

Baltic International Academy (Latvia) | Daugavpils University (Latvia)  
College of Accounting and Finance (Latvia)  
V.N.Karazin Kharkiv National University (Ukraine)  
Lithuanian Sports University (Lithuania)  
Siedlce University of Natural Sciences and Humanities (Poland)  
City Unity College Niosia (Cyprus)  
Saint Petersburg University of Civil Aviation (Russia)  
University of Oradea (Romania)

10-11.12.2021

X Starptautiskā zinātniski praktiskā konference  
“SABIEDRĪBAS TRANSFORMĀCIJA SOCIĀLO  
UN HUMANITĀRO ZINĀTŅU JOMĀ”

10th International research-to-practice conference  
“SOCIETY TRANSFORMATIONS IN SOCIAL  
AND HUMAN SCIENCES”

X Международная научно-практическая конференция  
«ТРАНСФОРМАЦИЯ ОБЩЕСТВА В  
СОЦИАЛЬНЫХ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУКАХ»

Rīga

X Starptautiskā zinātniski praktiskā konference “Sabiedrības transformācija sociālo un humanitāro zinātņu jomā” rakstu krājumā apkopoti studentu, maģistrantu, doktorantu, maģistru un doktoru konferencē nolasīties referāti. Konferencē piedalījās referenti no Latvijas, Lietuvas, Igaunijas, Polijas, Kipras, Krievijas, Baltkrievijas, Ukrainas, Uzbekistanas, Kazahstānas, Azerbaidžana, Indijas, Ēģiptes. Krājumā iekļauti 60 referentu un 51 raksti, kuros iztirzāta ekonomikas, uzņēmējdarbības, finanšu, tiesību zinātnes, pedagogijas, psiholoģijas, kulturoloģijas, filoloģijas, mākslas un dizaina problemātika.– Rīga: BSA, 2022. – 267 lpp.

**KONFERENCES ORGANIZĀCIJAS KOMITEJA. ORGANIZING COMMITTEE OF  
THE CONFERENCE. ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ**

**Buka Stanislav** – Associate professor., Dr. oec., Chairman of the Senate of the Baltic International Academy, Member of the board of the Accounting and Finance College (Latvia);

**Kokina Irena**, prof., Dr.psych., Rector of Daugavpils University (Latvia);

**Bakirov Vil** - prof., Dr. soc. sc., Cheirman of Scientific Council,. Karazin Kharkiv National University, academician of the National Academy of Sciences of Ukraine (Ukraine);

**Zieliński Jacek**, prof., Dr.hab.sc. pol., Siedlce University of Natural Sciences and Humanities (Poland);

**Garanti Zanete** - Assoc. prof., PhD., City Unity College Nicosia (Cyprus);

**Meszáros Edina Lilla**, Prof. (University of Oradea, Romania);

**Dalinger Yakov** - PhD., Vice-Rector for Development of Education and Infrastructure at Federal State Budgetary Educational Institution of Higher education "St. Petersburg State University of Civil Aviation" (Russian Federation);

**Shvagzdiene Biruta**, dr.soc.sc. Lithuanian Sports University, the Head of department “Tourism and Sport Management” (Lithuania);

© Baltijas Starptautiskā akadēmija, 2022

Lomonosova iela 4, Rīga LV–1003

ISBN 978-9984-47-268-3

Par tēžu saturu atbild to autori

**EKONOMIKA, FINANCES UN GRĀMATVEDĪBA UN  
UZŅĒMĒJDARBĪBA UN VADĪBA.  
ECONOMICS, FINANCE AND ACCOUNTING &  
MANAGEMENT.  
ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И  
УПРАВЛЕНИЕ**

Andrey Jonkin

**IMPACT OF EPIDEMIOLOGICAL RESTRICTIONS ON THE SHADOW ECONOMY  
INDEX .....10**

Aleksandrina Aleksandrova, Angelin Lalev, Victoria Bazinska

**MEASURING A COUNTRY'S FISCAL CAPACITY ON THE EXAMPLE OF BULGARIA  
.....12**

Alexey (Oleksii) Aleksandrov

**BANKING AND INVESTMENT: HOW TO CONTROL DECISION BASED ON  
STATISTIC?.....16**

Irina Bezručenko

**ISSUES RELATING TO EXPORT SUPPLIES OF LATVIAN FOREST PRODUCTS TO  
THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA (FOR THE PERIOD FROM 2009 TO 2020)....26**

Christian Agnimel Agro

**THE CONSEQUENCES OF THE DECREASE IN COCOA PRODUCTION ON  
CHOCOLATE PRODUCTION WORLDWIDE IN THE YEARS TO COME .....33**

Тимур Гафитулин

**ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОМУ ТВОРЧЕСТВУ В ЦИФРОВУЮ  
ЭПОХУ .....38**

Дарья Григорова (Daria Grigorova)

**РОЛЬ КУЛЬТУРНЫХ ФАКТОРОВ В НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ ПОЛЬШИ  
.....41**

Taner Ismailov, Angelin Lalev, Victoria Bazinska

**THE TOTAL TAXABLE RESOURCES AND THE TAX GAP - INDICATORS FOR  
MEASURING FISCAL CAPACITY .....47**

Вероника Хлуд

**РЫНОК ТРУДА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ И ТРУДОВАЯ АДАПТАЦИЯ  
МИГРАНТОВ.....51**

Виктор Козлов

**ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ И МИГРАЦИИ НА  
ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ПОЛИТИКУ ЛАТВИИ .....55**

Владимир Куликов, Игорь Кузнецов

**СОПОСТАВЛЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА (ЕС) И ЕВРАЗИЙСКОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА (ЕАЭС).....64**

Alexey Leontyev

**TIME SERIES ANALYSIS USAGE FOR THE BUDGET TAX REVENUES RESEARCH  
.....67**

Olegs Cernisevs

**REGTECH – THE ANSWER FOR THE FINANCIAL REGULATORY CHALLENGES  
.....74**

Лариса Санникова

**ИЗМЕНЕНИЕ СТОИМОСТНЫХ КРИТЕРИЕВ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО АУДИТА В  
РОССИИ.....82**

Edgars Štāls

**ILGSTOŠAS SOCIĀLĀS APRŪPES INSTITŪCIJU TEHNISKĀS EFEKTIVITĀTES UN  
REĢIONĀLĀ IZVIETOJUMA ANALĪZE.....85**

Андрей Сурмач

**ПРОБЛЕМЫ КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК ИЛИ КАК РАЗРУШИТЬ  
КИТАЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО .....90**

A.V. Yakovlev

**PRIORITY AREAS FOR THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN NON-RESOURCE  
EXPORTS AND THEIR POTENTIAL IN THE EUROPEAN COMMODITY MARKETS  
.....95**

Большаков Сергей Николаевич

**ПРИОРИТЕТЫ РЫНКА СТРАТЕГИЧЕСКИХ МАРКЕТИНГОВЫХ  
ИССЛЕДОВАНИЙ.....99**

Жанна Цауркубуле

**ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID19 НА РАЗВИТИЕ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА  
ЛАТВИИ.....105**

Felikss Klagiņš

**GODA KODEKSS KĀ INVESTĪCIJA UZŅĒMUMA ATTĪSTĪBĀ.....111**

Daiga Korsaka

**AKVAKULTŪRAS UZŅĒMUMU ATTĪSTĪBAS TENDENCES LATVIJĀ.....115**

Katalīna Ļeonova

**JAUNA PIEEJA MAZĀ BIZNESA ORGANIZĀCIJĀ TRANSPORTA PAKALPOJUMU  
SFĒRĀ LATVIJĀ COVID-19 PANDĒMIJAS LAIKĀ .....119**

Mirali Mammadzada

**APPROACHES APPLIED BY THE COMPANIES TO INCREASE CONSUMERS' PREFERENCES**.....123

Atis Papins, Jānis Daugavvanags, Sergejs Novikovs

**UZŅĒMUMA MĀRKETINGA STRATĒGIJAS IZSTRĀDE LATVIJAS TIRGUS APSTĀKĻOS**.....128

Quadri Okunuga Ademola, Ekwo Essambe Shadrack

**IMPACT OF TRANSFORMATIONAL LEADERSHIP ON EMOTIONAL WELL-BEING OF HEALTH CARE WORKERS DURING PANDEMIC** .....133

Elīna Rogoveca

**STANDARDISATION AND ADAPTATION STRATEGY IN ADVERTISEMENT ON THE EXAMPLE OF SPAIN AND LATVIA** .....138

Olīviija Skvarkovka

**IMPROVEMENT OF MOTIVATION METHODS FOR PERSONNEL IN LOGISTICS COMPANY** .....141

Muhabbat Rasulova, Gulnora Karieva

**PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF DIGITALIZATION OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX IN UZBEKISTAN**.....145

## **TIESĪBU ZINĀTNES. LEGAL SCIENCE. ПРАВОВЫЕ НАУКИ**

Arturs Avakjans

**PRIVĀTO MILITĀRO UN APSARDZES UZŅĒMUMU DARBĪBAS TIESISKĀS REGULĒŠANAS PROBLĒMAS UN PERSPEKTĪVAS** .....152

Anatoliy A. Lytvynenko

**THE PATIENT'S RIGHT TO ACCESS TO HIS MEDICAL RECORDS: A GENERAL OVERVIEW WITH SELECTED CASE LAW**.....155

Edvard Pilipson

**THE RIGHT TO WAIT FOR FUTURE INHERITANCE LEGAL REGIME ISSUES** ...172

Edvard Pilipson

**COLLISION SITUATIONS IN CONTRACTUAL SUCCESSION AS A SIGNIFICANT LAW NORMS DEFINITION CONSEQUENCES RESULT** .....175

Джендубаева Самира Азаматовна

**ПРАВА НА ОБЪЕКТЫ ДИЗАЙНЕРСКОГО ТВОРЧЕСТВА В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ**.....179

Armen Gabrielyan, Jekaterina Žukovska

**ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ЭВТАНАЗИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19 В СТРАНАХ ЕС.....184**

Aldona Kipāne

**NOZIEDZĪBAS NOVĒRŠANAS KRIMINOLOĢISKAIS SATURS.....189**

Игорь Левакин

**ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНСТИТУЦИОНАЛИЗМА: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ .....194**

Sniedze Irbe

**LATVIJAS UN EIROPAS LĪGUMTIESĪBU JURIDISKĀ ANALĪZE DARĪJUMOS AR NEKUSTAMO ĪPAŠUMU .....197**

Marina Sumbarova

**KRIMINĀLPROCESU PAR IEPRIEKŠĒJO GADU NEATKLĀTIEM NOZIEGUMIEM IZMEKLĒŠANAS GALVENIE VIRZIENI.....200**

Roberts Urbāns

**SPECIĀLĀS IZMEKLĒŠANAS DARBĪBAS – SPECIĀLĀ IZMEKLĒŠANAS EKSPERIMENTA LATVIJAS KRIMINĀLPROCESĀ AKTUĀLIE JAUTĀJUMI.....203**

Мария Жариловская

**ПРОБЛЕМЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ГОСУДАРСТВА ЗА МЕЖДУНАРОДНО-ПРОТИВОПРАВНЫЕ ДЕЯНИЯ ЧАСТНЫХ СУБЪЕКТОВ НА ПРИМЕРЕ ЧАСТНЫХ ВОЕННЫХ И ОХРАННЫХ КОМПАНИЙ.....206**

Georgios Prodromou

**ПРИНЦИП СВОБОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОСМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА КАК ЮРИДИЧЕСКИЙ ФУНДАМЕНТ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОСМИЧЕСКОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ...210**

Melisa Jankovska, Tatjana Jurkeviča

**PIERĀDIJUMA JĒDZIENS CIVILPROCESĀ .....216**

## **PSYCHOLOGY. PSINOLOĢIJA. ПСИХОЛОГИЯ**

Алина Колина

**ИССЛЕДОВАНИЕ СВЯЗИ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА И СУБЪЕКТИВНОГО ЧУВСТВА ОДИНОЧЕСТВА У МОЛОДЁЖИ 19-26 ЛЕТ.....220**

Эдуард Новдушевич

**ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ САМОУВАЖЕНИЕМ, ВОСПРИЯТИЕМ СВОЕГО ТЕЛА И ПЕРФЕКЦИОНИЗМОМ У ВЫПУСКНИКОВ СРЕДНЕЙ ШКОЛЫ .....226**

**AUDIOVIZUĀLAIS TULKOJUMS UN ELEKTRONISKO  
PLAŠSAZIŅAS LĪDZEKĻU PIEEJAMĪBA: TEORĒTISKI UN  
PRAKTISKI JAUTĀJUMI.**

**AUDIO-VISUAL TRANSLATION AND MEDIA  
ACCESSIBILITY: THEORETICAL AND PRACTICAL ISSUES.**

**АУДИОВИЗУАЛЬНЫЙ ПЕРЕВОД И ЦИФРОВАЯ  
ДОСТУПНОСТЬ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ  
ВОПРОСЫ**

Yuliya Potapova

**AUDIOVISUAL TRANSLATION ISSUES: TRANSLATING ENGLISH SUBTITLES FOR  
ASIAN TV SERIES INTO RUSSIAN .....231**

**KOMUNIKĀCIJAS TEHNOLOĢIJAS UN TŪRISMS.  
COMMUNICATION TECHNOLOGIES AND TOURISM.  
ТЕХНОЛОГИИ КОММУНИКАЦИИ И ТУРИЗМ**

Abdybayeva Aruzhan

**PROBLEMS AND PROSPECTS OF TOURISM DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN IN  
THE CONTEXT OF THE PANDEMIC .....235**

Alona Rogale-Homika

**TOURISM IN A NEW REALITY: THE IMPACT OF SEASONALITY AND COVID-19  
PANDEMICS ON THE DEVELOPMENT OF INBOUND TOURISM IN LATVIA.....253**

Elena Mishchenko

**ACCESSIBLE TOURISM IN THE LONG-TERM PERSPECTIVE.....257**

Irina Suchet

**IMPLEMENTATION OF DIGITAL MARKETING TOOLS IN THE AREA OF ONLINE  
LANGUAGE COURSES DURING THE PANDEMIC .....261**

Palina Yaromenko

**SIMPLIFICATION OF MARKETING PROCESSES IN RECREATION INDUSTRY IN  
THE AGE OF HIGH TECHNOLOGIES .....266**

**SOCIĀLAIS DARBS UN PEDAGOĢIJA. SOCIAL WORK AND  
PEDAGOGY. СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА И ПЕДАГОГИКА**

Dina Melbārde

**SILTO SMILŠU METODE KĀ SOCIĀLĀ DARBA RESURSS PILNGADĪGĀM  
PERSONĀM AR GARĪGĀS ATTĪSTĪBAS TRAUCĒJUMIEM .....271**

Ina Krūmiņa

**DARBSPĒJĪGA VECUMA ILGSTOŠAS SOCIĀLĀS PALĪDZĪBAS SAŅĒMĒJU  
SOCIĀLĀS PROBLĒMAS, RESURSI UN RISINĀJUMI BAUSKAS NOVADA  
SOCIĀLAJĀ DIENESTĀ.....273**



EKONOMIKA, FINANCES UN  
GRĀMATVEDĪBA UN  
UZŅĒMĒJDARBĪBA UN VADĪBA

---

ECONOMICS, FINANCE AND  
ACCOUNTING & MANAGEMENT

---

ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ И  
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И УПРАВЛЕНИЕ

# IMPACT OF EPIDEMIOLOGICAL RESTRICTIONS ON THE SHADOW ECONOMY INDEX

**Andrey Jonkin**, Latvia,  
Baltic International Academy,  
Ekonom.fac. regional economy and economic policy  
andrejsjonkins@inbox.lv

## ABSTRACT

The article examines the impact of the epidemiological restrictions introduced in Latvia in 2021 on the economic situation in the country, including the growth of the shadow economy caused by forced unemployment.

**Key words:** covid-19, epidemiological restrictions, shadow economy

## KOPSAVILKUMS

Rakstā aplūkota 2021. gadā Latvijā ieviesto epidemioloģisko ierobežojumu ietekme uz ekonomisko situāciju valstī, tai skaitā piespiedu bezdarba izraisītās ēnu ekonomikas pieaugumu.

**Atslēgas vārdi:** covid-19, epidemioloģiskie ierobežojumi, ēnu ekonomika

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

The impact of the restrictions imposed by the government on the country's economy is disastrous; a significant increase in unemployment and massive bankruptcies of companies in most industries is predicted. One of the solutions for small and medium-sized businesses is to go illegal. The article does not consider the legality of the restrictions imposed.

## IMPACT OF EPIDEMIOLOGICAL RESTRICTIONS ON THE SHADOW ECONOMY INDEX

The shadow economy is a world-class problem that predominantly affects the region's economy. In particular, with the growth of the share of the shadow economy, from the shortfall in taxes, the possibilities of state financing are reducing and, as a result, subsidized industries, such as medicine and education suffer. Also, with the growth of shadow business, the influence of informal leaders grows and the criminal situation in the region worsens. However, under certain circumstances, shadow business helps the state and its residents to survive.

In the fall of 2021, epidemiological restrictions were introduced in Latvia, which actually put most business sectors on the brink of survival, leaving many residents without a livelihood.

In search of a solution to financial issues, companies and the population of the country have several opportunities, the main of which are migration and illegal work at home.

With the imposed restrictions, people left without work and working, for example, in the service sector will have to provide their services illegally. In the service sector, it is almost always possible to do without paying taxes and declaring income, moreover, it is very difficult to control illegal work in the service sector. It is possible to control more precisely, but the cost of control instruments will significantly exceed the tax collection.

To assess the possible damage to the state budget from the introduced epidemiological restrictions, let us consider the situation in figures.

According to the state statistics of the Republic of Latvia, at the time of this writing, there are 1059271 people with a green certificate, or about 56% of the total number of residents [1]. The total number of inhabitants of Latvia is 1893 223 [2], 62% of whom are of working age (15–63 years) [2]. Accordingly, about 833,000 people do not have a certificate, or, if you count in proportion, then about 516,000 people of working age. Taking into account that the minimum wage in Latvia is defined as 500 euros gross [3] and the approximate tax amount paid by the

employer and the employee with the minimum wage is 223 euros [4], it is possible to determine the amount of taxes not received by the state as an amount of at least 115,068,000 euros per month. Taking into account the official average salary in Latvia - 1237 euros gross [5], using the salary calculator of the Latvian tax service, we get an average tax payment of an employee and an employer of 551 euros. Thus, the total loss to the state budget is 284,316,000 euros per month.

In total, even taking into account the significant error in these calculations, the state budget will lose about a billion euros in 4 months of epidemiological restrictions, and these are only direct losses. Moreover, direct losses from uncollected taxes levied on wages are complemented by indirect losses, such as: payment of unemployment benefits, additional benefits provided by the state and the largest item - losses of the state budget in the collection of value added tax caused by a reduction in the consumption of all goods and services. or a forced transition by buyers to cheaper analogs of products.

In addition to direct and indirect losses in tax collections, the state gets another problem that cannot be solved by canceling the restrictions - a sharp increase in companies operating illegally or semi-legally. The introduced restrictions are a good incentive for entrepreneurs to move into the gray zone; moreover, the situation puts many entrepreneurs in a situation of choosing to work illegally or close their business. Spheres such as the service sector, domestic tourism, the service sector will be forced to massively switch to illegal work, which will create additional damage to the budget and the loss of jobs, including workers with green certificates. It will be very difficult to return such companies to the legal sector, after the companies build their work on illegal principles, especially given the potential mass character of the phenomenon.

## **SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ**

**Conclusion:** the introduction of epidemiological restrictions has a sharp negative effect on the economy, creating conditions for massive bankruptcies or the transition to an illegal position of representatives of most industries, which in turn directly threatens the economic security of the state, exposing the country to the risk of bankruptcy.

**Possible solution:** It is necessary to abandon the adopted restrictions, to enable all industries to work fully and to stimulate the growth of the economy that has suffered damage from the restrictions already introduced (methods of stimulation are the subject of a separate article).

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

1. <https://covid19.gov.lv/covid-19/covid-19-statistika/covid-19-vakcinacijas-statistika>
2. <https://www.csp.gov.lv/lv/demografija>
3. <https://www.lm.gov.lv/lv/minimala-darba-alga>
4. [http://m.vid.lv/ru/kalkulatori/algu\\_kalkulators/1](http://m.vid.lv/ru/kalkulatori/algu_kalkulators/1)
5. <https://lvportals.lv/dienaskartiba/331815-2-ceturksni-videja-alga-pirms-nodoklu-nomaksas-1-237-eiro-menesi-2021>

# MEASURING A COUNTRY'S FISCAL CAPACITY ON THE EXAMPLE OF BULGARIA

Researcher R2 **Aleksandrina Aleksandrova**, PhD

Head Assist. Prof. **Angelin Lalev**, PhD

**Victoria Bazinska**

Bulgaria

D. A. Tsenov Academy of Economics Svishtov

a.alexandrova@uni-svishtov.bg

## ABSTRACT

A country's fiscal capacity is the potential ability of a government to generate revenue from its resources to provide for a standardized basket of public goods and services. Measuring fiscal capacity is an essential factor determining the course of the implemented tax and fiscal policies. That's why finding the effective fiscal capacity measuring model applied to the country's specific characteristics is significantly important for its' financial, fiscal and economic systems.

**Key words:** fiscal capacity, fiscal policy.

## АННОТАЦИЯ

Фискальный потенциал страны - это потенциальная способность правительства получать доход за счет собственных ресурсов для предоставления стандартизированной корзины общественных товаров и услуг. Измерение фискального потенциала является важным фактором, определяющим курс проводимой налоговой и фискальной политики. Следовательно, поиск эффективной модели для измерения бюджетного потенциала, применяемой к конкретным характеристикам страны, имеет важное значение для ее финансовых, налоговых и экономических систем.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Fiscal capacity is "the ability of the state to collect taxes, enforce law and order, and provide public goods" [5]. According to Baisley and Persson, fiscal capacity "captures how much tax revenue a government can collect given the structure of its tax system" [2]. Johnson N. and Koyama M.: "The well managed fiscal capacity allows states to collect enough tax revenue to fund their policies" [5]. There are many definitions of fiscal capacity in the economic literature, and based on an in-depth literature review, the authors propose the following enriched definition: a country's fiscal capacity can be defined as the government's potential ability to generate revenue from its own resources provides payments for a standardized basket of public goods and services.

Measuring the fiscal capacity is an essential factor, determining the government's abilities for distributing and redistributing public resources, determining the course of the implemented tax policy etc. [3]. The critical importance of measuring fiscal capacity stems from the various possible applications of this indicator - on the one hand, it provides the necessary information to policy-makers to make informed decisions to implement adequate tax policy, on the other - it provides information to citizens and stakeholders of the state for the tax system and the effectiveness of the conducted tax policy.

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

Various methods are known in the economic literature and established practices to measure a country's fiscal capacity. The most widespread, but, not the most reliable and comprehensive method is revenue collection as a measure of fiscal capacity [1]. Secondly, the author's team will consider the gross income per capita, which is undoubtedly the most applicable indicator for measuring fiscal capacity. Per capita income is widely used worldwide as a proxy for fiscal

capacity. Next, we will consider the gross regional product, i.e. gross domestic product per capita by hierarchical system for dividing up the economic territory (NUTS 1; NUTS 2) as a measure of fiscal capacity. Another applicable measure of fiscal capacity within the United States, which the authors will focus on, is the total taxable resource. Finally, we will consider some aspects of Bulgarian tax legislation and measures for its enforcement and collection promotion, which impacts on the optimal exploitation of national fiscal capacity. In search of a way to assess the effectiveness of the implementation of tax legislation and the analysis of tax collection, which have a significant impact on fiscal capacity, the author's team will analyse the "Tax gap" indicator.

## **PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА**

The team analyses official data on taxes and social and health insurance contributions by types and government subsectors, provided by the Bulgarian National Statistical Institute for the period 2016 - 2020. According to these data, the revenues aggregated in the state budget increased from BGN 27,827.16 million in 2016 to BGN 36,747.63 million in 2020. The calculated rate of change on a fixed base (2016) shows a trend of increasing tax revenues from 10,11% in 2017 compared to the base year 2016. The positive trend of growth reaches its peak of 32,06% in 2020. It is interesting, that in 2019 and 2020 the growth rate is significantly lower than the previous years. The positive change in 2020 is just 0.79%. At a calculated rate of change on a chain base, the situation is more dynamic, as from 10.11% in 2017 it passes to 6.48% in 2018, 11.96% in 2019 and reaches 0.60% in 2020. Once again, the growth rate in 2020 is significantly lower, which is mainly due to the COVID19 pandemic and the response of the Bulgarian economy to the new reality it was set in. It is an interesting fact that before the onset of the unprecedented economic crisis, tax revenues grew at a relatively high rate, which significantly outpaced the GDP growth rate in the country.

Next, the authors' team examines the tax revenue and social contributions as a percentage of GDP, comparing them with the average European level, and after that with the GDP growth rate. The increase of aggregate tax payments (tax revenue) alone does not provide the necessary information for formulating an adequate assessment and conclusion on the tax capacity exploitation.

**Table 1.** Dynamics of the tax revenue as % of GDP in Bulgaria and the European Union 2016 - 2020

Year	Total tax revenue / GDP BG	Total tax revenue / GDP EU	Dynamics of the Total tax revenue /GDP BG fixed base	Dynamics of the Total tax revenue /GDP EU fixed base	Dynamics of the Total tax revenue /GDP BG chain base	Dynamics of the Total tax revenue /GDP EU chain base
2016	40,9	29,2	-	-	-	-
2017	41,0	29,8	0,24	2,05	0,24	2,05
2018	41,1	29,7	0,49	1,71	0,24	-0,34
2019	41,0	30,3	0,24	3,77	-0,24	2,02
2020	41,3	30,6	0,98	4,79	0,73	0,99

*Source: [6,7]; authors' calculations*

Based on the analysed data on total tax revenue to GDP in Bulgaria and total tax revenue to GDP within the European Union, the authors claim that within the period reviewed, the indicator remains relatively constant. The team observed a gradual increase in tax revenue in Bulgaria and the EU. It is confirmed by the dynamics of the indicators studied on a chain and fixed base. It is notable that despite the deteriorating economic situation - a result of the COVID19 pandemic, in 2020 tax revenue to GDP in Bulgaria and the EU increased, albeit at a slower rate than in 2019.

The analysed official data provided by the Bulgarian National Statistical Institute indicate that during the five years from 2016 to 2020 the per capita income increases. The different income types demonstrate a continuous growth trend and the growth rates are relatively the same in the

period 2016-2019, but in 2020 they are slowing down. This is mainly due to the deteriorating economic situation in the country caused by the COVID19 pandemic.

The team studied data on the gross regional product, i.e. GDP per capita by a hierarchical system for dividing up the economic territory (NUTS 1; NUTS 2) provided by Eurostat. The analysis shows significant defragmentation in Bulgarian regions. This defragmentation is extremely interesting from the point of view of fiscal capacity. The statistical zones (NUTS I) and regions (NUTS II) outline a comprehensible example of correct and incorrect fiscal capacity exploitation. Underdeveloped economic regions do not create preconditions for economic growth, i.e. employment growth, increase in production and income etc. This naturally leads to internal migration of the population to better developed economic regions. The population in well-developed economic regions produce more and consume more, respectively the tax bases are bigger. The bigger the tax bases, the more tax revenue, which is an indicator that the fiscal capacity of these regions is efficiently exploited.

The total taxable resource (TTR) is an indicator for assessing fiscal capacity, taking into account many of the imperfections of the widely applicable indicators (3) in Bulgarian and world practice. The differences in the fiscal systems of the USA and Bulgaria and the need for specific data for its calculation do not allow its implementation in the Bulgarian system. However, its effectiveness in determining the course of tax and fiscal policies is a sufficient prerequisite for identifying the perceived need to configure and apply such an indicator in Bulgarian practice.

Regarding to the effectiveness of tax law enforcement and collection analysis, as well as the assessment of tax gap as determinant of fiscal capacity, the authors findings show that fiscal capacity in Bulgaria is effectively exploited. However, the authors believe that in the context of the administration of the Bulgarian tax system and the measures applied by the national tax administration, the necessary emphasis is not placed on the Unified National Strategy for increasing revenue collection, tackling the shadow economy and reducing compliance costs. the legislation measures: "Education" of clients (businesses and citizens) on the topic ". This "education" is largely related to improving the financial literacy of citizens in terms of tax literacy.

## SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ

Based on the research on the definitive characteristics of fiscal capacity, its determinants, the selected evaluation indicators and the analysis of the results, the authors conclude that the data on revenue collection, per capita income and gross regional product, analysed as an indicator of the effectiveness of fiscal capacity, show that in the period 2016-2020 the fiscal capacity of the Republic of Bulgaria is optimally exploited. For each of the indicators considered there is a tendency to increase in the period 2016 - 2019, in 2019, they reach their peak ranges. In 2020, all indicators show a significant slowdown in growth rates, the main reason for is the new economic reality - the consequences of the global crisis caused by COVID19. Regarding the TTR the authors conclude that despite the impossibility for its implementation in Bulgarian practise, its effectiveness in determining the course of tax and fiscal policies is a sufficient prerequisite for identifying the perceived need to configure and apply such an indicator in Bulgaria. The research on the effectiveness of tax law enforcement and the tax gap as determinant of fiscal capacity show that fiscal capacity in Bulgaria is effectively exploited.

*Acknowledgement: This research was financially supported by the project, which has received funding from The Bulgarian National Science Fund (BNSF) at the Bulgarian Ministry of Education and Science, Funding Competition for financial support for projects of junior basic researchers and postdocs – 2019, Project No. KII-06 M35/5 from 18/12/2019, "Fiscal discipline and/or growing the fiscal capacity of the Republic of Bulgaria?", Project coordinator: Aleksandrina Aleksandrova, Researcher, PhD.*

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

1. Ayuso-i-Casals, J., Deroose, S., Flores, E., & Moulin, a. L. (2006). THE ROLE OF FISCAL RULES AND INSTITUTIONS IN SHAPING BUGETARY OUTCOMES. Brussels: European Commission;

2. Besley, T., & Persson, T. (2008, May). Wars and State Capacity. *Journal of the European Economic Association*(6), 522-530. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/40282661>
3. Chervin, S. (2007). FISCAL EFFORT, FISCAL CAPACITY, AND FISCAL NEED: SEPARATE CONCEPTS, SEPARATE PROBLEMS. *FISCAL FLEXIBILITY*(3), 1-12. Retrieved from <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.180.6487&rep=rep1&type=pdf>
4. Hallerberg, M., Strauch, R., & Hagen, a. J. (2007). The design of fiscal rules and forms of governance in European Union countries. *European Journal of Political Economy*, 338-359. doi:10.1016/j.ejpoleco.2006.11.005
5. Johnson, N. D., & Koyama, M. (2017). States and economic growth: Capacity and constraints. *Explorations in Economic History* (64), 1-20. doi:doi.org/10.1016/j.eeh.2016.11.002
6. Eurostat. (2021, December 2). Total receipts from taxes and social contributions (including imputed social contributions) after deduction of amounts assessed but unlikely to be collected. Brussels, Belgium. Retrieved from [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/gov\\_10a\\_taxag/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/gov_10a_taxag/default/table?lang=en)
7. КОНВЕРГЕНТНА ПРОГРАМА (2021-2023). (2021). РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ, МИНИСТЕРСТВО НА ФИНАНСИТЕ. Retrieved from МИНИСТЕРСТВО НА ФИНАНСИТЕ: <https://www.minfin.bg/bg/868>

# BANKING AND INVESTMENT: HOW TO CONTROL DECISION BASED ON STATISTIC?

**Alexey (Oleksii) Aleksandrov**

Doctor of Economics, MBA

Professor of MIM – Kyiv Business School (Kyiv, Ukraine)

Professor of Baltic International Academy (Riga, Latvia)

+ 380 67 577 84 31, + 371 203 858 98

alvasaleksandrov40@gmail.com

## ABSTRACT

The modern economy is full of contradictions. It is stipulated by the permanent economic crisis, aggravated by the coronavirus pandemic, and the lack of new economic ideas that can offer the world new rules for life and development. Professional economists take into consideration the influence of human emotions and their natural stereotypes on making economic decisions. A solution that looks like a paradox. At the same time, it is quite possible that the approach, in which analytical analysis and human emotions are equally used will serve as a platform for new theories. It is important to determine the measure.

**Key words:** Modern investment ideas, new economic theory, volume of money emission, allocation by asset classes, allocation by geography, influence of stereotypes, professional knowledge

*Big ideas are usually simple ideas*

*David Ogilvy*

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

The modern economy is built on contradictions manifested in almost all aspects surrounding us:

1. Professional knowledge acquired by investors (crisis of new knowledge)
2. Permanent crisis has been continuing since 2007
3. Technology, when skills, attitudes, experiences and habits are rapidly becoming useless
4. Human nature, full of reflection and emotions: fear, passion and greed, "the power of the crowd" and "world reason" (when the investor is consciously and unconsciously influenced by social networks, mass media and formed stereotypes)
5. 2020 "Black Swan" - coronavirus pandemic

At the same time, new tendencies pushed some spheres and influenced them greatly, e.g. distance learning and work, sales and delivery, banking, medicine, government services and much more.

The tendency of competition between the human nature and the mathematical rationality can be traced even in such a bright moment as the presentation of the Nobel Prize in Economics.

Systemic crisis of 2007 overturned the authorities who built their models and theories based on a mathematical order and correct order with a belief in a self-regulating free market. At that stage, the economic thought could not offer anything better than launching the process of "quantitative easing".

In fact, the solution to the problem was postponed, and a new theory for the modern world was not proposed.

In fact, the current state of economic thought was described very precisely by Club of Rome member and economist from Oxford Kate Raworth: "this generation of today are going to be in the policy makers of 2050 but they are still being taught economics from the textbooks of 1950 based on the theories of the 1850s. To launch better world, the economic should work differently".

Of course, the world of the 19th century and the world of the 21st century are absolutely different. The man has changed and it resulted into world transformation. The changes are so significant, that scientists speak about the Anthropocene Era: the geological era, when human



activity becomes decisive for the planet. The simplest example propose statistics, according to which there are only 3% of vertebrates left on our planet that humans have “preserved” (from bats to elephants) and 97% are domestic animals and other animals that are used by humans in one way or another [1].

Among laureates we frequently see those who regard human nature and behavior as main factor while making economic decisions (scientist Richard Thaler in 2017)

It is difficult to say, whose scientific ideas are right. My message is as simple as that of marketing genius David Ogilvy: “Big ideas are usually simple ideas”.

Our task, as it seems to me, is stick to the facts and reasons: deal with numbers and thereby moving away from common stereotypes that may have clients. Thus, we may save their assets and protect them from irreparable mistakes.

The modern world proves that no one can abandon the systematic analysis of technological changes, changes in the society (and, in general, contemporary problems that our society faces).

As an example, let’s analyze a number of stereotypes that are common for investor clients of the former USSR and Eastern Europe [2].

Existing stereotypes can be expressed in a sequential categorical series: investments in real estate - deposits – gold (see Figure)..



**Figure 1.** Influence of stereotypes on decision making

At the peak of the 2020 crisis, people tended to invest in stocks of American high-tech companies (their prices were expected to rise due to "locked" in their homes people and the impact of growing money printed by central banks.

And here, let's use our applied apparatus: statistics and analysis.

Let's summarize the basic principles of such a strategy:

1. buy shares of top-10-companies in terms of capitalization;
2. the investment period must be more than ten years;
3. in the conditions of active emission of money by world central banks, any decrease in quotations is just a reason to increase the proportion of these shares in the portfolio.

The principles have been formulated, now let's go back to the past: 12 years ago - March 2008.

The first benchmark: the moment when the markets are at their maximum before the crisis.

The second point is March 2013. By this time, the indices had won back all the fall since 2008.

**Table 1.** Dynamics of shares. Companies leading in terms of capitalization on the beginning of the 2008

Company Industry	Position			Market capitalization, billion USD		
	March 2008	March 2013	October 2020	March 2008	March 2013	October 2020
	<b>Exxon Mobil</b> oil and gas	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>56</b>	<b>453</b>	<b>404</b> (-11% since 2008)
<b>PetroChina</b> oil and gas	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>102</b>	<b>424</b>	<b>255</b> (-40% since 2008)	<b>110</b> (-76% since 2008)
<b>General Electric</b> Industry	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>245</b>	<b>369</b>	<b>240</b> (-35% since 2008)	<b>56</b> (-76% since 2008)
<b>Gazprom</b> oil and gas	<b>4</b>	<b>58</b>	<b>230</b>	<b>302</b>	<b>56</b> (-65% since 2008)	<b>58</b> (-81% since 2008)
<b>China Mobile</b> Telecommunications	<b>5</b>	<b>14</b>	<b>69</b>	<b>298</b>	<b>213</b> (-28% since 2008)	<b>147</b> (-50% since 2008)
<b>Ind&amp;Comm Bk of China</b> Banking	<b>6</b>	<b>11</b>	<b>27</b>	<b>277</b>	<b>232</b> (-16% since 2008)	<b>245</b> (-11% since 2008)
<b>Microsoft</b> IT	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>264</b>	<b>240</b> (-9% since 2008)	<b>1714</b> (649% since 2008)
<b>At&amp;T</b> Telecommunications	<b>8</b>	<b>20</b>	<b>39</b>	<b>231</b>	<b>201</b> (-8% since 2008)	<b>213</b> (649% since 2008)
<b>Procter&amp;Gamble</b> Consumer goods	<b>9</b>	<b>15</b>	<b>17</b>	<b>216</b>	<b>211</b> (-2% since 2008)	<b>343</b> (58% since 2008)
<b>Royal Dutch Shell</b> oil and gas	<b>10</b>	<b>16</b>	<b>100</b>	<b>216</b>	<b>106</b> (-3% since 2008)	<b>114</b> (-47% since 2008)

Let's evaluate the changes of the top ten of 2008 in five years: only 4 companies from those 10 remained in the lead.

And they all ended the period with a minus: from 2% to 65%, and on average they lost 24%.

Rest 5 companies fell in price by an average of 12%, which allowed them to remain in the top twenty.

And the leader of the fall remains: Gazprom, which lost 65% of its capitalization and dropped immediately to 58th place

12-years-investment: only Microsoft remained in Top -10, it even managed to rise from the eighth place to the third: the share growth was 649%.

Another company managed to grow as well.

What conclusions can one make taking into consideration all above?

1. Rotation of leaders: In the period of five-eight years, the leaders of the stock market have been renewed by more than half, and companies leaving the top 10 have lost about 25% of their capitalization. The return on such an investment is on average 2.4%.

2. Following the progress: if we look at how the list of our leaders has changed, we will note the synchronicity of these changes with technological changes in the world. New energy-saving technologies appeared. The next five years have brought greater changes. They have been aimed at virtual space where people communicate (Facebook), have fun (Tencent), look for news, information, products (Apple, Google, Alibaba), which they do not buy in a store, but wait for the courier to bring everything (Amazon).
3. Invest in now-names: tomorrow the world will change again. How will the market leaders make money? Healthy food? Genetic engineering technology? Self-driving cars on electricity or hydrogen?

Klaus Schwab's forecasts are interesting in his first work "The Fourth Industrial Revolution" [3], where he makes forecasts for 2025 based on in-depth interviews.

**Table 2.** Significant technological changes expected until 2025

<b>Expectations</b>	<b>% agreed respondents</b>
10% of people wear clothes connected to the Internet	91,2
unlimited and free (supported by advertising) data storage for 90% of people	91
1 trillion sensors connected to the Internet	89,2
First US Pharmacist Robot	86,5
10% of reading glasses are connected to the Internet	85,5
80% of people with digital presence in the Internet	84,4
First car is produced by 3D printing	84,1
First government replacing population census with big data sources	82,9
The first commercially available implantable mobile phone	81,7
5% of consumer goods are created by 3D printing	80,7
90% of the world's population use smartphones	78,8
90% of the population have regular access to the Internet	78,2
Unmanned vehicles make up 10% of the total number of cars on US roads	76,4
First liver transplant using 3D printing technology	75,4
30% of corporate audits are conducted by Artificial Intelligence (AI)	73,1
Government collects taxes for the first time using blockchain technology	69,9
Exceeding the number of trips / trips on shared cars over trips on private cars	67,2
The first city with a population of more than 50,000 people without traffic lights	63,7
% of global gross domestic product stored according to blockchain technology	57,9
The first Artificial Intelligence robot is involved into the corporate board of directors	45,2

Time will show which of them come true. One thing is certain: 90% of these companies are not among the top ten leaders in terms of capitalization so far.

More than 50% of the future giants are known only to a narrow circle of specialists, and their capitalization now ranges from \$ 1 billion to \$ 10 billion.

90% of these companies are not among the top ten leaders in terms of capitalization so far.

More than 50% of the future giants are known among narrow circle of specialists, and their capitalization now ranges from \$ 1 billion to \$ 10 billion.

Therefore, a strategy formed exclusively on analysis or statistics does not definitely guarantee stable income. Just vice versa. Investors are doomed to continue their search for promising solutions with an eye to changes in technology and social changes in society.

What modern aspects obviously prevail and which should be taken into account to continue the list indicated at the very beginning of the presentation:

1. The growing rich-poor gap [4]. This indicator is an existing standard used by the UN to calculate the poverty line. If a person spends less than \$ 5 a day on living (\$ 150 a month), then such a person lives below the poverty line. World Bank approaches are lower: until 2015 the poverty line was determined by the amount of 1.25 US dollars per day, since 2015 it has been limited to the amount of 1.9 US dollars per day.

The global imbalances noted by the group of research companies. So, one of the theses of Oxfam International (Great Britain) in 2016 was: "instead of an economy that works for the prosperity of all, for future generations, and for the planet, we have instead created an economy for the 1%.

2. Formation of a huge class called by the British scientist Guy Standing PRECARIAT (from the English precarious "unstable" combined with the word "proletariat") [5].

The precariat is a socio-economic group (in some countries it makes up a quarter of the adult population), characterized by three characteristics: its representatives are not provided with jobs in advance; in addition to direct wages, they do not receive additional social guarantees in the form of pensions and unemployment benefits; people belonging to this class are often denied certain civil rights that other members of society have. The precariat is growing at the expense of migrants, women, students.

The modern world is such that PRECARIAT is constantly replenished with new and new highly qualified professionals who do not have a permanent contract with the employer.

Among the reasons leading to the emergence of the precariat, Standing names the transition to flexible labor relations, which arose inevitably during the formation of the global labor process in 1975-2008. Standing emphasizes certain concerns about the emergence of this class. A reduction in the potential threat that could lead to a series of social explosions, Standing sees in the so-called "politics of paradise" - an immediate revision of the concepts of freedom, equality and fraternity from the perspective of the precariat.

The implementation of the new measures proposed by the author is, of course, in the competence of states. But Standing reminds that we must deal with situation from the standpoint of humanity: "The precariat is not a victim, not a villain, or a hero - they are just people, just like most of us."

3. Environmental agenda. Anthropocene [6]. Climate change. Please note that only in 2021 this issue came to the fore on such platforms as the UN (three threats of a planetary scale as 1) climate change; 2) environmental pollution; 3) the destruction of nature in general, according to the UN Commissioner Michelle Bachelet, is classified as a human rights issue) and the European Commission

The European Commission report highlighted these risks during its last report [7]:

1. Climate change and other environmental challenges: Global warming that influences water and food safety worldwide. By 2050, 200 million people will be in need of humanitarian assistance partly due to ecological effects.

And here are the risks associated with the growth of the world's population and digitalization

2. Digital hyperconnectivity and technological transformations: The number of connected devices globally might increase from 30.4 billion in 2020 to 200 billion in 2030. Increased connectivity of objects, places and people will result in new products, services, business models, and life and work patterns. In the nearest future we can trace new types of work, for example green jobs, in both established and emerging sectors emerging.

3. Shifts in the global order and demography: The world is becoming increasingly multipolar. China is set to become the biggest economy before the end of this decade, with India possibly surpassing the EU in the next 20 years. The world's population is expected to reach 8.5 billion in 2030 and 9.7 billion in 2050, while the EU's is expected to fall by 5%, to just over 420 million by 2050.

And to potentially influencing parameters, you can add and add factors that can "jump" beyond the limits of official statistics, analysts' opinions and become a social factor that can completely change the rules of the game.

It looks like simple statements, but this is where statistics allow you to influence potential decisions of investors: ESG principles (ESG factors: ecology, society, governance) act as the fundamental factors of doing business.

According to PwC, responsible investment capital grows by 30% annually, about half of all managed assets in the EU are classified as assets with an ESG approach [8].

**Table 3.** The volume of responsible investments, trillion USD

Region	2016	2018
Europe	12,040	14,075
USA	8,723	11,995
Japan	0,474	2,180
Canada	1,086	1,699
Australia and New Zealand	0,561	0,734
<b>Total</b>	<b>22,890</b>	<b>30,683</b>

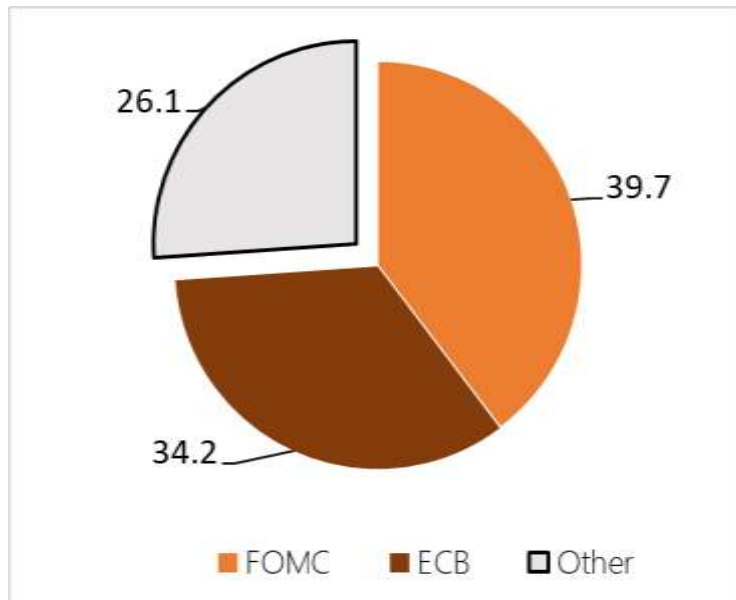
**Table 4.** The volume of ESG Investments by Region, %

Region	2014	2016	2018
Europe	58,8	52,6	48,8
USA	17,9	21,6	25,7
Canada	31,3	37,8	50,6
Australia and New Zealand	16,6	50,6	63,2
<b>Japan</b>		<b>3,4</b>	<b>18,3</b>

Returning to the report of the European Commission on overpopulation, it is obvious that the factor of medicine, reproduction of food, energy and simply access to such natural resources as water should be kept under control.

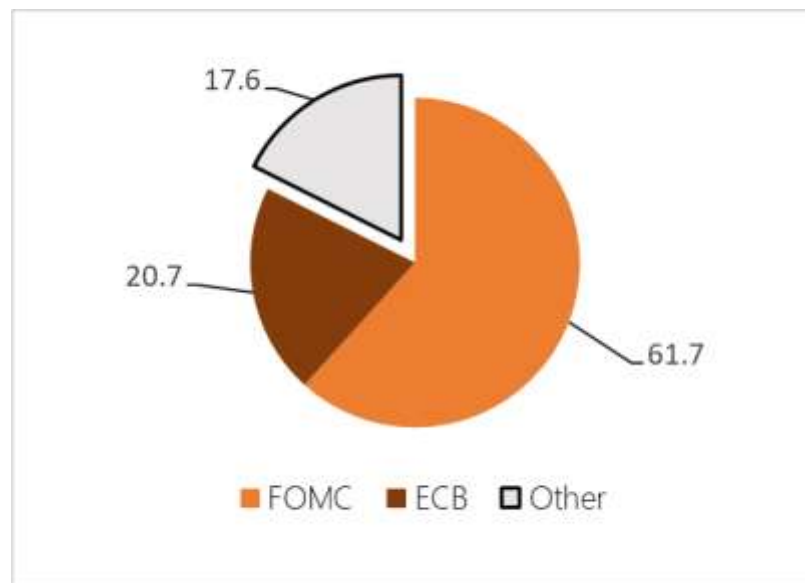
The response of central banks to the challenges of the pandemic should be analyzed. Partially these issues have already been touched on in the article: the lack of a new economic idea that can change the situation. The reaction of the EU Central Bank and the US Federal Reserve System turned out to be predictable: quantitative easing (QE).

These two main centers of emission provide about 74% of the volume of world emission, and if we evaluate it taking into account the storage and use of these currencies in calculations, the volume exceeds 82% [9] (see Figure, Fig. 3).



FOMC: Federal Open Market Committee  
 ECB: European Central Bank

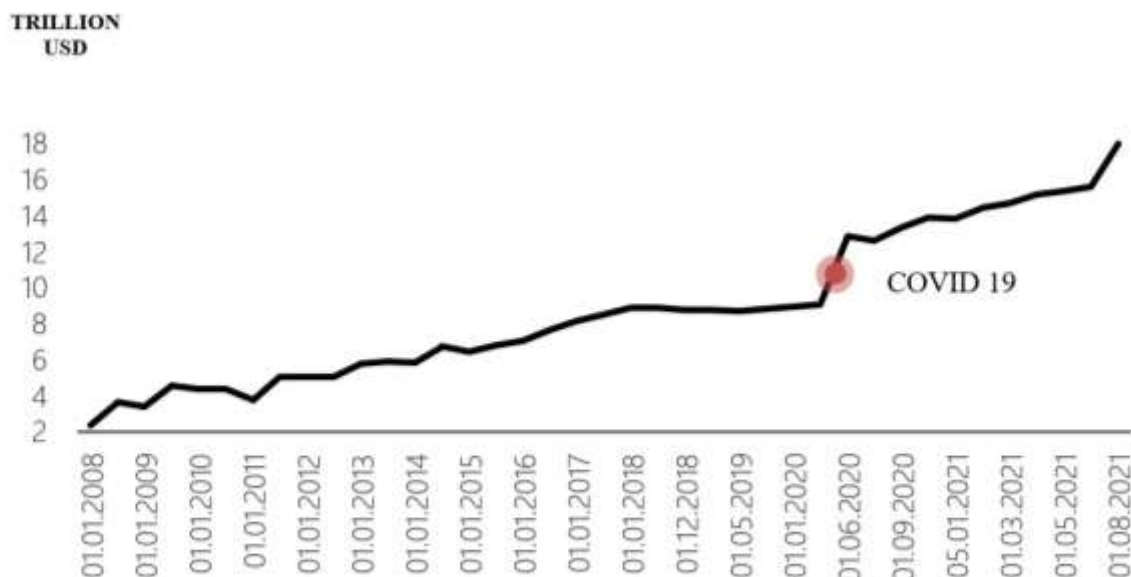
**Figure 2.** The main emission centers in the world. The total volume of FOMC and ECB in the total volume in money transactions is 73,9%



FOMC: Federal Open Market Committee  
 ECB: European Central Bank

**Figure 3.** The main emission centers in the world. The total volume of FOMC and ECB keeping is 82,4%

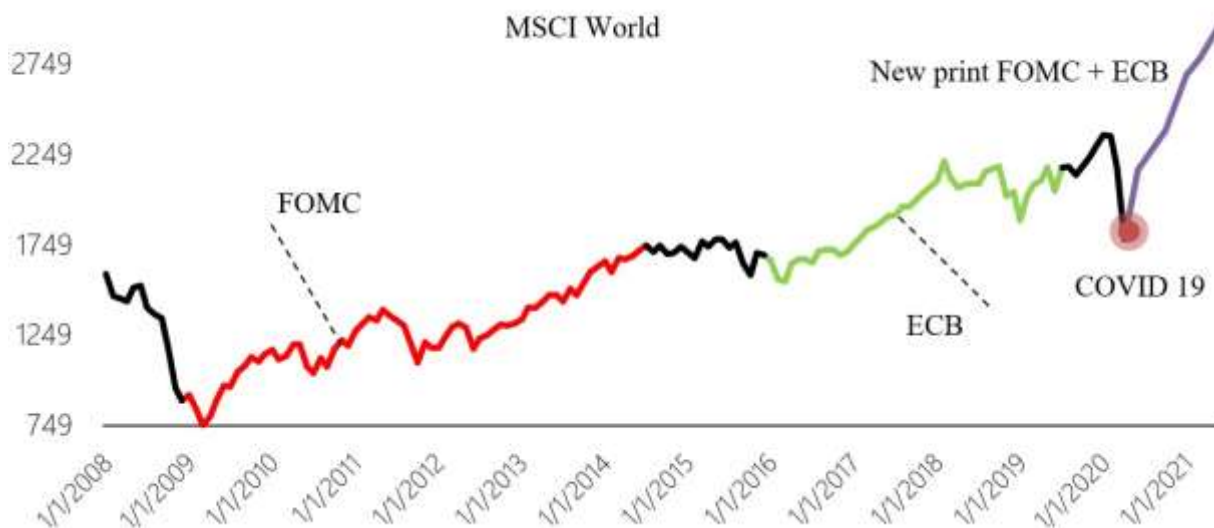
The reaction of both emission centers turned out to be essentially identical, with a small time difference: new emission. The influence in the total volume is seen on the dynamics from 2008 to 2021. (see Fig. 4). A pandemic point is marked on the graph.



**Figure 4.** Balance Sheet (Total Assets) FOMC + ECB

Using the MSCI World index (Morgan Stanley Capital International World Index), a stock index that reflects the situation in the global stock market. The level of the index serves as an indicator of the state of the global stock market. It includes a number of securities quoted on stock exchanges in 23 developed countries), we will assess the impact of changes in the volume of money supply on the change in the value of assets.

Here, the highlighted business support program from the FOMC, then from the ECB and the joint impact on the value of assets on the part of both major emission centers (see Figure). The risk is that in one year they printed as much money as in the previous 10 years



**Figure 5.** Influence of change in money supply on change in value of assets

The movement of liquidity and the direct effect of its volume on the increase or decrease of assets value (stocks, bonds) is not difficult to estimate by analyzing the value of securities in comparison with analysis of the movement of investors' funds flow.

This can be seen very clearly through the graphical representation. Investor funds movement curve and the index curve (in our case, the Russian Federation, the RTS Index). The arrival of new volumes of funds to the country causes an increase of assets value, and vice versa,

the investors leaving the market causes a decrease in their value. The graphs practically coincide. (see Figure).

You see almost a mirror reflection of the scheme of funds moving in the country or out of the country and the reaction of the market itself to the value of assets (index).

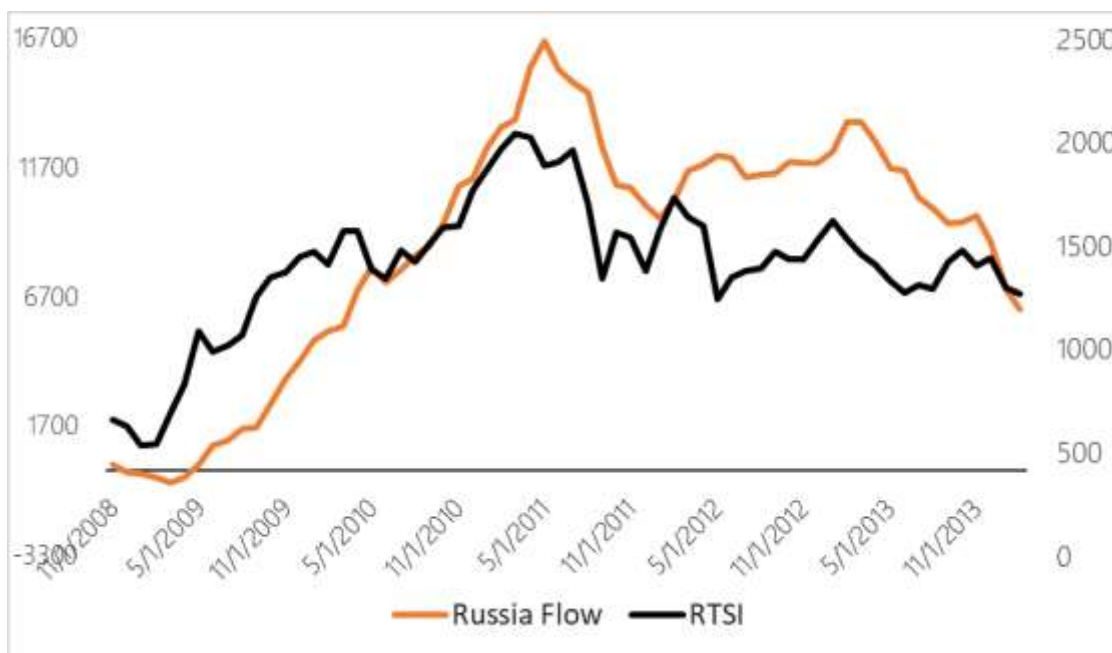
The general idea, again based on our postulate of the research, is that the volume of money supply is one of the fundamental factors influencing the value of assets and the movement of the economy of a country. Unfortunately, its volume is enormous and this is a problem of the modern economy.

