai valsts gala rezultātā varētu konstatēt, vai ir noticis noziedzīgs nodarījums un vai persona ir tajā vainojama [4]. Prezumpcija procesā nav pierādījums, bet instruments, kas norāda, ka pastāv pieņēmums, kurš jāpierāda, vai jāatspēko ar pierādījumiem.

Vispārzināmie fakti – Factum notorium, fakti, kuri zināmi plašam personu lokam, tajā skaitā arī tiesnesim [17], fakta legālā prezumpcijā ir iekļauts vispārzināmu faktu uzskaitījums, kurš ir zināms plašam personu lokam, tajā skaitā arī procesā iesaistītajām personām. Par faktu uzskata jebkuru reālu notikumu, īstenības parādību, atgadījumu, informācijas vienību, ko lieto pierādījumos [18], legāls, likumīgs -tāds, kas pastāv un darbojas atklāti, oficiāli [18], prezumpcija ir pieņēmums uz varbūtības pamata vai fakta konstatējums. “Legālā prezumpcija” nav “nevainīguma prezumpcija” pretstatījums, tomēr gadījumos, kad valsts pieļauj legālo prezumpciju, nevainīguma prezumpcijas saturs būtiski mainās. Legālās prezumpcijas gadījumā personai rodas pienākums līdzdarboties ar valsti, lai valsts galarezultātā varētu konstatēt, vai ir noticis sodāms nodarījums un vai persona ir vainojama šajā nodarījumā [4]. Uzsvars tiek likts uz fakta prezumpciju, kas no jēdzienu skaidrojuma izriet, ka fakta prezumpcija ir jebkurš reāls notikums, kurš pastāv un darbojas oficiāli, bet tas tiek prezumēts kā pieņēmums uz varbūtības pamata, kas konstatēts. Likumdevējs ir izvēlējis pretrunīgu, maz izprotamu nosaukumu, kurš satur latviešu valodā ieviestus svešvārdus – fakts, legāls un prezumpcija. Arī profesore Ā.Meikališa un profesore K.Strada – Rozenberga savā darbā norāda – termina izvēle nav veiksmīga, jo šie divi jēdzieni tiek zinātnē nošķirti [5], autore ierosinājums ir vienkāršot Kriminālprocesa likuma 125.panta nosaukumu – ņemot vērā, ka 125.pantā tiek uzskaitīti fakti, kas tiek prezumēti par pierādītiem un papildus nav jāpierāda, kā arī nosacījums, ka Kriminālprocesa likumā noteiktās normas, tajā skaitā arī šajā pantā noteiktie fakti ir likumīgi un tiesiski, tad atsakoties no vārda: *legālā* - tiek novērsta liekvārdība panta nosaukumā, vienlaikus arī tiek novērsta pretrunas starp šajā terminā iekļautajiem jēdzieniem.

Kriminālprocesa likuma 125.panta otrā daļā iekļauts pierādīšanas veids kā *ticami izskaidrots vai pamatots*. Persona, kas apgalvo šī panta daļā iekļauto faktu var ticami izskaidrot *vai* pamatot. Ja persona pamato šo prezumpciju, pamatojums tiek pierādīts ar iesniegtām norādēm uz faktu esamību, ko kriminālprocesā var pārbaudīt, pretrunas sākas tad, ja persona tikai ticami izskaidro [11] bet nenorāda uz ziņām par faktiem vai esošiem pierādījumiem un to izcelsmi. Pamatojoties uz Kriminālprocesa likuma 512.panta otrās daļas nosacījumiem, tiesa pieņemto spriedumu pamato ar procesā esošiem pierādījumiem. Kā norāda Augstākā tiesa savā nolēmumā - Iespējamības formā izteiktam atzinumam ir informatīvs raksturs [10]. Autore secina, lai izslēgtu šaubas procesā, nepieciešams veikt Kriminālprocesa Likumā 125.panta otrā daļā izmaiņas, vārdu *vai* nomainot uz vārdu *un*, šāds la-

bojums uzliktu par pienākumu personai ticami izskaidrot un pamatot ar reāliem faktiem, kurus var procesa virzītājs kriminālprocesā konstatēt un pārbaudīt.

KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Analizējot Kriminālprocesa likumā iekļautās prezumpcijas, svarīgākā no tām ir, nevainīguma prezumpcija. Tās ir personas tiesības uz taisnīgu tiesu. Nevainīguma prezumpcija iekļauta Latvijas Republikas Satversmes 92.pantā. Prezumpcijas pamatā ir taisnīguma princips. Fakta legālā prezumpcijā pierādāmais fakts tiek uzskatīts par pierādītu, bez speciālu procesuālo darbību veikšanas, ja kriminālprocesa gaitā netiek pierādīts pretējais.

Fakta legālā prezumpcija Latvijā tiek dēvēta par efektīvu pretkorupcijas līdzekli. Fakta legālā prezumpcija, noteikta Kriminālprocesa likuma 125.pantā. Izņēmumu gadījumos pierādīšanas pienākums var tikt pārnests uz personu, kurai ir tiesības uz aizstāvību. Bet valsts nevar izvirzīt personai neizpildāmas prasības prezumpcijai un tās apstrīdēšanai. Pasludinot konkrētu faktu par patiesu, tam jābūt samērīgam un tas nedrīkst būt pretrunā ar Latvijas Republikas Satversmē 92.pantā noteiktām personas tiesībām uz taisnīgu tiesu un tiesībām sevi aizstāvēt.

Kriminālprocesa likumā ietvertās prezumpcijas līdzsvaro un pamato cilvēktiesību pamatu ievērošanu. Šis ir nozīmīgs apstāklis, kas nozīmē, ka tiek sasniegts Kriminālprocesa likumā izvirzītais mērķis. Tas liecina, ka valstī darbojas un tiek ievērotas demokrātiskas un tiesiskas valsts principi, kurā cilvēkam kā indivīdam ir nozīme un vērtība.

No iepriekš analizētā tiek secināts:

1. Prezumpcija ir apgalvojums, kas jāpierāda tam, kurš to apgalvo.
2. Kriminālprocesa likumā ir iekļautas nevainīguma un fakta legālā prezumpcijas.
3. Fakta legālā prezumpcija ir pierādīšanas nastas pārņemšanas instruments uz personu, kas izvirza prezumpciju.

Priekšlikumi:

- Labot Kriminālprocesa likuma 125.panta nosaukumu... *fakta prezumpcija*
- Labot Kriminālprocesa likuma 125.panta 2 daļu... *ticami izskaidrot un pamatot*.

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/ REFERENCES /

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Cilvēka tiesību un pamatbrīvību aizsardzības konvencija. Roma, Eiropas Padome. 1950. gada 4.novembris
2. Krimināllikums pieņemts 17.06.1998. stājas spēkā: 01.04.1999 publicēts “Latvijas Vēstnesis”, Nr.199/200 (1260/1261) 08.07.1998., “Ziņotājs”, Nr.15, 04.08.1998., ar grozījumiem, kas stājas spēkā 11.05.2016.
3. Kriminālprocesa likums pieņemts 21.04.2005, stājas spēkā 01.10.2005 publicēts “Latvijas Vēstnesis” Nr.74(3232), 11.05.2005. ar grozījumiem, kas stājas spēkā 03.05.2016.

4. Āboltiņa S. Legālā prezumpcija: tiesiskums un lietderība.// Latvijas Vēstnesis. Jurista vārds 28.02.2006.Nr.9(412)
5. Meikališa Ā., Strada – Rozenberga K., Kriminālprocesa raksti 2005-2010. Rīga Latvijas Vēstnesis, 2010. 831 lpp.
6. Viļumsons G., Bērtise B., Pūpēde G., Želča G., Klupša A., Gaiķite J., Loģika vidusskolai. Rīga: Zvaigzne ABC, 2000.
7. Strada- Rozenberga K. Pierādīšanas teorija kriminālprocesā. Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2002.
8. Apvienotās lietas C-628/10 P un C-14/11 P <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/SUM/?uri=CELEX:62010CJ0628>
9. Latvijas Republikas Satversmes tiesas spriedums Rīgā 2003. gada 27. Jūnijā lietā nr. 2003-03-01
10. Latvijas Republikas Satversmes tiesas spriedums 2009.gada 03.martā lietā Nr.20P129058107
11. Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departamenta 2009.gada 3.marta spriedums Lieta Nr.P129058107 SKA-48/2009
12. Konkurences Padomes 04.11.2011. lēmums Nr.E02-70 lietā Nr. p/11/03.02./4 <http://www.kp.gov.lv/files/pdf/KVjboDpbvv.pdf>
13. Čaika T. 2011. gada aktualitātes konkurences tiesību jomā - mātes sabiedrības atbild arī Latvijā <http://www.db.lv/viedokli/blogi/tatjana-caika/2011-gada-aktualitates-konkurences-tiesibu-joma-mates-sabiedrības-atbild-ari-latvija-251556>
14. Latvijas Zinātņu akadēmijas terminoloģijas komisija <http://termini.lza.lv/term.php?term=absolutaprezumpcija&list=prezumpcija&lang=LV>
15. Prezumpcija. Skaidrojošā vārdnīca [www.tezaurs.lv pieejams: http://www.tezaurs.lv/#/sv/prezumpcija](http://www.tezaurs.lv/tezaurs.lv/#/sv/prezumpcija)
16. Prezumpcija. Terminu un Svešvārdu vārdnīca [www.vardnicas.lv pieejams: http://www.vardnica.lv/svesvardu-vardnica/p/prezumpcija](http://www.vardnicas.lv)
17. Vispārzināmie fakti. Juridiskā vārdnīca. pieejams: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/lower/16602>.
18. Fakts. Skaidrojošā vārdnīca [www.letonika.lv pieejams: http://www.letonika.lv/groups/default.aspx?q=fakts%20&s=0&g=1&r=1107](http://www.letonika.lv/groups/default.aspx?q=fakts%20&s=0&g=1&r=1107)
19. Сериков Ю.А. Презумпции в гражданском судопроизводстве. Москва: Волтерс Клувер 2006., ст.184.
20. Треушников М.К. Гражданский процесс. Москва: Издательский Дом «Городец», 2007. – ст.947.
21. World Dictionary of Foreign Expressions: A Resource for Readers and Writers. by Gabriel G. Adeleye, Kofi Acquah-Dadzie, Thomas J. Sienkewicz, James T. McDonough, Hardbound, 1999.,P.411

Netaisnīgi līguma noteikumi patērētāju kredīšanas jomā

Una Medne,

Latvija, Baltijas Starptautiskā Akadēmija,
Doktora studiju programma “Juridiskā zinātne”,
ragatu@inbox.lv

Anotācija

Kredīšanas līguma noteikumi, kurus līgumslēdzējpusē nav savstarpēji apspriedušas, ir uzskatāmi par netaisnīgiem, ja tie pretēji labticīguma prasībām rada būtisku neatbilstību līgumā noteiktajās līgumslēdzēju tiesībās un pienākumos un ir par sliktu patērētājam.

Būtiska neatbilstība līgumā noteiktajās līgumslēdzēju tiesībās un pienākumos ir arī līgumslēdzēju vienlīdzības principa pārkāpums. Tas nozīmē, ka netaisnīgi kredīšanas līgumu noteikumi ir tādi neapspriesti noteikumi, kas neatbilst tiesiskās vienlīdzības principam un ir par sliktu patērētājam.

Atslēgvārdi: KREDITĒŠANAS LĪGUMU NOTEIKUMI; NEGODĪGA KOMERCPRAKSE; NETAISNĪGI LĪGUMA NOTEIKUMI; PATĒRĒTĀJU TIESĪBAS.

Abstract

Crediting agreement terms, on which the contracting parties have not mutually negotiated, are considered as unfair if, in contrary to the requirements of good faith, causes a significant non-compliance with the rights and obligations of the contracting parties set in the agreement and are to the detriment of the consumer.

Significant non-compliance with the rights and obligations of the contracting parties set in the agreement is also the breach of the equality principle. This means that unfair crediting agreement terms are terms that do not comply with the principle of legal equality and are to the detriment of the consumer.

Key words: LENDING AGREEMENT RULES; UNFAIR COMMERCIAL PRACTICES; UNFAIR CONTRACT TERMS; CONSUMER RIGHTS.

IEVADS/INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ

Ja kredīšanas pakalpojuma sniedzējs nav apspriedis līguma noteikumus ar patērētāju, tie tiek pakļauti netaisnīgu noteikumu izvērtējumam. Saskaņā ar Patērētāju tiesību aizsardzības likuma (turpmāk tekstā arī PTAL) 3.panta otro punktu patērētāja tiesības ir pārkāptas, ja nav ievērots līgumslēdzēju pušu vienlīdzības princips un līguma noteikumi ir netaisnīgi. Sekas par netaisnīgu noteikumu iekļaušanu līgumā ir to spēkā neesamība no līguma noslēgšanas brīža.

Visbiežāk strīdus situācijās saistībā ar kredīšanas līguma noteikumiem rodas gadījumā, ja patērētājs sāk kavēt savas uzņemtās saistības, tad gan patērētājs, gan kredītētājs meklē iespēju kā sev labvēlīgāk interpretēt kredīšanas līguma noteikumus.

Šajā referātā īsi tiks apskatīts netaisnīgu kredīšanas līgumu noteikumu jēdziens un tā tiesiskās sekas, kā arī kādi ir biežāk sastopamie netaisnīgie kredīšanas līgumu noteikumi

SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ /
BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/
ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Netaisnīgu līgumu noteikumu jēdziens un tā tiesiskās sekas

Saskaņā ar PTAL 3.panta otrā punktu patērētāju tiesības ir pārkāptas, ja nav ievērots līgumslēdzēju pušu tiesiskās vienlīdzības princips un līguma noteikumi ir netaisnīgi.

Izvērtējot līguma noteikumu atbilstību PTAL, ir jāvērtē to atbilstība PTAL 5.un 6.pantā noteiktajiem kritērijiem saistībā ar līgumslēdzēju pušu tiesisko vienlīdzību un noteikumiem, kas vienmēr traktējami kā netaisnīgi kreditēšanas līguma noteikumiem.

Ievērojot PTAL 6.panta trešo daļu līguma noteikums, kuru līgumslēdzējas puses savstarpēji nav apspriedušas, ir netaisnīgs, ja tas pretēji labticīguma prasībām rada būtisku neatbilstību līgumā noteiktajās līgumslēdzēju pušu tiesībās un pienākumos par sliktu patērētājam.

Savukārt tālākajos panta punktos sniegts indikatīvs netaisnīgu līguma noteikumu saraksts ar noteikumiem, kas varētu tikt atzīti pat netaisnīgiem. [5;11] Arī no 1993. gada 5. aprīļa Eiropas Kopienas Padomes Direktīvas 93/13/EEK par negodīgiem noteikumiem patērētāju līgumos (turpmāk tekstā arī Direktīva par negodīgiem noteikumiem patērētāju līgumos) 3.panta 3.punktā tie definēti negodīgi līguma noteikumi.

Neatkarīgi no tā, ka attiecīgie kreditēšanas līguma noteikumi nepakļaujas nevienam no PTAL 6.panta trešajā daļā noteiktajiem kritērijiem, tas nenozīmē, ka kreditēšanas līguma noteikums ir taisnīgs, tas jāvērtē pēc vispārējās klauzulas.

Vērtējot līguma noteikumu neatbilstību no vispārējās klauzulas, kas izriet no PTAL 6.panta trešās daļas, ka par netaisnīgu var tikt uzskatīts jebkurš līguma noteikums, kurš pakļaujas PTAL 6.panta trešajā daļā noteiktajām pazīmēm:

1) noteikums ir neapspriests;

2) tas pretēji labticīguma prasībām rada būtisku neatbilstību pušu tiesībās un pienākumos par sliktu patērētājiem.

Jau PTAL 6.panta pirmajā daļā ar imperatīvo normu ir noteikts, ka pakalpojuma sniedzējs iepriekš sagatavotos līguma projektos nedrīkst piedāvāt tādus līguma noteikumus, kas ir pretrunā ar līgumslēdzēju pušu tiesiskās vienlīdzības principu. No PTAL 5.panta izriet pušu tiesiskās vienlīdzības principa regulējums.

Direktīvas par negodīgiem noteikumiem patērētāju līgumos mērķis bija aizsargāt patērētājus no negodprātīgiem pakalpojumu sniedzējiem, kas līgumos iekļauj netaisnīgus noteikumus.

Direktīvas par negodīgiem noteikumiem patērētāju līgumos preambulā norādīts, ka negodīguma novērtējumam nepakļauj noteikumus, kas apraksta galveno līguma priekšmetu, ne arī piegādāto preču vai pakalpojumu kvalitātes/cenas attie-

cību, savukārt direktīvas 4.panta otrajā daļā noteikts, ka noteikumu negodīguma novērtējums neattiecas ne uz precēm, kas par to saņemtas, ciktāl šie noteikumi ir vienkāršā, skaidrā un saprotamā valodā. Tādējādi tiek uzskatīts, ka gan cena, gan līguma priekšmets ir būtiski līguma brīvības elementi, ko parasti nosaka vienojoties, tāpēc tos nedrīkst reglamentēt. [7]

No šī izriet, ka netaisnīguma invertējumam netiks pakļautas līguma būtiskās sastāvdaļas, kas parasti ir pušu apspriestas, piemēram, procentu likme vai cita veida maksa par kreditēšanas pakalpojumu, aizdevuma summa. Galvenais nosacījums ir tas, ka līguma būtiskajām sastāvdaļām jābūt formulētām vienkāršā, skaidrā un saprotamā valodā. [6;11]

No PTAL 6.panta piektās daļas noteikumiem izriet, ka līguma noteikums vienmēr ir uzskatāms par savstarpēji neapspriestu, ja līgums sastādīts iepriekš un patērētājam līdz ar to nav bijis iespējams ietekmēt attiecīgā līguma noteikumus. Līdz ar to par neapspriestiem vienmēr ir uzskatāmi tipveida līgumu noteikumi. Šādos gadījumos līgumu formas ir sastādītas iepriekš un patērētājam ir iespēja tikai iepazīties ar attiecīgo līguma noteikumu. Tāpat standart līgumi patērētājiem uzskatīti par neapspriežamiem, tāpēc standart noteikumu piemērošanas gadījuma faktiski nav nekādas juridiskas iespējas izvairīties no Direktīvas par negodīgiem noteikumiem patērētāju līgumos piemērošanas. Pat skaidri izteikts patērētāja apliecinājums, ka viņš ir iepazīstināts ar līguma standart noteikumiem un vienojies par tiem neizslēdz direktīvas piemērošanu. [7]

Līgumos ietvertās frāzes piemēram, līgumu saprotu un apzinos līguma noteikumus, nenozīmē, ka līgums ir savstarpēji apspriests ar patērētāju, šādi un līdzīgām frāzēm ir tikai deklaratīvs raksturs, jo galvenais kritērijs tam, vai līguma noteikums ir ticis savstarpēji apspriests ar patērētāju, ir tas, vai patērētājam ir bijusi reāla iespēja ietekmēt līguma noteikumus, mainīt līguma projekta redakciju, vai patērētājam ir bijusi iespēja piedāvāt savus noteikumus, vai pārdevējs, ražotājs, pakalpojuma sniedzējs ir uzklaustījis un akceptējis arī patērētāja piedāvātos noteikumus. [7] Par līguma noteikuma apspriešanu arī nav uzskatāms, ja patērētājs ir iepazītināts ar līguma saturu un nav pret to izteicis iebildumus un pēcāk patērētājs līgumu ir parakstījis.

Saskaņā ar PTAL 6.panta sesto daļu, ja ir apspriesti līguma atsevišķi noteikumi vai atsevišķu noteikumu attiecīgi aspekti, tad nevar uzskatīt, ka savstarpēji apspriesti ir arī pārējie līguma noteikumi. Turpretī, ja pakalpojuma sniedzējs apgalvo, ka līguma noteikumi ir savstarpēji apspriesti ar patērētāju, viņa pienākums ir to pierādīt atbilstoši PTAL 6.panta septītajai daļai.

Līguma noteikumi uzskatāmi par apspriestiem līguma noteikumiem, ja patērētājam slēdzot līgumu ar pakalpojumu sniedzēju pirms līguma noslēgšanas ir bijusi reāla iespēja ietekmēt attiecīga līguma noteikumus (nevis tikai konkrētus aspektus), izteikt savu līguma variantu, piedāvāt līguma grozījumus, kurus attiecīgais ražotājs, pārdevējs vai pakalpojuma sniedzējs akceptē. To apliecina arī ju-

dikatūras atziņas - Par apspriestiem līguma noteikumiem ir atzīstams tāds līguma noteikums, par kuru līgumslēdzēji savstarpēji apspriežot (savstarpēji apmainoties viedokļiem) ir vienojušies. Līdz ar to parakstīts līgums pats par sevi nav pietiekams pierādījums tam, ka līgumslēdzēji savstarpēji apsprieda katru līguma noteikumu atsevišķi. [9]

Kreditēšanas līguma noteikumi nedrīkst nonāktu pretrunā ar labticīguma prasībām. Labas ticības princips saistību tiesībās nozīmēto, ka katram savas subjektīvās tiesības jāīsteno un subjektīvie pienākumi jāizpilda, ievērojot citu personu pamatotas intereses. [5]

Ja līgumā iekļauts netaisnīgs līguma noteikums, tad vienmēr kredīta devējs uzņemas risku, ka

šāds noteikums nav spēkā esošs to regulē PTAL 6.panta astotā daļa un, ja kredīta devējs to ir izmantojis attiecībā pret patērētāju, patērētājam būs tiesības prasīt šādas piemērošanas rezultātā radušos zaudējumu atlīdzību, pamatojoties uz Civillikuma 1775. un 1779.pantu noteikumiem. Tāpat arī, vēršoties ar prasību tiesā, kredīta devējam jārēķinās ar to, ka saskaņā ar PTAL 6.panta vienpadsmitās daļas noteikumiem tiesa, izšķirot strīdu vai veicot citas no ražotāja, pārdevēja vai pakalpojuma sniedzēja un patērētāja noslēgtā līguma izrietošās procesuālās darbības, izvērtē līguma noteikumus un strīda atrisināšanai attiecībā uz patērētāju nepiemēro līgumā ietvertos netaisnīgos noteikumus. Tātad, iekļaujot un piemērojot netaisnīgus līguma noteikumus, kredīta devējs uzņemas risku par to spēkā neesamību un ne piemērojamību attiecībā pret patērētāju, kā arī zaudējumu atlīdzību. [6;12]

Biežāk sastopamie netaisnīgie līguma noteikumi

- *līguma noteikumi, kas paredz pārāk plašas vai nepamatotas tiesības piemērot līgumsodu vai cita veida kompensāciju;*

Nav pieļaujams, ka patērētājs par vienu un to pašu pārkāpumu tiek sodīts vairākkārtīgi.

- *līguma noteikumi, kas paredz kredīta devēja tiesības prasīt no patērētāja neproporcionāli lielu līgumsodu vai citu kompensāciju par līgumsaistību neizpildi;*

Soda sankcija pēc savas būtības un rakstura ir patērētāju audzinoša jeb disciplinējoša rakstura, bet neatkarīgi no tās rakstura, sodam par kreditēšanas līguma noteikumu neizpildi nedrīkst būt nesamērīgs un patērēja stāvokli būtiski pasliktinošs.

- *pārāk plašas un/vai nepamatotas tiesības vienpusēji atkāpties no līguma;*

Pārāk plašas tiesības atkāpties no līguma varētu būt kontekstā ar patērētājam uzlikto pienākumu veikt kādas darbības nesamērīgi īsā termiņā, kā rezultātā kreditētājs iegūst tūlītējas tiesības pierasot no patērētāja visu līguma izpildījumu nekavējoties. Tādā veidā tiek pārkāpts pušu vienlīdzības princips.

- *slēpti līguma noteikumi;*

Saskaņā ar Ministru kabineta noteikumiem Nr.691 "Noteikumi par patērētāju kreditēšanu" 21.7. punktu kreditēšanas līgumos jābūt norādītai gada procentu likme, kurā ir iekļautas visas ar kreditēšanas līgumu saistītas izmaksas. Nav pieļaujams, ka, piemēram, līgumsoda apmērs jāmeklē cenrādī. Visiem noteikumiem ir jābūt iekļautiem kreditēšanas līgumā.