Tracking its movement, evaluating it by statistical methods - an approach that completely fits into the universal economy.

The conclusions that one can make are based on the given data are obvious, if not trivial:

1. Changes in the prices of assets in the world directly depend on the volume of emission of funds;
2. The amplitude and price movement in a particular region and asset class depends directly on the volume and direction of cash flows;
3. Taking into consideration the direction of flows and prices, it seems possible to determine the moments of trend emergence and its coming to an end (price growth or price falling).

But the conclusions themselves fully correspond to the preamble of the article: big ideas are usually simple ideas.



**Figure 6.** Importance of location by geographical location

### SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ

It is clear that the world of the modern economy is full of challenges, aggravated by the negative impact of the COVID 19 pandemic. States are forced to respond in order to support businesses and the people. At the current moment, the best proposed solution is emission in the form of "quantitative easing". These funds directly affect the value of assets and investment decisions.

The second influencing element is human nature, which impacts the investment decisions/ Human nature is sometimes unpredictable and even doesn't correspond to market logic. Prominent scientists - economists pay more and more attention to these aspects.

Does all of the above mean that we (academic economists, practitioners - financiers) should ignore modern challenges?



Of course not. The idea is not to forget about universal methods, while the new ideas are being introduced.

And, of course, look for ways to create new economic ideas based on the planet current state and new problems the mankind faces. Variations of basic income and greater social justice, the search for alternative sources of energy, moderate consumption and stopping its unrestrained race, environmental protection and combatting climate change are also a challenge for modern economic thought.

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

1. Weizsaecker, E., Wijkman, A. Come On! Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet. A Report to the Club of Rome // Springer, 2018. - 220 p.
2. AB Solutions (2021) Wealth Management based on market and geographical capital allocation: simple, but efficient strategy. – [www.absolutions.ee](http://www.absolutions.ee)
3. Klaus Schwab, M. and Fried, W. R. (2016) The Fourth Industrial Revolution. New York: John Wiley and Sons Inc. 356 p.
4. Oxfam International An Economy for the 1% [www.oxfam.org.uk](http://www.oxfam.org.uk)
5. Guy Standing, (2011) The Precariat: The New Dangerous Class. Bloomsbury Publishing. 2018 p.
6. Elizabeth Kolbert (2014) The Six Extinction. An Unnatural History New York: Henry Holt and Co. 336 p.
7. European Commission Strategic Foresight Report The EU's capacity and freedom to act 8.09.2021 - [https://ec.europa.eu/info/strategy/strategic-planning/strategic-foresight/2021-strategic-foresight-report\\_en](https://ec.europa.eu/info/strategy/strategic-planning/strategic-foresight/2021-strategic-foresight-report_en)
8. PricewaterhouseCoopers Russia (2019) ESG Factors in Investments [www.pwc.com](http://www.pwc.com)
9. Sergey Balatskiy (2020) New market stars are now no-names. And the idea of "buy tech" has already been played. RBC Investment Russia

# ISSUES RELATING TO EXPORT SUPPLIES OF LATVIAN FOREST PRODUCTS TO THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA (FOR THE PERIOD FROM 2009 TO 2020)

**Irina Bezručenko** (MSc), Latvia  
Programme: "Regional Economy and Economic Policy"  
Baltic International Academy, Riga  
ibezrucenko@yahoo.com  
Scientific supervisor: DEC, prof. **Galina Rešina**

## ABSTRACT

China is the second-biggest trading partner of the European Union behind the United States and one of the most important importers of forest products in the world. This paper analyses the data from the 17+1 cooperation countries in order to identify the countries whose forest product export indicators are significant on a par with the Baltic countries and analyses the categories of goods exported by these countries to the People's Republic of China.

**Key words:** export, Latvia, 17+1, timber, wood, China

## АННОТАЦИЯ

Китай является вторым торговым партнером Европейского союза вслед за США и одним из самых главных импортеров лесной продукции в мире. Данная работа проводит анализ данных стран сотрудничества «17+1» с целью выявить страны, показатели экспорта лесной продукции которых являются существенными наравне с Прибалтийскими странами и анализирует категории товаров, экспортируемых этими странами в КНР.

**Ключевые слова:** экспорт, Латвия, 17+1, лесоматериалы, дерево, Китай

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

This work focuses on the issue of export supplies of Latvian forest products to the People's Republic of China for the period from 2009 to 2020. The purpose of this paper is to analyse exports of forest products of the 17+1 cooperation countries in order to compare the results with the indicators of Latvia, as well as to study the groups of goods successfully exported by other 17+1 cooperation countries, which are the leaders in the field of exports of forest products to the People's Republic of China.

This topic is not sufficiently covered in the academic literature, despite the fact that the export of forest products relates to one of the main groups of goods (see Table No. 1):

**Table 1.** Baltic Stated Total Export Ratio (2009- 2020), %

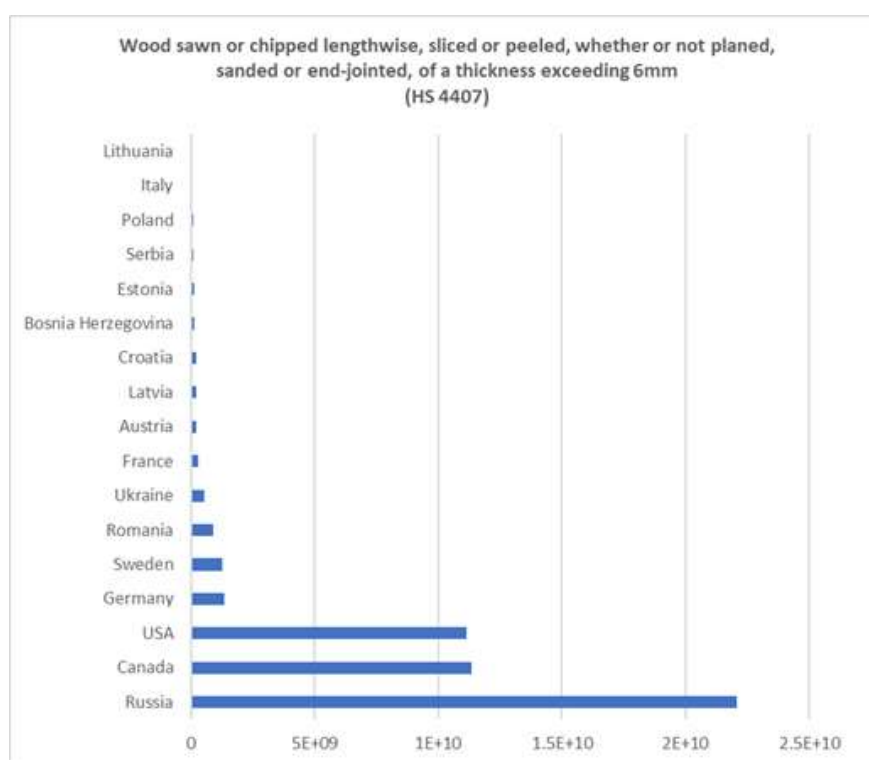
*Authors own compilation based on UN Tradecom data*

<b>Range of commodities</b>	<b>HS codes</b>	<b>Estonia</b>	<b>Latvia</b>	<b>Lithuania</b>
Animals and Animal Products	1- 5	2.70%	0.12%	0.80%
Vegetable Products	6- 15	3.90%	5.77%	6.80%
Foodstuffs	16- 24	0.20%	1.45%	1.10%
Mineral Products	25- 27	12.40%	11.98%	5.10%
Chemicals and Allied Industries	28- 38	3.30%	3.18%	7.40%
Plastics and Rubbers	39- 40	1.50%	1.08%	1.30%
Raw Hides, Skins, Leather and Furs	41- 43	0.50%	0.00%	0.40%
Wood and Wood Products	44- 49	16.30%	<b>40.01%</b>	22.20%
Textiles	50- 63	0.70%	0.57%	3.80%
Footwear and Headgear	64- 67	0.00%	0.01%	0.00%

Stone and Glass	68- 71	0.10%	0.39%	0.20%
Metals	72- 83	7.60%	14.81%	9.20%
Machinery and Electrical Appliances	84- 85	36.00%	13.59%	11.40%
Transportation	86- 89	1.60%	2.05%	0.90%
Miscellaneous	90- 97	13.20%	5.00%	29.40%

Moreover, this topic is relevant in connection with the new EU resolution regarding exports of forest products to the People’s Republic of China “Motion for a European Parliament resolution on timber exports to China” B9-0420/2021 [2] and a ban on exports of unprocessed forest products in Russia, which is one of the leaders in the field of exports of forest products to the People’s Republic of China (see Figure No 1).

This paper uses statistics on exports to China, excluding Hong Kong and Macau, for each of the 17+1 cooperation countries and the total for the 28 European Union countries (EU-28), published by the United Nations Statistics Division. The paper also takes into account changes in the data submission format (H3, H4, H5), which affected the six-digit customs codes used to identify products (HS codes) with regard to forest products.



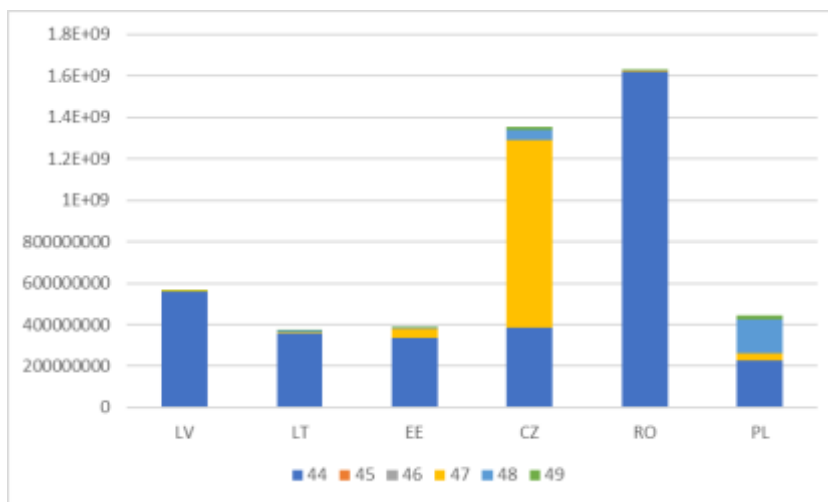
**Figure 1.** TOP 3 World Exporters vs TOP 15 European Exporters, HS code 4407 Total Export Value (2009- 2020), US dollars  
*Authors own compilation based on UN Comtrade data*

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

Despite the fact that the political and trade relations between China and the 17+1 cooperation countries (Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Hungary, Greece, Latvia, Lithuania, Montenegro, North Macedonia, Poland, Romania, Serbia, Slovenia, Slovakia, the Czech Republic, Croatia, and Estonia) have developed rapidly since 2011, when China offered this format of cooperation to the countries of the former Communist bloc, for which it received the approval of the leaders of the Central and Eastern European countries, the total export figures for the period from 2009 to 2020 are significantly lower than those of the 28 European Union countries. However, exports of forest products from the 17+1 cooperation countries, especially

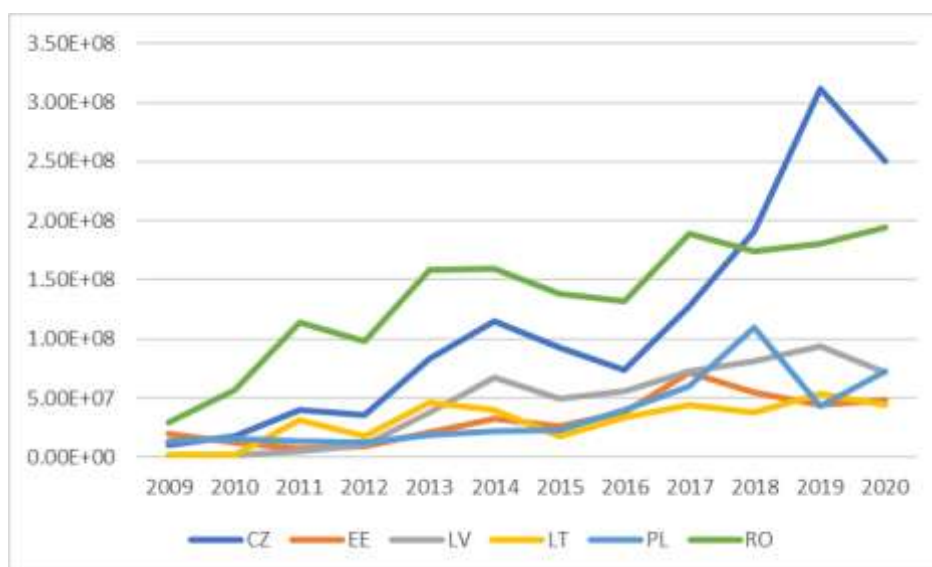
from the Baltic countries, are significant in comparison with exports from other European countries (see Figure No. 1). Thus, these countries may be considered as significant exporters not only within the “17+1” block, but also in the scope of whole Europe. Furthermore, according to the statistical data of Food and Agriculture Organization of the United Nations of 2019, Slovenia (5%), but also Bosnia and Herzegovina same as Croatia both exported 8% of world’s wood fuel; Czechia (5%) and Poland (3%), took 5% and 3% respectively of the global industrial roundwood export. Other categories of the world’s export related to the “17+1” cooperation countries: wood charcoal – Poland (6%); wood pallets and other agglomerates – Latvia (6%), Estonia (3%); wood-based panels – Poland (4%), Romania (3%). [3]

Figure No. 2 allows us to identify the leaders in the field of exports of wood industry products to the People’s Republic of China among the 17+1 countries for the period from 2009 to 2020, and these countries are: the Baltic countries (Latvia (LV), Lithuania (LT), Estonia (EE)), Poland (PL), Romania (RO), and the Czech Republic (CZ). When analysing the categories (according to the two-digit HS code system used to classify products for export) with regard to exports of forest products of these countries to the People’s Republic of China, it is only possible to identify the three categories of products that are the most demanded in the People’s Republic of China: wood and articles of wood; wood charcoal (HS code 44), pulp of wood or other fibrous cellulosic material; recovered (waste and scrap) paper or paperboard (HS code 47), and paper and paperboard; articles of paper pulp, of paper or paperboard (HS code 48). The least popular products in the Chinese market are: cork and articles of cork (HS code 45), basketwork, wickerwork & other articles, made directly to shape from rattan (HS code 46), and printed books, newspapers, pictures and other products of the printing industry; manuscripts, typescripts and plans (HS code 49), which therefore will be omitted.



**Figure 2.** TOP 6 “17+1” Countries Total Value of Wood Exports (HS codes 44- 49), (2009-2020), US dollars

*Authors own compilation based on UN Comtrade data*



**Figure 3.** TOP 6 “17+1” Countries Wood Exports (HS codes 44- 49) Dynamics, (2009- 2020), US dollars

*Authors own compilation based on UN Comtrade data*

When considering the indicators of these countries for each year, we can observe fluctuations in the growth of demand for wood industry products from the People’s Republic of China from 2009 to 2020, as well as a stable demand for these products (see Figure No. 3).

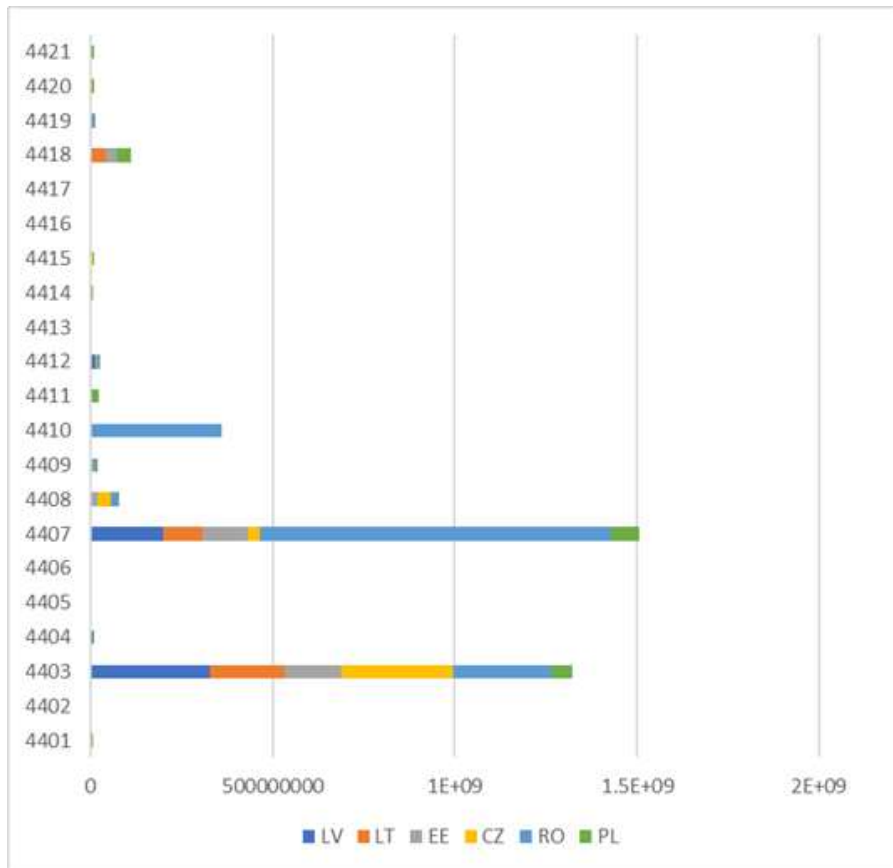
### **PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА**

Studying each category of the above three categories of products, which were in greatest demand in the People’s Republic of China in the period from 2009 to 2020, separately allows us to identify the most popular subcategories (four-digit customs HS codes):

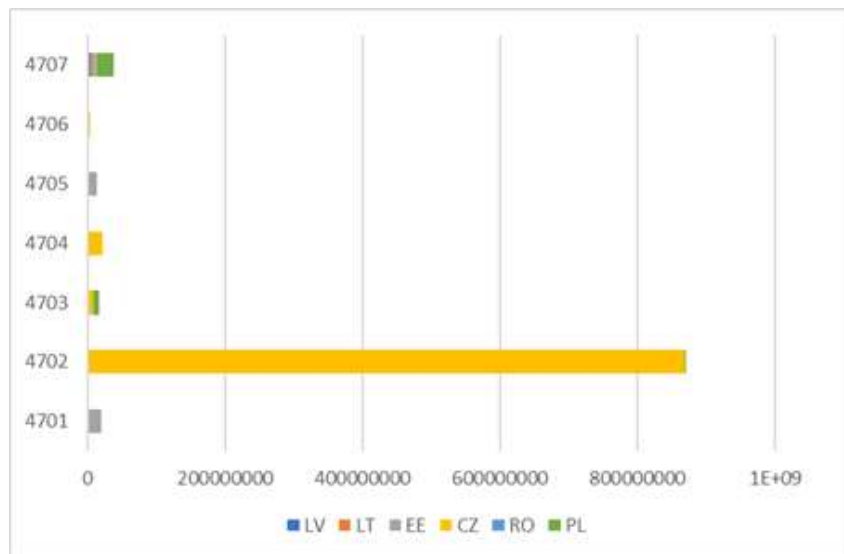
- a) category HS code 44 (see Figure No. 4): wood in the rough, whether or not stripped of bark or sapwood, or roughly squared (HS code 4403), wood sawn or chipped lengthwise, sliced or peeled, whether or not planed, sanded or end-jointed, of a thickness exceeding 6mm (HS code 4407), sheets for veneering (including those obtained by slicing laminated wood), for plywood or for similar laminated wood and other wood, sawn lengthwise, sliced or peeled, planed or not, sanded, spliced or end-jointed, of a thickness not exceeding 6 mm (HS code 4408), particle board, oriented strand board (OSB) and similar board (e.g. waferboard) of wood or other ligneous materials, whether or not agglomerated with resins or other organic binding substances (HS code 4410), builders' joinery and carpentry of wood, including cellular wood panels, assembled flooring panels, shingles and shakes (HS code 4418).

Latvia mainly engages in exports of goods belonging to two categories of goods: 4403 and 4407.

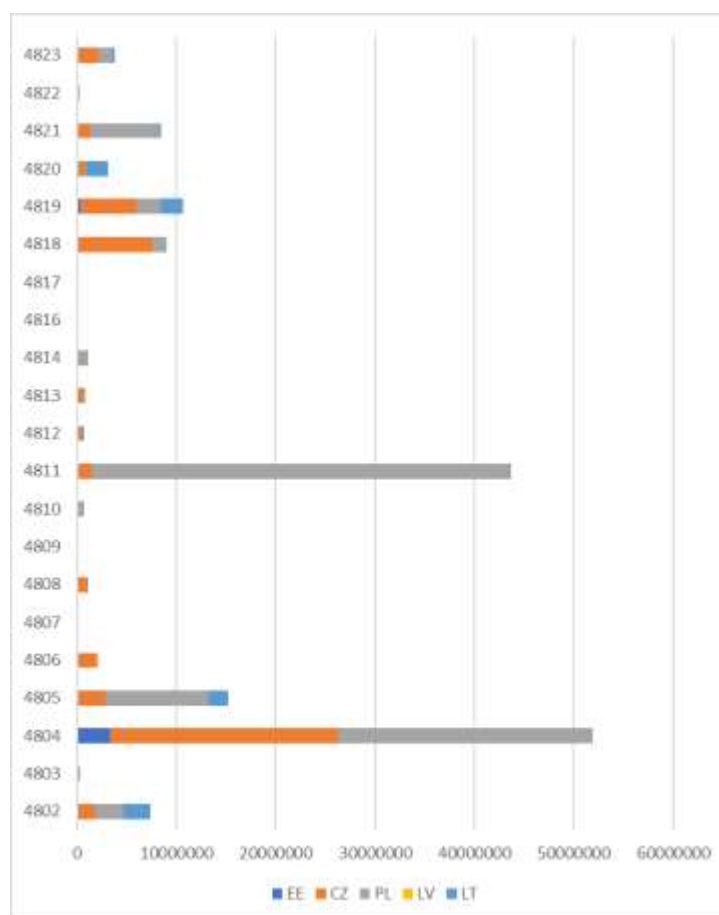
It is also noteworthy that in the People’s Republic of China, category 4410 goods from Romania are mainly in demand. Romania’s statistics allow us to identify two specific six-digit customs codes relating to goods exported to the People’s Republic of China annually for 11 years (2009–2020): chipboards: raw or without further processing other than grinding (HS code 441011) and oriented chips (OSB) boards: raw or without further processing other than grinding (HS code 441012).



**Figure 4.** Total Value of Export of HS code 44 Products, (2009- 2020), US dollars  
*Authors own compilation based on UN Comtrade data*



**Figure 5.** Total Value of Export of HS code 47 Products, (2009- 2020), US dollars  
*Authors own compilation based on UN Comtrade data*



**Figure 6.** Total Value of Export of HS code 48 Products, (2009- 2020), US dollars  
*Authors own compilation based on UN Comtrade data*

- b) category HS code 47 (see Figure No. 5): wood cellulose, soluble grades (HS code 4702). This category is applicable to exports to the People’s Republic of China, which are mainly undertaken by the Czech Republic; in this category, only one six-digit HS code, 470200 (wood pulp; chemical wood pulp, dissolving grades) can be identified. Exports of goods belonging to this category from the Baltic countries (with the exception of Estonia) are not significant. According to statistics, Estonia exported wood pulp; obtained by a combination of mechanical and chemical pulping processes (HS code 470500) and mechanical wood pulp (HS code 470100) between 2009 and 2011. Lithuania also exported wood pulp during this period of time (2009–2011); however, the total amount was less than that of Estonia (\$ 210 million and \$ 12,000, respectively). Latvia, Lithuania, as well as Estonia also engage in exports of category 4705 products; however, these indicators are not significant yet.
- c) category HS code 48 (see Figure No. 6): uncoated kraft paper and paperboard, in rolls or sheets, other than that of heading no. 4802 or 4803 (HS code 4804), other uncoated paper and paperboard, in rolls or sheets, not further worked or processed than as specified in Note 3 to this Chapter (H3) or uncoated paper and paperboard n.e.c., in rolls or sheets (H4 and H5) (HS code 4805), toilet paper and similar paper, cellulose wadding or webs of cellulose fibres, of a kind used for household or sanitary purposes, in rolls of a width not exceeding 36 cm, or cut to size or shape; handkerchiefs, cleansing tissues, towels, tablecloths (HS code 4811).

Goods belonging to this category are mainly supplied by the Czech Republic and Poland. Unlike the situation with the two previous categories, it is impossible to single out one or two of the six-digit customs codes in this case; in the Chinese market, category 48 is represented by a variety of products.

Among the Baltic countries, Estonia and Lithuania are in the lead. Whereas Estonia same as Czechia and Poland exported kraft paper (HS code 4804) to the People's Republic of China in the period from 2009 to 2020, Lithuania same as Czechia and Poland traded uncoated paper and paperboards (HS code 4805), but also similar category: uncoated paper and paperboard, used for writing, printing or other graphics, non perforated punch-cards and punch tape paper, in rolls or rectangular sheets, of any size, other than paper of heading 4801 or 4803; hand-made paper and paperboard (HS code 4802), as well as tableware and kitchenware, of wood (HS code 4819), and wood marquetry and inlaid wood; caskets and cases for jewellery or cutlery, and similar articles of wood; statuettes and other ornaments of wood; wooden articles of furniture not falling in chapter 94 (HS code 4820).

## **SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ**

This paper makes it possible to judge the need to diversify Latvia's forest products that are exported to the People's Republic of China. In the period from 2009 to 2020, Latvia was the leader in the field of export supplies of forest products to the People's Republic of China among the Baltic countries, but it was mainly engaged in supplying two categories of forest products: wood in the rough, whether or not stripped of bark or sapwood, or roughly squared (HS code 4403), wood sawn or chipped lengthwise, sliced or peeled, whether or not planed, sanded or end-jointed, of a thickness exceeding 6mm (HS code 4407).

The generalised UN statistical data with regard to other countries that have joined the 17+1 format of cooperation with the People's Republic of China allowed to identify other categories of wood industry products that are in demand in the Chinese market: particle boards and chipboard sheets for cladding, joinery and carpentry products, wood pulp, paper, cardboard, kraft paper, tableware and kitchenware, of wood, among which there are groups of goods produced in Latvia.

In May 2021, Lithuania left this 17+1 format of cooperation; therefore, this topic is also of interest for further research.

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

1. United Nations Comtrade Database: <https://comtrade.un.org/data> (Retrieved on 01/12/2021)
2. Motion for a European Parliament resolution on timber exports to China B9-0420/2021: [https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/B-9-2021-0420\\_EN.html](https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/B-9-2021-0420_EN.html) (Retrieved on 01/12/2021)
3. Food and Agriculture of the United Nations (FAO): <https://www.fao.org/forestry/statistics/80938@180724/en/> (Retrieved on 01/12/2021)



# THE CONSEQUENCES OF THE DECREASE IN COCOA PRODUCTION ON CHOCOLATE PRODUCTION WORLDWIDE IN THE YEARS TO COME

**Christian Agnimel Agro**, Latvia,  
Baltic International academy,  
faculty of Regional economy and Economic policy,  
0000-0002-2611-2591  
[agro\\_christian@yahoo.fr](mailto:agro_christian@yahoo.fr)  
Scientific supervisor: Prof. Dr. **Olga Pavuk**

## ABSTRACT

After years of success, the cocoa sector in WAEMU has entered an era of uncertainty, marked by the significant drop in income received by farmers, the lack of investment in plantations and the drop in yields. This situation has led to a deterioration of certain indicators value chain such as the average annual growth rates of production and yield. They stand at 3.0% and 0.2% respectively from 1997 to 2018 (21 years), against 3.9% and 0.7% over the period from 1980 to 2018 (38 years).

The methodological approach adopted can be summarized in two stages: First, the analysis of the evolution of cocoa production (2004-2014) through statistical analyzes. And a review of cocoa production in recent decades. According to statistics from 1980 to 2005, cocoa production since 2012 has been declining due to poor commercial policy for the cocoa harvest in the main producing countries. The farm gate price being very low, impoverishes the farmers and this reduces the production of cocoa and which in turn will have an impact on the production of chocolate. Second, highlight the evolution of farm gate cocoa prices over the decades.