- *vienpusēja līguma noteikumu grozīšana;*

Vienpusēja kreditēšanas līguma noteikumu grozīšana jau pēc savas būtības nav pieļaujama, jo puses slēdzot līgumu dod piekrišanu savstarpējam apsolījumam izpildīt līguma priekšmetu. Kādai no pusēm vienpusēji grozot līguma noteikumus zūd līguma tiesiskums un pušu sākotnējā vienošanās.

- *tirgus risku nepamatota pārlikšana uz patērētāju;*

Šis nosacījums biežāk bija sastopams hipotekāro kredītu līgumos, kur kreditētājs bija noteicis sev tiesības pieprasīt no patērētāja papildus nodrošinājumu, ja iekļātā nekustamā īpašuma tirgus vērtība samazinājās piemēram par 25% procentiem.

- *patērētāja tiesību vērsties tiesā ierobežošana;*

Kreditētājs nedrīkst kreditēšanas līgumos norādīt kādu konkrētu tiesu, piemēram, Rēzeknes. Šāds noteikums uzskatāms par netaisnīgu, jo ierobežo patērētāja tiesiskās intereses.

- *patērētāju tiesību ierobežojumi, veicot pirmstermiņa kredīta izmaksu;*

Agrāk kreditētāji īstenoja praksi, gadījumā, ja patērētājs gribēja veikt aizdevuma pirmstermiņa dzēšanu, kreditētājs no viņa pieprasīja arī visus procentu maksājumus līdz grafika beigām.

- *netaisnīgi līguma noteikumi galvojuma līgumos;*

Tie var būt tādi noteikumi, ar kuriem galvotājs parakstot galvojuma līgumu uzņemas atbildēt par visiem galvotā aizdevuma līguma blakus prasījumiem, kā arī par aizdevuma summas palielinājumu bez ierobežojuma.

- *cita veida netaisnīgi līguma noteikumi.*

Tie var būt noteikumi, piemēram, ka patērētājam jāatbild par kāda rīcību, kas nav tieši saistīta ar pašu patērētāju.

KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Patērētāju tiesību aizsardzības likums ar imperatīvo normu ir noteikts, ka pakalpojuma sniedzējs iepriekš sagatavotos līguma projektos nedrīkst piedāvāt tādas līguma noteikumus, kas ir pretrunā ar līgumslēdzēju pušu tiesiskās vienlīdzības principu. Līgumos ietvertās frāzes piemēram, līgumu saprotu un apzinu līguma noteikumus, nenozīmē, ka līgums ir savstarpēji apspriests ar patērētāju.

Direktīvas par negodīgiem noteikumiem patērētāju līgumos preambulā norādīts, ka negodīguma novērtējumam nepakļauj noteikumus, kas apraksta galveno līguma priekšmetu, ne arī piegādāto preču vai pakalpojumu kvalitātes/cenas attiecību. No šī var secināt, ka līguma priekšmets nevar būt netaisnīgs, bet neatkarīgi no tā, līguma priekšmetam jābūt skaidri un saprotami norādītam.

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/REFERENCES / СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

Normatīvie akti:

1. Eiropas Kopienas Padomes Direktīvas 93/13/EEK par negodīgiem noteikumiem patērētāju līgumos. Spēkā ar 05.04.1993.
2. Civillikums. Ceturtā daļa. Saistību tiesības, Latvijas Republikas likums, spēkā ar 01.03.1993.; Valdības Vēstnesis, 46.
3. Patērētāju tiesību aizsardzības likums. Latvijas Republikas likums, spēkā ar 15.04.1999., ar grozījumiem no 01.08.2016., Latvijas Vēstnesis 104/105.
4. Ministru Kabineta noteikumu Nr.691 "Noteikumi par patērētāju kreditēšanu", spēkā ar 01.11.2016., Latvijas Vēstnesis 213 (5785).

Literatūra:

5. Balodis K. Labas ticības princips mūsdienu Latvijas civiltiesībās. Jurista Vārds, 03.12.2002, Nr.24.
6. Vadlīnijas taisnīga patērētāja kreditēšanas līguma sastādīšanai. Patērētāju tiesību aizsardzības centrs, 2010.
7. Zadraks G. Direktīvas 93/13/EEK par netaisnīgiem līguma noteikumiem patērētāju līgumos nepieciešamā reforma. Likums un Tiesības, 2005, Nr.4.

Interneta resursi:

8. Akadēmisko terminu datu bāze AkadTerm: Pieejams: <http://termini.lza.lv/term.php?term=galvojums&list=&lang=LV>

Tiesu prakse:

9. Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departamenta 2006.gada 7.marta spriedums lietā Nr. C30 5190 03 SKA-59, motīvu daļas 14.punkts.

ADMINISTRATORA LOMA EFEKTĪVA MAKSĀTNESPĒJAS PROCESA NODROŠINĀŠANĀ

Zane Pomerance

Baltijas Starptautiskā akadēmija

Tiesību zinātne

Maģistra studijas: "privāttiesības"

zanepomerance@inbox.lv

Zinātniskā vadītāja:

Mg. iur. **Irina Cvetkova**

Anotācija

Referāta tēma: "Administratora loma maksātnespējas procesa efektīvas gaitas nodrošināšanā" aktuāla maksātnespējas tiesībās. Referāta mērķis – ir izpētīt komercdarbības nozares disciplīnu – maksātnespējas procesu, Maksātnespējas likumu, administratora funkcijas, tā lomu un darbību regulējošos normatīvos aktus, kā arī īpaši pievērst uzmanību likumdošanas izmaiņām saistībā ar valsts amatpersonas statusa piemērošanu administratoriem.

Autore sekojot administratora profesijas vēsturiskajai attīstībai un normatīvajos aktos noteiktām administratora pilnvarām, tiesībām un pienākumiem, noskaidroja administratora lomu un nozīmi efektīva maksātnespējas procesa nodrošināšanā, kā arī izvērtējot spēkā esošo regulējumu Maksātnespējas jomā un likumdošanas izmaiņas attiecībā pret administratora statusu, izdarīja secinājumus, vai grozījumi, kas jau pieņemti un plānojas tik ieviesti nākotnē, spēs uzlabot maksātnespējas procesa sistēmu, tās caurskatāmību un administratora atbildību efektīva un tiesiska maksātnespējas procesa nodrošināšanā.

Atslēgās vārdi: Administrators, maksātnespējas process, statusa reforma, valsts amatpersona

Abstract

The work theme – Administrator role in effective insolvency proceedings providing is topical in Insolvency law. The aim of work is to explore commercial sector discipline – insolvency proceedings, insolvency law, functions of administrator, his role and law which adjusts his work and specially pay attention on law changes with what administrator gets equated to state official status.

The Author work explored historical development of administrator work and explored administrator authority, rights and duties and explained the law which governs insolvency proceedings and amendments in this law, made conclusions and gave proposals about how these amendments will improve insolvency proceedings system, transparency of insolvency proceedings and administrator responsibility in effective and legal insolvency proceedings providing.

Keywords: administrator, insolvency proceedings, the status of the reform, the public officer

IEVADS/INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ

Maksātnespējas procedūras, tās procesi un administrators maksātnespējas procesā ir ļoti plaši apspriestas tēmas gan masu mediju vidē gan uz politiskās skatuves, sevišķi pēc grozījumiem, kad maksātnespējas procesa administratori tika pielīdzināti valsts amatpersonām un visas no tā izejošās sekas ar dažādiem viedokļiem par pareizu vai nepareizu rīcību, jautājums, vai mērķis attaisno līdzekļus, domas daļās, Satversmes tiesai ir sava nostāja, ko tā paudusi savā spriedumā, kas tiks analizēts šajā maģistra darbā, Tieslietu ministrijai sava un maksātnespējas administrācijai un zvērinātiem advokātiem, kas vienlaikus ir arī administratori, pavisam cits skatupunkts un viedoklis.

Nepilnības tiesu un valsts īstenotajā maksātnespējas procesu uzraudzībā, iedarbīgu sodu un sankciju trūkums ļauj negodprātīgiem administratoriem, maksātnespējīgo uzņēmumu valdes locekļiem un akcionāriem ļaunprātīgi izmantot maksātnespējas procesu un palikt nesodītiem. Šāda ļaunprātīga maksātnespējas procesa izmantošana rada lielus zaudējumus gan valstij, gan privātajam sektoram, vairo neuzticību uzņēmējdarbības videi un tā rezultātā samazina arī investīcijas Latvijā. Veselīgai ekonomikai ir nepieciešams darboties spējīgs maksātnespējas režīms.

Īpaši būtiska ir maksātnespējas administratora loma, jo likums administratoriem piešķir plašas pilnvaras un administratora rīcība būtiski ietekmē gan parādnieku, gan ar procesu saistīto kreditoru intereses. Arvien biežāk izskan sūdzības par administratora interešu konfliktu, neobjektivitāti un pārkāpumiem maksātnespējas procesa gaitā. Šo sūdzību sekas ir grozījumi Maksātnespējas likumā, pielīdzinot administratorus valsts amatpersonām, taču analizējot grozījumu tiesisko būtību, ir secināms, ka šie grozījumi ir nepamatoti un nesasnies mērķi, neuzlabos maksātnespējas sistēmu kopumā un administratoru darbības kvalitāti.

Mērķis: izpētīt administratora funkcijas, tā lomu un darbību regulējošos normatīvos aktus, kā arī īpaši pievērst uzmanību likumdošanas izmaiņām saistībā ar valsts amatpersonas statusa piemērošanu administratoriem.

Izpētes metodes:

Deskriptīvā (aprakstošā) metode, ar kuras palīdzību autore vispārīgi noskaidro jēdzienus, terminus, būtību pētāmiem jautājumiem.

Gramatiskā metode, ar kuras palīdzību autore noskaidro pētāmā objekta jēgu no saturiskā viedokļa.

Sistēmiskā metode, kas palīdz autorei izprast gramatiskās izpētes ceļā iegūtās informācijas jēgu un mērķi, to sasaistot ar citiem normatīvajiem aktiem un tiesību normām.

Teleoloģiskā metode, ar kuras palīdzību autore noskaidro pētāmā jautājuma regulējošo normatīvo aktu jēgu konkrētā mērķa sasniegšanai.

SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/ ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Maksātnespējas likuma centrālais mērķis ir veicināt finansiālās grūtībās nonākuša parādnieka saistību izpildi. Šī mērķa sasniegšanai galvenā loma ir administratoram, jo tieši administrators, pamatojoties uz Maksātnespējas likuma[1] 26. panta otrajā daļā noteiktam, nodrošina efektīvu un likumīgu tiesiskās aizsardzības procesa, kā arī maksātnespējas procesa norisi un mērķu sasniegšanu.

Nemot vērā, ka administratoram kā procesa virzītājam ir plašs pilnvaru apjoms, tad nav pieļaujama tādu apstākļu pastāvēšana, kas varētu radīt šaubas par administratora objektivitāti un neitralitāti attiecībā pret visiem parādnieka kreditoriem.

Starptautiskā prakse atzīst, ka papildus administratora kvalifikācijai, zināšanām un pieredzei, administratoram jābūt apveltītam ar tādām personīgajām īpašībām kā objektivitāte un neitralitāte, kurām jārada uzticība maksātnespējas procesā iesaistītajām personām, ka maksātnespējas process noris efektīvi un likumīgi. Turklāt šo administratora personisko īpašību būtisks elements ir administratora spēja demonstrēt neitralitāti attiecībā uz administratora interesēm maksātnespējas procesā, izslēdzot jebkādu interešu pastāvēšanu, attiecībā uz parādnieku sākot no likumīgajām, ekonomiskajām līdz pat ģimenes un cita rakstura interesēm.

Pirms jaunajām izmaiņām bija traktējums „Maksātnespējas administratori nav ne tiesu sistēmas darbinieki, ne valsts amatpersonas, uz viņiem neattiecas interešu konfliktu un korupcijas novēršanas ierobežojumi.” [2] Pašlaik administrators ar jaunajām izmaiņām ir ticis pielīdzināts valsts amatpersonai un uz viņiem attiecas interešu konfliktu novēršanas ierobežojumi.

Administratoru tiesiskās aizsardzības procesā, juridiskās personas maksātnespējas procesā un fiziskās personas maksātnespējas procesā ieceļ tiesa Maksātnespējas likumā noteiktajā kārtībā, savukārt Ministru kabinets nosaka kārtību, kādā Maksātnespējas administrācija izvēlas un iesaka tiesai administratora amata kandidātu. Līdz ar maksātnespējas lietas ierosināšanu administratora kandidāts tiesai tiek ieteikts pēc valsts aģentūras „Maksātnespējas administrācija” priekšlikuma.

Tieslietu ministrs Rasnačs informējis sabiedrību, medijus, attiecīgās nozares speciālistus, ka pamatojoties uz maksātnespējas vides politikas attīstības plānu, no 2018. gada, uzņēmējiem pašiem būs iespēja izvēlēties administratoru. [3]

Uzņēmēji paši varēs izvēlēties starp sertificētiem administratoriem, zvērinātiem advokātiem vai zvērinātiem tiesu izpildītājiem.

Darba autore kategoriski nepiekrīt plānotajām izmaiņām, jo šāda pieeja radīs vēl neausrastāmu procedūru un raisīs aizdomas par interešu konflikta situācijām. Tieši nejausības princips ir tas, kas nodrošina tiesisku, caurskatāmu administratoru iecelšanas kārtību, bez aizdomām, lai kāda konkrēta maksātnespējas lieta nonāktu pie kāda konkrēta administratora.

Administrators ir pielīdzināts valsts amatpersonai. Trī juridiski, pašiem kreditoriem, parādniekiem izvēlēties administratoru konkrētā maksātnespējas procesā ir pilnīgi absurdi. Autore to salīdzina ar situāciju, kad valsts amatpersonas – tiesnešus varētu izvēlēties paši atbildētāji vai prasītāji konkrētā lietā.

Pētījumos ir secināts, ka Latvijas ekonomika ļaunprātīgos maksātnespējas procesos ir zaudējusi 665 miljonus eiro, laika posmā no 2008 – 2014. gadam.

Zaudējumus galvenokārt rada kvalitatīvas maksātnespējas procesa uzraudzības un kontroles sistēmas trūkums, kā arī maksātnespējas procesu ļaunprātīga izmantošana. Turklāt vairāk nekā puse maksātnespējas procesu tiek uzsākti novēloti, samazinot kreditoru atgūto prasījumu apmēru.

Arvalstu investoru padome vērtējusi ap 9000 uzņēmumu maksātnespējas lietas un secinājuši, ka 60 % gadījumos, maksātnespējas procesa administratori atskaites par maksātnespējas procesu nav snieguši vai snieguši tikai daļēji. Aptuveni 1500 uzņēmumos konstatēta viena pazīme, kas varētu liecināt par ļaunprātību maksātnespējas procesā.

Viena no pazīmēm ir fiktīvu kreditoru esamība, otra – valdes un īpašnieku un adreses maiņa īsi pirms maksātnespējas procesa sākuma ar mērķi pasargāt no atbildības.

Visas šīs pazīmes liecina par kaut kādu rīcību. Ne vienmēr tās ir ļaunprātīgas, bet tajā pašā laikā ir konstatēts, ka 54 % administratoriem vismaz trijos viņu pārvaldītajos uzņēmumos, ir konstatējamas šīs pazīmes. [4]

No likumprojekta anotācijas “Grozījumi Maksātnespējas likumā” anotācijas izriet, ka administratoru statusa reformas pamatā ir valsts vēlme nodrošināt juridisko profesiju vienotu attīstību, administratoru rīcības neitralitāti un neatkarību, kā arī paaugstināt administratoru atbildības un kompetences līmeni. Jāteic gan, ka nav saprotams, kā plānotie grozījumi varētu nodrošināt šo mērķu sasniegšanu.

Piemēram, likumprojekta normas ir ārkārtīgi attālinātas no citu juridisko profesiju darbības vispārējiem principiem, korporatīvās pārvaldības un uzraudzības modeļiem, tādēļ ir skaidrs, ka šādi grozījumi nevar nodrošināt juridisko profesiju vienotu attīstību.

Grozījumi Maksātnespējas likumā arī būtiski pazemina administratoru kvalifikācijas pilnveides prasības, tādēļ nav loģiski sagaidīt, ka šādi grozījumi varētu paaugstināt administratoru kompetenci.

Viens no būtiskākajiem aspektiem, kas jāuzsver saistībā ar iecerēto administratoru statusa reformu, - likumprojekta anotācija nesniedz atbildi uz jautājumu, kas ir tās funkcijas, kuru īstenošanas dēļ administratoru pēc būtības varētu pielīdzināt valsts amatpersonām. Anotācijā norādīts, ka administratoriem maksātnespējas procesā ir plašas pilnvaras, tai skaitā pārņemt parādnieka mantu un rīkoties ar to, pieņemt lēmumus, kas ietekmē kreditoru intereses, kā arī kļūt par maksātnespējīgā komersanta faktiski vienīgo likumīgo vadītāju ar visplašākajām tiesībām lēmumu pieņemšanā un darījumu noslēgšanā.

Jāatzīmē, ka šādas tiesības ir arī jebkuras kapitālsabiedrības valdes loceklim vai likvidatoram. Tādēļ pēc iecerētajiem grozījumiem Maksātnespējas likumā

būtu jāseko atbilstošiem grozījumiem Komerclikumā, nosakot, ka arī kapitālsabiedrības valdes locekļi un likvidatori ir pielīdzināmi valsts amatpersonām, jo viņiem ir visplašākās iespējas rīkoties ar citām personām piederošu mantu, pieņemt lēmumus, kas ietekmē kreditoru intereses.

Doktrīna valsts funkcijas iedala valsts varas funkcijās un valsts ne varas funkcijās. Valsts varas funkcijas ir varas funkcijas, ko realizē varas iestādes un to amatpersonas un šo iestāžu vara ir vērsta no iestādes uz āru pret neierobežotu personu skaitu. Valsts ne varas funkcijas ir valsts sociālās funkcijas, valsts saimnieciskās funkcijas un citas ne varas funkcijas, šīs funkcijas realizē autonomās iestādes.

Administrators Latvijā nepilda amata pienākumus valsts institūcijās kā šo valsts institūciju amatpersona, un viņam nav nekādas lomas valsts varas īstenošanā, viņš, līdzīgi advokātam, neīsteno nedz valsts funkcijas, nedz valsts varas funkcijas. [6]

Pamats administratora darbības objektivitātes un neitralitātes apšaubīšanai. Piemērs: Manipulējot ar “savējiem” kreditoriem, kuri kontrolē tiesiskās aizsardzības procesu un maksātnespējas procesa norisi. Katra kreditora balsu skaitu kreditoru sapulcē nosaka administrators atbilstoši kreditora galvenā prasījuma summai. Mērķtiecīgi ietekmējot balsu skaitu, var panākt atsevišķām personām labvēlīga lēmuma pieņemšanu. Kreditoru sapulču darba kārtībā tiek lemti tādi svarīgi jautājumi kā izmaksu apstiprināšana, administratora atlīdzība, īpašuma pārdošana, maksātnespējas procesa beigu termiņa noteikšana, pagarināšana u.c.

Tiesu praksē atzīts, ka šaubas par administratora objektivitāti var radīt, piemēram, parādnieka un administratora kopīga dzīvesvietas vai prakses adrese.

Doktrīna valsts funkcijas iedala valsts varas funkcijās un valsts ne varas funkcijās. Valsts varas funkcijas ir varas funkcijas, ko realizē varas iestādes un to amatpersonas un šo iestāžu vara ir vērsta no iestādes uz āru pret neierobežotu personu skaitu. Valsts ne varas funkcijas ir valsts sociālās funkcijas, valsts saimnieciskās funkcijas un citas ne varas funkcijas, šīs funkcijas realizē autonomās iestādes.

Administrators Latvijā nepilda amata pienākumus valsts institūcijās kā šo valsts institūciju amatpersona, un viņam nav nekādas lomas valsts varas īstenošanā, viņš, līdzīgi advokātam, neīsteno nedz valsts funkcijas, nedz valsts varas funkcijas. [7]

Pamats administratora darbības objektivitātes un neitralitātes apšaubīšanai. Piemērs: Manipulējot ar “savējiem” kreditoriem, kuri kontrolē tiesiskās aizsardzības procesu un maksātnespējas procesa norisi. Katra kreditora balsu skaitu kreditoru sapulcē nosaka administrators atbilstoši kreditora galvenā prasījuma summai. Mērķtiecīgi ietekmējot balsu skaitu, var panākt atsevišķām personām labvēlīga lēmuma pieņemšanu. Kreditoru sapulču darba kārtībā tiek lemti tādi svarīgi jautājumi kā izmaksu apstiprināšana, administratora atlīdzība, īpašuma pārdošana, maksātnespējas procesa beigu termiņa noteikšana, pagarināšana u.c.

Tiesu praksē atzīts, ka šaubas par administratora objektivitāti var radīt, piemēram, parādnieka un administratora kopīga dzīvesvietas vai prakses adrese.

Šaubas par administratora objektivitāti var radīt gadījums, ja administrators ir bijis saistīts ar uzņēmumu, jo pirms maksātnespējas procesa pasludināšanas administrators ir sniedzis advokāta pakalpojumus un pārstāvējis uzņēmumu tiesā, kā arī gadījums, kad administrators ir sniedzis atzinumu par tiesiskās aizsardzības procesa pasākumu plāniem, kuros norādītie kreditori bija saistīti ar uzņēmuma amatpersonām vai pašu administratoru un kuru prasījumu apmērs ir veidojis pārsvaru plāna saskaņošanai.

Vienas personas intereses maksātnespējas procesā var saskatīt, ja vienā adresē praktizējoši administratori savstarpēji ir iesaistījušies tādu maksātnespējīgo uzņēmumu administrēšanā, kuros paši ir valdes locekļi. [8].

Piemēram, vienā no procesiem persona ir realizējusi dažādas intereses vienlaikus – kā kreditora, parādnieka pārstāvja un arī kā vienā adresē praktizējošs administrators ar administratoru, kurš administrē šo konkrēto maksātnespējas procesu.

Šaubas par objektivitāti var radīt un ir radījušas situācijas, kad vienā adresē praktizējoši administratori bija saistīti, jo pārstāvēja maksātnespējas procesos iesaistīto pušu dažādās intereses. Kreditoru sastāvā bija ar pašiem administratoriem saistīti uzņēmumi un kā kreditori atkārtojās vienas un tās pašas fiziskās personas.

Konstatēti gadījumi, kad maksātnespējas procesā atsavināto nekustamo īpašumu iegādājies uzņēmums, kura vienīgais valdes loceklis ir ar administratoru vienā adresē praktizējošs cits administrators.

Autores minētie gadījumi arī ir cēlonis valdības nostājamai par administratora statusa maiņu, jo pēdējos gados Latvijā ir izskanējuši vairāki skandāli saistībā ar maksātnespējas procesu shēmām, kuras vienoti realizē vairāki administratori savās interesēs, lai iegūtu materiālu labumu.

Administratora atcelšanas pamats var būt atsevišķs būtisks pārkāpums (piemēram, ļaunprātīga pilnvaru izmantošana) vai arī vairākkārtēji un sistemātiski pārkāpumi, kuri katrs par sevi atsevišķi nebūtu pamats administratora atcelšanai, taču kopumā liecina par paviršu administratora pienākumu veikšanu vai apzinātu rīcību, kas vērsta uz atsevišķu procesa dalībnieku tiesisko interešu aizskaršanu, piemēram, sistemātiski nenodrošinot vienu vai vairākus kreditorus ar informāciju, kuru tiem ir tiesības iegūt saskaņā ar Maksātnespējas likuma noteikumiem.

Advokātu, kas vienlaikus ir arī maksātnespējas procesa administratoru problemātika jaunā administratoru statusa sakarā. Iepriekš juridiskajā literatūrā paustās šaubas par zvērīnātu advokātu iespējām atbilstoši advokatūras būtībai ilgstoši apvienot advokāta darbību ar citu nodarbošanos, ja šis amats sevī ietver pielīdzināšanu valsts amatpersonas statusam, joprojām nav kļiedētas.