Objective of the project:

- Improve the living conditions of farmers
- Adapting the farm gate price of cocoa to the price of chocolate on the world market
- Encourage farmers in cocoa production
- Improve the growth of multinationals upstream of the sector.

**Key words:** Decrease in cocoa production, Chocolate production worldwide,

## ABSTRAKCYJNY

Po latach sukcesów sektor kakaowy w WAEMU wszedł w erę niepewności, charakteryzującą się znacznym spadkiem dochodów uzyskiwanych przez rolników, brakiem inwestycji w plantacje i spadkiem plonów. Sytuacja ta doprowadziła do pogorszenia niektórych wskaźników łańcucha wartości, takich jak średnie roczne stopy wzrostu produkcji i plonów. Wynoszą one odpowiednio 3,0% i 0,2% w latach 1997-2018 (21 lat), wobec 3,9% i 0,7% w okresie 1980-2018 (38 lat).

Przyjęte podejście metodologiczne można podsumować w dwóch etapach: Po pierwsze, analiza ewolucji produkcji kakao (2004-2014) poprzez analizy statystyczne. Oraz przegląd produkcji kakao w ostatnich dziesięcioleciach. Według statystyk z lat 1980-2005 produkcja kakao od 2012 roku spada z powodu złej polityki handlowej w zakresie zbiorów kakao w głównych krajach produkujących. Bardzo niska cena przy wejściu do gospodarstwa zubaża rolników, a to zmniejsza produkcję kakao, a to z kolei wpływa na produkcję czekolady. Po drugie, zwróć uwagę na ewolucję cen kakao na farmie na przestrzeni dziesięcioleci.

Cel projektu:

- Poprawa warunków życia rolników
- Dostosowanie ceny kakao na farmie do ceny czekolady na rynku światowym
- Zachęcaj rolników do produkcji kakao
- Poprawa wzrostu międzynarodowych korporacji w górę sektora.

**Słowa kluczowe:** *Spadek produkcji kakao, Produkcja czekolady na całym świecie*

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

The making of chocolate is a thriving business, in which the big companies make big profits. And as these companies seek to make ever higher profits and take an ever larger place in the market, millions of cocoa farmers are suffering the consequences with ever shrinking revenue share. In 2012, the global chocolate confectionery market achieved sales of approximately \$ 80 billion, a figure that is expected to increase to \$ 88 billion in 2014 [2].

The major cocoa-producing countries, Côte d'Ivoire and Ghana, have missed their bet of imposing higher cocoa prices on multinational chocolate manufacturers. Once again, it is the small, poor planters who are paying the price.

There are several reasons for the low prices of cocoa on world markets, experts say. First, the “structural overproduction” of beans for several years: for the 2020-21 campaign, it is estimated at 100,000 tons, or 5% of world production. A surplus that favors buyers, in a market governed by the law of supply and demand. More - second reason - since the world cocoa and chocolate market is held by a dozen multinationals, faced with millions of planters who do not have effective collective organizations to defend them [3].

“Behind the scenes, the multinationals made the Ivorian government bend,” said fair trade organizations last week, criticizing them for having preferred to tap into their large stocks of beans, which represent a third of the world's annual production, rather than agreeing to pay higher prices to planters.

There is also a cyclical reason: the Covid-19 pandemic has caused a global economic crisis, which has a big impact on chocolate consumption. A finding, however, questioned by fair trade organizations.

### **Location of the study area**

The major cocoa-producing countries, Côte d'Ivoire and Ghana, have missed their bet of imposing higher cocoa prices on multinational chocolate manufacturers. Once again, it is the small, poor planters who are paying the price. The study area will focus on Ivory Coast regions and some statistical data from WAEMU states.

## **METHODOLOGY AND THEORETICAL BASIS**

### **Material**

This study required the use of statistical data on evolution of producer prices and incomes, Evolution of world production of cocoa beans , Cocoa prices and producers' incomes in Ivory Coast.

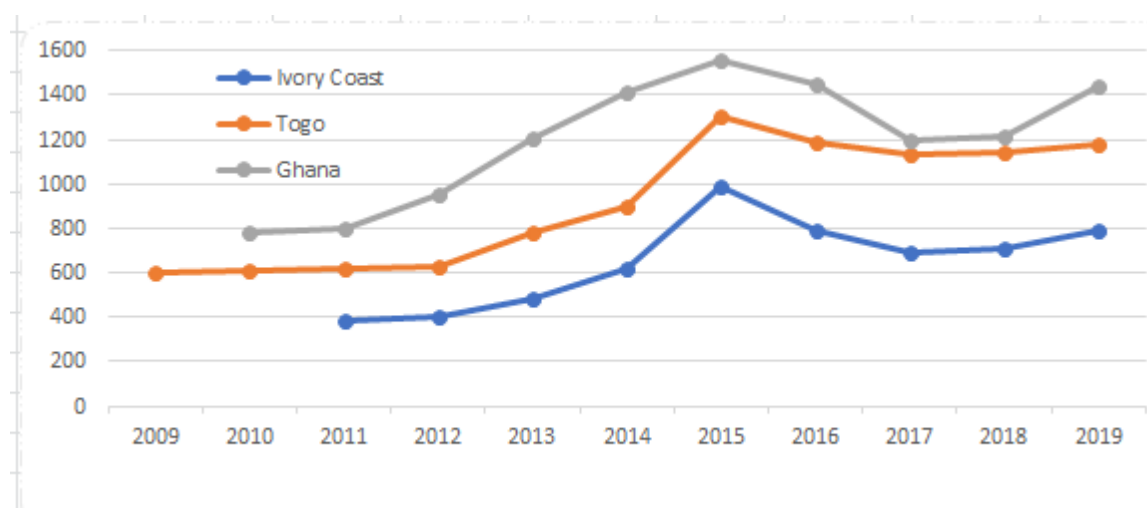
### **Evolution of producer prices and incomes**

In Côte d'Ivoire and Togo, the cocoa sector is placed respectively under the supervision of the Coffee-Cacao Council and the Coffee and Cocoa Sector Management Committee, which are public bodies responsible for overseeing the production process and marketing. The prices paid to producers are set by these structures based on international market prices. They have recorded a downward trend since 2009 in the wake of world prices, in connection with the economic and financial crisis that prevailed in the main importing countries. In Côte d'Ivoire, this situation, combined with the implementation of the new reform of 2011, which reintroduced the guaranteed minimum price system, has encouraged the price paid to producers to rise.

During the 2018/2019 season, it was set at 750 FCFA , 1,29\$ / kg against 725 FCFA, 1,25\$ / kg and 657 FCFA, 1,13\$ / kg during the last two seasons, an average growth rate of 7% against 12% for prices. global. Income received by producers averaged 944.6 billion over the period 2007-2012.

They are estimated at 1.087 billion<sup>10</sup> in 2013. In Togo, the improvement at the international level has also had an impact on indicative prices. After declining between 2009 (1,305 FCFA / kg) , 2,24\$ and 2011 (1,051 FCFA/kg) 1,81\$, the trend has reversed, and the prices paid to producers have started to rise again since 2011.

**Evolution of world production of cocoa beans (thousands of tonnes) [4]**



**Figure 1.** Evolution of world production of cocoa beans (thousands of tons)

Source: Make chocolate fair ,Decembre 2015 , Les prix du cacao et les revenus des producteurs [Electronics sources]: <https://fr.makechocolatefair.org/problemes-cles/les-prix-du-cacao-et-les-revenus-des-producteurs>.

In view of the above, price therefore remains an important factor in the survival of the sector. Its development is amplified by the rigidity of demand, compared to supply, favored by erroneous anticipation by producers. Indeed, according to a study (LIPCHITZ and T. POUCH, 2007), producers plant more

at a time when prices are on the rise. When the harvest arrives, the time lag between these favorable prices and actual production causes excess production which leads to lower prices. As demand is rigid, this drop in prices is then amplified, leading farmers to reduce their supply during the following. seasons. Again, rigid demand drives prices up and the cycle repeats itself.

### Cocoa prices and producers' incomes

The making of chocolate is a thriving business, in which the big companies make big profits. And as these companies seek to make ever higher profits and take an ever-larger place in the market, millions of cocoa farmers are suffering the consequences with ever shrinking revenue share. In 2012, the global chocolate confectionery market achieved sales of approximately \$ 80 billion, a figure that is expected to increase to \$ 88 billion in 2014 [4].

**Table 1.** Evolution of the share of cocoa in export earnings from 2014 to 2019

	Ivory Coast			WAEMU		
	All EXP	Cocoa	Cocoa%	All Exp	Cocoa	Cocoa%
2014	4096,8	1053,7	25,7	7212,7	1056,3	14,6
2015	4590,7	1263,2	27,5	8394,6	1269,5	15,1
2016	5273,4	1756	33,3	9122,3	1772,0	19,4
2017	5651,2	1884,3	33,3	10337,1	1902,3	18,4
2018	5962,1	1969,4	33	11316,7	1985,4	17,5
2019	6041	1722,1	28,5	12449,4	1727,8	13,9
<b>Average</b>	<b>5269,2</b>	<b>1608,1</b>	<b>30,5</b>	<b>9805,5</b>	<b>1618,9</b>	<b>16,5</b>

Source : Evolution of the share of cocoa in export earnings from 2014 to 2019

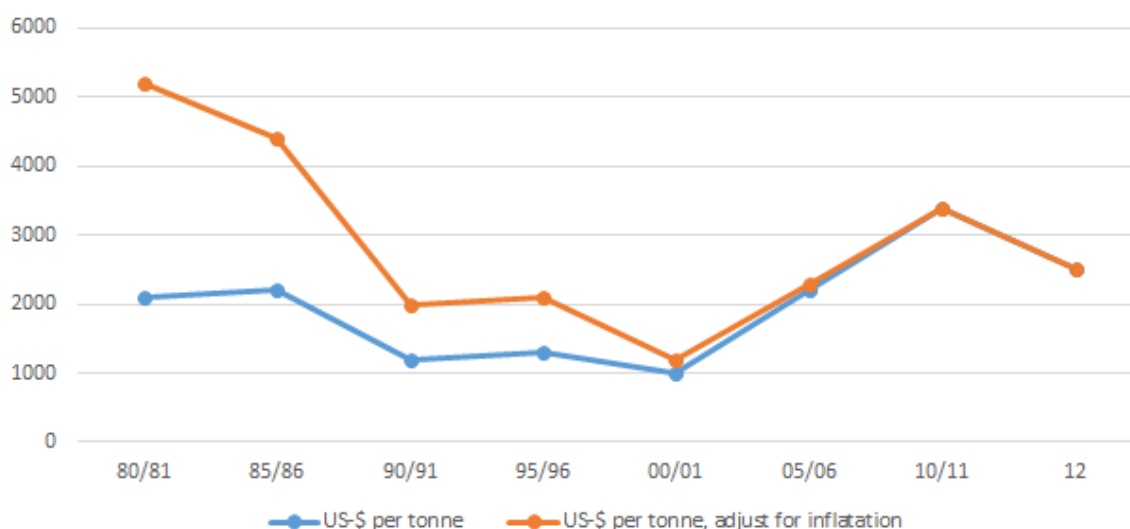
### Low and unstable cocoa prices

While the profits of multinational chocolate companies have increased since the 1980s, the prices of cocoa beans on the world market have been halved (taking inflation into account).

Another aspect of the problem is that cocoa farmers only receive a share of the world market price for their cocoa beans, due to local trade structures and taxes and also the quality of the cocoa beans. For example over the past 10 years producers in Côte d'Ivoire received only 40 to 50% of the price offered by the world market for their beans. Producers are rarely organized and lack a vision of market trends for cocoa prices. They have to sell their cocoa at the price dictated by the intermediaries [4].

### Instability of cocoa prices

While the profits of multinational chocolate companies have increased since the 1980s, the prices of cocoa beans on the world market have been halved (taking inflation into account) [4].



**Figure 2.** Cocoa prices 1980-2012

Source: *Make chocolate fair*, Decembre 2015, *Les prix du cacao et les revenus des producteurs* [Electronics sources]: <https://fr.makechocolatefair.org/problemes-cles/les-prix-du-cacao-et-les-revenus-des-producteurs>

### PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА

The consequences of price instability, combined with ever-increasing production costs, are the source of economic insecurity and the impoverishment of millions of cocoa farmers. Despite forecasts claiming that demand for cocoa will increase by around 20% in the next few years and growing revenues for chocolate companies, many producers can no longer meet their cost of living. Limited income and lack of information about market developments, cocoa farmers and their families are the big losers in a very lucrative chocolate and cocoa industry.

Low and unstable producer incomes cause serious social and environmental problems. Producers stop investing in their farms, lower wages, cannot provide decent working conditions for workers and, in worst cases, turn to child labor. In order to increase their income, they are using more land for cocoa production, often at the expense of sustainable, ecological and diverse agriculture.

## SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ

The livelihoods of cocoa farmers are also threatened by everyday risks such as illness or the death of a family member. Striving to manage these risks that threaten both their farm and their household, farmers often turn to informal loans, sometimes with interest rates of up to 100 percent for a loan of just a few months.

Cacao-Trace responds directly to the need for a transparent and more sustainable cocoa supply chain. Technical assistance and coaching offered at Cacao-Trace farms and post-harvest centers helps cocoa farmers diversify their income, increase their yield and improve the quality of their beans. By working alongside them to further professionalize their agricultural management capacities and their methods of protecting the environment, Cacao-Trace enables them to earn better income and manage their plantations more independently. In addition, thanks to the chocolate bonus, chocolate lovers all over the world can have a direct impact on the lives of cocoa farmers too.

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

1. FIRCA, « Côte d'Ivoire: les grands dossiers de la filière café cacao »,2008 , [Electronics sources] : [www.lebanco.net](http://www.lebanco.net)
2. Gopal witness, juin 2007, « Chocolat chaud: comment le cacao a alimenté le conflit en Côte d'Ivoire». P 55-59
3. Philippe Bastide, Septembre 2007 , Atlas de l'Intégration Régionale en Afrique de l'Ouest, série économie, « Le cacao»,[Electronics sources] : [www.oecd.org/fr/csao/publications/39596515.pdf](http://www.oecd.org/fr/csao/publications/39596515.pdf)
4. Make chocolates fair , <<Les prix du cacao et les revenus des producteurs>>, Decembre 2015 , [Electronics sources ] : <https://fr.makechocolatefair.org/problemes-cles/les-prix-du-cacao-et-les-revenus-des-producteurs>
5. CTB, Agence belge de développement, février 2011 « le cacao, un levier de développement».[Electronic sources]: <http://www.befair.be/sites/default/files/all-files/brochure/Brochure%20cacao-FR-BD.pdf>
6. Olivier DEHEUVELS (CIRAD - programme cacao), 2003, « Dynamique de cacao replantation cacaoyère en Côte d'Ivoire: comparaison de choix techniques avec le logiciel « olympe».P34-42
7. Un cacaoculteur de la coopérative SCEB, le 19 avril 2021 à Mbrimbo:[Electronics sources] : <https://www.geo.fr/environnement/a-mbrimbo-en-cote-divoire-le-succes-du-cacao-bio-meilleur-et-plus-rentable-204789>
8. Aguilar, P. ; Paulin, D.; Keho, Y.; N'Kamleu, G.; Raillard, A.; Deheuvels, O.; Petithuguenin, P.; Gockowski, J. (2003) L'évolution des vergers de cacaoyers en Côte d'Ivoire entre 1995 et 2002, in 14th International Cocoa Research Conference, Accra (Ghana), 13-18 October 2003. pp.1167-1175
9. Alary, V. (2000) Les cacaoculteurs camerounais face aux risques : essai de modélisation. Collection Bibliothèque du Développement, L'Harmattan Eds. 236 p.
10. Ruf, F. (2000) Déterminants sociaux et économiques de la replantation, Oléagineux, Corps Gras, Lipides. Volume 7, Numéro 2, 189-196. Dossier : Afrique, plantation et développement.
11. Ministère de la Coopération et du Développement (1990) Compétitivité du cacao africain. Rapport d'étude du Ministère de la Coopération et du Développement, Paris, France Eds. 279 p

# ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОМУ ТВОРЧЕСТВУ В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ

Тимур Гафитулин, Россия

Институт Философии РАН

Сектор философских проблем социальных и гуманитарных наук

gafitulin@gmail.com

Научный руководитель: д.ф.н. Алексеева И.Ю.

## АННОТАЦИЯ

Стремительное развитие технологий ставит вопрос о занятости людей в условиях массовой робототехники, цифровизации и искусственного интеллекта. Одним из «спасительных» для человека занятий видится разработка новой техники, для чего необходимо массовое обучение техническому творчеству. В докладе делается краткий обзор методов обучения техническому творчеству с точки зрения философии техники и даётся эскизный прогноз развития педагогической технологии как одной из социально-гуманитарных технологий.

**Ключевые слова:** Дегуманизация техники, Искусственный интеллект в образовании, ТРИЗ, Проблемология

## ABSTRACT

The rapid development of technology raises the question of the of people's employment in times of mass robotics, digitalization and artificial intelligence. One of the "saving" activities for a person is the development of new technology, which requires mass training in technical creativity. The report provides a brief overview of the methods of teaching technical creativity from the point of view of the philosophy of technology and gives a sketch forecast of the development of pedagogical technology as one of the socio-humanitarian technologies.

**Key words:** Dehumanization of technology, Artificial Intelligence in education, Problemology, TRIZ

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Информационные технологии и развивающийся искусственный интеллект начинают прямо влиять на множество сфер человеческой жизни, в том числе и на сферу образования. В условиях, когда растёт запрос на креативные и творческие профессии, возникают парадоксальные вопросы об алгоритмах креативности и способности искусственного интеллекта помочь подготовить творческую личность.

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

Человек стремительно освобождается от рутинного труда. [2, 4]. Меняется восприятие самого понятия «освобождение». Счастье человечества всё больше зависит от технологий. [1] Два сценария для «освобождённого» человека. Позитивным будет это влияние или негативным – предмет непрекращающихся дискуссий. [1,2, 6]. Первый сценарий – персональное творчество, «ремесленный островок». Второй сценарий – техническое творчество. Человеческие навыки в условиях непрерывной цифровизации тоже должны быть «оцифрованы». Творческая составляющая в образовании должна быть усилена. Растёт запрос на персональное творчество [3], система образования должна удовлетворять обоим запросам – учить и персональному творчеству, и техническому.

Обучение техническому творчеству – сложная философско-методологическая проблема. Возможно ли обучение творчеству, в принципе? Если возможно, то как должна быть выстроена программа обучения творчеству? Возможно ли массовое обучение

творчеству? Для ответа на эти вопросы автором проведён методологический анализ различных методов, которые могут быть использованы для технического творчества.

## **PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА**

Для анализа были выбраны различные методы инженерного творчества, также называемые методами активизации поиска новых идей или эвристическими методами – это Мозговой штурм Алекса Осборна, Метод фокальных объектов Чарлза Вайтинга, Синектика Уильма Гордона, Морфологический подход Фрица Цвикки, Теория Решения Изобретательских Задач Генриха Альтшуллера. Важно отметить, что все эти подходы зародились в индустриальную эпоху, когда потребовался управляемый подход к инновациям без расчёта на стихийное персональное творчество.

Эти методы изучались как теоретически, по описанию механизмов их работы, так и на практике – в различных проектных группах на тренинговых и консультационных программах, проводимых автором. Исследование показало, что методы технического творчества вполне работоспособны, при соблюдении определённых условий обучение техническому творчеству возможно. Что это за условия?

**Необходимость уровней решений.** Техническое творчество представляет собой весьма обширную область и его надо разделять на уровни решений, например, на уровень рационализаторских и изобретательских задач.

**Преподаватели-изобретатели.** Ещё одна значимая проблема – это оценка результатов творческой деятельности как студентов, так и преподавателей. Возможно, через систему творческих конкурсов, причём жюри этих конкурсов должно состоять из экспертов, участвовавших в подобных конкурсах и победивших в них. Творческий конкурс может стать основным форматом и синонимом образовательного процесса.

**Значимость аналогий.** Поиск аналогии, нужной для нового решения, проходит красной линией через методы инженерного творчества, становясь всё более и более управляемым поиском. Поэтому формирование мышления, способного выстраивать верные аналогии, важно при обучении техническому творчеству.

**ТРИЗ как методология технического творчества.** Теория Решения Изобретательских Задач, разработанная Г.С. Альтшуллером и его последователями, зарекомендовала себя и как успешная методология по созданию новых технических решений, и как работающая школа подготовки изобретателей по всему миру. Она может быть принята в качестве основы для дальнейшего развития методологии технического творчества.

**Методологические трудности ТРИЗ.** В современной ТРИЗ не решены важные методологические проблемы. Во-первых, не выделен единый предмет. Во-вторых, основная база приёмов ТРИЗ создана на материале машиностроительных и приборостроительных примеров. Любопытно, но идея сделать отдельную науку об изобретательском творчестве на нова. Русский инженер и философ техники П.К. Энгельмейер предлагал назвать такую науку «Эврилогией». [7]

**Проблемология как универсальная методология технического творчества.** Для преодоления этих трудностей возможно, будет целесообразно выделить в ТРИЗ самостоятельную область для части уникальных исследований, какими являются АРИЗы – Алгоритмы Решения Изобретательских Задач. Если подвести под них более универсальную методологическую базу, расширить область применимости с изобретательских задач на все задачи отсутствия готовых средств и ввести более универсальный язык, то может получиться самостоятельная и очень полезная наука. Такой базой может стать проблемологический

подход, или проблемология, развиваемая в ряде исследований со второй половины XX столетия, в частности, в исследовании В.Е. Никифорова [5].

Проблемный подход видится подходящим для построения программ обучения творчеству, потому что строится вокруг проблем, а не способов их решения. Это оставляет простор для творчества, не превращая, тем не менее, образовательный процесс в хаос.

### **KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Тема конференции звучит как «Трансформации общества в социально-гуманитарных науках», и если кратко говорить о текущих трансформациях в образовании, то можно сделать несколько выводов:

- Алгоритмы цифровых платформ всё больше участвуют в формировании ежедневной повестки человека.
- Творческий компонент в образовании должен быть значительно увеличен.
- Образование в цифровую эпоху должно открывать возможность развития как персонального творчества, так и технического.
- Центральная роль в таких программах обучения может быть отведена проблемологии как самостоятельной дисциплине, изучающей закономерности возникновения и развития проблем.
- При соблюдении этих условий ведущая роль человека во взаимодействии с искусственным интеллектом будет не только сохранена, но и усилена.

### **LĪTERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS. REFERENCES. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ**

1. Алексеева И.Ю. *Индекс счастья» и конец истории* // Философия и общество. 2019. № 4 (94). с. 60.
2. *Атлас новых профессий*. Коллектив авторов. [https://atlas100.ru/upload/pdf\\_files/atlas.pdf](https://atlas100.ru/upload/pdf_files/atlas.pdf), Дата обращения 02.12.2021 г., стр. 464
3. Краснова В. *Вкалывают роботы, а не человек. Суждено ли человечеству переключиться на творчество*. <https://www.kommersant.ru/doc/5100396>, Дата обращения 05.12.2021.
4. Лебедев А. *Николай Иронов*. <https://ironov.artlebedev.com/> Дата обращения 02.12.2021 г
5. Никифоров В.Е. *Проблемная ситуация и проблема: Генезис, структура, функции*. Методологический анализ: диссертация ... доктора философских наук : 09.00.01. - Рига, 1989
6. *Философские проблемы развития искусственного интеллекта*: Коллективная монография / Под ред. А.В. Волобуева, Н.А. Ореховской. — М.: Прометей, 2019.
7. *Энгельмейер П.К.* Теория творчества. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. с. 8



# РОЛЬ КУЛЬТУРНЫХ ФАКТОРОВ В НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ ПОЛЬШИ

**Дарья Григорова (Daria Grigorova)**, Латвия,  
Балтийская международная академия,  
Докторантура по региональной экономике и экономической политике,  
daria.grigorova@gmail.com  
Научный руководитель: Dr. oes,  
ассоциированный профессор Балтийской международной академии  
**Ольга Андреевна Павук**

## АННОТАЦИЯ

В работе анализируются факторы, способствующие формированию неформального сектора экономики. Исследуются основные подходы к определению неформальной экономики. Охарактеризованы культурные факторы, способствующие формированию неформальной экономики на примере Польской Республики.

**Ключевые слова:** неформальная экономика, культурные факторы, коррупция, государство

## ABSTRACT

The article analyzes the factors contributing to the formation of the informal sector of the economy. The main approaches to the definition of the informal economy are investigated. Cultural factors contributing to the formation of the informal economy are characterized by the example of Poland.

**Key words:** informal economy, cultural factors, corruption, government

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Исследование взаимосвязи экономического устройства с социальной, политической и культурной средой сегодня особенно актуально как в странах Европы, так и в СНГ. Особенности идеологических установок, исторические условия, межкультурные различия формируют специфическую систему факторов и создают почву для развития неформальной экономики в конкретной стране. Но до сих пор пробелом в исследовании специфики неформальной экономики остается анализ взаимосвязи культурных факторов с особенностями национальных экономик. Игнорирование аспектов культуры отрицательно сказывается на эффективности действий по борьбе с теневым сектором.

Польша является примером страны, где произошла смена формальных правил ведения экономической деятельности при евроинтеграции и вступлении в ЕС в 2004 году. При этом уровень неформальной экономики Польши составил 33,1% в 1991 году, 21,65% в 2008 году, 16,67% в 2015 году [15]. С одной стороны, это подтверждает выводы польского исследователя Buszko А. Т. о том, что теневая экономика особенно проявляется в странах, которые находятся в периоде трансформации. С другой стороны, несмотря на то, что Польша осуществила переход от централизованной плановой экономики с низким уровнем доверия к власти к рыночной [4], в стране все же наблюдается значительная доля неформальных рыночных отношений. В 2019 году по данным Польского института экономических прогнозов и анализа шестая часть ВВП Польши создается в неформальном секторе экономики.

Таким образом, можно предположить, что вступление Польши в ЕС было эффективным с точки зрения экономического роста, но культурные факторы, которые невозможно быстро изменить, продолжают существенно влиять на объёмы неформальной экономики. Поэтому кейс Польши является особо актуальным для исследования роли культурных факторов в неформальной экономике в контексте их существенного влияния на нормы, правила ведения бизнеса и экономического поведения.

Изучением связи национальной культуры и теневой экономики Польши занимались польские ученые Buszko A. T. [3-4] (измерения национальной культуры Польши с помощью показателей дистанции власти, избегание неопределенности и их влияния на теневую экономику показывают положительную связь), Kowalska S. [7] (определение роли культурного наследия в формировании, развитии идентичности, общества Польши), Mróz B. [9] (культурные детерминанты теневой экономики Польши). К примеру, Kowalska S. утверждает, что много-этническая, мульти-культурная, многоконфессиональная Республика Польша обязана значительной долей собственного развития культуре, науке, искусству представителей других народов [7]. В работе Mróz B. [9] утверждается о культурной обусловленности и детерминизме некоторых социальных явлений и поведения, в том числе уклонения от уплаты налогов, что ведет к росту теневой экономики Польши. Индивидуалистический менталитет поляков, отсутствие государственного инстинкта, беззаботное поведение большинства граждан Польши, недостаток бизнес-образования, отсутствие воображения и перспективного мышления (например, в отношении будущих пенсий) являются главными культурными инвариантами неформальной экономики страны.

Среди исследований связи культурных факторов и неформальной экономики стоит отметить работу Schneider F., Raczkowski K., Mróz B. [12]. Ученые оценивают долю уклонения от уплаты налогов в Польше в размере 4,2% ВВП (с учетом косвенного налогообложения и самозанятости). Этот показатель значительно выше, чем у соседей: с 1,9% ВВП в Германии и 2,9% в Чехии.

Объектом исследования являются социально-экономические отношения, способствующие формированию и развитию неформального сектора экономики.

Цель исследования – анализ культурных факторов неформального сектора экономики и разработка мер по снижению уровня неформальной экономики.

## **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Рассматривая неформальную экономику, невозможно пройти мимо темы этических норм и нравственных аспектов экономической деятельности, так как теневая ее сторона пренебрегает этими нормами, хотя и может не наносить прямого вреда обществу и даже приносить экономическую выгоду. Следует признать, что стремление получить максимально большую прибыль подталкивает предпринимателей на риск, который сопряжен не только с нарушением законодательства, но и отказом от морально-этических норм.