1. Likuma "Par interešu konflikta novēršanu valsts amatpersonu darbībā" 26. pants [9] paredz, ka valsts amatpersonas deklarācijām ir publiski pieejamā un publiski nepieejamā daļa.
2. Publiski pieejamā daļa ir visa deklarācijā ietvertā informācija, izņemot panta ceturtajā daļā norādīto.
3. Tātad publiski pieejama ir arī informācija par uzņēmumu līgumiem vai

pilnvarojumiem, kuros noteiktās saistības valsts amatpersona (maksātnespējas procesa administrators) pilda.

4. Tas nozīmē, ka maksātnespējas procesa administratoram, ja viņš, vienlaikus ir arī advokāts saskaņā ar šo regulējumu ir jāsniedz ziņas par saviem klientiem, kas ir pretrunā ar Latvijas Zvērinātu advokātu Ētikas kodeksu, kas noteic aizliegumu advokātam izpaust to, kas viņam ir kļuvis zināms, sniedzot juridisko palīdzību. [10].

Pētījuma rezultāti un to izvērtējums

Likumdevējs tikai sev zināmu iemeslu dēļ, kas var tikt traktēti par principiāliem, ir īstenojis reformas, kurām trūkst pārliecinošu un pamatotu argumentu un kas ir kļajā pretrunā ar vispārējiem privāto un publisko tiesību nošķiršanas principiem. Situācijas risinājumu nevar panākt, pārveidojot maksātnespējas procesa administratora profesiju par valsts amatpersonas profesiju, jo problēmas ir nevis tiesiskajā regulējumā, bet gan tā piemērošanā

KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Secinājumi:

1. Pēc būtības, administratoram ir jānodrošina procesa likumīga un efektīva gaita, tas ir būtiskākais no maksātnespējas procesa pamatprincipiem, kas ietver sevī ne tikai administratora pienākumu savā darbā ievērot normatīvo aktu prasības, bet arī pienākumu rīkoties tā, lai maksātnespējas process netiktu kavēts;
2. Administratora atcelšanas pamats var būt atsevišķs būtisks pārkāpums (piemēram, ļaunprātīga pilnvaru izmantošana) vai arī vairākkārtēji un sistemātiski pārkāpumi, kuri katrs par sevi atsevišķi nebūtu pamats administratora atcelšanai, taču kopumā liecina par paviršu administratora pienākumu veikšanu vai apzinātu rīcību, kas vērsta uz atsevišķu procesa dalībnieku tiesisko interešu aizskaršanu, piemēram, sistemātiski nenodrošinot vienu vai vairākus kreditorus ar informāciju, kuru tiem ir tiesības iegūt saskaņā ar Maksātnespējas likuma noteikumiem.
3. Grozījumi Maksātnespējas likumā nevar sasniegt likumprojekta anotācijā norādītos mērķus, jo tajā nav iekļautas tiesību normas, kas varētu nodrošināt juridisko profesiju vienotu attīstību, stiprināt administratoru rīcības neitralitāti un neatkarību vai uzlabot administratora kompetenci;
4. Grozījumi Maksātnespējas likumā neparedz nevienu tiesību vai garantiju, kas administratoriem izrietētu no amatpersonai pielīdzinātas personas statusa. Grozījumi Maksātnespējas likumā neparedz pienākumu valsts un pašvaldību institūcijām, tiesām, prokuroriem un izmeklēšanas iestādēm garantēt administratoru neatkarību amata pienākumu pildīšanā un aizliegumu iejaukties administratoru profesionālajā darbībā, ietekmēt un iespaidot administratorus;

5. Administrators Latvijā nepilda amata pienākumus valsts institūcijās kā šo valsts institūciju amatpersona, un viņam nav nekādas lomas valsts varas īstenošanā, viņš, līdzīgi advokātam, neīsteno nedz valsts funkcijas, nedz valsts varas funkcijas;

Priekšlikumi:

1. Administratori būtu jānosaka kā tiesu sistēmai piederīgas personas, kas nav valsts amatpersonas un pārstāv brīvo profesiju. Noteikt administratoru regulējumu atbilstoši tiesu sistēmai raksturīgajiem principiem – vienota profesionālā pašpārvalde, vienoti darbības un ētikas standarti;
2. Ir izveidojams un regulāri publicējams maksātspējas procesa administratoru reitings (pamatkritēriji - tiesiskums, atgūto līdzekļu īpatsvars, procesa izmaksas un ilgums tiktāl, ciktāl tas ir tieši atkarīgs no administratora.

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/REFERENCES / СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

Normatīvie akti:

1. Maksātspējas likums. Pieņemts 26.07.2010. Publicēts: LV 06.08.2010. Nr.124. Stājas spēkā ar 01.11.2010. Pēdējie grozījumi līdz ar 21.12.2015;
2. Likums "Par interešu konflikta novēršanu valsts amatpersonas darbībā". Pieņemts 2002. gada 25.aprīlī. Stājas spēkā 10.05.2002. Publicēts: Latvijas Vēstnesis, Nr.69 (2644), 09.05.2002. Pēdējie grozījumi 29.06.2016.

Literatūra:

3. Muciņš. L. Dr. iur. Valsts amatpersonas statuss maksātspējas administratoriem: problemātiskie aspekti// Jurista vārds, Nr. 47 (899), 2015. gada 1. decembris. – 15. Lpp;
4. Sprance I. Maksātspējas ķēķis//IR. Nedēļas žurnāls. Nr.38(128), 2012. gada 26. septembris. – 218.Lpp

Interneta resursi:

5. Latvijas Zvērinātu advokātu Ētikas kodekss. <http://advokatura.lv/lv/dokumenti-par-advokaturas-jautajumiem/lapa/3>;
6. Ārvalstu investori: Latvijas ekonomika ļaunprātīgos maksātspējas procesos zaudējusi 665 miljonus eiro. <https://businessnetwork.lv/ievads/lsm-lv-zinas/arvalstu-investori-latvijas-ekonomika-launpratigos-maksatnespejas-procesos-zaudejusi-665-miljonus-eiro-51978>;
7. Grozījumi Maksātspējas likumā. Anotācija. www. likumi. lv. <http://likumi.lv/doc.php?id=269517>;
8. Maksātspējas administrācija. Kā administrators tiek pie parādnieka. http://www.mna.gov.lv/lv/publ_stat/publikacijas/.

Citi avoti:

9. I. Avotiņa. Mg. iur. Administratora atrašanās interešu konflikta situācijā. Prakses materiāli pie maksātspējas administratora M. Pomeranča.

Tiesību un morāles saikne *ordre public* izpratnē

Mg.iur. **Kristaps Zariņš**,
PhD students

Rīgas Stradiņa universitāte, Latvija

Juridiskā fakultāte

Kristaps@zarins.lv

Zinātniskais vadītājs dr.iur. **Ivars Kronis**

Anotācija

Tiesību un filozofijas reālā un šķietamā saikne, to apraksts un centieni noteikt un atklāt to galveno kopējo un atšķirīgo iezīmi. Ētikas loma šajā procesā. Tiesības kā kultūras fenomens. Vai tiesības bez kultūras spētu izpausties un pastāvēt? Ētikas izpratnes jautājums un tiesību hermeneitiskie uzstādījumi. Ētikas loma, kā pozitīvi pastāvoša rakstītā domnīca un kultūras krātuve to nostatot un vērtējot caur pretstatu paradigmu – nerakstītiem tekstiem, paražām, ieradumiem un tradīcijām. Kultūras izpausme ētikā, filozofijā un jurisprudencē kopumā. Tiks meklēta atbilde, vai tiesībām un tiesībai (ikkatra) ir kādas no šīm kultūras absorbējošām īpašībām. Reliģija un tiesības, to apliecinājums uzskatos un centrālos vērtību fiksējumos. Reliģija kā ticība, tiesības kā ticība pretstatā utilitārai varas politikai. Seviņiordrepública praksts par kultūru, morāli un šķietamu līdzību apskatot tiesību teorētiku uzskatos un to attiecināmība uz tiesību sociālo un filozofisko disciplīnu.

Atslēgas vārdi: Tiesības; spaidi; kultūra; sabiedrība; laikmetīgums; ētikas minimums; *homoreligiosus*; *ordrepública*; norma; aksioloģija; metode

Abstract

Law and philosophy of the real and the apparent link, the description and the efforts to identify and detect the main common and distinctive feature. Ethical role in this process. Right as a cultural phenomenon. Or the right to free cultural expression and to be able to stand? Ethical understanding of the issue and the legal hermeneutic settings. Ethical role, as written positively existing think tanks and cultural repository of the stand and the assessment through the opposite paradigm - unwritten texts, customs, habits and traditions. Cultural expression of ethics, philosophy and jurisprudence in general. The answer will be sought, or the rights and the right (each and every) is one of these cultural-absorbing properties. Religion and the right, the proof of beliefs and values central fixation. Religion as belief, right faith as opposed to utilitarian power policy. Seviņi *ordre public* description of the culture, morality and an apparent similarity visitation rights theorists believe and their eligibility for the right social and philosophical discipline.

Keywords: Rights; coercion; culture; company; modernity; Ethics minimum; homo religiosus; *ordre public*; norm; axiology; method

IEVADS/INTRODUCTION/ ВВЕДЕНИЕ

Ir nepieciešama pamatota norāde uz sabiedrības un indivīda savstarpējo socioloģisko mijiedarbību, jebšu, "visi" (pūlis, masa un *tiesības*) un "es" (*ego*, indivīds

un *tiesības*), no kā šie daudzie virknējumi un variācijas par indivīda un sabiedrības attiecībām ir tagad, bija - kādreiz, būs- nākotnē to normatīvā regulācija, fragmentārā ētiski tiesiskā griezumā un laika šķautnes izpratnē, kā to aizrāda gan Freids, gan Jungs, pētot šīs dimensijas [1]. Ir pieņemts runāt par socioloģiski transitīviem terminiem *homo sapiens* kā *homohabens* [2] pēcteci, akcents liekams laika griezumā uz pašreiz "ir" un kādreiz "bija" tiesību nesējas, bet jāskatās arī uz to, kas "būs", kā var attīstīties šie lielumi un vai vispār var pastāvēt un pretendēt uz tālāku virzību šāds secīgs jēdzienu jābūtības virknējums tiesībās, kā nākotnes tvērums un normatīvu prognozējamība. Priekšmets, kurš tiks attiecināts uz šo nākotnes formu, šādā rakursā ir maz aplūkots, bet ir skaidrs, ka nav šaubu par *homoreligiosus* [3] esamību un tā apskats un meklējumi tiesībās.

Indivīdam kā sociālai būtni pieņemot sabiedrību, uzņemot sevī visu tās emocionālo bagāžu, protams, daudz kas zemapziņā pazūd, aizmirstas, šķietami izplūst neskaidrību tīmeklī, tiklīdz iet runa par reliģiski transcendentiem lēmumiem vai ja tādu nav, vismaz tiek filozofēts par tāda esamību tiesību izpratnes nozīmē [4]. Tā vērtējot var arī apskatīt jautājumu par ticību, "kam" un "kā" būtu jātic, jeb Es, Tas, Virs-Es Freida tiesībsiholoģiskā koncepcija [5], un vai ticam tam, kas nav vismaz pirmšķietami zināms un īsts jebšu ētiskām dogmām un tiesiskās pašlāpības princips citādam normatīvam regulējumam. Tātad, zināma abstrakcija, iedomā apziņas līmenī arī no jurisprudences viedokļa. Tiesību filozofiski to varētu dēvēt dažādi, bet nejau tas ir tas galvenais kā to pareizāk lingvistiski [6] formulēt pēc vispārējiem uzskatiem, bet ko var uzskatīt par tiesību avotu *ordre public* izpratnē, to apzīmējot kā morāles līmenī pastāvošu sabiedrības regulējošu juridisku procesu. Vai tiesības arī ir morāles jebšu ētikas minimuma objekts vai tikai varas elements un kāda ir nozīme juridiskai valodai, kas izriet no tiesiskās apziņas izmantošanas? Ja nepieņemtu ētikas aspektā tiesību un sabiedrības mijiedarbību, tad protams netiktu attaisnots raksta mērķis, to analizējot kontekstā ar *ordre public*, nepretendējot uz absolūti universālu patiesību.

SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ /

BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION/

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Tiesiskā pārliecība, šķiet, būtu noteikti jāsaista ar pārliecību, bet vai pēdējā ir mūžīga, tā pat kā *ordre public*, vai vispār tāda var būt, mūžīga par "kā" eksistenci normu rakursā? Tātad, normas atrašanās ir vai nu patstāvīgā pārmaiņu stāvoklī vai tā ir pietiekoši neelastīga pret dažādām sociālām parādībām. Vai var būt absolūta pārliecība par tiesību apjomu un to piemērošanas iespējām [7]? Varbūt laika gaitā šie jēdzieni mainās transformējoties uz citu elementu? Ticības brīvība ANO [8] un citu starptautisko organizāciju deklarācijās ir saistošas tikpat liela mērā kā izvēle padarīt kādu aksiomu par neapstrīdamu un patiesu, bet vai to var padarīt par īstu un laikmetīgu, un vai tā tomēr nepakļaujas kādiem ierobežojumiem?

Laiks, telpa, vieta pie *ordre public* izklāstā ir kā esības realitātes atspulgs, bet ārpus tā, šķiet, ir laika fiksācija (nezināmais ētiskais normas tvērums), ko darīt ar pirmšķietami atklātu tiesību spoguļi tajā. Filozofisks nostādījums par tādu vai citādu tiesību esību, pastāvēšanu to materiālā un procesuālā izteiksmē ir kā garants to fiksācijai realitātes gaismā. Te vietā minēt realitātes nozīmi un ētikas daudzās izpausmes veidus [9] literārus sacerējumus un pārskatus par šādiem normu avotiem, bet apziņa bez tam vēl slēpj dažādas lielākas, mazākas, savrupākas cilvēces dziņas pēc patiesību noskaidrošanas un it īpaši, kad tāda ir atrasta, tās ietveršana normatīvajā aktā. Šīs sabiedrības mazākuma vai vairākuma daļu viedokļi, attiecībā pret to polaritāti, citiem ir pilnīgi dabiski saprotami, citos vieš šaubas, citos izbrīnu, citos apmulsumu un vēl citos bailes. Ir divi vārdi bailes un ētiskie apsvērumi; tā pat norma un patiesība. Apvienojot tos rodas dažādas cilvēku kopienas to sociālās grupas, kas raksturo un izceļ *ordre public* jēgu un kultūras disciplīnas nozīmību.

Bibliogrāfiski materiāli rāda tēmas aktualitāti un daudzpusīgumu gan no filozofiskā, gan kultūras, gan *ordre public* avotiem un visbeidzot no pašu tiesību skatpunkta, bet akcentējams ir tas strāvājums un tā sapratne ar ko un kā var apzīmēt pasaulīgās dzīves aktualitātes un galvenās vajadzības. Plašākā kontekstā ir redzams *homo* un socialisvirknējums, tāpat kā *homosaecularis* [10], kas bez atlikuma dzīvo tagadnē, tikai starpība ir tajā ziņā, ka, pretēji zvērinātam sekulāristam, viņš neļaujas apžilbināties ar mirkļu gaistošo spožumu, pārvēršot katru savu dzīvošanas brīdi ētiskai vai tiesību garantējošai kārtībai [11]. Vai juridiski šāds apgalvojums ir kas īpašs vai tikai tiesību filozofisks skatījums un traktējums, kas neizsauc ne kādu lieku jautājumu klātbūtni par ticību un tiesību lomu? Vēl jo vairāk domājot par ētisko elementu pastāvēšanu tiesībās, kultūras un zinātnes mijiedarbību attiecībā uz, varbūt citādi izsakoties, pieņemto tiesību disciplīnu, kur var nojaust arī tās klātbūtni un attaisnojumu blakus pastāvēšanu citām humanitāro zinātņu nozarēm.

Darba zinātniskais pienesums ir sniegt fragmentāru ieskatu tiesību un ētikas, kā vienu no kultūras manifesta, pieredzes problemātikā, neizceļot nevienu no aplūkotajām tradīcijām par labāku vai sliktāku, un tādā pat veidā ir aplūkots *ordre public* un ētikas un tiesību kā kultūras sastāvdaļas sublimācija, kas veido dažādo tiesiskās kārtības izpratni. Tiesības un kultūra, kur meklējama kodificētā ētikas un morāles normu ģenēze tās veidi un formas, tamdēļ, kas tiesībām ir raksturīgs pozitīvi vērsta subkultūra vai reakcionāri aktīva griba kā tradicionāli vērtējama izkārtne visām tām sadzīves problēmsituācijām, kuras ir nepieciešams tiesiski regulēt. Tomēr daļēji autoram rodas nepieciešamība, lai sasniegtu raksta mērķi, pārvērtēt ētiku, tās prasības, normas ētiski tiesiskā griezumā, ētiku kā normas avotu vai tās pastāvēšanas atzīšanu [12], *ordre public* un paļaušanos uz normas vispārējo spēku, bet vienlaikus kā nezīnāmo lielumu un tiesību aksioloģiju kā saprotamu, bet pētāmu tēmu un visbeidzot pastāvošu tiesisko kārtību kā laikmetīgu parādību. Šai ziņā autors izmantojis t.s. fenomenoloģisko metodi, kuru šodien ir adoptējuši (apzināti vai neapzināti) gandrīz visi salīdzināmās tiesību zinātnes pētnieki, traktējot apska-

tāmo problemātiku pēc iespējas bezkaislīgi un reizē simpātiski, kā arī nemēģinot noskaidrot, vai kādas tiesību dogmatiskās pretenzijas uz “pēdējo patiesību” ir vai nav attaisnojamas vēl jo vairāk to pakļaujot teoloģiskam diskursam un ētiskam apskatam. Fenomenoloģijas galvenais uzdevums ir bezpartejisks apraksts-uzdevums, kuru, protams, ne vienmēr izdodas veikt, jo ir grūti pilnīgi atbrīvoties no neapzinātiem aizspriedumiem, mentālām un emocionālam nosliecēm [13].

Leģitīma darbība parāda, ka cilvēks zina, kāpēc dara tā un ne citādi, jo no viņa darbības izrietošā sabiedrības kārtība viņam ir nozīmīga. Attiecībā uz juridiskiem likumiem, tas nozīmē, ka cilvēki ir ne tikai informēti par tiem, bet savā darbībā tos ievēro un pilda, jo no pildīšanas izrietošā kārtība tiem ir pieņemama un vajadzīga.

Leģitimitāte principā ir varas ieceru pārbaudes akts, t.i., vai nu to, ko izdomā valdība un likumdevēji, cilvēku vairākums pieņem un ir noskaņoti pildīt vai nē. Ja nē, tad pašsaprotami, ka vara nav leģitīma. Tāpat nav leģitīms tas likums, kam jāstāda vairākums. Lai varas deklarācijas kļūtu leģitīmas, ir nepieciešami daži būtiski priekšnoteikumi, pirmkārt, leģitimitāte izpaužas uz āru: (a) cilvēki ir godīgi, patiesību uzskata par augstāko vērtību un apzinās savas rīcības - dažādu varas deklarāciju aizpildīšana - motivāciju un nozīmīgumu; (b) augsta tehnoloģiskā līmeņa kontroles sistēma; (c) valsts varas rīcībā ir pietiekami efektīgi soda līdzekļi pret tiem, kas neievēro to izdotos aktus [14].

Leģitimitāte var tikt garantēta iekšēji: (a) ar emocionālo uzticību; (b) ar racionālu vērtīborientāciju, ticot kārtības absolūtam nozīmīgumam; (c) reliģiski. Sociālo zinātņu patiesība- valsts politikai savā būtībā ir jābūt morālai. Valstiskuma ideju pāri izdzīvošanas vajadzībām izvērta tikai fanātiķi. Normāli valsts var pastāvēt tad, kad cilvēkam vismaz ir elementāras izdzīvošanas iespējas.

Savukārt *noilgums* ir arguments ar ko labpatīk rīkoties dažādām valstīm, ja tajās pastāv varas pārvērtēts spēks. Tajā pašā laikā: noziegums nevar radīt tiesības noziedznieka labā. Tāpat pastāv uzskats, ka noziegums pret valsti nenoiļgst. Priekšnoteikums likumīga līguma noslēgšanai ir abu partneru (valstu) brīvā griba bez spaidiem un draudiem. Starptautiskajās tiesībās nekur nav noteikts nozieguma (attiecības - valsts pret valsti) noilguma termiņš [15].

Stalažs, piemēram, uzskata ka “starptautiskās tiesības ir fikcija gandrīz jau globālā mērogā.” Suverēniem varas subjektiem viņu savstarpējās attiecībās neviens nespēj saistoši norādīt, kādas tiesības tiem jārespektē. Tāpēc visiem pazīstamais apgalvojums, ka starptautisko tiesību avoti esot starptautiski līgumi, ir melīgs vai liekulīgs [16]. Tālāk tiek attīstīts uzskats, ka: “Tieši starptautiskās tiesības ir visās zināmajās tiesību teorijās pati ‘plānākā’ vieta, kur visgrūtāk nomaskēt varu zem tiesībām” [17]. Persona un nevis valsts ir reizē tiesību avots un mērķis. Valsts ir tikai līdzeklis un forma šo mērķu īstenošanai, bez kādas pašvērtības. Valsts ir cilvēku dēļ nevis cilvēki valsts labā (sk. piemēram T.Hobs ”Levitāns” un Dž.Loka uzskatus (Britu empīrists) par valsti). Līdz ar to atkrīt prasība - valsts intereses pār visām jebšu *ordre public* viens no izpratnes veidiem.

Nav starpības tiesību ziņā starp lielām un mazām tautām, lielām un mazām valstīm, tā pat nācijām. Pašnoteikšanās tiesības ir dabiskas un būtu neatraujamas arī tad, ja nekad nebūtu publicēti paziņojumi par tautu pašnoteikšanās tiesībām, piemēram: Vilsona 14 panti pasaules kara izbeigšanai [18], Tautu Savienības statūti, Cilvēku tiesību deklarācija u.c. [19] tiesību akti, sevī tikai atspoguļo jau pastāvošās dabiskās tiesības, pašiem jaunas tiesības neradot, tātad arī ordrepublikējamība. Ja katrai personai un tautai ir dabiskās tiesības uz savu brīvību, attīstību, kas vislabāk īstenojamas neatkarīgā valstī, tad šīs tiesības arī nevar noiļgt.

Fikcijai ir savs īpašs mērķis - pieņemt neesošu par esošu to seku ziņā, kādas saistās ar esošo. Fikcija ir līdzeklis, kas pēc mērķa sasniegšanas vairs nebūs vajadzīgs. Matemātiskās patiesības ir aprioras un mūžīgas, bet juridiskās - empīriskas un mainīgas. Tiesības ir cilvēka izgudrojums pieņemamās kārtības atzīšanai un spēkā uzturēšanai. Būtībā cilvēks sākot meklēt varai motivāciju nonāk pie tiesībām. Juridiskajās hrestomātijās par tiesību faktisko avotu tiek dēvēts likums, noklusējot patiesību, ka pašu likumu spēj izdot vienīgi faktiska vara jeb tiesības ģenerē vara un tās iepludina likumos kā enerģiju vados. Vara ir tas avots, no kura tiesības izplūst pa likuma kanāliem [20].

Sinaiskis varas izdotajā likumā vairs nemeklē likumdevēja subjektīvo gribu, bet uzskata, ka likumam jau pašam piemīt sava “objektīva” griba, kas juristiem jāizlabo un jārealizē. Pēc šādas koncepcijas likums pārvēršas par patstāvīgu tiesību avotu, turpmāk neatkarīgu no varas, kas to izdevusi [21].

Toties Stalažs secina, ka: “Vara vienmēr ir cīņas rezultāts, ko iegūst uzvarētājs. Pēc uzvaras viņš vairs nav tiesājams, jo viņš pats sev rada tiesības, kuras uzvarētie spiesti atzīt par spēkā esošām. Tāpēc nav pamata apgalvot, ka uzvarētājs visu dara tainīgi, bet var droši teikt, ka viņa rīcība ir likumīga, jo sev izdevīgos likumus viņš pats sev sagādā, citiem tādu iespēju liedzot” [22]. Kam pieder tiesības, tam jābūt modram un vienmēr gatavam tās aizsargāt pret jebkuru varu. Tā grieķi sen bija sapratuši, ka tiesību un labestības sargāšanai ir nepieciešams titānisk spēks tālab milzu vara [23]. Vai ētikai un kultūrai piemīt šie divi elementi - vara un fikcija, ja tā tad, kur tie rodami, tās vēsturē, izaugsmē, attīstībā, imperatīvos un vispār obligātos rakstos vai kur citur, katrā gadījumā vēsture iet roku rokā ar laiku, tādā veidā tā ir pakļauta izaugsmei un *ordre public* tiešai ietekmei. Savukārt kultūras un tajā iemiesotās vērtības ētikas un morāles atziņās pauž ne ko citu kā patstāvīgu laika fiksāciju, laika redzējumu ar tajā saskatāmo cīņas rezultātu un uzvarētāju tajā [24]. Toties, piemēram, mīts (kultūras pārliecība un morāles nostādnes) pastāv un dzīvo cauri laikiem, tikai nedaudz grozoties orientējot laika prasībām un līdzīgi ir ar normas empīrisko atzīšanu, to avotu noteikšanu lielā mērā liekot uzsvaru uz *ordre public* saikni ar vispārējo kārtību kā normas vienu no sūtības elementiem.

Tāpat ir pieņemts uzskatīt, ka civilizācija iet pa progresu ne regresa taku, tādejādi tā ir pakļauta attīstībai bez kuras nav nākotnes, tas viss rod attaisnojumu

normu avotos, zinātniskos traktējumos, kas ir radīti tuvākā vai tālākā laika posmā. Viņi paši sevi neattaisno, tos attaisno laiks [25]. Jautājums protams nav viegls, un diez vai tik ātri atbildams, un nav arī par to, kas ko attaisno. Bet tāpat kā vēsture iet roku rokā ar laiku, tā tiesību norma iet rokā ar ētiskiem apsvērumiem, par pēdējo autors norāda: tiesību atzīšanas princips būtībā ir ētikas instrumentu lāde, kurā var sameklēt atslēgu jebkura izmēra skrūves pievilkšanai. Salīdzinot politiku ar tiesību kultūru... nav viegli noskaidrot, kura no tām ir vecākā māsa, toties nav grūti saskatīt, ka abas iet roku rokā un abas dzenās pēc varas, bet norma to ietver vispār obligātos noteikumus [26].

Pētījuma rezultāti un to izvērtējums

Zināmā mērā var argumentēt tiesības kā aktuālu un dažādiem izaicinājumiem atvērtu zinātnes nozari, bet savā ziņā arī kā neizkustināmu sociālās dzīves plānošanas un regulēšanas modeli. Bet ne vienmēr ir skaidrība par tiesību izcelsmi un nepieciešamības apjomu. Tamdēļ darbā ir mēģināts raudzīties uz tiesībām no, savā ziņā, neordināra skatpunkta, proti, no zinātniskā, ētiskā un tiesību kultūras mantojuma viedokļa. Visām šīm apskatāmām disciplīnām arī ir kādi vienojoši sakarsmes momenti un pat arī pašā izcelsmē ir vērojama savdabīga nezināmā ēna. Ētikas un ordrepubliekā publiskās kārtībasģenēzei, konkrētā jautājuma izklāstā ir atvēlēta tā atklāsmes vieta caur kuru var arī, to atšķirīgi vērtējot, nonākt pie gana interesantām atziņām. Tā par laikmetīgumu spriežot ne vienmēr tiek runāts par tiesību sakņu meklēšanu tieši varas, spaidu, ticības un pašāvērtības aspektā un publiskās kārtības izpratnē. Toties zinātne, ētika un pētniecība par šiem faktoriem tiek pietiekami tieši diskutēti, neizvairoties patno konkrētiem un fundamentāli atšķirīgiem un pretējiem viedokļiem par ordrepubliecelomu. Visa cita starpā, pētījumu rezultātā gūtās atziņas un to izvērtējums ir ietverts tabulā Nr.1 [27].

KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION/ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Tātad, arī katras sabiedrības plašāks vai šaurāks tvērums nav iedomājams bez kultūrvērtību klātbūtnes un publiskās kārtības esamības.Savukārt darbā ir mēģināts atbildēt gan uz savstarpējo saikni starp dažādām zinātnēm, gan to atšķirīgo redzējumu un citādu to interešu objektu aprakstu jebšu starpdisciplināru elementu atrašanu šajās zinātnēs. Tādēļ der ievērtot viedokli, kas arī ir kā secinājums, ka : "Iedomāties valodu nozīmē iedomāties dzīves formu" (Vitgešteins) [28], kas darbā arī tiek uzturēts kā priekšlikums par ordrepubliecivitālo lomū tiesībās, kā atrastais meklējums uz tiesību formas veidolu, jo ir skaidrs, ka bez valodas nav tiesību, savukārt to, šo tiesību formu jeb veidoluaksioloģiski aprakstot nozīmētu, ka: "Vērtība nav nekas cits kā jēga, kuru Jūs izvēlaties" (Sarts) [29]. Gan vērtību, gan jēgas un valodas meklējumi ir svarīgi tiesību rašanās priekšnoteikumi un noteicoši secinājumi, lai atbildētu uz normas ētisko veidolu, bet fikcijas elements līdzīgi kā morāles norma nodrošina to tālāku pastāvēšanu kā jau līdz konkrētai atzīšanas pakāpei balstītsun atziņās ietverts risinājumu ordrepubliecē pasīvēšanai. Ne vienmēr var izdalīt konkrētu un burtiski novērtējamu ētisku reglamentu vai kādu tiesību filozofiski tolerantu dogmu, lai izšķirtu kādas socioloģiskas un humanitāras zinātnes vietu konkrēta jautājuma aplūkošanā

vai risināšanā ietverot tajāordrepubliecējēdzienu. Tamdēļ pētījumā ir rasts priekšlikums uz to, kā vienu no publiskās kārtības izpausmju veidiem ko nodrošina ordrepubliecēinstitūts, raudzīties un atrast visnotaļ svarīgo Ruso vārdiem izsakoties: "Līdz šim tiesību zinātnieku pētījumi ir tikai senu nelikumību vēsture,un tie ir veltīgi pūlējušies pārlieku studējot tos" [30] pretstatā hipotēzei: "Te nu ir cilvēku suga, sadalīta ganāmpulkos, un katram ir savs vadonis, kurš to uzrauga, lai aprītu." (Hobs) [31].Tādēļ ir pilnīgi uzturama atziņa, secīgi priekšlikumu veidā, ka uz šāda fona nevar nerunāt par tiesībām caur citu zinātnu atziņu apskatu kā socioloģijas, ētikas principu un filozofijas padziļinātu izklāstu tajās caur ordrepubliecētiski tikumisko izpratni.

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/REFERENCES / СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Šuvājevs I. Psihoanalīze un dzīves māksla. Rīga,1999, 26.lpp
2. Par paleoantropoloģijas termiņiem. LZA Terminoloģijas komisijas lēmums. 2011
3. David A. Leeming. EncyclopediaofPsychologyandReligion. 2014, P.89
4. http://www.satori.lv/autors/7/Hanna_Arente
5. Šuvājevs I. Psihoanalīze un dzīves māksla. Rīga,1999, 87.lpp
6. Rozenbergs J. Teksta lingvinistika un valodas prakse. Iegūts 12.06.2016. no <http://valoda.aialab.lv/latval/vidusskolai/TEKSTS/rozenb2.htm>
7. <http://www.tiesibsargs.lv/cilvektiesibas/pilsoniskas-un-politiskas-tiesibas/>
8. <http://www.tiesibsargs.lv/cilvektiesibas/pilsoniskas-un-politiskas-tiesibas/>
9. David A. Leeming. EncyclopediaofPsychologyandReligion. 2014, P.231
10. Goknar E., Gökna M.E. OrhanPamuk, SecularismandBlasphemy: ThePoliticoftchTurkish Novel. 2013, Taylor&FrancisBooks, P. 111
11. Goknar E., Gökna M.E. OrhanPamuk, SecularismandBlasphemy: ThePoliticoftchTurkish Novel. 2013, Taylor&FrancisBooks, P. 112
12. Mūks R. Reliģija un misticisms. Rīga,1994, 89
13. Kā mēs varam būt kopā ? Sociālā fenomenoloģija par kopību veidošanos. LU Filozofijas un socioloģijas institūts. Rīga, 2012, 4
14. Kūle M. Ienākumu deklarācijas- varas ieceru pārbaude. Diena,1993, 6
15. Zadiņš P. Tiesības kā postulāts. Temīda, 1991, Nr.3, 2
16. Stalažs V. Vara, tiesības un fikcijas. Temīda, 1990, Nr.3, 8
17. Stalažs V. Vara, tiesības un fikcijas. Temīda, 1990, Nr.3, 9
18. Dišlers K. Ievads administratīvo tiesību zinātnē, Rīga, 1938, 89
19. Valters P. Valsts un tiesību vēsture jēdzienos un terminos. Rīga, Divergens, 2001, 34
20. Stalažs V. Vara, tiesības un fikcijas. Temīda, 1990, Nr.3, 12.lpp
21. Sinaiskis V. Taisnības princips Latvijas civiltiesībās, Jurists, 1937, 91
22. Stalažs V. Vara, tiesības un fikcijas. Temīda, 1990, Nr.3, 14
23. Rubensi A. Senās Grieķijas dzīveunkultūra. Zvaigzne,1994, 87
24. Priedītis A. Vadāmā haosa poētika jeb kulturoloģiskās paradigmas evolūcija.

„Kultūra un Vārds”, 2011, 17

25. Steigens. A. Nākotne sākas šodien. Rīga, Nordik, 1999, 23
26. Lazersons M. Revolūcija un tiesības, Rīga, 1927, 20
27. Šules L. Tiesības kā ētikas minimums. Rīga, [B.i.], 1936,31
28. Kants I. Praktiskā prāta kritika. Rīga, Avots, 1988, 2006, 84
29. Sūna U, Oļševskis G. Ievads filozofijā. Rīga, Pētergailis, 1993, 34
30. Lasmane S., Milts A., Rubenis A. Ētika, Rīga, Zvaigzne, 1993
31. Hefe.O. Kants un pašdomāšana. Filosofijas lekcijas Rīgā, 2011, Latvijas Universitāte, 23

Papildu literatūra

Ārzemju avoti

1. Kelsen H. GeneralTheoryofLawandState. TheLawbookExchangeLtd, 2009
 2. Códigodederechocanónico. UniversidaddeNavarra. Colombia, 2002
 3. X. Aaron, FellmethandMauriceHorwitz. Guide to LatininInternationalLaw. Oxford University Press, 2009
 4. Tuori K. Theius respondententi andtheFreedomorRoman Jurisprudence. University of Helsinki, 2004
 5. Vinogradoff P. RomanlawinMediaevelEurope. TheLawbookExchange, 2001
 6. Tsaregorodtsev G.I. Ethico-Psvchological ProblemsofMedicine”. M.. “Meditina”. N78. Elliott F A. Dictionary of Politics. Penguin. 1973
 7. H.G. Nicholas. The United Nations as a Political Institution. 5th edn, Oxford University Press, 1976
 8. F.P.Walters. History of the League of Nations, Oxford University Press, 1960
- Periodika
1. Kā mēs varam būt kopā ? Sociālā fenomenoloģija par kopību veidošanos. LU Filozofijas un socioloģijas institūts. Rīga, 2012
 2. Rozenbergs J. Teksta lingvinistika un valodas prakse. Iegūts 12.06.2016. no <http://valoda.ailab.lv/latval/vidusskolai/TEKSTS/rozenb2.htm>
 3. Dabisko tiesību jēdziens. Jurists, 1937, Nr. ½
 4. Valters N. Pamattiesības un tiesību pamats. Latviešu juristu raksti, 1961, Nr.5
 5. Zadiņš P. Tiesības kā postulāts. Temīda, 1991, [B.v.], Nr.3
 6. Melķis E. Interpretācijas metodes un to lietošanas optimālais modelis. Likumi un Lēmumi, NRA pielikums, 1996
 7. Levits E. Starp tiesību normuuntiesisko realitāti, Diena, 10.10.1996
 8. Hefe.O. Kants un pašdomāšana. Filosofijas lekcijas Rīgā, 2011, Latvijas Universitāte
 9. Stalažs V. Vara, tiesības un ficijas. Temīda, 1990, Nr.3
 10. Zadiņš P. Tiesības kā postulāts. Temīda, 1991, Nr.3
 11. Gaudemet J. Corpusiuriscivilis. Iegūts 12.10.2016 no <http://droitromain.upmf-grenoble.fr/corpujurciv.htm>
 12. Tieslietu ministrijas vēstnesis. Tieslietu ministrijas izdevums, 1932, Nr.3/4.

Iegūts 10.10.2016 no http://flriga.lu.lv/tzpi/materiali/TM_vestnesi/TMV_31-35/TM_V_Nr_3-4_01_03_1932.pdf

13. Spaidu elements tiesībās. Tieslietu ministrijas vēstnesis, 1937, Nr. 2
14. Kūle M. Ienākumu deklarācijas- varas ieceru pārbaude. Diena, 1993

Interneta resursi

1. <http://www.mfa.gov.lv/newyork/informacija-par-ano/ano-darbibas-virzieni/cilvektiesibas>
2. <http://www.tiesibsargs.lv/cilvektiesibas/pilsoniskas-un-politiskas-tiesibas/>
3. <http://www.bibelesbiedriba.lv/religijuenciklopedija/kristietiba/luterani-latvija.html>
4. http://www.satori.lv/autors/7/Hanna_Arente
5. <https://prezi.com/i8-Ottfatic4/mitologiska-domasana/>
6. http://vesture.eu/index.php/Valsts_izcel%C5%A1an%C4%81s_teorijas

TABULA Nr.1 Pēc Šulca “Tiesības ka ētikas minimums” un ordrepublicē izklāsta

Tiesību normu lauciņš	Ētikas lauciņš
1. Nevār regulēt tīriiekšējas rakstura dvēseles kustības, kamēr tās neizpaužas uz āru juridiski nozīmīgā darbībā. Iekšējo pārdzīvojumu pasaule tiesībām nav pieejama	Savas normas attiecina arī uz šo intīmo svēru
2. Tiesības ne vienmēr ievēro darbības motīvu, vairums gadījumos prasot tikai ar likumu saskaņotu darbību	Motīvam ir konstitutīva nozīme. Tāds vai citāds motīvs kvalificē zināmo darbību par ētisku vai neētisku
3. Tiesību normām vienmēr piemīt imperatīvi-atributīvs raksturs, kur pienākumi atbilst prasībai	Normas ir vienīgi imperatīvs, absolūti ētiskai prasībai atbilstošas
4. Tiesības ir relatīvi aprobežotas, viņu normas mainās atkarībā no laika un telpas, viņas izriet no relatīvā likumdevēja (plašākā nozīmē)	Ētikas normas turpretī ir absolūtas, viņu avots ir absolūtas vispārnozīmīgasvērtības, kas sava nozīmībā nav atkarīgas no konkrētā likumdevēja, kura jēdziens ir relatīvs
5. Tiesības vienmēr ir atvērtas fizisku spaidu iespējamībai, lai gan spaidi nav būtiska tiesību pazīme, bet gan atzīšana ir spaidu pastāvēšanas priekšnoteikums	Fizisku spaidu iespējamība principiāli ir izslēgta

Исследование связи самоэффективности личности с копинг – стратегиями у работников, занятых в сфере железнодорожного транспорта

Владимир Дементьев

Латвия, Балтийская Международная Академия,
профессиональная магистерская программа «Психология»
e-mail: vladimirs.dementjevs@ldz.lv
Научный руководитель: Dr.Biol., doc, И. Казановская

Аннотация

Исследование направлено на изучение проблемы конструктивности преодолевающего поведения и его связи с самоэффективностью в контексте профессиональной деятельности работников Латвийской железной дороги. Цель работы – изучение связи самоэффективности личности с копинг – стратегиями у работников, занятых в сфере железнодорожного транспорта.

Методология исследования. *Участники исследования:* 82 человека в возрасте от 23 до 62 лет (Mdn=39), руководители среднего и низшего звена структурного подразделения дистанции пути, Латвийской железной дороги. *Измерения:* опросник общей самоэффективности Шварцера & Ерусалема, в адаптации В. Г. Ромека; опросник «Стратегии преодоления стрессовых ситуаций» Хобфолла, в модификации Н. Водопьяновой и Е. Старченковой.

Результаты. Выявлено, что самоэффективность положительно связана со стратегиями преодолевающего поведения: «ассертивные действия», «вступление в социальный контакт, «импульсивные действия», «манипулятивные действия» и общим индексом конструктивности. Измерение уровня, самоэффективности и исследование предпочитаемых стратегий преодоления стрессовых ситуаций может быть использовано для прогнозирования успешности в производственной деятельности, а своевременная коррекция уровня самоэффективности и конструктивности копинг – стратегий, обеспечивает возможность психологического вмешательства в процесс преодоления негативных последствий профессиональных стрессов у работников железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: самоэффективность (self-efficacy); копинг (coping); совладающее, преодолевающее поведение (coping behavior); копинг – стратегии (coping-strategies).

Abstract

This research was conducted with the aim to study the problems of constructability of the coping behaviour and its connection with self-efficacy in the context of professional activity among the employees of Latvian railway.

The aim of the research – is to study the connection of self – efficacy with the coping – strategies among the employees in the sphere of railway transport.

The methodology of the research. The sample consisted of 82 participants of Latvian

railway, ranging in age from 23 to 62 years ($Mdn=39$), middle and lower-level managers of structural units of the railway department.

The measurements of the research:

- a questionnaire of the common self-efficacy of R. Schwarzer and M. Erusalem in V. G. Romek's adaptation;

- a questionnaire of «Strategy of overcoming of stressful situations» of S. Hobfoll's (SACS) in

N. Vodopyanova and E. Starchenkova's modification. The results of the research revealed the existence of positive connections between self-efficacy and the strategies of the coping behaviour: «assertive actions», «getting in social contact», «impulsive actions», «manipulative actions» and the general index of constructability. The measurement of self-efficacy level and the research of the preferable strategies on overcoming the stressful situations can be applied for predicting successfulness in a production activity. As well as in-time correction of the self-efficacy level and the constructability of the overcoming coping - strategies, provides the possibility to make psychological interference in a process of overcoming the negative consequences of the professional stresses among the employees in the sphere of railway transport.

Keywords: self-efficacy; coping; coping behaviour; coping-strategies.

ВВЕДЕНИЕ/LEVADS/INTRODUCTION

Поскольку профессиональная деятельность работников железнодорожного транспорта является стрессогенной (высокий уровень ответственности, уровень техногенного риска, мощный информационный поток), изучение связи самооффективности с механизмами преодоления стресса в этой сфере является актуальным. Многочисленные исследования показали воздействие самооффективности на поведение личности. Человек боится и избегает тех трудных ситуаций, с которыми, как он считает, не сумеет справиться. Активно и наступательно он ведет себя тогда, когда уверен в своих способностях и верит в успех собственных действий.

Канадский психолог А. Бандура[2], считает, что нет более существенного механизма в процессе регуляции поведения личности, чем убеждение в собственной эффективности. Самоэффективность возникает, увеличивается или уменьшается в зависимости от одного из четырех факторов или от их комбинации: 1) опыта непосредственной деятельности; 2) косвенного опыта; 3) социального убеждения (мнения общества); 4) физического и эмоционального состояния человека.

Американский психолог Р. Лазарус [7] определял понятие копинг, как стремление к решению проблем, которое предпринимает индивид, если требования среды имеют огромное значение для его хорошего самочувствия (как в ситуации, связанной с опасностью, так и в ситуации направленной на большой успех), поскольку эти требования активируют адаптивные возможности. На копинг влияют: оценка степени угрозы; оценка ресурсов, не-

обходимых для совладания с ситуацией; оценка собственных действий, их успешности в преодолении стресса [18].

Существуют разнообразные виды стратегий преодоления стресса, выбор которых определяется спецификой стрессогенных ситуаций, индивидуальными качествами человека, поведения в стрессовой ситуации, прошлого опыта человека и эффективности применения проблемно – ориентированных, эмоциональных или поведенческих стратегий [5;8;16].

Выделяются различные виды стрессов, возникающих в процессе трудовой деятельности, активному преодолению которых, способствуют производственные условия, содержание задач, реализации новых трудовых приемов, а также поддержка сослуживцев [6;16;19].

Поведенческие стратегии преодоления негативных последствий профессиональных стрессов позволяют более дифференцировано подойти к различиям в преодолении и вносить коррекцию на уровне поведения [9].

Самоэффективность рассматривается как важный личностный фактор оценки стрессовой ситуации и помогает человеку использовать собственные ресурсы в преодолении стрессовых ситуациях в производственной деятельности [3;4;13].

Самоэффективность чаще проявляется в стремлении решить проблему, чем избежать ее. Высокая самооэффективность положительно связана с про- социальным поведением, жизнестойкостью, адаптивными копинг – стратегиями, самооценкой и успешностью что уменьшает вероятность появления стресса [2;12].

Эффективность и безопасность эксплуатации железных дорог во многом продолжает определяться людьми, в том числе степенью их самооффективности и профессиональной подготовки. При этом специалист действует не изолированно, а во взаимодействии с персоналом других подразделений, особенно в нестандартных ситуациях.

Самоэффективность выступает в качестве личностного ресурса преодоления стрессовых ситуаций.

Цель исследования. Изучение связи самооффективности с копинг – стратегиями у работников, занятых в сфере железнодорожного транспорта.

Гипотеза исследования. Существует связь между самооффективностью и копинг – стратегиями (стратегиями преодоления стрессовых ситуаций).

На железнодорожном транспорте способность работника активно и гибко действовать, быстро принимать решения в неоднозначных ситуациях, справляясь при этом со стрессами, чувством неуверенности и тревоги, является особенно важным, и самооэффективность, выполняет одну из первостепенных ролей в успешном противостоянии личности стрессовым ситуациям.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJA UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Участники исследования. Выборку составили 82 человека в возрасте от 23 до 62 лет ($Mdn=39$), руководители среднего и низшего звена структурного подразделения дистанции пути, Латвийской железной дороги.

Методики. Для определения уровня профессиональной самоэффективности специалиста использовался «Опросник общей самоэффективности Шварцера & Ерусалема, в адаптации В. Г. Ромека [22]. Опросник состоит из 10 вопросов. Самоэффективность понимается и как продуктивный процесс интеграции когнитивных, социальных и поведенческих компонентов с целью осуществления оптимальной стратегии в разнообразных ситуациях.

Для оценки поведенческих стратегий и моделей преодолевающего поведения использован опросник SACS – «Стратегии преодоления стрессовых ситуаций» Хобфолла в модификации Водопьяновой Н. Е. [21]. Данный опросник позволяет оценить особенности поведения в сложных (стрессовых) ситуациях и отражает степень предпочтения той или иной модели поведения. Опросник содержит 9 моделей преодолевающего поведения: ассертивные действия, вступление в социальный контакт, поиск социальной поддержки, осторожные действия, импульсивные действия, избегание, манипулятивные (непрямые) действия, асоциальные действия, агрессивные действия.

Процедура исследования. Исследование проводилось в январе 2016 года в помещении железнодорожной станции Лиепая. Исследование проводилось анонимно. Всем желающим были розданы анкеты с прописанной инструкцией, помимо этого инструкция была дана и в устной форме. Заполнение каждой методики занимало 15-20 минут. Участники были информированы о неразглашении данных и использовании результатов исключительно в научных целях.

Результаты

Обработка данных проводилась с помощью статистической программы SPSS 22.

В результате проведенного исследования связи между самоэффективностью и копинг - стратегиями у работников, занятых в сфере железнодорожного транспорта были получены статистически значимые результаты.

Найдена положительная связь на максимальном уровне значимости между самоэффективностью и стратегией преодолевающего поведения «ассертивные действия». Чем больше человек, в стрессовой ситуации, использует ассертивные действия, тем больше его самоэффективность.

Выявлена слабая положительная связь между шкалой «вступление в социальный контакт» и «самоэффективность». Чем больше человек, в стрес-

совой ситуации, склонен вступать в социальный контакт для того, чтобы совместными усилиями с другими более эффективно разрешить критическую ситуацию, тем больше самоэффективность.

Определена умеренная положительная связь на максимальном уровне значимости между шкалой «импульсивные действия» и «самоэффективность».

Чем больше человек, в стрессовой ситуации, склонен действовать по первому побуждению, без предварительного обдумывания своих поступков, тем больше самоэффективность.