В измерении культурных различий между регионами, странами, историческими эпохами помогают опросы, рейтинги, сконструированные показатели. Среди культурных факторов выделяют: грамотность, доверие, предпринимательскую активность, ценности и убеждения, семейные связи, отношение к работе, восприятие бедности и др. Например, Всемирный обзор ценностей (ВОЦ, World Values Survey, WVS) исследует ценности граждан в 120 странах с 1981 года и является фундаментом для определения их роли в экономическом развитии стран [17-20].

Результаты оценки культурных ценностей граждан Польши за 1981-2012 годы по данным исследования ВОЦ [17-20] (Таблица 1) говорят о том, что показатели остались неизменны, несмотря на смену правил ведения экономической деятельности в связи с переходом на рыночную экономику и евроинтеграцией. Для граждан Польши в течение 1989-2012 годов остается важной работа (средняя оценка 1,07-1,33, или 1,15 за весь период опросов), на втором месте – семья со средним значением 1,61 за 1989-2012 годы, на третьем – религия со средней оценкой 1,70, на четвертом – политика со средней оценкой 1,77, на пятом – друзья со средней оценкой 1,91, на шестом – досуг со средней оценкой 2,64. Таким образом, нельзя сказать, что одна из ценностей превалирует над другой.

**Таблица 1.** Приоритетность ценностей на основе оценки гражданами важности работы, семьи, друзей, досуга, политики, религии в Польше по данным опросов 1981, 1990, 2005 и 2012 годов.

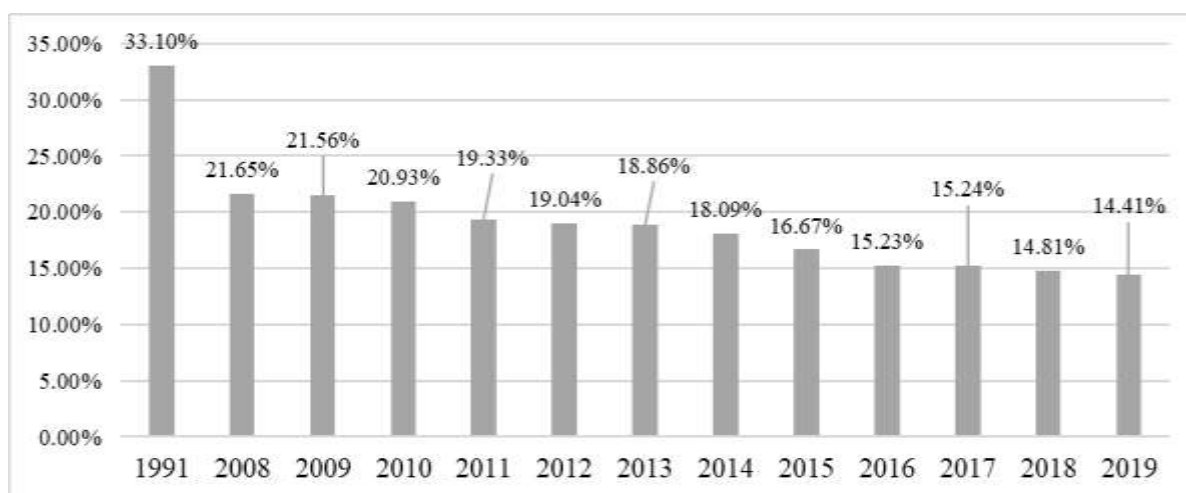
	1989	1997	2005	2012
Количество респондентов, человек	938	1153	1000	966
Важность в жизни (Очень важно – 1, скорее важно – 2, не очень важно – 3, совсем не важно – 4)				
Работа	1,33	1,10	1,07	1,08
Семья	1,11	1,90	1,73	1,69
Друзья	1,99	1,98	1,87	1,79
Досуг	1,85	2,93	2,93	2,84
Политика	2,64	1,44	1,55	1,46
Религия	1,61	1,73	1,68	1,79
ВВП душу населения за ПКС, дол. (цены 2017 года)	11314,96	14054,39	18937,48	25457,21

*Источник: рассчитано автором в программе SPSS на основании [17-20].*

Оценка ценностей Польши в период до и после вступления в ЕС свидетельствует, что ценности фактически не изменились, а ВВП на душу населения стабильно рос как до вступления на 4%, так и после вступления – на 4% в среднем ежегодно. После вступления страны в ЕС несколько возросла удовлетворенность собственной жизнью и финансовым положением. Граждане считают приоритетными высокую обороноспособность (средняя оценка 1,75), поддержание порядка в стране (средняя оценка 2,18), стабильную экономику (средняя оценка 2,18). При этом более приоритетным является экономический рост, однако респонденты не нивелируют защиту окружающей среды. Граждане Польши занимают скорее пассивную позицию в принятии политических решений. В стране произошло сокращение уверенности в доверии практически ко всем организациям за период с 1989 по 2012 гг. Граждане наиболее уверены в церкви (оценка 2,01), вооруженных силах (2,16), университетах (2,06), организациях защиты экологии (2,28), благотворительных или гуманитарных организациях (2,23). Граждане менее уверены в политических партиях (3,14), правительстве (3,12), профсоюзах (2,96), парламенте (2,78), государственных службах (2,66), банках (2,62), прессе (2,63). Таким образом, в стране очевидно наибольшее значение имеют традиционные ценности: важность религии, связей между родителями и детьми, традиционных семейных приоритетов.

Исследования неформального сектора экономики стран Европы, проведенные F. Schneider, позволили установить, что основной вклад в формирование этого сектора в ЕС вносят именно страны Восточной Европы [1, с. 22].

Несмотря на положительные тенденции снижения уровня теневой экономики Польши в 1991-2019 гг., их можно определить как незначительные. Среднегодовой темп снижения составляет всего 0,66% за 2008-2019 гг. (Рисунок 1). Если не предпринимать усилия, то для того, чтобы по уровню неформальной экономики Польша оказалась на одном месте с Германией (10,8% от объема ВВП), потребуется 35 лет.



**Рисунок 1.** Динамика доли теневой экономики Польши в ВВП, % [15; 21].

Польский экономист Б. Выжникевич определил следующие особенности неформального сектора экономики Республики [2]:

1. Уклонение от уплаты налогов. НДС в Польше составляет 23%. Высокая ставка НДС стимулирует польские предприятия организовывать различные схемы мошенничества.
2. Теневой наличный оборот. Наличный оборот денежных средств тесно связан со стремлением большого количества индивидуальных предпринимателей и граждан избежать уплаты налогов;
3. Незаконный вывод денежных средств за пределы страны. Рост деловой активности стимулирует предприятия не столько к реинвестированию, сколько к выводу части прибыли за пределы страны (как правило, в оффшорные компании);
4. Занижение показателей заработной платы. Заработная плата, которая не облагается налогами, в Польше называется «выданной под столом»;
5. Неформальная экономика Мазовецкого воеводства. Уровень неформального сектора экономики в этом регионе выше, чем в среднем по стране на 10-12%. Варшава является финансовым центром Польши. Кроме того, в столице развит рынок краткосрочной аренды жилья, денежные средства от которого не попадают в официальную экономику;
6. Контрабанда табачной продукции. Этот рынок оценивается на уровне 800 млн. евро в год.

Новым сектором неформальной экономики Польши является сектор, связанный с работой украинских мигрантов, которые постоянно прибывают в Польшу в связи с неблагоприятной экономической ситуацией на Украине после событий 2014 г. [22]. С одной стороны, украинские трудовые мигранты являются движущей силой экономики Польши, но с другой стороны, они аккумулируют в себе проблемы всех других неформальных секторов экономики Польши (уклонение от уплаты налогов, неофициальное трудоустройство, контрабанда и т.д.).

## **KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В результате исследования культурных факторов неформального сектора экономики Польши можно выделить следующие выводы:

1. Воздействие культурных факторов на формирование и развитие неформального сектора носит комплексный характер и приводит к неизменности экономического поведения и определенному уровню неформальной экономики Польши;
2. Основными элементами неформального сектора экономики Польши выступают: уклонение от уплаты налогов, теневой наличный оборот, незаконный вывод

денежных средств за пределы страны, занижение показателей заработной платы, отдельная неформальная экономика Мазовецкого воеводства, контрабанда табачной продукции, незаконная миграция и трудоустройство граждан из Украины;

3. Выделены следующие культурные факторы неформального сектора экономики Польши: высокий уровень недоверия к государственным институтам, низкий уровень налоговой культуры населения, низкий уровень поддержки идей мультикультурализма среди населения.
4. Усиление цифровизации экономики, внедрение технологий блокчейн, усиление контроля за миграцией из Украины, многовекторная дипломатия, усиление взаимодействия со странами ЕС приведут к снижению уровня неформальной экономики Польши.

Для успешного измерения культурных факторов существующих стандартных техник, используемых экономистами, недостаточно, необходимо расширение теоретического аппарата и языка экономической науки на данном направлении.

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

1. Ендовицкий Д.А., Ломсадзе Д.Г. Теневая экономика Европы и России: проблемы и пути решения. – Воронеж: Изд-во «Ритм», 2019.
2. Выжникевич Б. В Польше теневая экономика сокращается и развивается. URL: <https://www.obserwatorfinansowy.pl/in-english/macroeconomics/in-poland-the-shadow-economy-is-shrinking-and-evolving/>
3. Buszko A. T. Cultural implications for the shadow economy //Engineering Economics. – 2018. – Т. 29. – №. 1. – С. 46-52.
4. Buszko A. The regional differentiation of shadow economy in Poland-the potential impact for development //Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej. – 2019. – №. 125.
5. Clearly Cultural. Geert Hofstede cultural dimensions –<http://clearlycultural.com/geert-hofstede-cultural-dimensions/>
6. Kononenko P. B., Raskov D. E., Tulchinskii G. L. Culture as the new frontier of economics // Ekonomicheskaya Politika. 2017. № 5 (12). С. 178–207.
7. Kowalska S. Cultural Heritage in Poland-the Background, Opportunities and Dangers. – Adam Mickiewicz University, 2012.
8. Możyłowski P., Kalinowska K. The Gray Zone in Poland - Phenomenon, Conditions and Causes, Multifaceted Consequences. // International Journal in Economics and Business Administration Volume II, Issue 3, 2018.
9. Mróz B. The shadow economy in Poland: causes, manifestations, economic and social effects //Journal of Management and Financial Sciences. – 2010. – Т. 3. – №. 3. – С. 96-118.
10. Nchor D. Shadow economies and tax evasion: The case of the Czech Republic, Poland and Hungary. // Society and Economy 43 (2021) 1,
11. Schneider F. The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (not) Know? // IZA DP No. 6423, March 2018.
12. Schneider F., Raczkowski K., Mróz B. Shadow economy and tax evasion in the EU //Journal of Money Laundering Control. – 2015. Vol. 18 No. 1, pp. 34-51. URL: <https://doi.org/10.1108/JMLC-09-2014-0027>
13. Singh M. Social and Cultural Aspects of Informal Sector Learning: Meeting the Goals of EFA. // International Handbook of Education for the Changing World of Work, 2000. - № 2. – p. 3.
14. Smith, P. Assessing the Size of the Underground Economy: The Canadian Statistical Perspectives, Canadian Economic Observer, 2018. - Catalogue No. 11-010
15. The Global Economy. Poland: Shadow economy. URL: [https://www.theglobaleconomy.com/Poland/shadow\\_economy/](https://www.theglobaleconomy.com/Poland/shadow_economy/)
16. The shadow economy in Poland will reach 18-20% of GDP in 2020. URL: <https://wbj.pl/the-shadow-economy-in-poland-will-reach-18-20percent-of-gdp-in-2020/post/131106>
17. WV2 Data Poland Spss v1.6. Osrodek Badania Opinii Publicznej [Survey Unit of polish Radio-Television] University of Warsaw. URL:<https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV2.jsp>
18. WV3 Data Poland Spss v20221107. Centrum Badania Opinii Społecznej (CBOS), (Warsaw). URL: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV3.jsp>
19. WV5 Data Poland Spss v20201117. CBOS Public Opinion Research Centre. URL: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV5.jsp>

20. WV6 Data Poland Spss v20201117. CBOS – Public Opinion Research Centre. URL:<https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>
21. Wyżnikiewicz, B. In Poland the shadow economy is shrinking and evolving. URL: <https://www.obserwatorfinansowy.pl/in-english/macroconomics/in-poland-the-shadow-economy-is-shrinking-and-evolving/>
22. Zdenek E. Ukrainian immigrants are powering Poland's economy. // The Economist, 2018. – № 23. – p. 15

# THE TOTAL TAXABLE RESOURCES AND THE TAX GAP - INDICATORS FOR MEASURING FISCAL CAPACITY

Head Assist. Prof. **Taner Ismailov**, PhD

Head Assist. Prof. **Angelin Lalev**, PhD

**Victoria Bazinska**

Bulgaria

D. A. Tsenov Academy of Economics Svishtov

t.ismailov@uni-svishtov.bg

## ABSTRACT

The “Total taxable resources” is a concept of the total amount and a comprehensive measure of all taxable income flows that a country could potentially tax. The tax gap is a widely used indicator for measuring compliance with tax legislation and the stage of tax collection. It also applies to the tax capacity evaluation. From a methodological point of view, both indicators are completely different, but they bring essential information in the process of measuring fiscal capacity.

**Key words:** fiscal capacity, fiscal policy.

## АННОТАЦИЯ

„Общие налогооблагаемые ресурсы“ - это концепция общей суммы и комплексная мера всех пропусков налогооблагаемого дохода, которые страна может потенциально облагать налогом. Налоговая разница “tax gap” - широко используемый показатель для измерения соблюдения налогового законодательства и стадии сбора налогов. Это также относится к оценке налоговой способности. С методологической точки зрения оба показателя совершенно разные, но несут важную информацию в процессе измерения бюджетного потенциала.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

As a result of an in-depth study aiming to find an indicator that adequately measures fiscal capacity, in 1998 the United States administration adopted a Treasury methodology for estimating total taxable resources (TTR) [2,3]. This indicator is surveyed within each calendar year [3,2]. The total taxable resource is defined as the non-duplicated amount of income generated within a state and income (cash) flows received from its residents, which are potentially subject to taxation in the territory of a state [1,524].

One of the fundamental functions of the tax administration is improving tax collection [4,61]. Researching for a potential possibility to measure optimisation of tax collection, the author's team focus on the "tax gap" indicator. It is among the widely used indicators in the world to measure compliance with tax legislation and the level of tax collection [5,6]. At the same time, it is an indicator that could apply to measuring tax capacity.

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

In order to carry out a comprehensive assessment of fiscal capacity, the researchers first task is to select its most accurate assessment indicator. This indicator must accurately reflect the relative ability of the state and local governments to raise revenue for the provision of public services. It is a well-known fact that GDP does not provide the most comprehensive information on a country's fiscal capacity because, by definition, it includes potentially taxable cash flows generated by "foreign" elements. The “Total taxable resources” is a concept of total and a comprehensive measure of all taxable income flows that a state could potentially tax [10]. For assessing the US fiscal capacity, the “Total taxable resources” indicator is calculated by the following formula:

$$(TTRs)=GSPs-EMPLs+EMPLRs+FIBTs+FCESs)+(DIVs+MINTs+SITs+NCAPs+COMs)$$

where for states:

TTRs = total taxable resources; GSPs = gross state product; EMPLOYEES = employee contributions to social insurance; EMPLOYERS = employer contributions to social insurance (unpublished data); FIBTs = federal indirect business taxes (unpublished data); FCES = federal civilian enterprises surplus/deficit (unpublished data); DIVs = dividend income; MINTs = monetary interest; SIT = select social insurance transfers; NCAPs = net realized capital gains (parts of this series are unpublished data); COM = commuter income, residents from outside state borders (unpublished data).

Structurally, the tax system consists of the legal and regulatory framework, the different in types and purposes taxes and the state tax authorities, ie. the tax administration, which monitors the implementation of tax legislation and tax collection [6,13]. Tax laws and regulations directly impact on the country's fiscal capacity, as they regulate tax rates for the different taxes, definitions of tax bases, methodology for calculating taxes, legislation and terms for tax withholding and collection, etc. In this sense, tax legislation is one of the instruments that the state can use to actually increase or decrease fiscal capacity [7,65].

The "tax gap" is the difference between the taxes actually paid and the total estimated amount of taxes that are expected to be paid, according to the European and Bulgarian tax legislation [9,878]. The indicator takes into account:

1. the unpaid and hidden taxes;
2. the unpaid declared taxes;
3. the reduced amount of the declared and paid taxes, due to the poor knowledge of the tax legislation by the taxable persons;
4. non-compliance with the tax legislation in all forms not listed above.

Also, for adequate calculation of the tax gap, timely and accurate statistical information is needed to assess the potential tax base. To assess the "tax gap", the authors propose comparison and analysis of forecast data and data on the implementation of revenue parameters of the state budget in the Republic of Bulgaria [8]. This comparison highlights the trends in collection, respectively, will assess the forecast of budget revenues, thus it will be possible to draw some conclusions about fiscal capacity and its' exploitation.

**Table 1.** Data on the Consolidated Fiscal Program of the Republic of Bulgaria for 2017 – 2019 (Tax gap assessment)

Item	Actual 2017 (BGN mln.)	Budget 2018 (BGN mln.)	Actual 2018 (BGN mln.)	Budget 2019 (BGN mln.)	Actual 2019 (BGN mln.)	Variance from 2017	Variance from budget 2018	Variance from 2018	Variance from budget 2019
Total revenue	35 316,60	38 213,90	39 650,90	43 857,00	44 048,60	112,27	103,76	111,09	100,44
Tax revenue	29 581,30	31 142,30	32 235,50	34 546,10	35 280,60	108,97	103,51	109,45	102,13
Direct taxes	5 644,30	5 756,60	6 132,50	6 559,90	6 714,90	108,65	106,53	109,50	102,36
Indirect taxes	14 532,50	15 156,40	15 531,00	16 437,30	16 847,70	106,87	102,47	108,48	102,50
Social and health insurance contributions	8 365,20	9 131,30	9 458,30	10 379,20	10 546,90	113,07	103,58	111,51	101,62
Other taxes	1 039,30	1 098,00	1 113,80	1 169,60	1 171,00	107,17	101,44	105,14	100,12
Non-tax revenues	4 214,70	4 703,40	5 302,30	6 627,60	6 303,30	125,80	112,73	118,88	95,11
Grants and donations	1 520,60	2 368,20	2 113,00	2 683,30	2 464,70	138,96	89,22	116,64	91,85

*Source: Ministry of Finance of the Republic of Bulgaria (Consolidated Fiscal Program)*

Given the limitations, mentioned above in order to assess the tax gap in the Republic of Bulgaria, the authors compared and analysed the forecast data and the data for the implementation of the revenue parameters of the state budget. The team analyses the total revenue under the



Consolidated Fiscal Program (CFP), as the sum of tax revenue, non-tax revenue and grants and donations. This comparison highlighted the trends in tax collection, respectively, assessed the budget revenues forecast and factual collection, thus it drew some conclusions about fiscal capacity.

The data analysed show that in terms of the actual collection of taxes compared to the data forecast in the previous year, there is a positive trend, i.e. the estimated tax amounts are collected and for most types of taxes even the indicator is over fulfilled.

### **KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Based on the conducted research on the characteristics of the Total taxable resources and the tax gap as indicators, determining the country's fiscal capacity, the authors' team conclude the following:

The "Total taxable resources" (TTR) is an indicator for assessing the fiscal capacity, taking into account many of the imperfections of the widely applicable in practice indicators. The formula for calculating total taxable resources is strictly defined for the needs of the United States. Given the functionality differences of states public administrations, the differences in the fiscal and tax systems and the fiscal frameworks, it can be concluded that this indicator is not applicable for the calculation and assessment of the total taxable resources in each state. However, the authors' team accent on the TTR, as its effective application in the United States indicates the perceived need for an in-depth, annual study of fiscal capacity. There are significant potential benefits of the fiscal capacity annual assessment, not only for the policymakers while defining the state's fiscal and tax policies, but it also has implications on the entire economy.

The effectiveness of tax legislation implementation and the analysis of state tax collection could be measured through the "tax gap". The assessment of the "tax gap" according to the method proposed by the authors confirms that the measures undertaken by the Bulgarian tax administration to improve tax collection, tackle the shadow economy and reduce tax compliance costs are effective. The tax gap is also an indicator of the effectiveness of the tax legislation implementation and the efforts undertaken regarding its observance by the tax administration in the country. Given the fact that tax legislation and tax collection are among the factors that have the most significant impact on fiscal capacity, based on the analysed in an in-depth study data, the authors conclude that in the context of the "tax gap", Bulgarian fiscal capacity is optimally exploited.

***Acknowledgement:** This research was financially supported by the project, which has received funding from The Bulgarian National Science Fund (BNSF) at the Bulgarian Ministry of Education and Science, Funding Competition for financial support for projects of junior basic researchers and postdocs – 2019, Project No. KII-06 M35/5 from 18/12/2019, "Fiscal discipline and/or growing the fiscal capacity of the Republic of Bulgaria?", Project coordinator: Aleksandrina Aleksandrova, Researcher, PhD.*

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

1. Besley, T., & Persson, T. (2008, May). Wars and State Capacity. *Journal of the European Economic Association*(6), 522-530. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/40282661>
2. Carnevale, John. Experimental Estimates of Total Taxable Resources, 1981-84. Technical Papers, Office of State and Local Finance, Department of Treasury, 1986, 1-6.
3. Compson, M., & Navratil, J. (1997). An Improved Method for Estimating The Total Taxable Resources of the States. Treasury Research Paper No. 9702.
4. Ismailov, T. (2021). DISCRETIONARY FISCAL POLICY – THEORETICAL ASPECTS. Проблеми розвитку фінансово-кредитної системи (pp. 60-62). Lviv, Ukraine: Університет банківської справи.
5. Johnson, N. D., & Koyama, M. (2017, April). States and economic growth: Capacity and constraints. *Explorations in Economic History*(64), 1-20. doi:doi.org/10.1016/j.eeh.2016.11.002
6. Kirkegaard, J. F. (2015). Economic Governance Structures in the United States. Brussels: European Parliament. Retrieved 4 13, 1-66, 2020, from [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/542668/IPOL\\_STU\(2015\)542668\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/542668/IPOL_STU(2015)542668_EN.pdf)
7. Laktionova, O., Dobrovolskyi, O., Karpova, T. S., & Zahariev, A. (2019, April 1). COST EFFICIENCY OF APPLYING TRADE FINANCE FOR AGRICULTURAL SUPPLY CHAINS. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 41(1), pp. 62-73. doi:10.15544/mts.2019.06

8. Ministry of Finance of the Republic of Bulgaria (Consolidated Fiscal Program), [www.minfin.bg](http://www.minfin.bg)
9. Pavlova-Banova, M., & Aleksandrova, A. (2020, October 8). LOCAL FINANCES IN BULGARIA ON THE THRESHOLD OF THE THIRD DECADE AFTER THE REFORMS IN THE SECTOR. KNOWLEDGE INTERNATIONAL JOURNAL, pp. 875-881. Retrieved from <https://ikm.mk/ojs/index.php/KIJ/article/view/4632>
10. U.S. Department of Treasury Office Of Economic Policy. (2002, November). TREASURY METHODOLOGY FOR ESTIMATING TOTAL TAXABLE RESOURCES (TTR) Revised November 2002. U.S. Department of Treasury . Retrieved from <https://home.treasury.gov/system/files/226/nmpubsum.pdf>

# РЫНОК ТРУДА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ И ТРУДОВАЯ АДАПТАЦИЯ МИГРАНТОВ

**Вероника Хлуд**, Республика Беларусь,  
Балтийская международная академия,  
«Региональная экономика и экономическая политика»,  
verakhlud@mail.ru  
Научный руководитель: док.э.к., проф. Ганна Решина

## АННОТАЦИЯ

Карантинные меры по сдерживанию распространения вирусной инфекции COVID-19 существенно повлияли на мировую экономику, миграционные процессы. Целью исследования является анализ ситуации на рынке труда Латвии и других стран Европейского союза, а также изучение проблем трудовой адаптации иностранных граждан. Сформулированные выводы и результаты исследования рассчитаны на практическую реализацию в рамках работы высших учебных заведений с иностранными студентами.

**Ключевые слова:** миграция, рынок труда, трудовая адаптация.

## ABSTRACT

Quarantine measures to curb the spread of coronavirus infection have had a significant impact on the global economy. The aim of the study is to analyze the situation on the labor market in Belarus and the countries of the European Union, to study the role of the Belarusian state in regulating the labor market in the context of the economic situation caused by the pandemic. The author has analyzed the distribution of graduates as one of the ways of state regulation of the labor market.

**Key words:** migration, labor market, labor adaptation.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

С 2020 года европейские страны, охваченные пандемией коронавирусной инфекцией, борются с его распространением с помощью карантинных мер и режима социальной изоляции. Несмотря на то, что эти факторы существенно повлияли на миграционные процессы, миграция молодых людей в связи с обучением продолжается и не прекращалась.

В соответствии с данными Центрального статистического управления Латвии до 2020 года количество мобильных студентов имело тенденцию к значительному увеличению. В 2020/2021 учебном году количество мобильных студентов приступило к обучению на 3,7 тысячи, или на 26,6% меньше, чем год назад. Большинство мобильных студентов (71,8%) получили предыдущее образование в странах за пределами Европейского Союза. Более половины (56,7%) от общего числа мобильных студентов составляют студенты, получившие предыдущее образование в Индии, Узбекистане и Германии [3].

Анализируя статистические данные можно сделать вывод, что студенты, которое ранее получили образование, приезжая на обучение в Латвию, планируют свою трудовую деятельность. Поэтому тема исследования актуальна тем, что проблема спроса и предложения на рынке труда наблюдается во многих странах мира и особую роль в урегулировании данной ситуации играет государство и высшие учебные заведения.

Цель исследования – проанализировать ситуацию на рынке труда Латвии и стран Европейского союза в условиях экономической ситуации, вызванной пандемией, изучить роль латвийского государства в регулировании рынка труда, в том числе через систему образования.

В работе использовались методы эмпирического исследования наблюдение и сравнение, а также общелогический метод – анализ.

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

В соответствии с латвийским законодательством, безработные – это лица, независимо от того, зарегистрированы они в Государственном агентстве занятости или нет, и которые одновременно удовлетворяют следующим трем условиям:

- в течение отчетной недели не работали и временно отсутствовали на работе;
- активно искали работу в течение последних 4 недель;
- в случае трудоустройства были готовы приступить к работе немедленно (в течение ближайших 2 недель).

К безработным также относятся лица, которые уже нашли работу и начнут работать в течение трех месяцев [1].

Расчеты уровня безработицы в Латвии и Европейском союзе производятся по методологии Международной организации труда. Анализируя, данные, которые представлены в Европейском статистическом комитете, в период пандемии в 2021 году уровень безработицы снизился в представленных странах практически до показателей начала 2020 года [4].

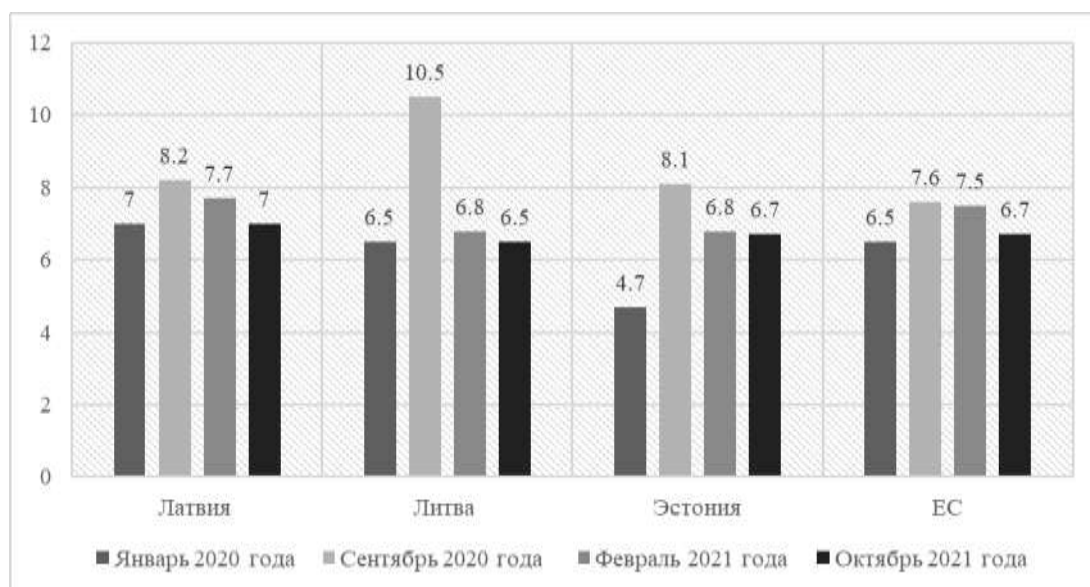


Рис. 1. Уровень безработицы (%)

Более детально проанализируем показатели на территории Латвии в течение 2021 года. В третьем квартале 2021 года уровень безработицы в Латвии снизился до 7,2% с 7,9% в предыдущем квартале, поскольку количество безработных сократилось на 5,5 тыс. до 67,9 тыс., а занятость выросла на 15 тыс. до 877 тыс. В третьем квартале 33,6 тыс. безработные не имели работы на срок до 5 месяцев, 11,3 тыс. – на срок от 6 до 11 месяцев. Кроме того, количество неактивных людей снизилось на 12,5 тыс. до 435,2 тыс. человек. Годом ранее уровень безработицы был выше на 8,4% [1].

Прогнозы рынка труда, учитывающие текущие процессы глобального экономического развития, в том числе влияние пандемии Covid-19 на экономику и рынок труда Латвии в ближайшие годы, являются вектором для развития. Они должны быть основаны на целевом сценарии экономического роста и соответствующих демографических прогнозах. В 2020 году Министерство экономики Латвийской Республики подготовило среднесрочные и долгосрочные прогнозы рынка труда, охватывающие потребности в занятости секторов по профессиям и образованию до 2040 года.

Кризис, вызванный пандемией Covid-19, особенно затронув те секторы, которые напрямую связаны с перемещением и сбором населения, такие как пассажирский транспорт, туристические агентства и туроператоры, услуги по размещению и питанию, различные сферы развлечений, искусства и культуры. В непосредственно затронутых секторах количество рабочих мест в 2019 году составляло около 60 тыс., или почти 7% от общего количества рабочих мест в национальной экономике. Во многих из этих секторов активность может оставаться на низком уровне в течение длительного времени, поэтому некоторые из этих рабочих мест могут быть потеряны.

Инновационные циклы стали намного быстрее: торговые терминалы самообслуживания, виртуальные помощники и боты, автономные транспортные средства, обработка больших данных. В ближайшие годы будет автоматизировано больше рабочих мест вместе с технологическим развитием. Наибольшее сокращение рабочих мест ожидается в профессиях с большой долей ручного труда и повторяющейся деятельности, а также в специальностях, связанных с прямым обслуживанием.

Увеличение ежедневного использования различных технологий и инноваций приведет к увеличению спроса на высококвалифицированную рабочую силу с образованием в области точных наук, особенно для специалистов в области информационных технологий и инженерных наук. К 2040 году количество рабочих мест в высококвалифицированных профессиях может увеличиться примерно на 80 тыс. и составить более половины (52% или 461 тыс.) от общего количества рабочих мест в национальной экономике. Следует отметить, что автоматизация работы менее вероятна в профессиях, требующих высокого уровня образования, большого социального взаимодействия и способностей в управлении, а также сталкивающихся с повседневными проблемами при планировании и координации сложной среды.

Как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе риск безработицы для людей с низким уровнем образования и без профессии значительно возрастет. Спрос на рабочую силу в элементарных профессиях может сократиться примерно на 17 тыс. человек к 2027 году и более чем на 46 тыс. к 2040 году. Излишек низкоквалифицированной рабочей силы будет расти [2].

Для того, чтобы иностранные студенты влияли положительно на рынок труда Латвии и быстро адаптировались, необходимо регулировать миграционные процессы путем предотвращения правонарушений в области миграции, взаимодействия мигрантов и работодателей, набора на актуальные в будущем специальности. Процессы трудовой адаптации мигрантов носят поверхностный характер, ограничиваясь только экономической и правовой направленностью. Как правило, адаптироваться в новой среде мигрантам помогают только соотечественники, которые имеют опыт работы в Латвии и лучше знают местную специфику. Для успешной трудовой адаптации мигрантов необходимо создание такой системы адаптации, основное содержание которой имело бы социокультурный характер.

## **SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ**

На рынок труда будут оказывать все большее влияние тенденции цифровизации экономики и автоматизации рабочих мест. В целом могут наблюдаться следующие основные несоответствия на рынке труда:

- нехватка высококвалифицированных специалистов в области наук о жизни, инженерии.
- избыток высококвалифицированной рабочей силы с образованием в области социальных наук, бизнеса и права.
- нехватка рабочей силы со средним профессиональным образованием.
- избыток рабочей силы с общим средним образованием, базовым образованием и более низким уровнем образования.

Планирование набора иностранных студентов в университеты Латвии должно соответствовать прогнозируемым потребностям рынка труда, а налаживание более тесного сотрудничества высших учебных заведений с производствами и организациями будет способствовать трудоустройству иностранных студентов.

#### LĪTERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS. REFERENCES. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Central Statistical Bureau of the Republic of Latvia. URL: <https://www.csb.gov.lv/en/statistics/statistics-by-theme/social-conditions/unemployment/tables/metadata-employment-and-unemployment> (06.12.2021).
2. Ministry of Economy of the Republic of Latvia. URL: [https://www.em.gov.lv/en/article/labour-market-forecasts-latvia-until-2040-have-been-prepared?utm\\_source=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F](https://www.em.gov.lv/en/article/labour-market-forecasts-latvia-until-2040-have-been-prepared?utm_source=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F) (06.12.2021).
3. Number of enrolments as well as entrant number has decreased. URL: <https://www.csb.gov.lv/en/statistics/statistics-by-theme/social-conditions/education/search-in-theme/2927-topicalities-higher-education-school> (06.12.2020).
4. Unemployment by sex and age – monthly data. Eurostat. URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/une\\_rt\\_m/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/une_rt_m/default/table?lang=en) (02.12.2021).

# ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ И МИГРАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ПОЛИТИКУ ЛАТВИИ

**Виктор Козлов**, Латвия

Балтийская Международная Академия, Рига  
Региональная экономика и экономическая политика  
edelves.113@gmail.com

Научный руководитель: Dr.sc.ing., as. prof. Жанна Цауркубуле

## ANOTĀCIJA

Проблема старения и миграции населения уже давно перешла из плоскости демографической в плоскость экономическую. Доклады экспертов Организации Объединенных Наций свидетельствуют о том, что проблема имеет глобальный масштаб и оказывает непосредственно влияние на устойчивое развитие всей планеты. «Стареющие» государства вынуждены вносить коррективы в уже разработанную экономическую политику с учетом потенциальных последствий демографического старения и миграции.

**Ключевые слова:** демография, население, пандемия, миграция

## ABSTRACT

The problem of population aging and migration has long passed from the demographic plane to the economic plane. The reports of United Nations experts indicate that the problem is global in scope and has a direct impact on the sustainable development of the entire planet. "Aging" states are forced to make adjustments to the already developed economic policies, taking into account the potential consequences of demographic aging and migration.

**Key words:** demography, population, pandemic, migration

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

В условиях суженного воспроизводства населения процесс демографического старения и миграции является необратимым, что позволяет с высокой степенью достоверности прогнозировать и оценивать его последствия в кратко- и среднесрочной перспективе. В то же время при разработке реформ и корректировке проводимой экономической политики важно учитывать тот факт, что гарантом поддержания темпов экономического роста и благосостояния «стареющих» государств является эффективная реализация ресурсного потенциала старшего поколения. Проблемой исследования являются старение и миграция населения.

Актуальность исследования. Значительные изменения в демографическом развитии и миграции населения Латвии в последние годы требуют формирования новых подходов в вопросах оценки влияния развития населения на экономическую политику страны.

Сокращение населения затронуло практически все регионы Латвии и почти все этнические группы. Депопуляция обуславливается низкой рождаемостью и высокой смертностью населения.

Человеческое общество представляет собой сложную систему, постоянно развивающуюся и изменяющуюся. В последнее время особенно привлекает исследователей область демографии. С одной стороны, идет постоянный рост населения мира, с другой стороны, в ряде стран, среди которых Латвия, происходит сокращение численности населения. Во многих регионах страны сохраняется тенденция превышения смертности над рождаемостью, «старение» населения, миграционный отток. При этом каждый регион является уникальным демографическим объектом, динамика численности населения которого, имеет свои особенности и поэтому заслуживает пристального наблюдения. Вопрос демографии предельно актуален. Среди факторов, наиболее сильно влияющих на демографическую ситуацию, в частности на высокую смертность, можно выделить неблагоприятную социально-экономическую ситуацию. Для разработки эффективной демографической политики в условиях современной экономики особую актуальность

приобретает анализ и прогнозирование процессов воспроизводства численности и структуры населения. Значимость подобного рода исследований продиктована также тем, что обострение демографической ситуации является следствием серьезных экономических и социальных перемен, которые произошли в обществе за последние десятилетия. Демографические изменения влияют на все сферы экономики. Необходимо моделирование демографических процессов, для того чтобы управлять экономическими процессами, решать глобальные проблемы развития региональной экономики.

Население является, с одной стороны, потребителем товаров и услуг, а с другой стороны, рабочей силой, производящей товары и услуги, т.е. непосредственно участвует в процессе создания валового национального продукта. Поэтому при анализе и прогнозировании демографического развития важно учитывать характер и тенденции развития экономической и демографической ситуации в стране.

В современных условиях для принятия обоснованных социальных, экономических и политических решений необходимо иметь достоверную статистическую информацию о населении, от структуры и состава которого зависит ход экономического развития страны.

Целью настоящего исследования является оценка последствий изменения возрастной структуры населения и миграции.

В соответствии с указанной целью в работе поставлен ряд задач, которые были решены в ходе исследования:

- проанализировать процессы демографической и социальной статистики Латвии и их влияние на продолжительность жизни;
- провести исследования и анализ основных демографических показателей и типов воспроизводств населения;
- исследовать факторы, влияющие на рост населения;
- провести анализ миграции населения и ее влияние на экономическую политику Латвии.

Объектом исследования являются население трудоспособного возраста.

Предметом исследования является разработка научно-методической базы прогнозирования старения и миграции населения.

Теоретической и методологической основой исследования являются положения, отражающие современные взгляды на стратегию, подходы и практику старения и миграции населения.

В процессе исследования использовались такие логические приемы, как анализ, синтез, сравнение, обобщение, наблюдение, метод экспертных оценок.

Информационную базу исследования составили латвийские и зарубежные публикации, данные официальной статистики.

## **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

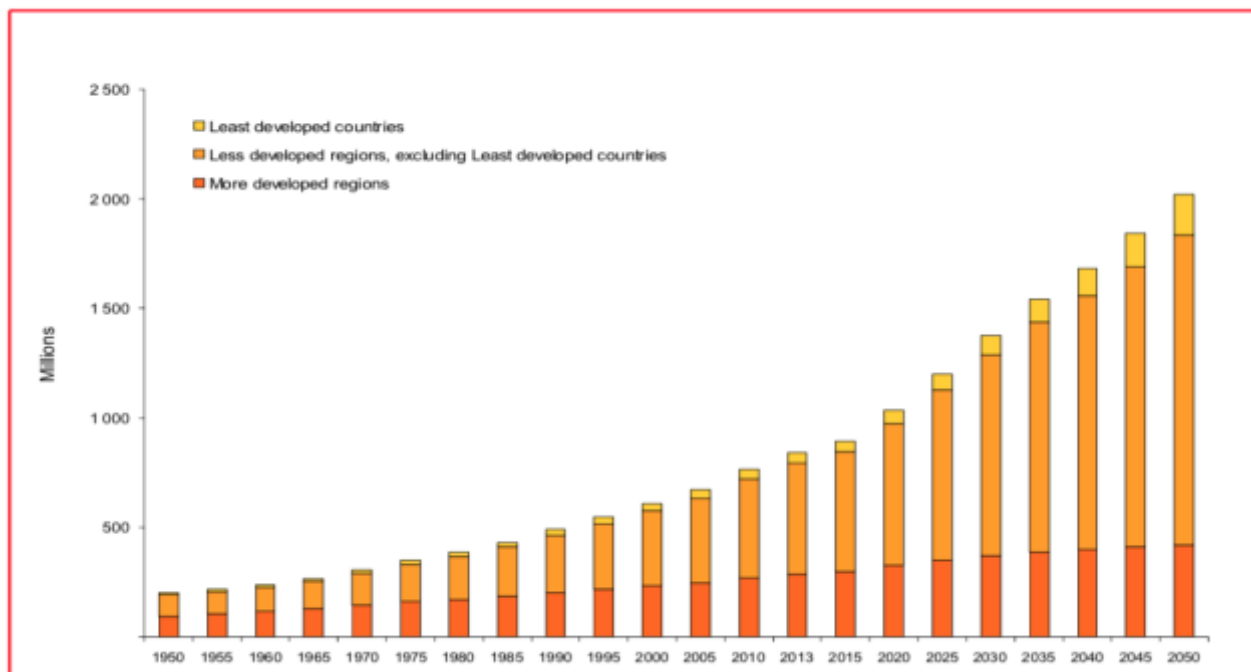
Демографическое старение населения будет влиять на численность и состав рабочей силы и приведет к серьезным последствиям для экономического роста и участия пожилых людей в жизни общества. Странам с низким и снижающимся коэффициентами рождаемости — в основном это развитые страны и страны с переходной экономикой, а также развивающиеся страны, число которых в данной категории увеличивается, - придется столкнуться с замедлением темпов роста или даже с сокращением предложения рабочей силы. Уменьшение численности трудящихся может иметь негативные последствия для роста производства и обеспечения благосостояния всего населения в целом. [1]

Сокращение темпов роста производства означает, что задача удовлетворения потребностей возросшего числа находящихся на иждивении пожилых людей станет еще более трудной. Кроме того, ожидается постепенное старение рабочей силы по мере увеличения доли пожилых работников в составе экономически активного населения всего

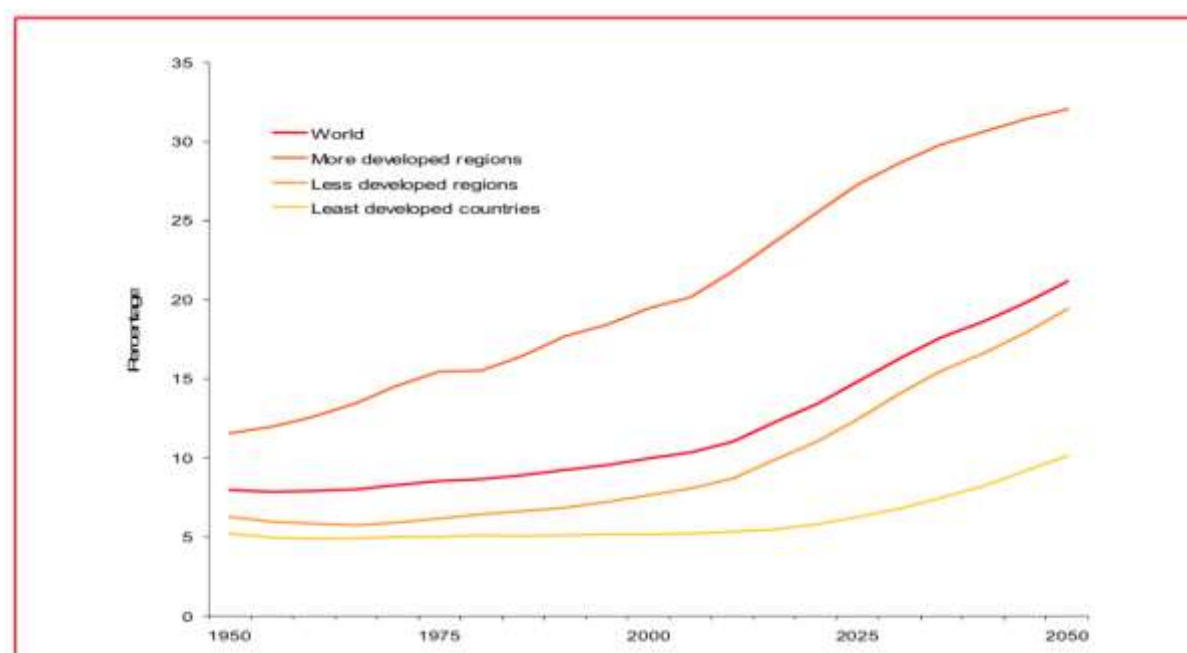


мира, а также доли товаров и услуг, которые они производят. Такое смещение может повлиять на способы производства товаров и услуг, а также на суммарную эффективность экономики.

Продолжительность жизни человека стала одним из достижений текущего столетия. Но вместе с тем актуальным стал вопрос о качестве долголетия. В соответствии со статистикой ООН, к 2025 году число людей старше 60 лет вырастет почти в 2 раза и превысит 1 млрд. В скором будущем будет наблюдаться преобладание лиц в возрасте 70 лет и старше.



**Рисунок 1.** Диаграмма количества населения старше 60 лет к 2050 году с разбивкой по степени развитости стран  
В 2050 году количество сеньоров составит 2,1 млрд. человек



**Рисунок 2.** Диаграмма соотношения процента населения планеты старше 60 лет к 2050 году с разбивкой по степени развитости стран

В наиболее развитых странах к 2050 году более 30% населения перешагнёт порог в 60 лет. В среднеразвитых странах и в среднем по миру этот показатель составит около 15%. [2]

Следовательно, особенно серьезной задачей для стран, в которых отмечается снижение показателей рождаемости, является поддержание уровня благосостояния, в то время как рабочая сила становится старше, а ее численность в конечном счете сокращается. Эта задача связана с рассмотрением целого ряда вопросов экономической политики, которые касаются не только способов повышения производительности труда, но и возможных мер, позволяющих обратить вспять тенденции к уменьшению численности трудящегося населения и изменить возраст выхода на пенсию.

Международный валютный фонд опубликовал доклад, в котором отметил влияние пандемии на мировую экономику. Среди всех стран Балтии больше всего рискует пострадать Латвия. Пандемия коронавируса спровоцирует падение глобального ВВП на 3%. Об этом говорится в докладе World Economic Outlook, который подготовили эксперты Международного валютного фонда (МВФ). Объем потерь составит около 9 трлн долларов в период с 2020 по 2021 год.

"С 2020 по 2021 год общий объем потерь глобального ВВП от вирусного кризиса может составить порядка 9 трлн долларов – больше, чем размер экономик Японии и Германии, вместе взятых", – заявила главный экономист организации Гита Гопинат. Она отметила, что кризиса подобного масштаба мир не видел со времен Великой депрессии XX века. При этом восстановление мирового ВВП по прогнозу может начаться уже в 2021 году. "На фоне пандемии коронавируса в 2020 году глобальная экономика резко сократилась – на 4%. Это намного хуже, чем в период финансового кризиса 2008–2009 годов. При базовом сценарии, согласно которому пандемия завершится во второй половине 2021 года, и можно будет постепенно отказываться от усилий по ее сдерживанию, глобальная экономика вырастет на 5,8% в 2021 году", – говорится в тексте документа МВФ.

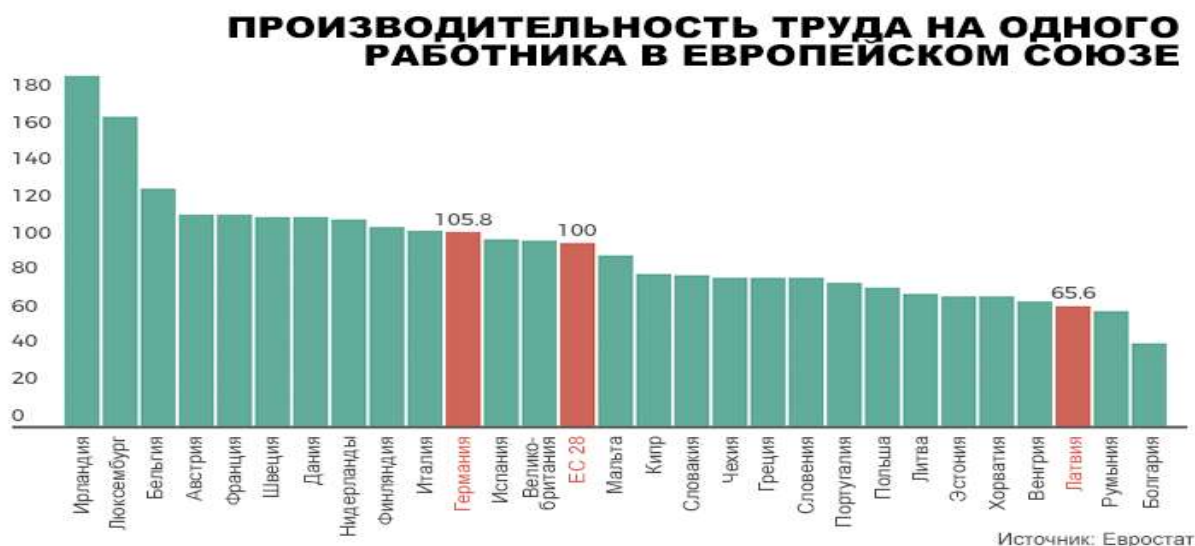
Больше всего от пандемии коронавируса пострадает экономика развитых стран – в среднем обвал ВВП составит 6,1%. Странам с развивающейся экономикой прогнозируют снижение на 1%. По оценкам аналитиков, самый масштабный экономический кризис ожидается в США и странах Европы. Аналитики подсчитали, что потери государств, входящих в еврозону, составят в среднем 7,5% ВВП.

Среди всех стран Балтии самый большой спад экономики, согласно тексту доклада МВФ, ожидается в Латвии. Объем ВВП Латвии сократится на 8,6%. Согласно предыдущему прогнозу до учета влияния пандемии коронавируса, в Латвии объем ВВП должен был увеличиться на 2,8%. По оценке аналитиков, в 2021 году, после преодоления кризиса, ожидается рекордный рост ВВП Латвии – на целых 8,3%. И этот показатель – самый высокий среди всех стран Балтии. [3]

В Латвии рост безработицы приближается к прогнозируемому – 8,2%, но в 2021 году этот показатель должен снизиться до 6,3%. По последним данным, в мае продолжаются увольнения. Число потерявших работу в октябре латвийцев достигло 3210 человек. Всего 67307 чел. / 0.067 млн. чел. человек имеют статус безработного. Это обусловлено тем, что 26 владельцев компаний объявили о массовых сокращениях работников. Вместе с этим зафиксировано уменьшение количества вакансий на рынке труда. [4]

В докладе Международного валютного фонда (МВФ) отмечается, что на экономику могут отрицательно повлиять демографические проблемы, внешние риски и риски репутации финансовой системы. Долгосрочный риск связан с демографическими проблемами, потому что рабочая сила стареет, а численность населения сокращается. В докладе рекомендуется уменьшить ограничения на рынке труда, увеличить продуктивность и способствовать притоку инвестиций. Также рекомендовано способствовать реэмиграции и открыть доступ на рынок труда квалифицированным иммигрантам. «Рост продуктивности также позволит быстрее повышать зарплаты и замедлит эмиграцию», — считает МВФ. Отмечается необходимость повысить эффективность мер по отмыванию

денег и улучшить управление государственными предприятиями, сделав его более прозрачным.



**Рисунок 3**

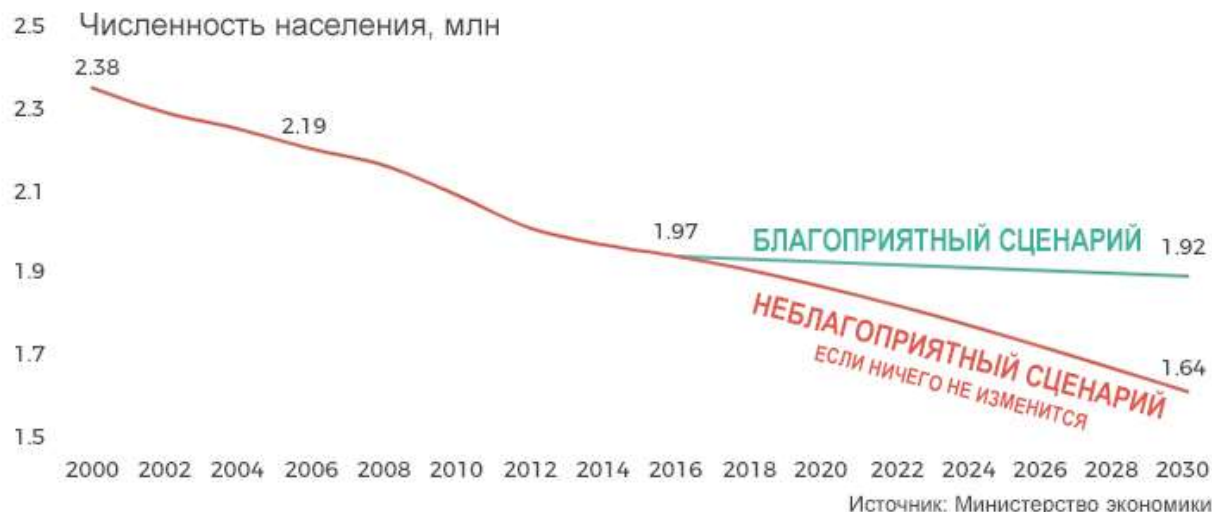
По данным Евростата к 2030 году численность работающих в Латвии сократится еще на 20%, а каждый четвертый житель будет пенсионером (65+) (Рис.1). Это означает, что на одного пенсионера будет приходиться два работающих что, втрое меньше, чем в начале 1990 года. [5]

Министерство экономики (МЭ) разработало два сценария развития с учетом темпов отъезда трудоспособного населения и ожидаемой «ямы» на рынке труда.

Один из них предполагает стремительный рост экономики в результате повышения эффективности производства или роботизации. Если именно этот сценарий будет претворен в жизнь, по расчетам МЭ, Латвия в 2030 году сохранит почти ту же численность населения, что и сейчас — 1 миллион 854 тысячи человек.

Ассоциированный профессор Рижской высшей школы экономики, демограф Зане Варпиня, используя данные Евростата, рассчитала, что к 2030 году возраст почти половины жителей Латвии превысит 50 лет. Каждый четвертый латвиец будет пенсионером. Латвия сожмется и превратится в страну стариков. Если нет, и развитие пойдет по иному сценарию, то останется только 1,64 миллиона жителей. (Рис.2)

### ПЛАН ВЫЖИВАНИЯ ДЛЯ ЛАТВИИ ОТ МЭ



#### Рисунок 4

Министерство экономики (МЭ) прогнозирует, что в 2022 году Латвию при 10-тысячном избытке специалистов по гуманитарным и социальным наукам ожидает дефицит 16 тысяч специалистов с высшим образованием по математике и инженерным наукам и 30 тысяч работников с профессиональным образованием.

Потребность в таком количестве работников возникнет, если реализуется благоприятный сценарий. Он предполагает, что латвийская экономика в ближайшие годы будет расти на 5% в год, и при этом в ней наступят структурные изменения: низкие зарплаты и дешевое сырье перестанут быть единственным конкурентным преимуществом, бизнес переориентируется на высокотехнологические решения и начнет систематически инвестировать в инновации.

В большинстве дискуссий о миграции отправным пунктом обычно являются цифры. Понимание изменений в масштабах, возникающих тенденций и сдвигов в демографических показателях, связанных с такими глобальными социально-экономическими преобразованиями, как миграция, помогает нам осознать изменяющийся мир, в котором мы живем, и строить планы на будущее. Текущая глобальная оценка такова, что в мире в 2019 году насчитывалось около 272 млн международных мигрантов, что соответствует 3,5% населения земного шара. Миграция населения, которая является одним из двух факторов сокращения населения в Латвии.

Исследование миграции Институтом философии и социологии ЛУ под руководством Инты Миерини и при участии профессора ЛУ Михаила Хазана декана факультета бизнеса, управления и экономики показало, что с 2000-го года чистые потери латвийцев, граждан и неграждан, от миграции составили более 300 тысяч человек. В среднем, за последние пять лет до 2018 года каждый день страну покидали сорок четыре жителя. Чистые потери с учетом вернувшихся — 29 человек в день. [6]

Согласно официальным данным ЦСУ, за 15 лет после вступления в ЕС, в 2004—2019 годы из Латвии эмигрировали чуть более 360 тысяч человек, что на сегодняшний день составляет почти 20% населения страны. Большинство уехавших (84%) были жителями трудоспособного возраста — от 15 до 64 лет. Самой многочисленной возрастной группой были люди 25—44 лет, удельный вес которых среди эмигрантов составил 45%. К следующей по массовости группе относится молодежь в возрасте 15—24 лет (22%), потом — люди от 45 и старше (21%) и те, кто еще не достиг пятнадцатилетнего возраста (12%). [7]

Основная часть уехавших — это латвийцы в самом расцвете сил, а также молодые люди репродуктивного возраста. У многих из них были трудности с поисками работы, из-за чего они не могли реализовать себя в Латвии и решили уехать за границу.