Выявлена умеренная положительная связь на максимальном уровне значимости между шкалой «манипулятивные действия» и «самоэффективность». В стрессовой ситуации, иногда необходимо побуждать другого человека к принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения цели, при этом увеличивается самоэффективность.

Найдена слабая положительная связь на достаточном уровне значимости между шкалой «общий индекс конструктивности» и «самоэффективность». Если работник склонен к использованию конструктивных стратегий копинга, то его самоэффективность увеличивается.

В результате проведенного дополнительного анализа, исследована выраженность показателей самоэффективности и особенности стратегий преодолевающего поведения у людей с разным производственным стажем. Выборка была разделена на респондентов с производственным стажем до 20 лет ($N=50$) и больше 20 лет ($N=32$). Основой такого разделения послужила система становления профессионала по А. К. Марковой [20].

При исследовании различий между группами практически все стратегии преодолевающего поведения, как и самоэффективность испытуемых с общим стажем более 20 лет выше, чем у тех, кто проработал меньше времени.

Обсуждение результатов

Данное исследование является первым в Латвии, в котором исследовалась связь самоэффективности с копинг – стратегиями у работников, занятых в сфере железнодорожного транспорта. В результате исследования основные цели и задачи были реализованы.

Выявлено, что самоэффективность положительно связана со стратегиями преодолевающего поведения: «ассертивные действия», «вступление в социальный контакт, «импульсивные действия», «манипулятивные действия» и общим индексом конструктивности.

Результаты показали, что с увеличением использования в стрессовой ситуации копинг – стратегии «ассертивные действия» (целенаправленность, уверенность, независимость, инициативность и т.д.), «самоэффективность» у испытуемых возрастает.

Полученные результаты согласуются с данными работы Catherine E. Schwoerer, Douglas R. May «Ageand Work Outcomes: The Moderating Effects of Self-Efficacy and Tool Design Effectiveness» [11].

В своем исследовании они констатируют, что человек может управлять своим поведением так, чтобы оно являлось результативными целеустремленным, а у работников имеющих средний и высокий уровень самоэффективности, наблюдается снижение асоциальных и агрессивных стратегий при увеличении возможности использования ассертивной стратегии поведения.

Факт существования положительной связи между шкалой «вступление в социальный контакт» и «самоэффективность» позволяет предположить об уверенности работника в собственной эффективности во взаимоотношениях с другими людьми: выработаны определенные навыки, способы общения и методы воздействия, что, необходимо для эффективной деятельности. J.Schaubroeck и D. Merritt [10] объясняют подобный факт следующим: чем больше человек, в стрессовой ситуации, склонен вступать в социальный контакт для того, чтобы совместными усилиями с другими более эффективно разрешить критическую ситуацию, тем больше выражена его самоэффективность.

Исследования Е. Водопьяновой [18] также показали, что стрессоустойчивые личности отличаются высоким уровнем вступления в социальные контакты, поиском социальной поддержки и более низкими показателями агрессивных и асоциальных действий, что подтверждается результатами данного исследования.

Выявлена положительная связь между шкалой «импульсивные действия» и «самоэффективность». Для работников железной дороги в стрессовой ситуации, «импульсивные действия» отражают склонность человека принимать решения, сохраняют способность действовать активно, готовность пойти на риск, искать основание для принятия решения в самом себе, а не следовать внешним «подсказкам», что может быть эффективным решением, что подтверждается исследованиями Т. Белых [15]. Тем не менее, импульсивные действия могут привести в некоторых случаях к неприятностям, так как не позволяют обдумать альтернативные способы действий, которые могли бы быть более благоразумными, чем импульсивный выбор.

В данной выборке была найдена умеренная положительная связь между шкалой «манипулятивные действия» и «самоэффективность». Попытка убедить работника в том, что «он может справиться с трудным делом», может восприниматься как манипуляция (попытка принудить человека к выполнению активности).

Это согласуется с теоретическими положениями А. Бандура [14], о том, что сила вербального убеждения ограничивается осознаваемым статусом, авторитетом убеждающего и степенью доверия и уважения к нему.

В ходе исследования была выявлена слабая положительная связь на до-

статочном уровне значимости между шкалой «общий индекс конструктивности» и «самоэффективность». Было определено, что у респондентов с высокой степенью общего индекса конструктивности есть тенденция к более выраженному проявлению самоэффективности, чем со средней степенью индекса конструктивности.

Это соответствует характеристикам моделей поведения, по Н. Водопьяновой и Е. Старченковой, которые могут способствовать или препятствовать успешности преодоления профессиональных стрессов в зависимости от степени конструктивности стратегии, а также оказывать воздействие на сохранение здоровья субъекта общения и труда [17].

Интересным, оказалось исследование связи самоэффективности и копинг-стратегий со стажем профессиональной деятельности.

У испытуемых с общим стажем более 20 лет показатели «ассертивные действия» и «вступление в социальный контакт» выше, чем у тех, кто проработал меньше времени. J.Schaubroeck и D. Merritt объясняют это следующим: чем больше стаж и, соответственно, наработанный практический опыт, у работника приходит уверенность в собственной эффективности во взаимоотношениях с другими людьми, выработаны определенные навыки общения, тем реальнее оцениваются собственные силы и возможности, что, необходимо для эффективной деятельности [10].

Полученные результаты данной работы подтверждаются исследованиями G.Aimee [1]. В своей работе «Job stress in the transportation industry», G.Aimee ставила целью исследовать возможные последствия использования связи самоэффективности и преодолевающего поведения в железнодорожных бригадах, выполняющих работы, связанные со стрессом. Исследования показали, что самоэффективность связана с психологическим напряжением, конструктивностью, ответственностью и стажем работы. Кризисные ситуации работники с высокой самоэффективностью предпочитают рассматривать как новый опыт, полезный для будущей жизни и профессиональной карьеры [1].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Проведенное исследование позволило прийти к следующим **выводам**:

1. Работники железнодорожного транспорта в ситуации преодоления достаточно часто используют поведение, направленное на активное устранение угрозы, а также предназначенное для изменения стрессовых отношений с физической или социальной средой.
2. Редко обращаются к внутриспсихическим формам преодоления стресса, относящимся к защитным механизмам, предназначенным для снижения эмоционального напряжения раньше, чем изменится ситуация, которые рассматриваются как пассивное копинг – поведение.

3. Работники меньше используют асоциальные стратегии преодоления поведения, чем просоциальные. Они с одинаковой интенсивностью прибегают как к манипулятивным действиям, используя не прямые стратегии, так и к импульсивным.
4. На статистически значимом уровне оказались различия по стажу, что сказывается на деятельности и общей самооффективности. У работников имеющих большой производственный опыт, показатели «ассертивные действия» и «вступление в социальный контакт» выше, чем у тех, кто проработал меньше времени.
5. У работников с высоким уровнем общего индекса конструктивности имеется тенденция к более выраженному проявлению самооффективности, чем со средним уровнем, то есть в стрессовой ситуации человек больше склонен прибегать к конструктивным копинговым стратегиям.

Результаты исследования могут быть использованы при решении задач на этапе подбора кадров, где наряду с определением ответственности и мотивации, предлагается осуществлять психологическую диагностику копинг – поведения, а так же формирования самооффективности как, позитивной личностной характеристики на первых порах трудовой деятельности. Навыки самооффективности и саморегуляции для представителей транспортных специальностей должны включаться в профессиональную подготовку.

Перспектива исследования. Дальнейшим продолжением исследования может быть анализ специфики самооффективности и ее влияния на участников производственного процесса; проведение сопоставлений с результатами, полученными по данной проблеме с другими профессиональными группами; уточнение вопроса о взаимосвязи того или иного уровня самооффективности с профессиональной мотивацией работника.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Aimee, G. (2003). Job stress in the transportation industry. *The Sciences and Engineering*, Vol 63, 45-75.
2. Bandura, A. (1977). Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*. Vol. 84, 191-215.
3. Folkman, S., & Lazarus, R. (1984). *Stress, appraisal and coping*. N. Y.: Springer.
4. Frydenberg, E. (2004). *Coping Competencies. Theory into Practice*, 43, 14–22.
5. Heim, E. (1988). *Coping and psychosocial adaptation. Journal of Mental Health Counseling*, 10, 136–144.
6. Karasek, R. A. (1979). Job demands, job decision latitude, and mental strain: Implications for job redesign. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 24, 285-308.

7. Lazarus, R. S. (1981). *The stress and coping paradigm. In Models for Clinical Psychopathology*, N.Y.: Spectrum.
8. McNatt, B., & Judge T. (2008). Self-Efficacy Intervention, Job Attitudes and Turnover: a Field Experiment with Employees in Role Transition. *Human Relationship*, Vol. 61, 783-810.
9. Pearlin, L. & Schooler C. (1991). *The Study of Coping: An Overview of Problems and Directions. The Social Context of Coping*. N.Y.: Plenum Press.
10. Schaubroeck, J., & Merritt, D. (1997). Divergent Effects of Job Control on Coping with Work Stressors: The Key Role of Self-Efficacy. *The Academy of Management Journal*, Vol. 40, No. 3, 738-754.
11. Schwoerer, C., & May, D. (1996). Age and Work Outcomes: The Moderating Effects of Self-Efficacy and Tool Design Effectiveness. *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 17, 469-487.
12. Shaplavskaya, J., & Plotka, I. (2009). Исследование жизнестойкости у работников службы спасения. *In Abstracts of the 53rd International Scientific Conference of Daugavpils University*. (p. 97). Daugavpils: Daugavpils University, Academic press “Saule”.
13. Анцыферова, Л.И. (1994). Личность в трудных жизненных условиях: переосмысление, преобразование жизненных ситуаций и психологическая защита. *Психологический журнал*. Т. 15, 1, 3 - 18.
14. Бандура, А. (2000). *Теория социального научения*. СПб.: Питер.
15. Белых, Т. В. (2015). Структура интегральной индивидуальности студентов с разным уровнем выраженности коммуникативной самооффективности. М.: Мир науки,
16. Бодров, В. А. (2006). *Психологический стресс: развитие и преодоление*. М.: ПЕР СЭ.
17. Водопьянова Н. Е., Старченкова Е. С. (2005). *Синдром выгорания: диагностика и профилактика*. СПб.: Питер.
18. Водопьянова, Н. Е. (2009). *Психодиагностика стресса*. СПб.: Питер.
19. Куликов, Л. В., Михайлова, О. В. (2001). *Виды трудового стресса. Психология психических состояний*. Казань: Наука.
20. Маркова, А.К. (1996). *Психология профессионализма*. М.: Знание.
21. Хобфолл, С. (1994). *Методика исследования стратегии преодолевающего поведения*. http://www.psychometrica.ru/index.php?hid=50&met_info=86, доступ через интернет 17.02.2016.
22. Шварцер Р., Ерусалем М., Ромек В. (1996). Русская версия шкалы общей самооффективности Р. Шварцера и М.Ерусалема. *Иностранная психология*. 7, 71–77.

Эстетика Л.С. Выготского и психология социального познания в «эпоху перемен»

Дмитрий Хорошилов
Россия, Московский государственный
университет имени М.В. Ломоносова
d.khoroshilov@gmail.com

Аннотация

В статье предпринимается опыт истолкования эстетических воззрений Л.С. Выготского с точки зрения психологии социального познания: хрестоматийный проект психологии искусства трактуется как руководство прочтения советского авангарда 1920-х гг., а его поздние размышления о личности как о драме видятся предвосхищением современных научных идей дискурсивного конструирования образа социального мира в актуальный период трансформации обществ на пост-советском пространстве.

Ключевые слова: эстетика, социальное познание, катарсис, драма, когнитивная полифазия

Abstract

The paper discusses the psychological aesthetics of L.S. Vygotsky in the context of social cognition. His scientific project of the psychology of art is interpreted as a guide of reading of the Soviet avant-garde in the 1920s, and the later reflections on the personality as the drama are compared to the modern scientific ideas of the discursive construction of the image of the social world in the current period of transformation of the post-sovietic societies.

Keywords: aesthetics, social cognition, catharsis, drama, cognitive polyphasia

ВВЕДЕНИЕ/ĻEVADS/INTRODUCTION

Психология социального познания (social cognition), задающаяся вопросом о том, как человек познает общество в повседневной жизни, является методологией изучения социальных изменений и проблем [3]. В школе социальной психологии Г.М. Андреевой принимается расширенное определение социального познания, которое подразумевает не только когнитивные процессы понимания людьми друг друга (ментализации, эмпатии или «теории психического»), но и конструирование образа социального мира, участвующего в устройении общества наравне с «объективными» институциональными структурами. Такая логика рассуждений отвечает давним призывам европейских ученых вернуть социальной психологии утерянное в ее американской традиции измерение социального контекста, что по-разному было сделано в классических теориях социальной идентичности А. Тэшфела, социальных представлений С. Московиси и дискурсивной психологии Р. Харре – все они называются инструментами анализа общества [2].

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Однако повышенная эпистемологическая сложность современности оборачивается серьезным переосмыслением категориального строя психологии, которая «практически не имеет языковых средств для обсуждения реальности творящихся изменений» [7]. На мой взгляд, наиболее интересная перспектива решения обозначенной проблемы дискурсивной неподатливости «эпохи перемен» – изучение социального познания через вторичный язык культуры (в терминологии Ю.М. Лотмана) – искусство, что становится концептуальным допущением эстетической парадигмы в психологии. По мнению Т.Д. Марцинковской, в художественных произведениях «отражаются современные для них научные концепции, а, наоборот, работы артистов помогают подтвердить научные данные» [9]. С точки зрения исследовательской методологии эта мысль реализуется в историко-сравнительном анализе научных и художественных репрезентаций социальных явлений, а также в заимствовании психологами эстетических объяснительных принципов: мимесиса, жанра и других [14].

Для иллюстрации тезиса обратимся к эстетическим воззрениям Л.С. Выготского, чей юбилей широко отмечается академическим сообществом, и в этом аспекте настоящие размышления посвящаются памяти великого ученого. Думается, что фундирующим принципом психологической эстетики Выготского является **драма**: в ранних театральных рецензиях, недавно изданных отдельным томом [10], он подступает к идее катарсиса как основе художественного познания, которая чуть позже обернется классической формулой «Психологии искусства»: эстетическая реакция «заключает в себе аффект, развивающийся в двух противоположных направлениях, который в завершительной точке, как бы в коротком замыкании, находит свое уничтожение» [6]. Катарсис – следствие восприятия оппозиции, внутренне присущей художественной структуре и почти не поддающейся аналитическому описанию; этот факт неоднократно обыгрывался в искусстве XX столетия [4]. «Поздний» Выготский планировал раскрыть психологию личности в эстетических категориях театра, драмы как столкновения различных функций (мышления и страсти) в жизни человека [13]. И основной закон генезиса высших психических функций («всякая функция в культурном развитии ребенка появляется на сцене дважды») – драматическое социальное взаимодействие, которое переносится во внутренний план в виде конфликта позиций, переживаемого как факт индивидуальной судьбы [5]. Сказанное означает, что культурно-историческая психология всецело выстраивается вокруг категории драмы (ср.: жизнь – драматургически-трагическая проблема, А.Ф. Лосев).

Эстетика Выготского может быть исторически прочитана как манифест русского авангарда. Социальное значение искусства трактовалось им во взаимосвязи с педагогикой, направленной на уравнивание человека, который постоянно находился в напряжении с общественной средой ранних лет советской власти. Катарсис – психологическая реакция разрядки общественного аффекта, анализируемая исходя из формы художественного текста, а не условно «субъективных» свидетельств его автора или читателя; стремление к предметности привело к беспредметности наслаждения образом или идеей при умолчании его эмоционального происхождения [15]. Такая социальная ситуация развития психологии и искусства, характерная для 1920-х гг., перекликается с постсоветскими реалиями.

Результаты исследований

В современном российском обществе, по данным новейших исследований, «правят балом» полемические социальные представления, что дает возможность говорить разным авторам о «ментальной дезинтеграции» [8] или «расщеплении» [11] массового сознания в ситуации социальной неопределенности и нестабильности. Как и во времена становления советского авангарда, когда писал Выготский, сегодня мы находимся перед аналогичным выбором из множества этикополитических и социальных позиций. Концепция личности в терминах драмы созвучна идеям о когнитивной полифазии социальных представлений, объединяющих противостоящие, несовместимые объяснения «здравым смыслом» в одной и той же группе и даже в отдельном индивиде [1]. «Драматичность» массового сознания не складывается в спектакль, ибо, согласно пронзительному замечанию М. Степановой (поэта, а не психолога!), идет «апроприация чужого, происходящая без памяти о контексте и значении, делающая вещи культуры отмычкой для политических дверей и задач» [12]. Социальные представления – диалогические по происхождению! – унифицируются и монополизируются непоследовательными «монологами» официальной власти, имеющими отдаленное отношение к действительности социальных изменений и культурных сломов, вследствие чего постсоветский субъект не может собрать фрагменты реальности в образ социального мира (вопреки теоретическому определению социального познания), что находит отражение в многочисленных дискуссиях и скандалах относительно запретов художественных выставок, спектаклей, гражданских и экономических инициатив. Сейчас отсутствуют культурные и политические механизмы «катарсиса» общественного аффекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Таким образом, обращение к опыту Выготского, в котором встречаются искусство и наука, доказывает эвристичность эстетических категорий

при обсуждении социального познания и социальных изменений и подтверждает загадочные слова М.М. Бахтина о том, что «проблема души методологически есть проблема эстетики». Эстетическая парадигма в психологии является, по-видимому, возрождением старинных идей, подчас незаслуженно забытых капризной музой истории Клио, на новом уровне методологической рефлексии, отвечающей запросам и вызовам актуального исторического момента.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/

1. The Cambridge Handbook of Social Representations. Ed. by G. Sammut, E. Andreouli, G. Gaskell, J. Valsiner (Eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 2015.
2. Андреева Г.М. Психология социального познания. М.: Аспект Пресс, 2005.
3. Андреева Г.М. Социальное познание и социальные проблемы // Национальный психологический журнал, 2013, 1(9), с. 39–49.
4. Бычков В.В. Эстетика. М.: Кнорус, 2012.
5. Вересов Н. Культурно-историческая психология Выготского: трудная работа понимания // Новое литературное обозрение, 2007, 85. <http://magazines.russ.ru/>
6. Выготский Л.С. Психология искусства. М.: Искусство, 1968.
7. Гусельцева М.С. Психология и новые методологии: эпистемология сложного // Психологические исследования, 2015, 8 (42). <http://psystudy.ru>
8. Емельянова Т.П. Социальные представления: история, теория и эмпирические исследования. М.: ИП РАН, 2016.
9. Марцинковская Т.Д. Социальная и эстетическая парадигмы в методологии современной психологии. Психологические исследования, 2014, 7(37). <http://psystudy.ru>
10. Собкин В.С. Комментарии к театральным рецензиям Л.С. Выготского. М.: Институт социологии образования РАО, 2015.
11. Соколова Е.Т. Клиническая психология утраты Я. М.: Смысл, 2015.
12. Степанова М. На пороге ненового времени // 2016 <http://colta.ru/>
13. Ярошевский М.Г. Л.С. Выготский: в поисках новой психологии. М.: ЛКИ, 2007.
14. Хорошилов Д.А. Язык и эстетика в социальном познании // Психологические исследования, 2016, 9(48). <http://psystudy.ru>
15. Чубаров И.М. Психология искусства Л.С. Выготского как авангардный проект // Исследования по истории русской мысли: ежегодник за 2004–2005 год. Под ред. М.А. Колерова, Н.С. Плотникова. М.: Модест Колеров, 2007, с. 215–233.

Исследование взаимосвязи аддиктивного поведения и одиночества

Наталья Кудинова,

магистрант программы «Психология»,

Балтийская Международная Академия, Латвия, natak@inbox.lv

Научный руководитель: Dr. Psych., doc. М. Бамбуляк.

Аннотация

Проблема поднятая в статье «Исследование взаимосвязи аддиктивного поведения и одиночества» является актуальной в современных условиях, в связи с тем, что феномен одиночества с развитием информационных технологий проявляется все чаще, и как один из факторов может оказывать воздействие на формирование зависимого поведения, которое на данный момент становится не только личностной, но и социальной проблемой. Целью работы являлось исследование взаимосвязи между одиночеством и аддиктивным поведением и изучение различий показателей склонности к аддиктивному поведению у одиноких и не одиноких испытуемых. Выборку исследования составляли представители различных профессиональных и социальных групп в возрасте от 25 до 50 лет, в количестве 70 человек. В рамках исследования была подтверждена гипотеза о существовании взаимосвязи между одиночеством и зависимым поведением. Анализ данных по исследовательскому вопросу показал, что фактор риска возникновения зависимого поведения у лиц испытывающих зависимость от общения или социальное отчуждение значительно выше по сравнению с респондентами, у которых данный вид одиночества не выявлен. Таким образом, результаты исследования подтверждают предположение о том, что феномен одиночества является одним из факторов провоцирующих возникновение аддикций. Дальнейшее изучение данной темы может не только помочь преодолеть негативное влияние одиночества на человека и снизить риск возникновения зависимостей, но и использовать позитивный потенциал одиночества в целях развития личности.

Ключевые слова: аддиктивное поведение, одиночество

Annotation

The problem raised in research “Study of the correlation between addictive behavior and loneliness” is urgent in modern conditions. With the development of information technologies phenomenon of loneliness is increasingly evident, and could be one of the factors, which may effect on the occurrence of addictive behavior. Today this phenomenon becomes not only personal, but also a social problem causing public concern. The aim of the research is to study the correlation between addictive behavior and loneliness and differences between groups of people with tendency to addictive behavior and without it. As a study participants were selected 70 people. All of the respondents are representatives of various professional and social groups between the ages of 25 to 50 years. To achieve this goal the analysis of theoretical sources and approach to understanding the phenomenon of loneliness and addictive behavior was made, designed and conducted the research in order to identify the correlation between these variables. The analysis of differences between groups and interpretation of the data substantiating the conclusions and practical recommendations on the results of the study were made. In the frames of the study, the hypothesis has been forward that there are correlation between the loneliness and addiction

behavior. Looking into the problem at large the purpose of its study is to help find the answers to many questions, such as negative influence of loneliness on the human being, reduce the risk of addictive behavior and possibility use the positive aspect of loneliness to development personality and prevent occurrence addictive behavior.

ВВЕДЕНИЕ/LEVADS/INTRODUCTION

В современном мире происходят постоянные изменения, связанные с изменениями социальных, политических, экономических и других основ, что требует от человека навыков быстрой адаптации и гибкого отношения к действительности. Интенсивность изменений, технологизация деятельности и переизбыток информации затрудняют формирование навыков открытого общения, и все чаще наблюдается явление одиночества человека, даже не смотря на обширный круг контактов. На этом фоне возникает неудовлетворенность своим положением в обществе, нехватка ресурсов для преодоления возникающих трудностей, что порождает желание уйти от реальности. Формы и способы ухода чрезвычайно разнообразны и нередко носят патологический характер. Одной из таких форм является аддиктивное поведение, когда жизнь человека, его состояние и поведение начинают зависеть от различных факторов (наркотиков, алкоголя, еды, работы, секса, азартных и компьютерных игр).

Актуальность. В настоящее время в психологии уделяется большое значение проблемам отклоняющегося поведения человека. Зависимость стала социальной проблемой, вызывающей обеспокоенность общественности и выступающей предметом специальных исследований. Любая из известных зависимостей оказывается непреодолимой преградой на пути человека к полноте самореализации. Согласно данным медицинской статистики, зависимости убивают намного больше людей, чем все войны и преступники вместе взятые. Они похищают у людей время полноценной жизни и энергию здоровья, мешают развиваться, препятствуют осуществлению заветных желаний [8]. Феномен одиночества, не являясь единственной причиной возникновения зависимого поведения, оказывается одним из ее факторов. В связи с недостаточной изученностью взаимосвязи одиночества и склонности к аддиктивному поведению, а также потребностью в эффективных методах психологической коррекции аддикций, исследования в этой сфере являются одним из способов выявления предпосылок и факторов риска формирования зависимого поведения. Углубление в данную проблематику, с целью ее изучения поможет найти ответы на многие интересующие вопросы, преодолеть негативное влияние одиночества на человека, снизить риск возникновения зависимостей и использовать позитивный потенциал одиночества в целях развития личности. Целью проведенного исследования было изучение взаимосвязи между одиночеством и аддиктивным поведением и изучение различий показателей склонности к аддиктивному поведению у одиноких и не одиноких испытуемых.