Столь значительный отток людей не мог не сказаться на возрастном составе оставшегося населения Латвии, которое стало стремительно стареть. По статистическим данным на начало 2020 года, в стране проживало 48% жителей в возрасте 45 лет и старше. В то же время доля жителей в возрасте от 25 до 44 лет составляла только 27% населения. Тогда как наименьший удельный вес приходился на молодежь 15—24 лет — их насчитывается всего лишь 9%, а лиц младше 15 лет — 16%.

Все это ясно показывает, что молодых людей трудоспособного и репродуктивного возраста в стране остается все меньше и меньше, а оставшееся население стареет и будет еще сильнее сокращаться. Массовая эмиграция и уменьшение трудоспособного населения не способствовали быстрому выходу страны из мирового экономического кризиса 2009—2010 года. Так же эти факторы скажутся на восстановлении народного хозяйства, пострадавшего из-за нынешнего коронавирусного кризиса.

Наибольший поток эмигрантов, по данным ЦСУ, направляется в первые 15 стран Евросоюза (70%), на остальные государства ЕС приходится лишь 5% уехавших. Столько же решили отправиться в страны Европейской свободной экономической зоны (Исландию,

Лихтенштейн, Норвегию и Швейцарию), или же в более далекие заокеанские государства — Соединённые Штаты, Канаду, Австралию и Новую Зеландию. Страны СНГ предпочли 15% покинувших Латвию.

Причина – это трудовая эмиграция. На данный момент в Латвии сравнительно небольшой уровень зарплат по сравнению с другими странами в Европейском Союзе, потому люди уезжают туда, где существует больше перспектив для развития и комфортной жизни.

По самой осторожной оценке, экономиста, профессора Латвийского университета Михаила Хазана, убытки от эмиграции составляют около 100 миллиардов евро. Это и недополученные социальные налоги, и несозданные новые рабочие места, влекущие за собой сокращение производства и экономическую рецессию. Если эмиграцию не остановить, создав более благоприятные условия для оставшихся жителей, то эти убытки будут с каждым разом возрастать, ведь трудоспособного населения будет оставаться все меньше.

В правительстве Латвии отсутствует консенсус относительно того, какие сферы экономики нужно развивать в данный момент. И, конечно же, жизненно необходимым условием для обеспечения более качественного формулирования и планирования целей развития, контроля над соблюдением этих планов является существенное снижение уровня коррупции в стране, а также повышение качества государственного управления.

Латвия является одной из самых коррумпированных стран ЕС. Индекс восприятия коррупции в Латвии достиг критической отметки – по данным общества за открытость Delna и организации «Transparency International», в ней также один из самых высоких в Евросоюзе уровней теневой экономики, что, в свою очередь, оказывает косвенное негативное влияние на развитие социальной сферы Латвии в ближайшей перспективе. [8]

По данным международной антикоррупционной организации «Transparency International», индекс общественного восприятия коррупции (ИВК) в Латвии за 2020 год составил 42 баллов из 100. При этом 0 – очень высокий уровень коррупции, а 100 – очень низкий уровень коррупции. Отмечается, что с 2019 года этот индекс в Латвии улучшился всего на 2 балла.

При этом Латвия по ИВК занимает 42-е место из 180 стран, охваченных исследованием. По показателям она на схожих позициях с Кипром и Коста-Рикой. При этом ситуация в Латвии хуже, чем в других странах Балтии. Литва набрала 60 баллов, 35-е место. Эстония – 75 баллов, 17-е место.

Согласно описанию с официального сайта, слово "восприятие" в рейтинге означает измерение не коррупции, а общественного мнения об уровне коррупции в странах мира. Рейтинг представляет собой сочетание исследований и оценок коррупции, собранных различными авторитетными учреждениями.

В 2014 году правительством Латвии утвержден «Национальный план развития на 2014-2020 гг.», которому дали название «Прорыв в экономике». В нем сформулированы три главных приоритета: способность человека к сохранению безопасности, рост народного хозяйства и способствующие росту территории. [9]

## **RĒTĪJUMA REZULTĀTI UN TO IZVĒRTĒJUMS. RESEARCH RESULTS AND THEIR EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ И ИХ ОЦЕНКА**

Старение населения серьезно замедляет рост экономики (прежде всего за счет сокращения численности рабочей силы и снижения производительности труда);

Пенсионные реформы могут в значительной мере компенсировать негативный эффект старения;

Наиболее эффективным ответом на старение населения (как с точки зрения темпов роста экономики, так и с точки зрения уровня благосостояния населения) служит повышение пенсионного возраста (там, где оно обосновано с точки зрения демографических показателей и состояния здоровья населения);

Государство должно более взвешенно освещать в СМИ перспективы развития страны. Динамику роста числа пожилых нужно соотносить не только со снижением рождаемости, а с состоянием и тенденциями рынка труда и занятости населения;

Недостатки миграции включают «утечку мозгов», потерю квалифицированной рабочей силы, негативное воздействие на население, рынки и институт семьи. «Утечка мозгов» является наиболее обсуждаемым негативным эффектом миграции населения, так как происходит потеря квалифицированной рабочей силы, что наносит стране прямой экономический ущерб.

В отличие от прямых последствий «утечки мозгов», к косвенным можно отнести нарастание социального напряжения, так как длительная ориентация страны на экспорт рабочей силы рождает у молодого поколения отсутствие веры в перспективы национальной экономики и уменьшает инвестиции внутри страны. Кроме этого массовый переезд за границу высококвалифицированных специалистов связан со снижением конкурентоспособности страны в условиях международной торговли. Доктора, медицинский персонал, инженеры, которые так нужны, оказываются в дефиците на рынке труда.

Снижение производственного потенциала страны и ухудшение качества кадрового обеспечения промышленности, строительства, транспорта и других отраслей экономики вследствие оттока высококвалифицированных специалистов, и уменьшения численности экономически активного населения.

Обеднение интеллектуальной среды, эрозия и распад интеллектуального сообщества и дефицит профессиональной рабочей силы, требующие затрат на восполнение утраченного высококвалифицированного потенциала.

Утрата поликультурности и поликонфессиональности, обеднение культурных межэтнических взаимодействий, нарушение преемственности национальных традиций.

Ухудшение демографической ситуации.

Чем больше живут мигранты за рубежом, тем меньше становятся их денежные переводы, связи с родиной постепенно ослабевают.

## **KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

1. Знание различных демографических изменений позволяет выяснить, где стоит инвестировать, поскольку демография влияет на рост экономики. Менее развитая экономика может иметь более высокий темп роста, поскольку молодые люди более динамичны в экономическом плане. Они составляют основную массу предпринимателей страны и имеют тенденцию покупать больше, зачастую зарабатывать больше и платить больше налогов. Старение населения приводит к сокращению населения трудоспособного возраста, что означает снижение предложения рабочей силы — одного из ключевых факторов, определяющих долгосрочный рост экономики.
2. Необходима государственная стратегия долгосрочного развития перспективных сфер экономической политики. Одновременно нужны структурные реформы, чтобы обеспечить более эффективное расходование финансов.
3. Создание на исторических областях, с разным развитием экономики (Видземе, Земгале, Курземе и Латгале), инновационных центров, имеющих свои фонды, используемые для развития инфраструктуры.
4. Создание национального информационного ресурса, который ускорит обмен информацией по востребуемым частными компаниями технологиям, специалистам, инвестициям, рынкам.
5. Необходима государственная программа по реэмиграции, позволяющей вернуть на историческую Родину квалифицированный персонал.

## **LĪTERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS. REFERENCES. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ**

1. Старение населения – проблемы и возможности. Европейская экономическая комиссия ООН [Электронный ресурс] <https://unece.org/mission>
2. Департамент по экономическим и социальным вопросам ООН: Отдел народонаселения [Электронный ресурс] [//www.un.org/development/desa/ageing/data-on-older-persons.html](http://www.un.org/development/desa/ageing/data-on-older-persons.html)
3. Влиянии пандемии на мировую экономику. /Доклад World Economic Outlook Международного валютного фонда (МВФ)-2020 [Электронный ресурс] URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO>
4. Биржевой портал N1 [Электронный ресурс] <https://take-profit.org>
5. Международная организация по миграции ДОКЛАД О МИГРАЦИИ В МИРЕ 2020 [Электронный ресурс] [https://publications.iom.int/system/files/pdf/final-wmr\\_2020-ru.pdf](https://publications.iom.int/system/files/pdf/final-wmr_2020-ru.pdf)
6. Новейшие исследования миграции Институт философии и социологии Латвийского Университета, 2014–2021. [Электронный ресурс] <https://migracija.lv/ru/novosti/migracija-2019-hazan-intervju/>
7. Центральное статистическое управление [Электронный ресурс]. <https://data.gov.lv/dati/lv/dataset/iedzivotaju-skaitis>
8. Влияние социальной политики на сохранение и развитие человеческих ресурсов Латвии. Балтийский институт психологии и менеджмента. [Электронный ресурс] [svako.lt/uploads/pstp-15-2015-8.pdf](http://svako.lt/uploads/pstp-15-2015-8.pdf)
9. LATVIJAS REPUBLIKAS TIESĪBU AKTI «Latvijas Nacionālais attīstības plāns gadam» [Электронный ресурс] URL: <http://likumi.lv/doc.php?id=253919>

# СОПОСТАВЛЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА (ЕС) И ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА (ЕАЭС)

**Владимир Куликов**

Кандидат экономических наук (к.э.н.)

**Игорь Кузнецов**

Балтийская Международная Академия

PhD student Igor Kuznetsov

igor.prepod@gmail.com

Research advisor: Dr.oec., Assoc.Prof. **Stanislavs Bukh**

## АННОТАЦИЯ

В статье исследована политика взаимодействия Европейского союза (ЕС) с Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС). Описаны интеграционные процессы при создании Таможенного союза. Приведены примеры взаимодействия ЕС и ЕАЭС на протяжении существования ЕАЭС. Проведен сравнительный анализ отношений двух интеграционных образований и отмечена необходимость их сотрудничества.

**Ключевые слова:** Евразийский экономический союз (ЕАЭС), Европейский союз (ЕС), региональная политика, Таможенный союз.

## ABSTRACT

The article describes the policy of interaction between the European Union (EU) and the Eurasian Economic Union (EAEU). The integration processes during the creation of the Customs Union are described. Examples of interaction between the EU and the EAEU throughout the existence of the EAEU are given. A comparative analysis of the relations between the two integration formations is carried out and the need for their cooperation is noted.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Экономическая и политическая направленность позиции Европейского союза (ЕС) относительно государств-участников Содружества независимых Государств (СНГ), особенно его наиболее продвинутого интеграционного образования – Евразийского экономического союза (ЕАЭС) – определяется стратегией Союза обеспечить в организациях подобного типа эффективное развитие интеграционных процессов на приоритетных направлениях. При этом главным мотивом политики ЕС на первоначальном этапе взаимодействия ЕАЭС была попытка быстро преодолеть раскол времён “холодной войны”. В ходе европейских интеграционных процессов ЕС начал строить отношения с Евразийским экономическим сообществом (ЕврАзЭС). Эта интеграционная группа была создана в 2000 году главами государств-членов Таможенного союза (ТС). Его участниками являлись Беларусь, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан.

Использование опыта Евросоюза в деятельности ЕврАзЭС обосновывалось лидерами сообщества во многом совпадением с целями, провозглашёнными государствами при его учреждении. В первые же месяцы после формирования ЕврАзЭС и работы его секретариата установились контакты на рабочем уровне с представительством ЕС в Москве. Они позволили выявить взаимную заинтересованность в развитии сотрудничества по различным направлениям. На первый план эксперты сторон вынесли вопросы торговой политики, энергетики и транспорта как наиболее приоритетные для каждой из Сторон.[1]



## **ЭВОЛЮЦИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА (ТС) И ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА (ЕЭП) (TRANSITION OF CUSTOMS UNION AND UNIFIED ECONOMIC TERRITORY)**

ЕврАзЭС послужил институциональной базой для того, чтобы участники Сообщества в 2006 – 2010 годах провели работу по созданию Таможенного союза. Действующая внутри сообщества комиссия по образованию ТС способствовала формированию общего рынка товаров, капиталовложений и услуг в своём регионе. Развитие этих тенденций выразилось и в создании единого экономического пространства (ЕЭП) в рамках ЕврАзЭС, включающего не только страны Таможенного союза.

Вступившие в силу с 1 января 2012 года соглашения ЕЭП дополнили нормы ТС. Позже они были расширены и кодифицированы в Договоре о ЕАЭС и его приложениях. Следует отметить, что участие Украины в ЕЭП было экономически целесообразным. Однако после заключения Украиной соглашения об ассоциации с ЕС, экономические потери могли бы быть у России, Беларуси и Казахстана. Эта позиция России, которая является не последним партнёром для стран ЕС, была обнаружена в августе 2014 года в Минске на двух- и трёх-сторонних встречах лидеров стран ТС, Украины и ЕС.

Государства-участники ТС значительно опережали другие страны СНГ в обеспечении взаимодействия национальных финансово-банковских систем. Так были подписаны соглашения России, Беларуси, Казахстана и Киргизии о мерах по осуществлению взаимной конвертируемости и стабилизации курсов национальных валют и устранении двойного налогообложения. Более того, российский участник ТС предусматривал в обозримой перспективе применение российского рубля в качестве резервной валюты.[2] Такой подход учитывал общемировую тенденцию, в соответствии с которой всё большее число государств предпочитают взаимно “застраховаться” от мировых и финансовых кризисов.

Совершенствование интеграционного механизма в ТС способствовало тому, что в области взаимопоставок сельхозсырья и продовольствия в этом регионе с 2010 года действуют межгосударственные балансы спроса и предложения этих товаров. Достигнутые результаты в формате ТС показывали, что его участники избрали эволюционный путь развития интеграции – режим свободной торговли – единая таможенная территория – общий рынок товаров – единое экономическое пространство.

Активный интеграционный процесс в регионе ТС позволил её лидерам принять предложение президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева упразднить ЕврАзЭС. С 1 января 2015 года Сообщество было официально упразднено, параллельно с созданием ЕАЭС. Со 2 января 2015 года к договору о ЕАЭС присоединилась Армения, а с 8 мая – Киргизстан.[3]

Начиная с 2012 года, функционирует регулирующий орган ЕАЭС Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК). В качестве наднационального института в комиссию переданы около 140 властных полномочий. Возглавляет главный исполнительный орган ЕЭК коллегия по два участника от каждого государства-участника. Такой порядок состава членов коллегии намеренно сделан, чтобы “размыть” влияние России в делах ЕАЭС.

В ЕАЭС сформированы Суд экономического союза, Евразийский банк развития, Евразийский фонд стабилизации и развития, которые призваны содействовать переходу Союза на более высокий уровень интеграции его участников с партнёрами Евросоюза. Однако в отличие от ЕАЭС у Еврокомиссии пока отсутствует инициатива по взаимному развитию партнёрских отношений. По оценке западных экспертов, Еврокомиссия в своём опубликованном в 2018 году документе под названием “Connectivity Strategy” игнорирует и Россию, и ЕАЭС. ЕС до сих пор не ответил на письмо ЕАЭС, хотя нынешняя политическая ситуация, как представляется, требует продвижения новой модели взаимодействия.[4]

## **SECINĀJUMI UN IETEIKUMI. CONCLUSION. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

Вместе с тем, экономические обстоятельства приводят к тому, что естественным интересам отвечает соединение усилий Евросоюза и ЕАЭС, поскольку сохраняется запрос на совместные программы деятельности на всём пространстве от Калининграда до Владивостока. Экономике стран ЕС и ЕАЭС в значительной степени взаимодополняемы. Спрос и производственные возможности растут. Поэтому, как считают известные политики и учёные, необходимы гармонизация законодательств, создание условий для добросовестной конкуренции и отсутствие запретов на взаимовыгодные равноправные контакты и связи.

#### **LĪTERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS. REFERENCES. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ**

1. ЕврАзЭС: Экономическое притяжение. Председатель редакционного совета Г.А. Рапота. – Москва, 2005. – 218с.
2. Об утверждении Стратегического курса Российской Федерации с государствами-участниками СНГ. Указ Президента РФ от 14 сентября 1995 года №940
3. Е.Винокуров. Евразийский экономический союз без эмоций. Журнал “Вопросы экономики”, №12 2006.
4. Е.Березина. Загнать в рамки. “Российская газета”, 02.07.2019.

# TIME SERIES ANALYSIS USAGE FOR THE BUDGET TAX REVENUES RESEARCH

**Alexey Leontyev**, Mg. oec., Latvia  
Baltic International Academy, Rīga  
Programmas “Reģionālā ekonomika un ekonomiskā politika” doktorants  
kratovo490@mail.ru  
Scientific supervisor: Dr. oec., prof. **Galina Reshina**

## ABSTRACT

To prepare for the optimization of the tax system, it is necessary to analyze the existing tax system beforehand. This requires statistical research, including the processing of a significant amount of information in order to create valid predictive models. The use of time series models ARIMA, SARIMA is proposed for analysis and statistical modelling of the publicly available tax revenues data. Statistical modelling and calculations are done for VAT data for Latvia.

**Key words:** ARIMA, SARIMA, tax system, time series, value-added tax.

## АННОТАЦИЯ

При подготовке к оптимизации налоговой системы необходимо предварительное исследование существующей системы. Для этого следует провести статистические исследования, включая обработку значительного количества информации, с целью построения прогнозных моделей. Предлагается использование моделей временных рядов ARIMA, SARIMA для анализа и статистического моделирования доступных данных по налоговым доходам. Проведены расчеты и построены модели ARIMA, SARIMA по данным НДС Латвии.

**Ключевые слова:** ARIMA, SARIMA, временной ряд, налог на добавленную стоимость, налоговая система.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

**Topicality of the study.** Modern volumes of available statistical information in the field of economics, finances, as well as socio-economic datasets, require the speed and flexibility of their processing to obtain a high-quality transformation of the data and its usage for predictions. Available off-the-shelf software products only partially meet these requirements and do not fully cope with the task. To obtain the desired result, the researchers have to turn to the help of programming languages.

One of such areas is the research of tax revenues to the state budget [3], which is complicated by a significant amount of information (statistical data) and forms of its representation. The European Commission at the end of 2019 has shown that there is a necessity of decreasing the tax burden on the population with low income and decrease the social stratification in the report conclusions dedicated to the results and consequences of the tax reform that entered in the power at the 1st January of 2018 [1], which underlines the importance and necessity of such research.

**The aim of the study** – studying and obtaining models of tax revenues of the budget with the aim of its subsequent optimization.

**Methods of the study.** Gathering and processing of primary and secondary information. Econometrical and statistical analysis and modelling, time series analysis. Using the Python programming language and its packages (statsmodels, matplotlib, tensorflow for statistical analysis and modelling, openpyxl and camelot, numpy, pandas for data processing and supportive data structures).

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

For evaluation and assessment of cumulative tax revenues and degree of collection of separate taxes it is necessary to use statistical models. One option is to apply regression analysis. The author considers that in most cases this approach can be used to determine the relationship between the dependent and independent variables. Simple regression does not provide sufficient predictive flexibility when using linear models.

In the case of "shifting" the coefficient of determination to higher values by creating a polynomial regression – the model begins to have a great tendency to overfit. In that case, the resulted model will describe trends (including random ones) in the used the dataset, however, it will be poorly suited for the subsequent forecast and assessment of further events, which ultimately is the main goal of the statistical modelling.

Also, among the disadvantages of this approach, are the possible presence of a false correlation due to certain economic trends and multicollinearity that could appear when using multiple regression analysis due to the nature of economic data and increase the forecast error.

Another approach to analysis of the budget tax revenues is based on the time series analysis. Among the models, there are Autoregressive Integrated Moving Average (ARIMA) and Seasonal Autoregressive Integrated Moving Average (SARIMA), and, if there is a necessity, their variations with exogenous variables (ARIMAX and SARIMAX).

ARIMA model is consisting of three parts *AR*, *I*, *MA* [5].

The first part is *AR* (autoregression), which means applying a linear regression algorithm using one observation and its own lagged observations as training data. The *AR* model uses *formula (1)*.

$$Y_t = \phi_1 Y_{t-1} + \phi_2 Y_{t-2} + \dots + \phi_p Y_{t-p} + \varepsilon_t, \quad (1)$$

where:

- $\phi_i$  – are the weights of the models learned from the previous observations.
- $\varepsilon_t$  – is the residual error for observation  $t$ .
- $p$  – is the order of the autoregression model, which is defined as the number of lag observations included in the preceding formula.

(2)The second part is *I* (integrated). For creation of ARIMA model time series has to be stationary or can be made stationary (the time series is stationary, if its mean and variance doesn't change over time). Time series can be made stationary through a transformation that uses differencing of the log between an observation and the one before that (*formula 2*). The degree of differencing is defined by parameter  $d$ .

$$Z_t = \log Y_t - \log Y_{t-1} \quad (2)$$

The third part is *MA* (moving average). The *MA* model uses the residual error from the mean of the current observation and the weighted residual errors of the lagged observations and is defined by *formula (3)*.

$$Y_t = \mu + \varepsilon_t + \theta_1 \varepsilon_{t-1} + \theta_2 \varepsilon_{t-2} + \dots + \theta_q \varepsilon_{t-q} \quad (3)$$

where:

- $\mu$  – is the mean of the time series.
- $\varepsilon_t$  – are the residual errors in the series.
- $\theta_q$  – are the weights for the lagged residual errors.
- $q$  – is the size of the moving average window.

The SARIMA model adds seasonality, compared to ARIMA model, and can be in general defined by *formula (4)* [2].

$$y_t = u_t + \eta_t$$

$$\varphi_p(L)\tilde{\varphi}_p(L^S)\Delta^d\Delta_S^D u_t = A(t) + \theta_q(L)\tilde{\theta}_q(L^S)\zeta_t \quad (4)$$

where:

- $\varphi_p$  – is the regular AR part.
- $\tilde{\varphi}_p$  – is the seasonal AR part.
- $\theta_q$  – is the regular MA part.
- $\tilde{\theta}_q$  – is the seasonal MA part.
- $d$  – is the regular order of integration.
- $D$  – is the seasonal order of integration.
- $S$  – is the coefficient of seasonality.

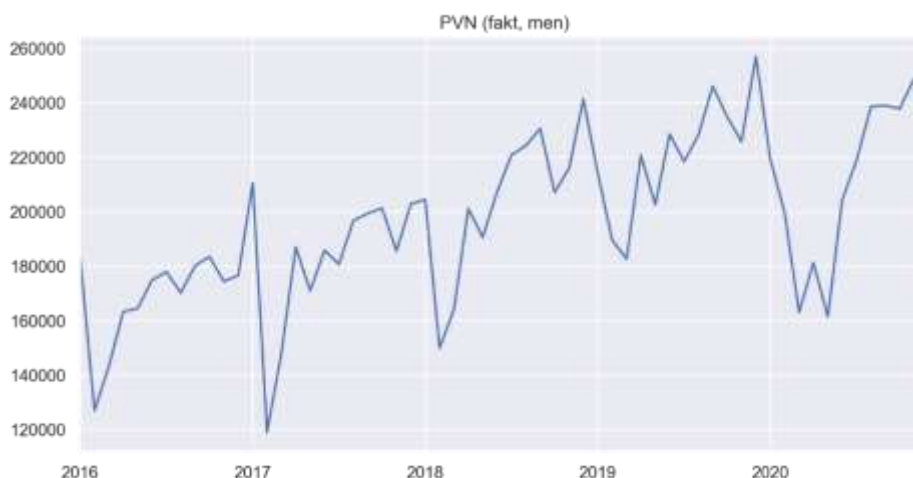
The advantage of this approach is that there are no additional variables, that can have high correlation with each other, and generate noise, disrupting the results of the modelling.

Another advantage of the proposed approach is the ability to extract monthly tax revenues (in the present study of the Latvian budget) for each of the studied taxes, which gives more observations than the analysis of annual tax revenues that are usually used in classical regression models.

To process information and automate the analysis of the obtained data, the author used the Python programming language and its packages. Value-added tax (VAT) was selected for the study, as the most significant tax for the state budget.

### PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА

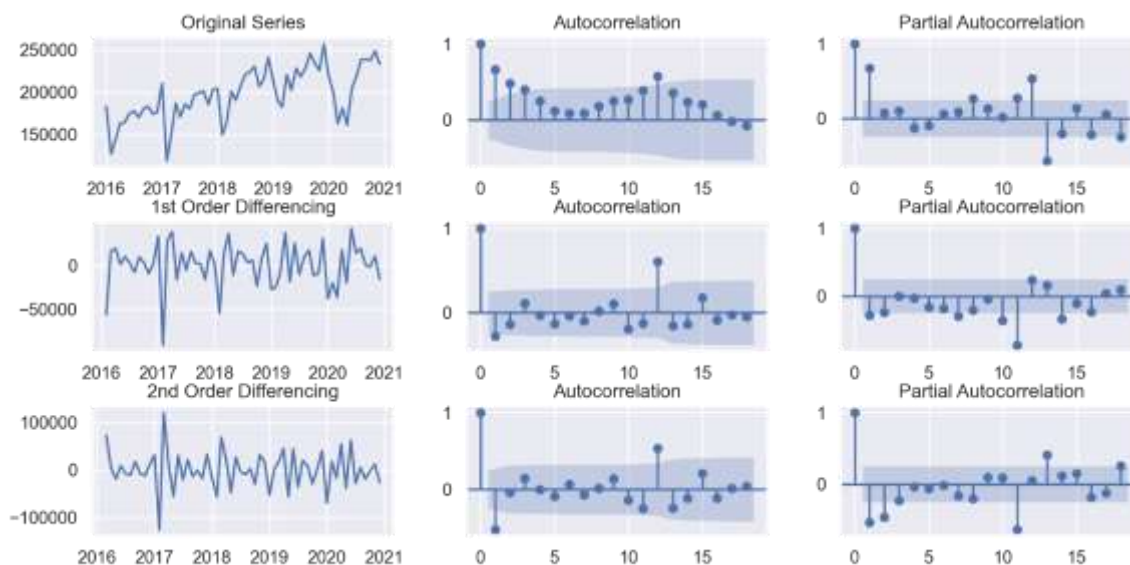
As the study period was selected period between the beginning of 2016 till the end of 2020. Cumulative VAT tax revenues to the budget of Latvia were taken according to the State Revenue Service (SRS) data [4], in the following format: for each month of the year, the report showing cumulative tax revenues for all passed months of the year. Such a format of data representation required additional processing. For the automation of data processing, the author has created a parser, allowing extraction of necessary data and its transformation into valid time series in the study period. Resulted time series has 60 observations. Monthly VAT contributions to the state budget are shown in the *pic. 1*.



**Pic. 1.** Monthly VAT contributions to the state budget (2016-2020)

*Source: created by the author.*

For creating of ARIMA model for prognosis changes of the studied time series seasonal decomposition was carried out, plotted autocorrelation function (ACF) and partial autocorrelation function (PACF) (*pic. 2*). Based on the augmented Dickey–Fuller test (ADF statistic) and Kwiatkowski–Phillips–Schmidt–Shin test (KPSS statistic) the time series and its transformations by differencing were checked on stationarity (*table 1*).



**Pic. 2.** VAT time series differencing and its ACF and PACF plots

Source: created by the author.

**Table 1.** ADF and KPSS stationarity tests

Time series	ADF statistic (p-value)	KPSS statistic (p-value)	Stationarity
Original series	0.32	0.02284	Non-stationary time series
First order differencing	0.02115	0.1	Stationary time series
Second order differencing	2.43947e-10	0.09530	Stationary time series

Source: created by the author.