Для проведения исследования была выбрана методика «Дифференциальный опросник переживания одиночества» (ДОПО-3), которая была создана на основе авторской модели отношения к одиночеству, согласно которой принятие одиночества как экзистенциального факта открывает человеку возможность ценить ситуации уединения и использовать их как ресурс для аутокоммуникации и личностного роста [4] и «Диагностика склонности к различным видам зависимости Лозовой Г.В. [5] для выявления склонности испытуемых к определенным аддикциям.

Теоретической основой исследования являлись труды по исследованию феномена одиночества в психологии А.Маслоу, К.Роджерса, Х.С. Салливана, Э.Фромма, К.Хорни, Э.Эриксона, К.Г.Юнга К.А. Андерсона и Л.М. Хоровица, Р.Вейса, Т.Б. Джонсона и У.А. Садлера, труды психологов и ученых по изучению факторов аддиктивного поведения Мехтихановой Н.Н., Смагина С. Ф., Короленко Ц.П., Менделевича В.Д., Асеева А.Д., а также публикации о научных исследованиях в этой сфере.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Рассмотрев основные подходы к пониманию и исследованию зависимости можно констатировать, что их многообразие освещает многие стороны аддикции и аддиктивной личности. Все аддикции объединяет преобладание проявления поведенческих расстройств над собственно психическими расстройствами и в каждом из подходов можно найти темы для дальнейшего исследования и углубления знаний о проблеме зависимости. Следует отметить, что на современном этапе развития науки приоритет отдается комплексной - биопсихосоциальной модели аддиктивного поведения [1], рассматривающей зависимость как следствие нарушений в функционировании сложной многоуровневой системы «социум - личность - организм». Это значит, что аддиктивное поведение должно одновременно рассматриваться в нескольких планах: культурологическом, социальном, правовом, психологическом, медико-биологическом.

Психологических исследований одиночества как многоаспектного феномена практически нет. Пока до конца неясно, в какой мере или при каких условиях одиночество становится негативным фактором в жизни человека и какой вклад в это вносят установки личности по отношению к одиночеству. Степень испытываемого одиночества не связана с количеством лет, проведенных человеком вне контактов с людьми; люди, всю жизнь живущие одни, иногда чувствуют себя менее одинокими, чем те, кому приходится часто общаться [7]. Из предпринятого теоретического обзора очевидна важность дифференцированной психологической диагностики не

только самого переживания одиночества, но и отношения личности к одиночеству как к жизненному факту и, как следствие, к ситуациям уединения. Принятие одиночества открывает нам возможность ценить уединение, находя в нем позитивный ресурс для развития собственной личности и установления новых, более глубоких и осмысленных связей с людьми. В свою очередь, неприятие одиночества или страх одиночества будут приводить к постоянному избеганию уединения и поиску социальных контактов.

На основании проведенного теоретического анализа литературы по данной тематике и исследования различных психологических подходов к определениям аддиктивного поведения и одиночества, было принято целесообразным придерживаться в исследовании следующих базовых определений:

1. Аддиктивное поведение - один из типов девиантного (отклоняющегося) поведения с формированием стремления к уходу от реальности путем искусственного изменения своего психического состояния посредством приема некоторых веществ или постоянной фиксации внимания на определенных видах деятельности с целью развития интенсивных эмоций [2].

2. Одиночество - переживание собственной невовлеченности в связи с другими людьми, которое может иметь место как в состоянии физической изоляции, так и в присутствии других людей, но без психологического контакта с ними [4].

Выборка была сформирована на основании возрастной периодизации Ш.Бюлер - это респонденты возраста от 25-30 лет до 45-50 лет, достигшие периода зрелости, карьерного и творческого расцвета. Объем выборки N=70 человек. Тип выборки - невероятностная, сформирована по возможности и представляет совокупность индивидов, соответствующих критериям исследования, которые изъявили желание принять добровольное участие в опросе. Было проведено пилотажное исследование, на основании которого были сформированы две группы по показателю «зависимость от общения» (методика ДОПО-3). Для деления на группы базовым показателем был взят «Зависимость от общения», как наиболее удачную, характеристику одиночества в рамках данного исследования, при которой одиночество рассматривается как фактическое или воспринимаемое отсутствие удовлетворяющих человека социальных связей (отношений).

Результаты исследования

Для исследования связи между одиночеством и аддиктивным поведением был применен непараметрический критерий Спирмена. В результате проведенного анализа, была выявлена умеренная положительная связь между Общим одиночеством и Игровой, Религиозной, Лекарственной Никотиновой, Наркотической зависимостью, Зависимостью от компьютера и Общей склонностью к зависимостям. Также установлена положительная

связь средней силы между Зависимостью от общения и Любовной зависимостью, умеренная положительная связь между Зависимостью от общения и Телевизионной, Лекарственной и Общей склонностью к зависимостям.

Анализ различий в склонности к зависимому поведению у групп респондентов с выявленной и невыявленной зависимостью от одиночества позволяет сделать вывод о том, что по всем шкалам именно в группе респондентов, у которых выявлена зависимость от общения, наблюдается более выраженные зависимости другого рода (Телевизионная зависимость, Любовная зависимость, Трудоголизм, Лекарственная зависимость, а также более выражена общая склонность к зависимостям).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Согласно результатам, полученным в ходе исследований учеными Турции, России, США и Финляндии одиночество может являться одним из факторов стимулирующих развитие аддикций. Данное исследование подтверждает результаты подобных исследований. Можно отметить выявленную взаимосвязь двух видов одиночества с Общей склонностью к зависимостям, что может являться подтверждением теоретического предположения о том, что феномен одиночества является одним из факторов провоцирующих склонность аддикции. При этом взаимосвязи между позитивным одиночеством и склонностью к зависимостям не было выявлено, что подтверждает предположение о том, что принятие одиночества и ситуаций уединения, вероятно, помогает человеку установить более близкие отношения с самим собой и более глубоко пережить ценность отношений с другими. Это и становится личностным ответом на вызов одиночества [3]. Позитивный потенциал одиночества заключается в том, что оно содержит в себе возможность творческого и личностного развития, и поэтому не требует искусственного изменения своего психического состояния. Корреляция между обеими видами одиночества и лекарственной зависимостью может говорить о попытке найти внешнюю опору, в виде лекарственных средств, при психологическом дискомфорте, связанным с внутренним переживанием одиночества, или нехватке коммуникации. Самый высокий показатель корреляции между Зависимостью от общения и Любовной зависимостью может свидетельствовать о том, что неприятие одиночества, склонность искать общение любой ценой может стать причиной фиксации на другом человеке, дать повод для нереальных ожиданий от этого человека, формирование доминирующей мысли о нем в сознании и возникновение сверхценных идей.

Также исследование показало, что фактор риска возникновения зависимого поведения у лиц испытывающих недостаток общения или социальное отчуждение значительно выше - это подтверждают результаты анализа по группам. При делении на группы были выявлены различия в выраженности склонности к Телевизионной зависимости, Любовной

зависимости, Трудоголизму, Лекарственной зависимости и Общей склонности к зависимостям. Склонность к указанным видам зависимостей оказалась выше у испытуемых, у которых выявлена зависимость от общения, по сравнению с респондентами, у которых данный вид одиночества не выявлен. Выявленные различия позволяют сделать предположение о том, что одинокие испытуемые склонны заменять нехватку общения неодушевленными объектами (телевизор), искать опору во внешних объектах (работа, лекарства), либо в фантазиях об идеальных отношениях при любовной зависимости.

Существование феномена одиночества не вызывает сомнений, но вопрос объема его влияния на поведенческие характеристики человека требует тщательного психологического изучения. Требуются дополнительные исследования в этой области, чтобы продемонстрировать точный характер взаимосвязи между одиночеством и возникновением аддикций. Полученные результаты исследования позволяют привлечь внимание к проблеме формирования аддиктивного поведения, исследованию его взаимосвязи с феноменом одиночества, а также влиянию данных факторов на изменения поведенческой и эмоциональной сферы человека. Используемые в работе методики могут применяться для профилактических мер по предупреждению различных форм зависимостей и выявлению видов одиночества, с целью дальнейшей психологической коррекции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LĪTERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/

1. Змановская Е. В. (2004). Девиантология. Психология отклоняющегося поведения. Учебное пособие. М.: «Академия». с. 288.
2. Короленко Ц.П. Дмитриева Н.В. (2001). Психосоциальная аддиктология. Новосибирск: НГПУ. с. 278.
3. Леонтьев Д.А. (2011). Экзистенциальный смысл одиночества. Экзистенциальная традиция. Философия, психология, психотерапия № 2.
4. Леонтьев Д.А. Осин Е.Н. (2013). Дифференциальный опросник переживания одиночества: структура и свойства. Журнал Высшей школы экономики. Т. 10, № 1.
5. Лозовая Г.В. (2007). Методика диагностики склонности к различным зависимостям. Материалы 34-й научной конференции кафедры психологии. СПб.: СПбГУФК.
6. Мехтиханова Н.Н. (2007). Психология зависимого поведения. Учебное пособие. М: МПСИ. с.768.
7. Немов Р.С. (2008). «Психология». <http://psicom.ru/psihologiya149.html>
8. Сельченко К.В. (2005). Психология зависимости. Хрестоматия. Минск: «Харвест». с. 596.

Исследование аккультурационных стратегий и этнической идентичности русских и латышских семей в трех поколениях в Латвии

Карина Остапенко,
mg. psych., докторант 2-го курса,
Даугавпилсский Университет, Латвия;
e-mail: ashk@inbox.lv
InitaGaile, mg. psych.
Латвия, e-mail: initagaile@inbox.lv
Научный руководитель: **Ирина Плотка,** dr. psych., prof.
Балтийская Международная Академия, Латвия

Аннотация

Потребность в процессах адаптации в новой культурной среде, развитие умений эффективного межкультурного взаимодействия, поддержание собственной культуры и участие в межкультурных процессах, обуславливают актуальность данного исследования. Аккультурация - это процесс, который имеет место в течение долгого времени и который заканчивается изменениями в культуре, поэтому дизайн включающий в себя представителей трех поколений. Цель: исследование стратегий аккультураций и этнической идентичности русских и латышских семьях в трех поколениях

Результаты: У старшего поколения и младшего поколения русских выявлены значимые положительные связи между выраженностью и позитивностью этнической идентичностью с аккультурационной стратегией сепарацией. У русских среднего поколения (матерей) и младшего поколения обнаружены значимые положительные связи между выраженностью и позитивностью гражданской идентичностью и аккультурационной стратегией интеграцией. У младшего поколения латышей не обнаружено значимых связей между аккультурационными стратегиями и этнической, гражданской идентичностью. Выявлены значимые положительные связи у среднего и старшего поколения латышей между мультикультурализмом и этнической, гражданской идентичностью.

Ключевые слова: аккультурация, аккультурационные стратегии, гражданская идентичность, этническая идентичность.

Abstract

The need for adaptation processes in a new culture, development of skills of effective intercultural communication, maintaining their own culture and participate in cross-cultural processes, determines the relevance of this study. Acculturation is a process that takes place over time and that ends with the changes in the culture, so the design includes three generations. The aim: To study strategies of acculturation and ethnic identity of Russian and Latvian families in three generations. **Results:** Russian families: the study revealed significant correlation of ethnic and civic identity with acculturation strategies in three generations. Russian families: between older generation there is a positive correlation between the intensity of ethnic self-identity and strategy of separation and negative with the strategy

of assimilation. In the middle generation positive correlation between positive civic identity and integration strategy and negative with the strategy of separation. In the younger generation was found that there is a positive correlation between positive civic identity and integration strategy and negative with the strategy of separation. Latvian families: the study showed that there is a positive correlation between amount of ethnic and civic identity multiculturalism mothers. There is a positive correlation between amount of multiculturalism grandmother ethnic identity. Was not found in the ethnic and the civic identity between acculturation strategies for young people. There is a negative correlation between a positive relationship between the segregation of ethnic identity and the exclusion of mothers. There is a negative correlation between the amount of civic identity grandmother, segregation and exclusions.

Keywords: acculturation, acculturation strategies, civic identity, ethnic identity.

ВВЕДЕНИЕ/LEVADS/INTRODUCTION

Обретение Латвией государственности, вхождение в Европейский союз, интеграция в единое образовательное пространство и европейский рынок труда – эти и другие процессы глобализации делают актуальными, т.е. социально значимыми, исследования взаимодействия культур народов, населяющих Латвию и формирования их этнической идентичности. Представляется обоснованным и конструктивным положение о том, что проблемы межкультурных отношений могут быть разрешены только тогда, когда будет общепризнано, что человеческие группы различаются в своих культурных индивидуальностях, что они имеют право сохранять свои отличительные черты, если они этого желают [6].

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Гражданская и этническая идентичность всегда считались отражением изменений в обществе. Гражданская идентичность □ «барометр» консолидации общества, солидарности общественных сил, определенное условие целостности государства. Граждане Латвии, Эстонии, Литвы, Украины, Белоруссии, Грузии и других бывших республик Союза всегда считали себя гражданами не только СССР, но и своих республик [9].

Согласно теории аккультурации, разработанной Дж. Берри, этот процесс связан с двумя основными проблемами: поддержание культуры (в какой степени признается важность сохранения культурной идентичности) и участие в межкультурных контактах. В зависимости от комбинации ответов на эти два важнейших вопроса выделяют четыре основных стратегии аккультурации: ассимиляция, сепарация, маргинализация и интеграция [2].

Однако определения аккультурационного процесса указывали на то, что в него включены обе контактирующие группы. Введение этого

измерения привело к появлению дублирующей структуры аккультурации: мультикультурализм, исключение, сегрегация, плавильный котел. В случае с доминирующей группой стратегии аккультурации получили название аккультурационных ожиданий, а вместе их можно определить как стратегии межкультурного взаимодействия[3].

Цель исследования. Pētījuma mērķis. Research objective. Исследование связи этнической и гражданской идентичности и аккультурационных стратегий русских и латышских семей в трех поколениях.

Вопросы исследования. Pētījuma jautājumi. Research questions:

1. Существует ли связь между этнической, гражданской идентичностью и стратегиями аккультураций у русских и латышей в Латвии в младшем поколении?
2. Существует ли связь между этнической, гражданской идентичностью и стратегиями аккультураций у русских и латышей в Латвии в среднем поколении?
3. Существует ли связь между этнической, гражданской идентичностью и стратегиями аккультураций у русских и латышей в Латвии в старшем поколении?

В исследовании был использован дизайн, включающих представителей трех поколений одной и той же семьи (бабушки-матери-дети). В исследовании приняли участие 112 русских и латышских семей. Русские семьи: старшее поколение: N=112, возраст 59 -88лет; среднее поколение: N=112, возраст:35-59; младшее поколение: N=112, возраст: 17-20; юношей 32%, девушек 68%. Латышские семьи: старшее поколение: N=112, возраст: 60-75; среднее поколение N=112, возраст 40-50; младшее поколение: N=112, возраст: 16 – 20; 37,50% юношей и 62,50% девушек.

Инструментарий. Для русских семей: опросник для измерения межэтнических установок и стратегий аккультурации Berry (MIRIPS – Mutual Intercultural Relations in Plural Societies, Berry, 2006), перевод и адаптация Н.Лебедевой, А. Татарко (Н.Лебедевой, А. Татарко, 2012), модификация И. Плотки, Т. Рябиченко, Н. Лебедевой для региона стран Балтии: Латвии и Литвы (Плотка, Рябиченко, Лебедева, 2013). Для латышских семей: опросник для измерения межэтнических установок и стратегий аккультурации Berry (MIRIPS – Mutual Intercultural Relations in Plural Societies, Berry, 2006), перевод и адаптация с английского на латышский язык (I.Plotka, Ņ.Blumena, G.Šača, 2014).

Обработка количественных данных проводилась с помощью SPSS (версия 17).

Results of the study. Pētījuma rezultāti. Результаты исследования

Сокращения, используемые в работе:

Выраженность этнической идентичности	E.E.I.
Позитивность этнической идентичности	P.E.I.
Выраженность гражданской идентичности	E.C.I.
Позитивность этнической идентичности	P.C.I.

В исследовании были выявлены значимые взаимосвязи этнической и гражданской идентичности со аккультурационными стратегиями у русских в Латвии в трех поколениях. В таблицах предоставлены корреляционные связи этнической и гражданской идентичности и аккультурационных стратегий среди всех поколений русских и латышей в Латвии.

Таблица 1. Корреляционные связи этнической и гражданской идентичностей с аккультурационными стратегиями у старшего поколения русских в Латвии

	Variables	Correlation Coefficient r_s	Sig. (2-tailed)	N
E.E.I.	Separation	0.253	0.007	112
E.E.I.	Assimilation	-0.230	0.015	112
P.E.I.	Separation	0.323	0.014	112
P.C.I.	Separation	-0.258	0.006	112
P.C.I.	Marginalization	0.226	0.016	112

Таблица 2. Корреляционные связи этнической и гражданской идентичностей с аккультурационными стратегиями у среднего поколения русских в Латвии.

	Variables	Correlation Coefficient r_s	Sig. (2-tailed)	N
E.E.I.	Marginalization	-0.218	0.021	112
E.E.I.	Assimilation	-0.248	0.008	112
P.E.I.	Separation	0.218	0.021	112
E.C.I.	Integration	0.230	0.014	112
P.C.I.	Separation	-0.269	0.004	112
P.C.I.	Integration	0.203	0.032	112

Таблица 3. Корреляционные связи этнической и гражданской идентичностей с аккультурационными стратегиями у младшего поколения русских в Латвии.

	Variables	Correlation Coefficient r_s	Sig. (2-tailed)	N
V.E.S.	Separation	0.282	0.003	112
V.E.S.	Marginalization	-0.263	0.005	112
V.E.S.	Assimilation	-0.267	0.005	112
P.E.S.	Separation	0.371	0.000	112
P.E.S.	Assimilation	-0.208	0.028	112
V.G.S.	Separation	-0.375	0.000	112
V.G.S.	Integration	.0491	0.000	112
P.G.S.	Separation	-0.411	0.000	112
P.G.S.	Integration	0.393	0.000	112

Таблица 4. Корреляционные связи этнической и гражданской идентичностей с аккультурационными стратегиями у среднего поколения латышей в Латвии.

	Variables	Correlation Coefficient r_s	Sig. (2-tailed)	N
E.E.I.	Exclusion	-0.246	0.005	112
E.E.I.	Multiculturalism	0.235	0.006	112
P.E.I.	Segregation	-0.221	0.010	112
P.E.I.	Exclusion	-0.253	0.004	112
E.C.I.	Exclusion	-0.289	0.001	112
E.C.I.	Multiculturalism	0.333	0.000	112

Таблица 5. Корреляционные связи этнической и гражданской идентичностей с аккультурационными стратегиями у старшего поколения латышей в Латвии.

	Variables	Correlation Coefficient r_s	Sig. (2-tailed)	N
E.E.I.	Segregation	-0.199	0.018	112
E.E.I.	Exclusion	-0.256	0.003	112
E.E.I.	Multiculturalism	0.244	0.005	112
E.E.I.	Metling Pot	-0.177	0.031	112
P.E.I.	Multiculturalism	0.172	0.035	112
E.C.I.	Segregation	-0.213	0.012	112
E.C.I.	Exclusion	-0.225	0.009	112
P.C.I.	Multiculturalism	0.166	0.040	112

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

В исследовании были выявлены значимые взаимосвязи этнической и гражданской идентичности с аккультурационными стратегиями в русских и латышских семьях.

Результаты исследования показывают, что выраженность и позитивность этнической и гражданской идентичности – важная психологическая характеристика личности, связанная с выбором стратегий аккультурации.

У старшего и младшего поколения русских выявлены значимые положительные связи между выраженностью и позитивностью этнической идентичностью с аккультурационной стратегией сепарацией. Таким образом, выраженная и позитивная этническая идентичность способствует сохранению своих этнические особенности, но отрицает культуру большинства. Однако в исследованиях К. Гарибян А. Буре, выраженность гражданской идентичности и позитивность этнической идентичности мигрантов в наибольшей мере способствует полноценной интеграции мигрантов в московский мегаполис [8]. Возникает парадокс, с одной стороны в Латвии молодежь более социально- интегрирована, чем родители, многие владеют латышским языком, гражданством, но сохраняют культуру через призму сепарации. Исследования показывают, что выбор данной стратегии, не связан с психологическим благополучием и удовлетворенностью жизнью. Сепарация в основном способствует хорошей психологической адаптации, а ассимиляция - с успешной социокультурной адаптацией [3,7]. Возможно, различия в полученных данных, связаны с разными социально-экономическими и политическими условиями и процессами интеграции в странах Латвии и России для исследуемых выборок.

У младшего поколения русских найдены значимые отрицательные связи позитивной этнической идентичности с аккультурационной стратегией ассимиляции. Результаты настоящего исследования подтверждают закономерности найденные в предыдущих исследованиях, которые отмечают преобладание значимых отрицательных связей позитивной этнической идентичности с аккультурационной стратегией ассимиляции азербайджанцев, проживающих в Москве. Преобладание у индивидов позитивных чувств по отношению к собственной этнической группе способствует поддержанию своей культурной и этнической идентичности[10].

У среднего и младшего поколения русских значимые положительные связи между выраженностью и позитивностью гражданской идентичностью и аккультурационной стратегией интеграцией. Выраженная и позитивная гражданская идентичность способствует в процессе адаптации поддержанию (сохранению) собственной культурной и этнической идентичности наряду с позитивными, конструктивными отношениями с новой культурой. У среднего поколения позитивность и выраженность гражданской идентичности

препятствует выбору таких аккультурационных стратегий, как ассимиляция, сепарация, маргинализация. В исследованиях А. Буре, К. Гарибянобнаружена положительная связь выраженности гражданской идентичности и аккультурационной стратегией интеграции - показатель успешной социокультурной адаптации мигрантов. По мнению исследователей, выраженность гражданской идентичности, способствует выбору стратегии интеграции, удовлетворенности собой [8].

В среднем и старшем поколении латышей обнаружена положительная связь этнической и гражданской идентичности с аккультурационной стратегией мультикультурализм. Мультикультурализм подразумевает, что позитивная этническая идентичность способствует уважению и принятию представителей других этнических групп, а также снижает вероятность формирования стереотипов и предубеждений в их отношении. Позитивной этнической и гражданской идентичности может дать основание для уважения других групп и выражения готовности обмена идеями, установками или участия в совместной деятельности. На основе того факта, что позитивная этническая идентичность приводит к толерантности, а угроза этой идентичности – к нетерпимости, к этноцентризму[4]. В среднем и старшем поколении латышей найдена отрицательная корреляционная связь между позитивностью этнической идентичности и стратегиями сегрегации и исключением. Позитивность этнической идентичности препятствуют выбору такой стратегии, как сегрегация, что способствует принятию и пониманию этнических различий, а также характеризуется сохранением культуры и интересов в отношениях с другими людьми. Данная связь способствует мультикультурным установкам. Можно передоложить, что позитивность этнической идентичности носит «защитную» функцию и препятствует выбору «деструктивных» стратегий [1].

В данном исследовании не удалось обнаружить значимых корреляционных связей этнической, гражданской идентичности с аккультурационными стратегиями среди младшего поколения латышей. Допускается, что данный результат связан с социальным становлением личности, который проходит через кризис идентичности, в течение которого в личности происходят многомерные сложные процессы обретения взрослой идентичности и нового отношения к миру. В молодом возрасте все происходит вокруг кризиса идентичности, которая состоит из целого ряда социальных и индивидуальных личного выбора, и имеют сильную идентичность и самоопределение. Если молодой человек не в состоянии выполнить эти задачи, он сформировал помутнение идентичность, развивающий, может быть как - внутренние проблемы личности, а также трудности, строить отношения с обществом. [5].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ /REFERENCES / LITERĀTURAS UN AVOTU SARAKSTS

1. Bambulyaka, M., Plotka, I., Blumenau, N., Igonin, D., Ozola, E., & Shimane, L. (2012). The Measurement Of Latvian And Russian Ethnic Attitudes, Using Evaluative Priming Task And Self- Report Methods. *World Academy of Science, Engineering and Technology* 71 (87). 497-508. 2012. E-ISSN : 2010-3778
2. Berry, J. W., Kim, U., Power, S., Young, M., Bujaki, M. (1989a). Acculturation attitudes in plural societies. *Applied Psychology*, 38, 185—206.
3. Berry J.W. Phinney J.S., Sam D.L. & Vedder P. (2006a). Immigrant youth in cultural transition: Acculturation, identity and adaptation across national contexts. *Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates*.
4. Berry J.W., Pleasants M.(1984). Ethnic tolerance in plural societies. Paper given at the International Conference on Authoritarianism and Dogmatism, Potsdam
5. Eriksone E. H.(1999). "Identitāte: jaunība un krīze" Rīga: Jumava
6. Furnham A. & Bochner S. (1986). Culture shock: Psychological reactions to unfamiliar environments. – N.Y.: *Methuen*.
7. Plotka I. (2010). Jauniešu etniskā identitāte un sociālā adaptācija dažādās kultūrvidēs. *Latvijas Universitātes raksti*, 747.sēj. 154-169.lpp.
8. Гарибян, К.Д., Буре, А.С. (2009). Социально-психологические проблемы аккультурации армянских мигрантов в Москве. In Лебедева Н.М.& А.Н. Татарко А.Н. (Eds.), Стратегии межкультурного взаимодействия мигрантов и населения России: *Сборник научных статей*, М.: РУДН
9. Дробижева, Л.М. (2014). Теоретические проблемы изучения гражданской идентичности и социальная практика. Сборник статей: Перспективы, 32-36.
10. Ефремова М.В. (2009). Влияние этнической и гражданской идентичности на адаптацию инокультурных мигрантов в Москве и Ставропольском крае. In Лебедева Н.М. & Татарко А.Н. (Eds.), Стратегии межкультурного взаимодействия мигрантов и населения России: *Сборник научных статей*, М.: РУДН.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ АДДИКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ И ПЕРЕЖИВАНИЯ ОДИНОЧЕСТВА У ЛЮДЕЙ С АЛКОГОЛЬНОЙ ЗАВИСИМОСТЬЮ

Маргарита Павлова

Латвия, Балтийская международная академия,
Лиепайский филиал. Программа: психология
margarita.pavlova@inbox.lv

Научный руководитель: Dr. Psych., doc. **М. Бамбуляка**

Аннотация

Исследование направлено на изучение взаимосвязи между аддиктивным поведением и переживанием одиночества у людей с алкогольной зависимостью.

Цель работы: установление взаимосвязи между аддиктивным поведением и переживанием одиночества, а также исследование различий между группой с алкогольной зависимостью и группой где алкогольная зависимость отсутствует. Рассмотрены понятия аддиктивного поведения, феномена одиночества и понятие алкогольной зависимости в психоаналитическом, когнитивно-поведенческом, гуманистическом, экзистенциально и социальном подходах. Исследование проведено при помощи психодиагностических методов MAST, UCLA, а также для разрешения исследовательского вопроса: существуют ли различия между группой с алкогольной зависимостью и группой где алкогольная зависимость отсутствует.

Ключевые слова: аддиктивное поведение, аддикции, алкогольная зависимость, одиночество.

Abstract

The research aim to studying correlation between alcoholic's addictive behavior and loneliness. The purpose of the research is to reveal correlation between addictive behaviour and the phenomenon of loneliness for people with alcohol addiction. The study explores differences between the group of persons with alcohol addiction and the group of persons without alcohol addiction. The research looks into the following at large: the understanding of the addictive behaviour alcohol addiction and loneliness from the standpoint of leading directions of psychology such as cognitive, psychoanalytic, humanistic, existential, social approach. The empirical research is conducted using psychodiagnostic methods such as MAST, UCLA and to resolve the research question: if there is a difference between the group of persons with alcohol dependency and a group of persons without it.

ВВЕДЕНИЕ/IEVADS/INTRODUCTION

Систематические исследования медицинского, социологического и психологического порядка тех деформаций в обществе, которые вызываются массовым употреблением алкоголя, начались с середины XIX века. На сегодняшний день все больше исследований стремится изучить алкоголизм не только с точки зрения клинического подхода к пониманию болезни,

но понять социальные и психологические причины формирования этого феномена. В контексте развития человека становится актуальным обсуждение вопроса о факторах, которые приводят к развитию аддиктивного поведения. Биомедицинская теория аддикции подвергается критике, поскольку предполагает биологическую неизбежность появления зависимости. Существует множество эмпирических фактов, противоречащих подобной неизбежности [4].

Брюс Александер [1] в своем исследовании предположил, что одной из причин аддиктивного поведения может являться социальная изоляция. Ю. Железнякова [8] также изучает причины возникновения аддиктивного поведения и проводит анализ влияния одиночества на формирование аддиктивного поведения у подростков 11-12 лет.

Формирование алкогольной зависимости идет параллельно с изменением личности человека и его связей с окружающими. Стираются индивидуальные различия в образе жизни, мировоззрении, привычках, мотивах деятельности, интересах, способах существования. Алкоголики становятся похожими друг на друга [9]. Опираясь на данное утверждение можно предположить существование определенных механизмов, формирующих аддиктивное поведение.

Опираясь на данные Всемирной организации [7] уровень потребления алкоголя считается одной из трех наиболее приоритетных проблем в области общественного здравоохранения в мировом масштабе. Несмотря на то, что в целом алкоголь употребляет только половина населения планеты, он является третьим в мире ведущим фактором риска заболеваний и преждевременной смерти - после табакокурения и высокого артериального давления [7]. На протяжении многих лет, аддиктивное поведение исследовалось с точки зрения медицины, изучались факторы наследственности и генной предрасположенности, а также химические процессы, происходящие в организме при принятии психоактивных веществ. Ученые в сфере психологии и социологии видят возможные причины аддиктивного поведения в психологических особенностях человека, а также в среде, которая его окружает.

В современных психологических подходах рассмотрены следующие понятия:

- Экзистенциальный подход. Экзистенциалисты принимают в качестве точки отсчета тот «факт», что люди изначально одиноки. Никто другой не может разделить с нами наши чувства и мысли, разъединенность есть сущностное состояние наших переживаний. Сторонники данной точки зрения зачастую сосредотачиваются на вопросе о том, как люди могут жить, будучи одинокими. В экзистенциальной психологии выделяют базовый конфликт, обусловленный конфронтацией индивидуума с данностями существования.

К.Роджерс обращает внимания на ранние детские воспоминания, считая, что одиночество вызвано текущими влияниями, которые испытывает личность. Согласно К. Роджерсу, одиночество - это проявление слабой приспособляемости личности, а причина его - феноменологическое несоответствие представлений индивида о собственном «Я». Изучая проблемы аддиктивного поведения представители экзистенциально-гуманистический направления сосредоточивают внимание на субъектной, свободной сущности человека, проблемах целеполагания и выбора: личность является уникальной целостной системой, обладающей определенной степенью свободы от внешней детерминации благодаря смыслам и ценностям, которыми она руководствуется. Внутренний конфликт возникает согласно этим теориям тогда, когда внутри системы взглядов и ценностей человека появляются противоречия или когда эта система не соответствует реальному опыту человека.

- Когнитивный подход. Э. Пепло исследует как характерологические, так и ситуативные факторы, способствующие его возникновению, а также влияние как прошлого, так и настоящего на формирование личности. Когнитивные факторы - отличительный аспект ее теоретизирования - это процессы, происходящие внутри индивида, согласовывающего свою деятельность с реальностью [12]. Согласно мнению представителей когнитивного направления в психологии, познание является ключом для объяснения связи между недостатком социальности и чувством одиночества. Л. Э. Пепло считает, что одиночество возникает в случае осознания диссонанса между желаемым и достигнутым уровнем собственных социальных контактов. Когнитивно-поведенческий подход объясняет аддиктивное поведение как следствие некорректной переработки информации, поступающей в мозг. В результате человек делает ложные выводы и неэффективно управляет своим поведением [3]. Сторонники когнитивно-поведенческого подхода рассматривают алкогольную зависимость как нарушение в структуре когнитивных процессов в виде ошибочных убеждений и ожиданий, часто поддерживающих, а иногда и составляющих ядро зависимости.

- Психоаналитический подход. Зилбург различал одиночество и уединенность. Уединенность, считал он, суть «нормальное» и «преходящее умонастроение», возникающее в результате отсутствия конкретного «кого-то». Одиночество же - это непреодолимое, неприятное, константное ощущение. Зилбург считает, что причинами одиночества являются такие черты личности, как нарциссизм, мании величия и враждебность, а также стремление сохранить инфантильное чувство собственного всемогущества. Такая нарциссистическая ориентация начинает формироваться в детском возрасте, когда ребенок вместе с ощущением радости быть любимым испытывает потрясение, вызванное тем, что он - маленькое, слабое существо, вынужденное ждать удовлетворения своих потребностей от других. Г. Салливан, рассматривая потребность в чело-

веческой близости, считал, что оно начинаясь в младенчестве (стремление ребенка к контакту), в подростковом возрасте приобретает форму потребности в приятеле, с которым можно обменяться своими сокровенными мыслями. Если подросток не может удовлетворить эту потребность, то у него может развиваться глубокое одиночество. Психоаналитический подход к пониманию аддиктивного поведения и алкоголизма рассматривает тот факт, что злоупотребление психоактивными веществами представляет собой регрессию на оральной стадии развития, но позже большинство аналитиков склонилось в пользу теории о защитных и адаптивных функциях употребления. В обширном исследовании [2] определен ряд факторов, влияющих на формирование аддиктивного поведения: потребность в «контейнировании» агрессии, желание удовлетворить стремление к симбиотическим отношениям с материнской фигурой, желание ослабить депрессивное состояние.

- Один из основателей социологического подхода К. Боумен, в своих работах рассматривают теорию трех сил, которые ведут к усилению одиночества в современном обществе: 1) ослабление связей в первичной группе; 2) увеличение семейной мобильности; 3) увеличение социальной мобильности. [11]. Социальный подход к пониманию аддиктивного поведения и алкогольной зависимости предполагает, что в основе аддиктивного поведения лежит стремление человека к психологическому комфорту, и его формирование происходит на эмоциональной почве [10].

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Метод

Мичиганский скрининг-тест алкоголизма (Michigan Alcohol Screening Test MAST) [6]

Шкала одиночества Даниэля Рассела (Loneliness Scale, UCLA) [5]

Участники исследования

В исследовании приняли участие 70 человек: 35 человек с алкогольной зависимостью и 35 человек, у которых алкогольная зависимость не выявлена. Участие приняли 35 женщин и 35 мужчин. Возраст участников от 25 до 50 лет.

Первая группа испытуемых, была сформирована в сотрудничестве с социальными домами города Лиепай, люди в возрасте от 25 до 50.

Вторая группа людей, группа спортсменов, посещающих хобби занятия по спортивным танцам. В группе так же приняли участия как мужчины, так и женщины.

Выборка добровольная, в нее были включены люди, которые имели возможность и желание участвовать в исследовании. Данный состав выборки соответствует целям и задачам исследования.

Процедура проведения исследования

Исследование происходило в период с марта по апрель 2016 года.

Количественный анализ полученных результатов был проведен с помощью статистической программы SPSS 22. В качестве математических методов был использован корреляционный анализ и анализ различий между двумя группами.

Результаты

- На основании данных корреляционного анализа была обнаружена положительная связь средней силы между переменными Наличие алкогольной зависимости и Субъективное ощущение одиночества ($r=0.569$, $p<0.001$). Это указывает на то, что чем больше значение по шкале MAST, тем больше значение также по шкале UCLA, то есть, чем больше проявлена алкогольная зависимость, тем больше субъективное ощущение одиночества.
- Выраженность субъективного ощущения одиночества у респондентов с выявленной алкогольной зависимостью и респондентов без алкогольной зависимости статистически значимо различается ($U = 247.5$, $p<.001$): субъективное ощущение одиночества больше выражено у респондентов с выявленной алкогольной зависимостью, чем у респондентов без алкогольной зависимости.
- Выявлена умеренная положительная корреляционная связь между Наличием алкогольной зависимости и субъективным ощущением одиночества в группе респондентов с выявленной алкогольной зависимостью ($r=0.440$, $p=0.008$), то есть именно у респондентов из данной группы, чем больше проявлена алкогольная зависимость, тем больше субъективное ощущение одиночества. В группе респондентов без алкогольной зависимости связь не выявлена.

Подтвердилась гипотеза о существовании взаимосвязи между аддиктивным поведением и переживанием феномена одиночества у людей с алкогольной зависимостью. Найдены существенные различия между группами людей с алкогольной зависимостью и людей, у которых алкогольная зависимость отсутствует.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Исследование Александра оказало большое влияние на формирование гипотезы данного исследования. Он провел эксперимент, в котором предположил, что существует взаимосвязь аддиктивного поведения и социальной изоляции. Брюс Александр утверждает, что психологические предпосылки аддиктивного поведения являются образующими данное состояние [1]. В своей работе он представляет изменение социальной среды,

а также отсутствие контактов факторами, которые провоцирует к употреблению веществ, меняющих реальность. Александр утверждает, что рассматривая аддиктивное поведение только с медицинской точки зрения, мы упускаем причину появления зависимости. Люди страдают от различных аддикций, таких как спорт, трудоголизм, секс, пищевые аддикции и др. - алкоголь и наркотики всего лишь часть этого списка. По мнению Александра, это происходит потому, что для людей во всем мире близкие семейные узы, культура и духовные традиции были заменены фабричным образом жизни и современными тенденциями, которые культивируют индивидуализм и конкурентность, что в свою очередь удаляет человека из социальной жизни [1]. Такое предположение указывает на значительную роль среды в формировании аддикции. Опираясь на теоретическое обоснование данного исследования, можно предположить, что изменение социальной среды человека, его неудовлетворенность собственными контактами может стать причиной аддиктивного поведения. Таким образом, можно предположить, что аддиктивное поведение выступает компенсаторным фактором, помогающим справиться с дезадаптацией в обществе.

В настоящее время научное осмысление феномена аддиктивного поведения находится на стадии разработки методологических подходов. Тема аддикций имеет междисциплинарный характер и является предметом изучения психологии, социологии, биологии, биохимии, медицины и др. Опираясь на предположение о том, что причиной алкоголизма является психоэмоциональное состояние человека, а также социальная среда, в проведенном исследовании был изучен феномен одиночества. Подтвердилась гипотеза о существовании взаимосвязи между аддиктивным поведением и переживанием феномена одиночества у людей с алкогольной зависимостью. Был найден ответ на исследовательский вопрос по результатам которого были найдены существенные различия между группами людей с алкогольной зависимостью и людей у которых алкогольная зависимость отсутствует.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/

1. Alexander, B. K. (2014). *The Rise and Fall of the Official View of Addiction*. Canada: Simon Fraser University. 52 p.
2. Blatt, S. J., Berman, W., Bloom-Feshbach, S., Sugarman, A., Wilber, C., Kleber, H. D. (1984). Psychological Assessment of Psychopathology in Opiate Addicts. *The Journal of Nervous and Mental Disease*. № 3: 65-156 p.
3. Marlatt, G. A., Gordon, J. R. (1985). *Relapse Prevention: Maintenance Strategies in the Treatment of Addictive Behaviors*. N. Y.: Guilford. 350 p.
4. Peele, S. (1998). *The Meaning of Addiction*. San Francisco: Jossey-Bass. 315 p.

5. Russell, D., Peplau, L. A., Ferguson, M. L. (1978). Developing a measure of loneliness. *Journal of Personality Assessment.* № 42: 290-294p.
6. Selzer, M. L. (1971). *The Michigan Alcoholism Screening Test (MAST): The Quest for a New Diagnostic Instrument. American Journal of Psychiatry.* № 3: 176-181 p.
7. World Health Organization. (2014). *Global Status Report on Alcohol and Health.* Geneva: Who. 35 p.
8. Железнякова Ю. В. (2014). *Austrian Journal of Humanities and Social Sciences.* № 3-4: 35-49 с.
9. Короленко Ц. П. (1978). Психофизиология человека в экстремальных условиях. Ленинград: Медицина. 272 с.
10. Короленко Ц.П., Дмитриева Н.В. (2000). Факторы, способствующие развитию химических аддикций. Психологические и социокультурные аспекты профилактики нарко-алкогольной зависимости. Кемерово: Никалс. 88-97 с.
11. Перлман Д., Пепло Л. Э. (1989). *Лабиринты одиночества. М.: Прогресс. 264 с.*
12. Покровский Н. Е. (1989). Лабиринты одиночества: сборник статей. М.: Прогресс. 624 с.

Исследование связи самооценки и локуса контроля у медицинских работников от 30 до 50 лет

Оксана Полякова,
магистрант программы «Психология»
Балтийская Международная Академия, Латвия,
daniils09@inbox.lv
Научный руководитель: mag. psych., **Лариса Абелите**

Annotation

The article examines the results of an empirical study of the relationship between self-esteem and locus of control and about the impact that these have on the personal characteristics of the professional activity of health care workers aged 30-50 in Latvia. The sampling group of this study consisted of 60 health care workers aged 30 to 50 years (Mdn = 45), workers of medical institutions of Liepaja.

We used two various psychological methods in researching: the method to the study of the general self-assessment using the test procedure, the method proposed by Kuznetsova G.N. [14] and methods of USK (the level of subjective control) developed by Bazhin E.F., Golyunkinoy E.A., Etkind L.M., [4].

As the results have shown, there is a relationship between self-esteem and the scale of internal relations of production and the scale of internality in the field of interpersonal relations. Also, there was a trend in the relationship between self-esteem and internality in family relations.

Key words: self-esteem; locus of control; internality; externality; health care workers.

Аннотация

В статье представлены результаты эмпирического исследования связи самооценки личности с локусом контроля в контексте того влияния, которое эти личностные характеристики оказывают на профессиональную деятельность людей занятых в медицинской отрасли Латвии.

В исследовании приняли участие 60 человек в возрасте от 30 до 50 лет (Mdn = 45), работники медицинских учреждений города Лиепая. Использовались две методики: методика на изучение общей самооценки с помощью процедуры тестирования, методика предложена Казанцевой Г.Н. [14] и методика УСК (уровень субъективного контроля), разработанная Бажиным Е. Ф., Голынкиной Е. А., Эткиндо Л. М., [4].

В результате проведенного исследования выявлено, что существует связь между уровнем самооценки и шкалой интернальности в области производственных отношений и шкалой интернальности в области межличностных отношений. Также была выявлена тенденция к связи между уровнем самооценки и интернальностью в семейных отношениях.

Ключевые слова: самооценка, локус контроля, экстернальность, интернальность, медицинские работники.

ВВЕДЕНИЕ/IEVADS/INTRODUCTION

Работа в медицинской отрасли, а именно работа с людьми, предъявляет к профессионалу высокие требования, большую степень ответственности в принятии решений, предполагает в себе эмоциональные нагрузки с фактором тяжёлых переживаний, возникновение различных по интенсивности стрессов, а также требует высокой концентрации, компетентности, соблюдение конфиденциальности, профессионализма, коммуникативных навыков и ориентации на успех в своей работе.

В данный момент времени медицинская отрасль в Латвии находится в трудном положении, особенно это касается медицинских кадров, причиной этому может служить отсутствие должного внимания к мотивации работающих в медицине людей, а также неправильное распределение кадров, без учёта личностных характеристик медицинского персонала, с целью более полного и плодотворного их задействования во благо пациентов.

Следует отметить, что медицинский работник как совокупная характеристика – одна из важнейших профессий в системе «человек-человек», при этом наиболее эффективным с точки зрения профессиональной деятельности является возраст с 25 - 30 до 45 - 50 лет - пора зрелости [12]. В свою очередь специфика работы медицинских работников имеет свои особенности (длительный стресс и психической перегрузки) и может отражаться на психо-эмоциональном состоянии организма при этом у них может падать качество жизни и снижаться общая мотивация к деятельности. В связи с этим у работников данной категории могут появиться профессиональные деформации с последующим возникновением синдрома профессионального выгорания. Этот процесс затрагивает личность в целом, разрушает её, что может отразиться на качестве и эффективности труда. К факторам, способствующим профессиональному выгоранию относят особенности профессиональной деятельности и личностные характеристики такие как «локус контроля» и «самооценка». Эти индивидуальные особенности входят в структуру «Я- концепции» человека, и в совокупности оказывают влияние на принятие решений и поведение человека [12].

Проблематика самооценки как одной из форм проявления самоосознания личности широко изучается современной психологической наукой и практикой [13].

Обзор литературы по определению природы самооценки выявляет сложность данной проблемы, ее многоплановость и противоречивость. На данном этапе развития психологической науки «самооценку», как психологическую категорию, относят в структуре ядра личности, которая формируется в детстве под влиянием индивидуальной социальной ситуации развития и значимых других, тесно взаимосвязана с ценностями личности, мотивацией и входит в структуру «Я-концепции», является когнитивным

компонентом личности, сформированным на основании эмоционального само отношения [6].

Самооценка формирует различные формы поведения личности, а также через фактор оценивания значимости регулирует их. При этом имеет место дифференцирование самооценки: она может быть объективной (адекватной) и неадекватной (неадекватной) завышенной или заниженной [10].

Согласно теории социального научения понятие «локус контроля» является личностной переменной обобщенных ожиданий человека в различных областях жизнедеятельности, объединяет чувство ответственности и готовность к активности, эта характеристика устойчива во времени, не является врождённой, также как и «самооценка» формируется в процессе социализации, в зависимости от типа локализации (интернальность,экстернальность) оказывает влияние на поведение, и наряду с самооценкой входит в структуру «Я - концепции» [2].

Поэтому исследование связи самооценки и локуса контроля как личностных характеристик становится особенно важным у медицинских работников, так как именно от их профессиональных компетенций и личностных качеств зависит насколько здоровым и счастливым будет наше общество, а понимание того значения, которое оказывают личностные характеристики на рабочий процесс может позволить выработать практические способы для оказания помощи в противодействии негативным факторам с которыми сталкиваются медицинские работники в своей повседневной деятельности.

Несмотря на то, что исследований на тему выявления связи «самооценки» и «локуса контроля», а также влияние этой связи на деятельность у представителей профессий типа «человек-человек» достаточно много, следует отметить, что исследований на данную тему в Латвии, недостаточно. Чем и обосновывается проведение исследования на Латвийской выборке с целью подтверждения или опровержения результатов полученных в других исследованиях и на других выборках.

Гипотеза исследования: существует связь между уровнем самооценки и локусом контроля у медицинских работников в возрасте от 30- 50 лет.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Метод: Участники исследования: в исследовании приняли участие 60 человек. Все участники исследования являются работниками медицинских учреждений города Лиепая в возрасте от 30 до 50 лет. Медиана возраста составляет 45 лет, средний стаж $M = 12,6$ лет.

Процедура исследования: исследование проводилось с 22 ноября по 27 ноября 2015 года в помещении региональной больницы города Лиепая.

Для удобства исследуемых и исследователя исследование проводилось в течение шести дней, каждый день в исследовании принимали участие по десять человек. Участникам исследования были розданы опросники, заполнение в среднем занимало 40 минут и происходило в присутствии интервьюера.

Методика: Методика на изучение общей самооценки с помощью процедуры тестирования, методика предложена Казанцевой Г.Н. [14]. В основе данной методики лежит тест, направленный на изучение общей самооценки, методика предложена Казанцевой Г.Н. Тест-опросник включает 32 суждения. По ним вероятны 5 вариантов ответов, любой из которых кодируется баллами по последующей схеме. Тест может, употребляется как персонально, так и в группе. Подсчитав полное количество баллов по всем суждениям можно определить уровень самооценки у испытуемого: 0-25 баллов – высокий уровень самооценки; 26-45 баллов – средний уровень самооценки; 46-128 баллов – низкий уровень самооценки.

Методика УСК (уровень субъективного контроля), разработанная Бажиным Е. Ф., Голынкиной Е. А., Эткиндо Л. М., [4]. В основе данной методики лежит концепция локуса контроля Роттера Дж. При разработке методики УСК (уровень субъективного контроля) авторы исходили из того, что иногда возможны не только однонаправленные сочетания локуса контроля в различных по типу ситуациях. В связи с этим разработчики теста предложили выделить в методике диагностики локуса контроля субшкалы: общий контроль, контроль в ситуациях достижения, в межличностных отношениях, в ситуациях неудачи, в области производственных и семейных отношений, в области здоровья. Всего опросник УСК (уровень субъективного контроля) состоит из 44 пунктов. Высокие показатели по субшкалам соответствует высокому уровню субъективного контроля (интернальность), низкие соответственно низкому уровню субъективного контроля (экстернальность). Количественный анализ полученных результатов был проведен с помощью статистической программы SPSS 22.

Результаты: Изучая полученные данные описательной статистики по методике УСК (уровень субъективного контроля), было выявлено, что исследуемая выборка демонстрирует экстернальный локус контроля по всем шкалам. Экстернальность локуса контроля наименее выражена в семейных отношениях и в области достижений.

Изучение показателей описательной статистики по методике на изучение общей самооценки личности позволило установить, что респонденты в среднем демонстрируют средний уровень самооценки ($M = 42,08$ $SD = 19,9$), (сумма баллов от 26 до 45) следует отметить, что данный показатель находится ближе к зоне показателей, свидетельствующих о низкой самооценке (сумма баллов от 46 до 128).

Анализируя результаты проведенного исследования, был обнаружен ряд сопутствующих наблюдений:

1. Так средний показатель самооценки ($M=42,08$ $SD = 19,9$), этот показатель находится ближе к зоне показателей, свидетельствующих о низкой (неадекватной) самооценке. Этот факт имеет особое значение, принимая во внимание полученные результаты по шкале общей интернальности, где респонденты демонстрируют экстернальный тип локуса контроля ($M = 3,82 < 5,5$ стенов). Этот фактор достаточно неожиданный, исходя из того, что к личностным качествам медицинских работников относится интернальность (высокая степень ответственности), на что в своём исследовании указывали Дуброва В., Малкина И.В. [9], и адекватность самооценки. Можно предположить, что совокупность полученных в результате исследования данных может указывать на наличие у респондентов эмоционального выгорания. Предположение основывается на исследованиях: Вупне В.М. [1], который в своём исследовании выявил связь между экстернальностью, низкой «самооценкой» и составляющими выгорания, особенно с эмоциональным истощением и деперсонализацией; Соболева Е.А., Глобенко Г.М. [16], провели исследование и выявили преобладание экстернального локуса контроля и низкой самооценки у медицинских работников; Гафарова Н.В. [8], в своем исследовании указала, что локус контроля и самооценка как интегральные личностные характеристики влияют на профессиональную адаптацию или дезадаптацию у медицинских работников; в своем исследовании Ковальчук В.И [11], отмечает роль таких личностных характеристик, как самооценка и локус контроля. Людям с низким уровнем самооценки и экстернальным локусом контроля больше угрожает напряжение, поэтому они более уязвимы и подвержены «выгоранию» [3].

2. Изучая полученные в ходе исследования результаты, возникает вопрос, что послужило причиной тому, что люди, предположительно изначально обладавшие интернальным локусом контроля и адекватной самооценкой в начале своего профессионального пути, на данный момент в среднем возрасте ($M= 45$ лет) и, имея средний стаж ($M = 12,6$ лет), демонстрируют в среднем по выборке экстернальный локус контроля и тенденцию к низкой (неадекватной) самооценке. Можно предположить, что изменения в направленности локуса контроля и самооценки произошли под воздействием фактора неблагоприятной среды, на который в своём исследовании указывают Балахонов А. В., Белов В. Г. Пятибрат Е. Д., Пятибрат А.О[5]; также существует ряд исследований, в которых изучалось влияние возраста и стажа на деятельность профессионала так Фельдман С. [17], в своем исследовании медицинского персонала выявил, что с возрастом и увеличением стажа у людей увеличивается экстернальность ($r=-0,5$) и они относятся к себе менее позитивно ($r=-0,65$); в свою очередь Гафарова Н.В., Баранская Л.Т. [8], в своем исследовании выявили, что для людей, работающих в систе-

ме профессий «человек-человек» в преодолении «выгорания» ведущая роль принадлежит личностным особенностям человека, при этом стаж и возраст не имеют ведущего значения. Хотя в данном исследовании факторы стажа и возраста не учитывались, но в контексте полученных результатов и при дальнейшей разработке темы, увеличении выборки, эти факторы следует учесть.

После получения данных по каждой из методик для подтверждения или опровержения выдвинутой в исследовании гипотезы был проведен корреляционный анализ с использованием коэффициента ранговой корреляции Спирмена. На основании проведенного корреляционного анализа была выявлена положительная связь между переменными. Была выявлена умеренная положительная корреляция между уровнем самооценки и шкалой Ip методики УСК (шкала интернальности в области производственных отношений): $r=0.345$, $p=0.007$ и слабая положительная корреляция между уровнем самооценки и шкалой Im (шкала интернальности в области межличностных отношений): $r=0.295$, $p<0.05$. Также была выявлена тенденция к связи между уровнем самооценки и интернальностью в семейных отношениях (шкала Is): $r=0.236$, $p=0.069$ ($p=ns$). Анализируя полученные в ходе корреляционного анализа результаты можно предположить, что все те связи, которые выявлены в исследуемой выборке (медицинские работники) непосредственно связаны с той профессией, в которой заняты эти люди. Понятия «гуманность», «альтруизм», «жертвенность», «милосердие», «человеколюбие» то есть направленность на других, а не на себя являются основополагающими для всех этических норм в медицине. Альтруизм в совокупности с жертвенностью, способностью пожертвовать своим здоровьем, жизнью считаются необходимой этической составляющей медицинской профессии и как показатели, определяющие в целом направленность личности, играют важную роль в профессиональной деятельности людей занятых в сфере «человек-человек», возможно, этим и объясняются полученные в ходе корреляционного анализа результаты.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

В ходе проведенного эмпирического исследования всей выборки гипотеза о существовании связи между уровнем самооценки и локусом контроля подтвердилась частично. Для получения более значимого результата, в дальнейших исследованиях необходимо увеличить выборку. Анализ результатов полученных в ходе исследования позволяет понять значимость таких целостных личностных характеристик как самооценка и локус контроля для профессиональной деятельности человека тем самым проведенное исследование помогло расширить знания о процессе связи самооценки и локус контроля в структуре «Я-концепции» человека.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/

1. Byrne, B. M. (1994). Burnout: testing for the validity, replication, and invariance of causal structure across elementary, intermediate, and secondary teachers. *American Educational Research Journal*. № 5: 673 p.
2. Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*. Vol. 80. № 1: 1-28 p.
3. Арлукевич И. В., Вяткина Н. Ю., Ефименко С. А. (2013). Преодоление синдрома эмоционального выгорания у работников среднего медицинского персонала // *Социология медицины* №1: 15 с.
4. Бажин Е. Ф., Голынкина Е. А., Эткинд Л. М. (1983). Метод исследования уровня субъективного контроля. *Психологический журнал*. № 3: 162 с.
5. Балахонов А. В., Белов В. Г., Пятибрат Е. Д., Пятибрат А. О. (2014). Эмоциональное выгорание у медицинских работников как предпосылка астенизации и психоматической патологии. *Вестник Брянского Государственного Университета*. № 1: 15 с.
6. Белобрыкина О. А. (2006). Диагностика развития самосознания в детском возрасте. СПб: Речь. 320 с.
7. Гафарова Н. В. (2011). Влияние личностных особенностей на социальную и профессиональную дезадаптацию на примере исследования медицинских работников // *Вестник ЮУрГУ. Серия: Психология*. №42.
8. Гафарова Н. В., Баранская Л. Т. (2009). Проблема синдрома профессионального выгорания в практике подготовки медицинских работников среднего звена // *Образование и наука*. №4
9. Дуброва В. П. (2003). Этико-психологические аспекты работы врача общей практики с онкологическими больными / В. П. Дуброва, К. Н. Егоров // *Медицинские новости*. – 2003. – № 2. – С. 3–11.
10. Карпов А. В. (2009). *Общая психология*. СПб: Питер. 656 с.
11. Макарова И. В. (2010). *Психология: конспект лекций*. М.: Юрайт. 237 с.
12. Орел В.Е. (2001). Исследование феномена психического выгорания в отечественной и зарубежной психологии // *Проблемы общей и организационной психологии*. Ярославль, 1999. С. 76-97.
13. Пастухова М. В. (2010). Теоретические аспекты психологического изучения самооценки личности // *Известия Самарского научного центра РАН*. 2010. №5.
14. Реан А.А. (1999). *Психология изучения личности*. СПб: Издательство Михайлова В. А. 288 с.
15. Сапогова Е. Е. (2005). *Психология развития человека*. М.: Аспект Пресс. 460 с.

16. Соболева Е. А., Глобенко Г. М. (2006). Синдром «выгорания» в сфере «помогающих» профессий: психодиагностика и психокоррекция. Сибирский медицинский журнал. № 8: 18-121 с.
17. Фельдман И. Л. (2015) Критерии, показатели и уровни развития профессионального самопознания в структуре Я-концепции педагога // Известия ТулГУ. Гуманитарные науки. 2010. №1.

Исследование направленности неформального общения и удовлетворенности трудом

Владислав Сырица

Латвия, Балтийская Международная Академия
Профессиональная магистерская программа «Психология»
vlad.syritsa@gmail.com

Доктор психологии, Профессор, Ирина Плотка

Аннотация

Исследование направлено на изучения проблемы возможного влияния неформального общения работников на степень их удовлетворенности трудом. Цель работы – изучение взаимосвязи между направленностью неформального общения и уровнем удовлетворенности трудом. Методология исследования. *Участники исследования:* 110 человек в возрасте от 23 до 41 лет ($Mdn=32$); сотрудники одной организации; 69 мужчин и 41 женщина; родной язык для всех русский. *Измерения:* Методика измерения направленности неформального общения в организации (Sutton H.& L.W. Porter); Методика измерения удовлетворенности трудом Уразаевой В.А. *Результаты.* Значимая взаимосвязь между изучаемыми аспектами не существует. Выявление факторов, влияющих на удовлетворенность трудом работниками, является важной задачей организационной психологии, т.к. связано с временными и финансовыми затратами с целью повышения эффективности труда.

Ключевые слова: неформальное общение, организационная психология, удовлетворенность трудом.

Annotation

The research is focused on studying the issue of informal communication between employees having possible influence on their job satisfaction. The purpose of this thesis - to research connections between informal communication orientation and the level of job satisfaction. Methodology of research. *Research participants:* 110 persons in age from 23 to 41 ($Mdn=32$); one organization members; 69 men and 41 women; Russian is the native language for all the participants. *Measures:* Informal communication orientation measurement methodology in organizations (Sutton H.& L.W. Porter); Job satisfaction measuring methodology (Urazaeva V.A.). *Results:* There is no significant connection between aspects of research. Identification of the factors having influence on employees job satisfaction is an important organizational psychology problem, because it is connected with time and financial expenses due to increase labor productivity.

Key words: informal communication, organizational psychology, job satisfaction.

ВВЕДЕНИЕ/LEVADS/INTRODUCTION

В современных условиях развития глобального рынка, высокой конкуренции и интенсивного внедрения инноваций в технических и экономических областях, эффективность организации, в первую очередь, детерминированы

ее персоналом. Успешность организации во многом зависит от активности и инициативности ее работников. По исследованиям Д.П. Мейера и Н.Д. Аллена данные качества наиболее выражены у сотрудников высоко приверженных организации. [4] А это значит, что нахождение организационных переменных, влияющих на уровень приверженности, может быть рассмотрено как задача первостепенной важности.

В наше время главной задачей психологической службы в организации является поиск решений, которые могут привести к повышению производительности труда, при этом, сохраняя баланс с интересами работников (их эмоциональным и физическим комфортом).

Общение в организационном контексте включает в себя все разнообразие взаимодействий между сотрудниками и считается одной из самых сложных проблем в организациях, а его неэффективность – главным препятствием на пути достижения успешной деятельности. Ни одна группа, ни одна организация не может существовать без адекватного общения, обеспечивающего передачу информации, обмен идеями и координацию усилий.

Менеджер, в среднем, тратит на общение до 90% своего времени. Общение необходимо для контроля, планирования, принятия решений, координации, осуществления эффективного лидерства, обучения и выполнения многих других функций менеджмента. [14]

Построение совместной деятельности требует от ее участников оптимального понимания целей, задач деятельности, уяснения специфики ее объекта и возможностей каждого. Включение общения в этот процесс позволяет осуществить «согласование» или «рассогласование» деятельности индивидов. [7] При этом деятельность, включающая общения, не только организуется, но и обогащается, в ней возникают новые связи и отношения между людьми. [6]

Несмотря на всю важность общения, наукой еще не разработана всесторонняя теория общения, которая позволяла бы диагностировать и решать коммуникативные проблемы в организациях. Область исследования общения также еще не имеет четкого определения и границ. Нередко исследователи и практики, связанные с проблемами общения, сами столь разобщены, что имеют лишь очень приблизительное представление о том, чем занимаются их коллеги из других областей науки. [7]

Основная функция неформального общения – удовлетворение потребности сотрудников в аффилиации, в формировании и развитии социальных отношений (например, установление дружеских отношений, объединений в неформальные группы и т.д.), а также обмен информацией, имеющей личный, часто экстра организационный характер.

Неформальное общение может также быть связано с профессиональной деятельностью. В случае, если формальные каналы не способны обеспечить сотрудников исчерпывающей производственной информацией, она, как

правило, восполняется через неформальные источники. Чаще всего такое неофициальное общение возникает там, где нет предусмотренных менеджментом горизонтальных каналов связи.

В области организационного поведения удовлетворенность трудом считается важнейшей и чаще всего исследуемой установкой. [3] Существует три наиболее важных параметра удовлетворенности трудом. Во-первых, она представляет собой эмоциональную реакцию на сложившуюся на работе ситуацию. Во-вторых, удовлетворенность трудом часто определяется тем, насколько результаты труда соответствуют ожиданиям. В-третьих, через удовлетворенность трудом проявляются некоторые другие установки. [13]

На основании положительного отношения к своей деятельности субъект имеет долгосрочную мотивационную установку на ее выполнение. Таким образом, удовлетворенность выступает одним из факторов, влияющих на принятие решения о продолжении деятельности (в основном профессиональной). Удовлетворенность скорее усиливает мотив, а не является непосредственным побудителем деятельности. Удовлетворенность не всегда оказывает мотивирующее воздействие. Например, самоуспокоенность достигнутым результатом может снижать силу мотива. [12]

Разумно предположить прямую зависимость между удовлетворенностью и эффективностью труда. Однако многолетние исследования показывают, что тесной взаимосвязи между ними не существует. Например, только в 17 случаев из 100 между этими двумя параметрами удается обнаружить прямую связь.

В отличие от производительности труда, во взаимосвязи между удовлетворенностью трудом и текучестью кадров можно отметить некоторую закономерность. С одной стороны, в случае низкой удовлетворенности трудом велика вероятность высокой текучести кадров. С другой стороны, по мере увеличения рабочего стажа (продолжительности работы в данной компании), вероятность их перехода на другое место работы снижается. [2]

Также исследования достаточно убедительно показывают обратную пропорциональную зависимость между удовлетворенностью трудом и прогулами. Если степень удовлетворенности высока, число прогулов незначительно, если низка – их число возрастает.

Удовлетворенность работников своим трудом способствует не только большей организационной эффективности, но и обеспечивает стабильность организации в целом. Работники, удовлетворенные своим трудом, чаще демонстрируют образцы просоциального поведения и поступков, например, чаще помогают сослуживцам или клиентам и вообще проявляют склонность к сотрудничеству. [13] Поэтому многочисленные исследования, направленные на изучение психологических факторов, связанных с удовлетворенностью трудом, является одной из актуальных задач.

На основании вышеизложенного можно сформулировать исследова-

тельский вопрос о том, что существует связь между направленностью неформального общения и удовлетворенностью трудом. Можно предположить, что чем больше неформальное общение сотрудника направлено на коллег по работе, тем выше общая удовлетворенность данного индивида трудом.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ/ SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ / BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION

Участники исследования. Выборку составили 110 человек, из них 69 мужчин и 41 женщина. Все опрошенные родным языком считают русский. Для опроса были выбраны сотрудники одной компании (коллеги) в возрасте от 23 до 41 лет ($Mdn=32$).

Методики. В опросник были включены две методики:

1. Методика измерения направленности неформального общения в организации.

Разработана Sutton H. & L. W. Porter (Sutton, H. & Porter, L. W. (1968). A Study of the Grapevine. *Personnel Psychology*), адаптирована Л. Г. Почебут.

Данная методика направлена на выявление круга неформального общения респондентов. Результаты можно отобразить на гипотетическом континууме, один полюс которого предполагает максимальную направленность на общение с людьми, не работающими в той же организации, что и респонденты. Соответственно, противоположный полюс характеризует направленность неформального общения исключительно на коллег по работе. Методика состоит из 16 утверждений, 8 из которых характеризует первый полюс и 8 соответствуют направленности на противоположный полюс общения. Каждое утверждение оценивается испытуемыми по 5-ти балльной шкале.

2. Методика измерения удовлетворенности трудом Уразаева В. А. (Розанова В. А., 1989).

Данная методика состоит из 16 утверждений, выявляющих уровень удовлетворенности разными аспектами трудовой деятельности. Измеряются следующие 9 аспектов удовлетворенности: организацией; надежностью места работы; уровнем зарплаты; условиями труда; деятельностью начальника; возможностями профессионального роста; возможностями самореализации; взаимоотношениями с коллегами; удовлетворенность значимостью и важностью работы.

Каждый аспект измеряется двумя соответствующими утверждениями (кроме первых двух, они измеряются одним утверждением). Каждое утверждение оценивается испытуемыми по 5-ти балльной шкале. Методика разработана по принципу шкалы Ликерта. Оценкой общего уровня удовлетворенности сотрудника служит сумма выставленных им оценок по всем утверждениям.

Процедура исследования. При проведении исследования испытуемым предлагалось оценить утверждения двух данных тестовых методик, которые были даны респондентам в составе батареи из 5-ти тестов, предназначенных для более развернутого исследования. Перед началом опроса каждому испытуемому читалась инструкция по заполнению тестов. Участники заполняли опросник в присутствии интервьюера. Максимальное время заполнения – 30 минут.

Результаты

Исходя из рассчитанных интервалов средних показателей, выборка была разделена на 2 части. В первую вошли показатели с высокими результатами по уровню направленности общения, во вторую – с низкими. Результаты, попавшие в интервал средних показателей по уровню принадлежности к организации, в сравнительный анализ данных не включены.

Сравнительный анализ данных показал, что респондентов, предпочитающих неформальное общение с коллегами – 33 человека. Из них людей с высоким уровнем удовлетворенности трудом – 36%. Респондентов, у которых удовлетворенность трудом на среднем уровне также 36%. Респондентов, которые не удовлетворены деятельностью – 27%.

Таким образом, разница между неудовлетворенными респондентами и респондентами с высоким уровнем удовлетворенности трудом составляет 9%.

Респондентов, предпочитающих неформальное общение с людьми, не работающими с ними в одной организации – 44 человека. Из них людей с высоким уровнем удовлетворенности трудом – 27%. Респондентов, у которых удовлетворенность трудом на среднем уровне также 41%. Респондентов, которые не удовлетворены деятельностью – 32%.

В этом случае разница между высоко удовлетворенными трудом сотрудниками и неудовлетворенными составляет 5%.

Обсуждение результатов

В результате проведенного исследования поставленные цели и задачи были в основном реализованы. Однако было обнаружено отсутствие значимой корреляционной связи между переменными «неформальное общение» и «удовлетворенность трудом».

Но говорить о полном опровержении исследовательского вопроса нельзя, так как по результатам сравнительного анализа выявлена некоторая тенденция. Тот факт, что в группе участников исследования, предпочитающих общаться с коллегами, высокоудовлетворенных своей деятельностью людей на 9% больше, чем неудовлетворенных, а в группе респондентов, предпочитающих общаться с людьми, не работающими с ними в одной организации, наоборот, на 5% меньше, свидетельствует об определенной роли межличностного общения в построении гармоничной трудовой среды, максимально удовлетворяющей потребности сотрудников.

Полученные данные согласуются с рядом выводов исследователей о том, что факторы, влияющие на формирование высокой удовлетворенности трудом, должны рассматриваться только в комплексе. Поскольку исключение хотя бы одного из них из структуры исследования может привести к искажению результатов анализа.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ /KOPSAVILKUMS/ CONCLUSION

Удовлетворенность работников своим трудом – важная характеристика современной организации, способствующая большей организационной эффективности. Так, при высокой удовлетворенности уменьшается текучесть кадров, число прогулов, производственный травматизм.

Среди работников, предпочитающих общение с коллегами (неформальное) уровень удовлетворенности несколько выше, чем среди тех, кто предпочитает общаться с людьми, не работающими с ними в одной организации.

Исследования удовлетворенности трудом демонстрируют, что в любой организации 10-15% работников не испытывают большого удовольствия от своей работы. Однако есть основания считать, что их число на самом деле значительно больше и может быть до 50%. [3] Поэтому актуальной задачей психолога в организации является поиск инструментов, повышающих удовлетворенность трудом сотрудников.

Хотя неформальное общение не является, как следует из данного исследования, определяющей переменной в формировании у сотрудников высокого уровня удовлетворенности трудом, оно должно использоваться как дополнительный элемент в организационном управлении.

Для этой цели многие компании используют различные неформальные мероприятия, создающие возможность неформального общения между сотрудниками в легкой, «неделовой» атмосфере, где они могут более открыто пообщаться друг с другом. Подобная практика исходит из предпосылки, что более неформальное общение между сотрудниками усилит сплоченность и удовлетворенность своим трудом и своей компанией.

Исходя из результатов данного исследования можно предположить, что цель повышения удовлетворенности не совсем оправдывает подобную практику. Неформальное общение с коллегами не всегда имеет достаточно значимую роль в повышении удовлетворенности и, соответственно, затраты на данные мероприятия могут не достигать поставленной цели.

Можно предположить, что при работе с персоналом, в первую очередь, необходимо уделять внимание (временные и материальные ресурсы) таким базовым аспектам удовлетворенности трудом, как:

- уровень оплаты труда и понятность (прозрачность) системы ее начисления;
- возможность продвижения и карьерного роста;
- условия работы.

Данное исследование не учитывало факторы профессиональной самореализации (содержание, статус, развитие). Поэтому для более надежной оценки взаимосвязи удовлетворенности трудом и направленностью общения требуется дальнейшие исследования на более объемной выборке. Где также будут учитываться более существенные переменные, в том числе, характер работы, размер заработной платы и многое другое.

В целом, результаты данного исследования могут служить отправным пунктом для проведения более масштабных исследований в рассматриваемом направлении.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS/

1. Asch, S. E. (1951). *Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment*. Pittsburgh, PA: Carnegie Press.
2. Dow, K. Scott & Stephen, G. Taylor (1985). An Examination of Conflicting Finding on the Relationship Between Job Satisfaction and Absenteeism. *A Meta-Analysis: Academy of Management Journal*.
3. Locke, E. A. (1976). The nature and cause of job satisfaction. In Dunnette, M. D. (Eds.), *Handbook of industrial and organizational psychology* (pp. 1297-1347). Chicago, IL: Rand McNally.
4. Meyer, J. P., & Allen, N. J. (1991). A three-component conceptualization of organizational commitment. *Human Resource Management Review, Vol. 1*.
5. Zankovsky, A. (1996). Economic reforms in Russia and their impact on the value system of Russian managers. *Human Factors in Organizational Design and Management*. Elsevier: Amsterdam.
6. Андреева, Г. М., & Яноушек, Я. (Ред.). (1987). Общение и оптимизация совместной деятельности. М.: Изд-во МГУ.
7. Брушлинский, А. В. (1990). Мышление и общение. Минск: Бахрах.
8. Джуэлл, Л. (2001). Индустриально-организационная психология. СПб.: Питер.
9. Занковский, А. Н. (2000). Организационная психология. М.: Флинта.
10. Зимбардо, Ф., & Ляйппе, М. (2001). Социальное влияние. СПб.: Питер.
11. Ильин, Е. П. (2000). Мотивация и мотивы. СПб.: Питер.
12. Кибанов, А. Я., & Мамед-Заде Г. А. (2000). Управление персоналом. М.: Экзамен.
13. Лютенс, Ф. (1999). Организационное поведение. М.: Инфра-М.
14. Мильнер, Б. З. (1998). Теория организаций. Курс лекций. – М.: Инфра-М.
15. Ньюстром, Д. В., & Дэвис, К. (2000). Организационное поведение. СПб.: Питер.