Conducted analysis shown that appropriate model for the studied time series is model with coefficients (1, 1, 1). It was created and shown in the *pic. 3*. All coefficients obtained in the model are statistically significant ( $p > |z| < 0.05$ ).

```

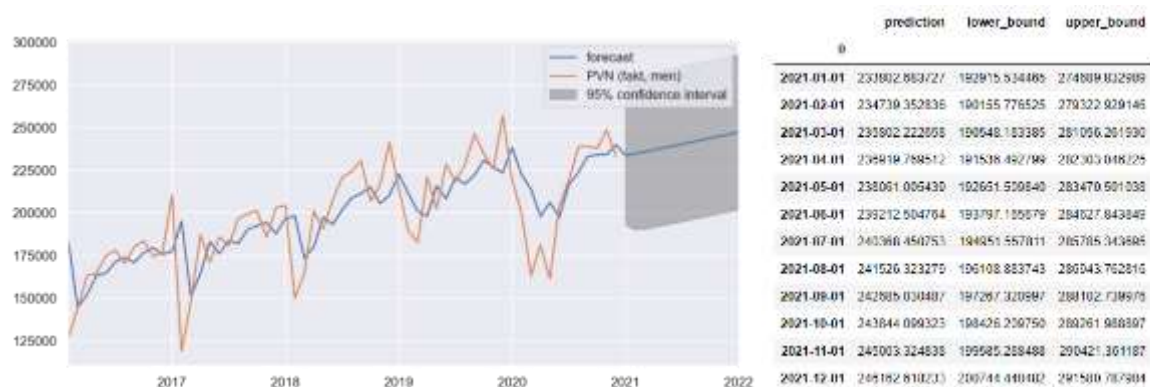
=====
ARIMA Model Results
=====
Dep. Variable:    D.PVN (fakt, men)    No. Observations:    59
Model:           ARIMA(1, 1, 1)    Log Likelihood        -672.064
Method:          css-mle    S.D. of innovations    20861.174
Date:            Sun, 17 Oct 2021    AIC                   1352.127
Time:            18:48:57    BIC                   1360.437
Sample:          02-01-2016    HQIC                  1355.371
                - 12-01-2020
=====
                coef    std err          z      P>|z|    [0.025    0.975]
-----+-----
const           1159.3453    264.404         4.385    0.000     641.123    1677.568
ar.L1.D.PVN (fakt, men)    0.4333    0.120         3.596    0.000     0.197     0.669
ma.L1.D.PVN (fakt, men)   -0.9985    0.048        -20.833    0.000    -1.092    -0.905
=====
                    Roots
=====
                Real      Imaginary      Modulus      Frequency
-----+-----
AR.1             2.3081          +0.0000j         2.3081         0.0000
MA.1             1.0015          +0.0000j         1.0015         0.0000
=====

```

**Pic. 3.** ARIMA model for VAT time series

*Source: created by the author.*

The prognosis, obtained by the created model is shown in the *pic. 4* (both graphically and in absolute numbers). In grey colour highlighted 95% confidence interval. Original time series is depicted in orange colour, while the forecast is shown by the blue line.



**Pic. 4.** ARIMA model prediction for VAT time series for next 12 months

*Source: created by the author.*

Next, the original time series was used for creating model, taking into account seasonality – SARIMA. For the studied time series coefficient of seasonality is equal to 12, as the cyclicity of tax gathering is limited by 12 months. Coefficients of SARIMA model (0, 1, 0)x(1, 1, 0, 12) were determined analytically. The resulting model is shown in the *pic. 5*.

**SARIMAX Results**

---

Dep. Variable:	y	No. Observations:	60
Model:	SARIMAX(0, 1, 0)x(1, 1, 0, 12)	Log Likelihood	-527.570
Date:	Sun, 17 Oct 2021	AIC	1059.141
Time:	20:13:54	BIC	1062.841
Sample:	0	HQIC	1060.533
	- 60		
Covariance Type:	opg		

---

	coef	std err	z	P> z	[0.025	0.975]
ar.S.L12	0.1677	0.115	1.458	0.145	-0.058	0.393
sigma2	3.519e+08	5.12e-11	6.87e+18	0.000	3.52e+08	3.52e+08

---

Ljung-Box (L1) (Q):	5.21	Jarque-Bera (JB):	0.17
Prob(Q):	0.02	Prob(JB):	0.92
Heteroskedasticity (H):	1.38	Skew:	-0.10
Prob(H) (two-sided):	0.53	Kurtosis:	2.79

---

**Pic. 5.** SARIMA model for VAT time series  
*Source: created by the author.*

Using the resulting SARIMA model, the forecast is built for the next 12 months. In grey colour highlighted 95% confidence interval. Original time series is depicted in blue colour, while the forecast is shown by the green line. Graphical representation of the forecast and forecast in absolute numbers is shown in the *pic. 6*.



**Pic. 6.** SARIMA model prediction for VAT time series for next 12 months  
*Source: created by the author.*

Each of the obtained models was probated on the data from previous periods (*table 2*). As target metrics was used mean absolute percentage error (MAPE) and showing how big errors of prognosis are compared to the real-world data of the time series. This metric is used for comparing different models, created for the same time series.

**Table 2.** Models comparison and probation.

Model	MAPE		Accuracy	
	2019	2020	2019	2020
ARIMA(1, 1, 1)	0.0638	0.17	93.62%	83.00%
SARIMA(0, 1, 0)x(1,1,0,12)	0.05444	0.09728	94.56%	90.27%

*Source: created by the author.*

Carried out analysis showing, that the SARIMA model and its probational prognoses are more accurate, compared to the prognosis, obtained by ARIMA. Out of these two models for predicting VAT, it is recommended to select the SARIMA model.



## KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

The suggested approach is recommended to use for the prognosis of cumulative tax revenues, as well as for analysis of separate taxes. When it is difficult to choose from several resulting models it is possible to create another unified model (stacked model), based on averaging of separate models, combining various (yet close forecasts). When the forecasts differ greatly, another heuristic for creating a stacked model can be used (e.g. weighting the models). Under certain conditions, it is possible to add exogenous variables to the model, implying usage of ARIMAX and SARIMAX.

It is allowing to promptly analyze large banks of data, containing a significant amount of information and build the most reliable predictive models, when assessing the cumulative tax contributions and level of separate tax revenues.

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

1. European Commission (2019). Recommendation for a Council Recommendation on the 2019 National Reform Programme of Latvia and Delivering a Council Opinion on the 2019 Stability. Brussels, 8 p.
2. Korstanje J. (2021). Advanced Forecasting with Python. Apress; 1st ed. edition, 316 p.
3. Leontyev A., Reshina G. (2020). Evaluation of vehicle taxation in the Republic of Latvia by the method of variant optimization using relative single indexes. International Conference "ECONOMIC SCIENCE FOR RURAL DEVELOPMENT", no. 53, Jelgava, LLU ESAF, pp. 107-117. DOI: 10.22616/ESRD.2020.53.012.
4. Nodokļu ieņēmumi. Valsts ieņēmumu dienests. (2021). <https://www.vid.gov.lv/lv/statistika/nodoklu-ienemumi> (access: 19.10.21).
5. Time series forecasting using the ARIMA model. O'Reilly media. (2021). <https://learning.oreilly.com/library/view/data-analysis-with/9781789950069/ch08s04.html#ch08lv13sec12> (access: 04.11.21).

# REGTECH – THE ANSWER FOR THE FINANCIAL REGULATORY CHALLENGES

Olegs Cernisevs, Italy  
Baltic International Academy  
Regional Economy and Economic Policy  
olegs.cernisevs@gmail.com  
Supervisor: Dr. **Andrey Surmach**

## ABSTRACT

Nowadays Financial regulatory in EU facing a lot of challenges, which are connected to EBA (European Business Association) defined targets and rapidly changing environment. Digital economy environment brings a lot of new types of markets actors as well business models. All of the above and the ongoing digitalization of the economy require new approaches and methods in the implementation of regulation of financial institutions. Methods and tools used in the financial institution's regulation, based on the IT technologies, commonly called RegTech. EBA admits that development of the RegTech still have some problems and author in this manuscript analyze fields of regulation demanding some RegTech exposure as well type of this exposure. As result of this analyze author define the "RegTech influence tree" and necessary to develop by market participants internal control mechanisms, related to each element of the "RegTech influence tree".

**Key words:** Financial regulation, RegTech

## АННОТАЦИЯ

В настоящее время финансовое регулирование в ЕС сталкивается с множеством проблем, которые связаны с целями определенными ЕВА (Европейской бизнес-ассоциацией) и быстро меняющейся окружающей средой. Цифровая экономика приносит с собой множество новых типов участников рынка, а также бизнес-моделей. Все вышеперечисленное и продолжающаяся цифровизация экономики требуют новых подходов и методов в реализации регулирования финансовых институтов. Методы и инструменты, используемые в регулировании финансового учреждения, основанные на ИТ-технологиях, обычно называются RegTech. ЕВА признает, что развитие RegTech все еще имеет некоторые проблемы, и автор в этой рукописи анализирует области регулирования, на которые оказывает влияние RegTech, а также тип этого влияния. В результате анализа автор определяет «дерево влияния RegTech» и необходимые для разработки участниками рынка механизмы внутреннего контроля, относящиеся к каждому элементу «дерева влияния RegTech».

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

In accordance to the EBA report [1] there are some tasks for the financial regulators, which is not connected only to supervision and inspections. Like -

*“Article 31 of the European Banking Authority (EBA) Founding Regulation (EU) No 1093/2010 mandates the Authority to promote supervisory convergence and facilitate entry into the market of actors or products relying on technological innovation, in particular through the exchange of information and best practices. The aim of this mandate is to contribute to the establishment of a common European approach towards technological innovation.”*

This mean that financial regulators should organize their internal processes and external communication processes taking into account above-mentioned tasks.

A lot of different regulatory standards was issued [2] to organize the regulators work from different perspective, starting from the IT system organization and finishing with the communication regulation between regulators and customers. The aim of these standards is to define controls and norms, how regulators should organize their IT systems, best practices of organizing communications with supervised entities.

In result innovations in the financial sector of economy and different standards in the field of regulations lead to the RegTech. [1] defines the RegTech as:

*Any range of applications of technology-enabled innovation for regulatory, compliance and reporting requirements implemented by a regulated institution (with or without the assistance*

of RegTech provider), has the potential to make compliance more effective in the European financial sector.

From the one hand, the RegTech exposes the financial regulators to the same type of risks as financial institutions, like operational risks, Cyber Risk and other type of risks, typical for financial institutions. From the other hand, in accordance to the EBA directives the RegTech should be used to achieve the aims mentioned in the Article 31, namely help to new and existing markets actors and therefore increase financial regulators to these types of risk.

Apart the risk, related to RegTech solutions there are other challenges to financial regulators. In a view of increase volume of different types of communication between financial regulators and their supervised authorities, appear specific points of control, which are actual as for the financial regulators, as for regulated entities. These points of control are numerous and may be very specific for each financial regulator, like:

- Reports
- Escalation notifications
- Approval of key staff of the regulated entities
- Approval of outsourcers for regulated entities
- Providing market participants with comparing of the prices for regulated products
- And so on.

Taking into account all above mentioned for all involved parties – regulated entities and financial regulators - are necessary to define the way of RegTech exposure. That will help for parties of the process correctly plan their activities and set related to those priorities.

## **REGULATED ENTITIES**

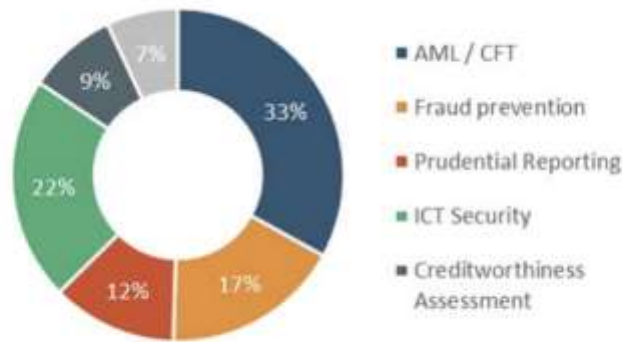
The main subject for the Regtech are regulated entities. Arner et al., 2016 within his article research the RegTech reporting aspect. The approach as Regulated entities work with their data is changing. Author agree with the [3], that now, for example Financial Institution not only concentrated on the Customer's related data but analyzes all types of the data their possess. In accordance to [4], "*Weaknesses in the risk governance structures and excessive risk-taking by banks have been identified as the key determinants of recent financial crisis*".

Therefore, all financial sector management approaches in last years are based on the different risk management, starting from the AML risk and ending with the products risk. Risk assessment, management and mitigation is based on the Data processing. These data processing results are:

- Data reports
- Analyze reports
- Risk assessments
- Testing reports

All above mentioned reports used by financial institutions to made internal decisions regarding current operations and even regarding the business model at all.

Regulators often request financial institutions disclosure all above mentioned data processing results or some their elements via RegTech solutions. Therefore, one obvious RegTech exposure is providing financial regulators with reports summarizing the regulated entities data. But EBA mentioned also other RegTech spheres:



**Figure 1.** RegTech market segments – proportion RegTech solutions used by Financial Institutions

Source: EBA reports [1]

The Figure 1 shows the most used sections of the RegTech. The majority is for the section related to AML. In example of UK, the UK Financial Intelligence Unit (UKFIU) saw another record number of suspicious activity reports (SARs) during 2019/20, receiving and processing 573,085 (a 20% increase on the previous period). The most significant growth in SARs was seen from financial technology (fintech) companies. They submitted 83,609 SARs in 2019-20 – up 263.94% from 2018-19 (22,973). Fintech thus accounted for 64% of the total increase in overall SARs. [5]

This section is different from report. This section is related to other type of financial institutions activity – escalations. In accordance to different normative documents Financial Institutions are obliged to escalate to regulators defined events, like:

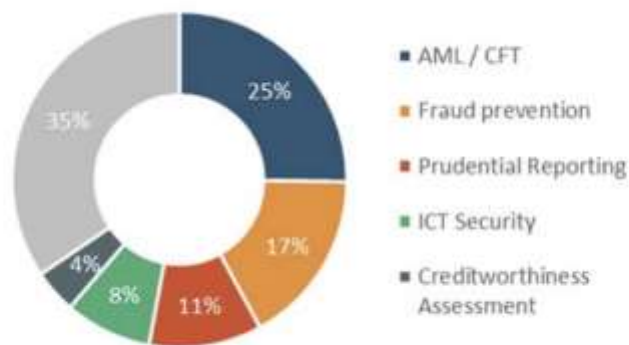
- Clients’ suspicious activity (like in AML/CFT)
- ICT Security incidents, which affects financial products (like payment processing)

Despite the fact that Creditworthiness Assessment take only 9% from all RegTech sections used by financial institution, this section represents separate target of the Regtech – forming sources for other market participants. Within the same section as example, we may treat – Credit registers. In the Credit Register regulators collects, accumulates and stores data on the customers and customers' guarantors of the Credit Register participants and restricted Credit Register participants, their liabilities and performance thereof. For management of such registers – apply new data into it, receive information, update information is used RegTech solutions.

Summarizing all above mentioned RegTech exposure from the perspective of regulated entity is presented by the following sections:

- Reporting
- Escalation
- Public database forming

## FINANCIAL REGULATORS



**Figure 2.** RegTech market segments – proportion RegTech solutions offered by RegTech providers

*Source: EBA reports [1]*

Two third of the offered RegTech solutions represents sections, used by Financial Institutions, which was described above. One third of all solutions offered by RegTech providers were self-categorised as ‘other’ solutions. This indicates a broad range of fields that RegTech solutions available in the market can cover. The set of ‘other’ RegTech solutions includes various RegTech use cases ranging, for example, from regulatory horizon screening and third-party due diligence solutions to self-sovereign identities or ‘know your employee’ solutions which were not deemed to fall under the five selected categories. There are:

- Management of New Regulations
- Horizon Screening
- Regulatory Change Screening / Management
- Automated derivation of requirements
- KYE (Know Your Employee)
- Screening of conversations, chats, voice platforms (risks, fraud, abuse, etc.)
- Regulatory Filing Support
- Transaction/Trade Data Screening
- Market Abuse Surveillance
- Due Diligence of Third Parties (e.g. vendors)
- Network Analysis (non-financial risks)
- Human Centric Personal Data Management (GDPR)
- Process Management (e.g. compliant document management)
- Policy Management
- Tax Report (Crypto Assets)
- SSI (Self Sovereign ID)
- PSD2/SCA solutions
- Electronic Signature
- Open RegTech Initiatives
- Open Banking Related Risks and Fraud
- Account Servicing Payment Service Provider (ASPSP)
- Policy Management
- Client Onboarding Services
- Consumer Complaints
- EU Taxonomy Regulation
- Management of Compliance Processes
- Regulatory Risk Management

- MiFID 2 / SFTR Reporting
- PSD2

The Horizon Screening leads us to the additional section of the RegTech solutions. Horizon Scanning eschews the attempt to create projections of the future; it instead aims to continuously and objectively explore, monitor and assess current developments and their potential implications for the future. [6] This section may be defined as market development controls. Within this section Regulators analyzes Market participant readiness for changes related to legislation or other significant influencing factors changes.

Such elements as Due Diligence of Third Parties or Policy Management highlight the next section of the Regtech – Internal financial regulator’s processes management.

Elements Regulatory Filing Support and Consumer Complaints is customer support function, which is represented by the customer complaints service for the users of the financial services on the market and “regulatory sandbox” for current and potential market actors.

Summarizing all above mentioned RegTech exposure from the perspective of financial regulators may be amended by the following sections:

- market development controls
- Internal financial regulator’s processes management
- Customer support functions.

Fields of regulation demanding RegTech exposure

**Table 1.** Fields of regulation demanding RegTech

Section	Exposure	Actions	
		Financial institution	Financial regulator
Reporting	Data reports	Create	Control
	Assessment reports	Create	Control
Escalation	AML	Create	Control
	ICT	Create	Control
	Operational risk	Create	Control
	Compliance risk	Create	Control
Public database	Credit register	Create/Use	Manage
	Debts register	Create/Use	Manage
	Black lists	Create/Use	Manage
	Fraudulent wallets register	Create/Use	Manage
	Customer account databse	Create/Use	Manage
market development controls	Horizon Screening	Not involved	Manage
	Regulatory Change Screening / Management	Not involved	Manage
	Management of New Regulations	Not involved	Manage
Internal financial regulator’s processes management	Regulatory Risk Management	Not involved	Manage
	EU Taxonomy Regulation	Not involved	Manage
	Policy Management	Not involved	Manage
	Open Banking Related Risks and Fraud	Not involved	Manage
	Network Analysis	Not involved	Manage
Customer support functions.	KYE (Know Your Employee)	Not involved	Manage

	regulatory sandbox	Not involved	Manage
	Regulatory Filing Support	Not involved	Manage
	Consumer Complaints	Not involved	Manage

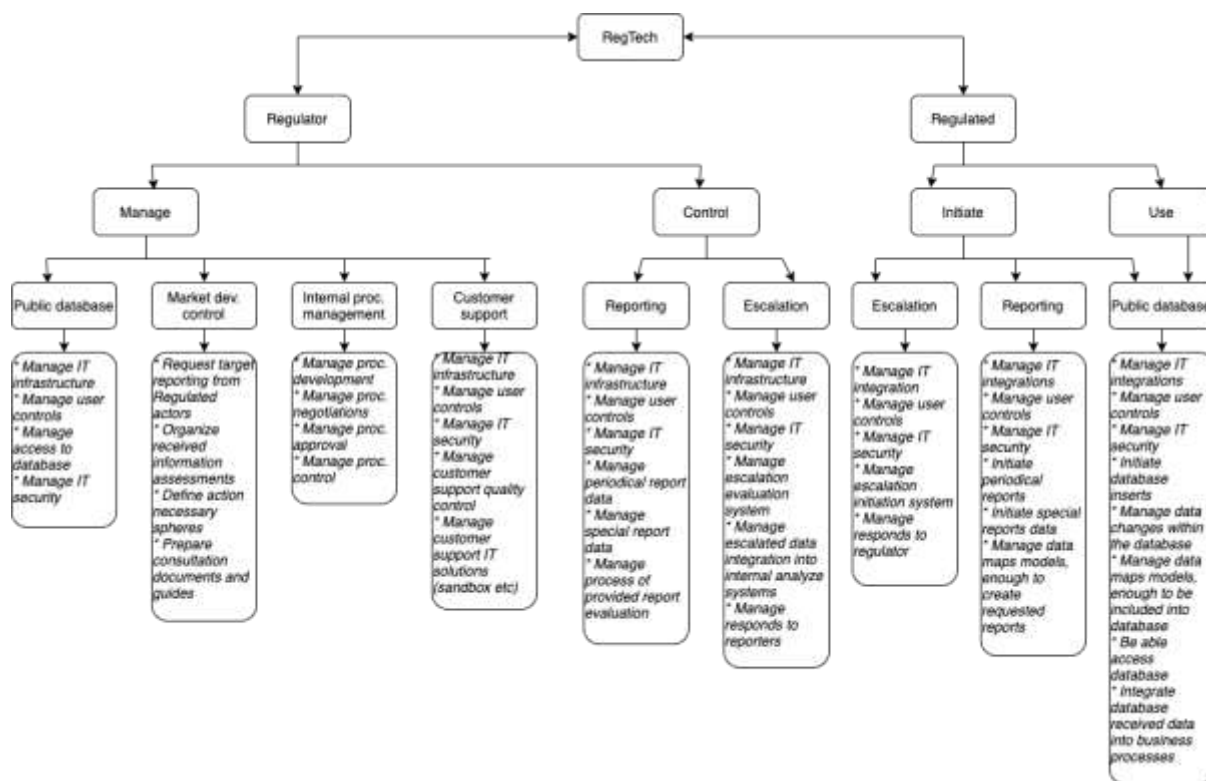
*Source: developed by author*

The above presented table 1 describes Regtech exposures with additionally presented classifications of this exposure per actions of Financial Regulator or Financial Institution. Author would like to stress that in accordance to the fulfillment of Article 31 of the *European Banking Authority (EBA)* directive the very important section – customer support. The main changes of the financial regulator’s role are concentrated within these sections, since regulated authority become customers. These changes bring into the market also additional approaches, which regulators started to use, like regulatory sandboxes. [7] describes Regulatory sandbox use for the Participatory Experimentation with Energy Law. He mentioned, that these sandboxes allow for a two-way regulatory dialogue between an experimenter and an approachable regulator to innovate regulation and enable new socio-technical arrangements. The same way works financial regulators sandbox. Market actors are allowed describe the business model and test it against regulators norms.

### **REGTECH INFLUENCE TREE**

RegTech appear as the solution for risk based supervisory approach. As author described above RegTech influence both parts of the supervisory process – financial regulators and supervised entities. These influences are massive and affect business model of the regulated entity and operational model of the financial regulators. Understanding of such influence is necessary with the aim to define proper controls within both involved parties.

In accordance to Table 1 RegTech defines two processes participants – Financial Regulator and regulated entity. Each of these process subjects have some actions related to each section of RegTech. Each section has its exposure and each exposure have exact controls. Such structure allows to create RegTech influence diagram as tree.



**Figure 3.** RegTech influence tree

*Source: Developed by author*

RegTech influence tree shows tasks linked to each section of RegTech. These tasks are base for the processes, which should be developed within each RegTech participants operations. These processes, in turn, provoke appropriate controls and infrastructure implementation within each RegTech participant.

### KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Digitalization of the economy change not only players of the financial products and services market, but financial regulations process as well. Not only do the total number of regulatory requirements increase steadily, but also the degree of complexity of regulations [8]. Author within this article analyzes RegTech use as the solution, which helps financial regulators to respond for the challenges, which digitalization of the economy brings to the table. In result of the research Author aggregated 6 major sections, where RegTech exposes for financial regulators and regulated entities. Three sections are common for both involved in RegTech subjects, but for the financial regulator were common another 3 unique sections. The research shows that the same section, which common for financial regulator and regulated entity in different way influence each of them.

Author aggregated tasks, which are linked to the exposure of each section to financial regulator and regulated entity, forming “RegTech influence tree” diagram. This diagram shows that besides additional tasks, which should be implemented into business model of the regulated entity and operational flow of the financial regulators, both actors should maintain additional data in models, which support these tasks.

Comparing the RegTech characteristics and workflows with the “analogue” economy [9], it is obvious that in “analogue” economy regulated entity presented reports to financial regulator, which was based on the objective data of the business, like quantitative balance sheet data or distribution statistics. That’s mean that these reports simply reflect, the existing data of regulated entity. In the situation of the RegTech, new data and even products created within the RegTech exchange. As new products author consider Public databases, which formed by all market participants, managed by regulators and used allowed authorities.



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

1. EBA. EBA ANALYSIS OF REGTECH IN THE EU FINANCIAL SECTOR. 2021.
2. Richter J. EU Regulatory Developments. *Law and Financial Markets Review* 2020;14:261–73. <https://doi.org/10.1080/17521440.2020.1853983>.
3. Arner DW, Barberis JN, Buckley RP. The Emergence of Regtech 2.0: From Know Your Customer to Know Your Data. *SSRN Electronic Journal* 2016. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3044280>.
4. Abid A, Gull AA, Hussain N, Nguyen DK. Risk governance and bank risk-taking behavior: Evidence from Asian banks. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money* 2021;75:101466. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2021.101466>.
5. Why RegTech is Becoming More and More Important for Compliance in Banks. <https://www.actico.com/2021/https://www.actico.com/blog-en/why-regtech-is-becoming-more-and-more-important-for-compliance-in-banks-and-financial-institutions/> (accessed December 9, 2021).
6. Rowe E, Wright G, Derbyshire J. Enhancing horizon scanning by utilizing pre-developed scenarios: Analysis of current practice and specification of a process improvement to aid the identification of important ‘weak signals.’ *Technological Forecasting and Social Change* 2017;125:224–35. <https://doi.org/10.1016/J.TECHFORE.2017.08.001>.
7. van der Waal EC, Das AM, van der Schoor T. Participatory Experimentation with Energy Law: Digging in a ‘Regulatory Sandbox’ for Local Energy Initiatives in the Netherlands. *Energies* 2020;13:458. <https://doi.org/10.3390/en13020458>.
8. Becker M, Merz K, Buchkremer R. RegTech—the application of modern information technology in regulatory affairs: areas of interest in research and practice. *Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management* 2020;27:161–7. <https://doi.org/10.1002/isaf.1479>.
9. Williams LD. Concepts of Digital Economy and Industry 4.0 in Intelligent and information systems. *International Journal of Intelligent Networks* 2021;2:122–9. <https://doi.org/10.1016/J.IJIN.2021.09.002>.

# ИЗМЕНЕНИЕ СТОИМОСТНЫХ КРИТЕРИЕВ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО АУДИТА В РОССИИ

Лариса Санникова, Латвия,  
Балтийская международная академия, Рига  
Региональная экономика,  
larisasann@yandex.ru

Научный руководитель: Dr.oec., **Galina Rešina**, профессор БМА

## АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию, установленных в 2021 году Законом «Об аудиторской деятельности», новых стоимостных критериев обязательного аудита. Освещен вопрос освобождения от обязательного аудита субъектов малого предпринимательства, снижения в отношении малого бизнеса финансового и административного бремени.

**Ключевые слова:** обязательный аудит; стоимостные критерии; аудиторская деятельность; субъекты малого предпринимательства.

## ABSTRACT

The article is devoted to the study, established in 2021 by the Law "On Auditing Activity", new cost criteria for statutory audit. The article highlights the issue of exemption from mandatory audit of small businesses, reducing the financial and administrative burden in relation to small businesses.

**Key words:** mandatory audit; cost criteria; audit activity; small business entities.

С 2021 года Федеральным законом от 29.12.2020 № 476-ФЗ «О внесении изменения в статью 5 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» (Консультант плюс СПС, 2021) критерии, при которых проведение обязательного аудита бухгалтерской отчетности в Российской Федерации является обязательным, были обновлены.

Как и ожидалось, повысились стоимостные критерии для проведения обязательного аудита и при этом изменился показатель выручки (дохода):

с 400 млн. до 800 млн. руб. - по доходам компании (ранее – выручка от продажи продукции (продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг),

с 60 млн. до 400 млн. руб. - по активам баланса.

Таким образом, субъекты малого предпринимательства, в основном, освобождены от обязательного ежегодного аудита. Цель данного изменения – привести критерий по доходу в соответствие с критериями, которые применяются для отнесения экономических субъектов к субъектам малого предпринимательства, а именно 120 млн.руб. для микропредприятий и 800 млн.руб. для малых предприятий. Последние установлены Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (Консультант плюс СПС, 27.11.2021) .

В усложнившейся в связи с пандемией коронавируса экономической ситуации снижение административной и финансовой нагрузки для малого бизнеса станет поддержкой, хотя ряд субъектов малого предпринимательства все же подлежит обязательному аудиту на основании положений других законов федерального уровня.

Негативная сторона увеличения критериев обязательного аудита это потеря доходов для аудиторских компаний, но надо учитывать, что многие малые предприятия просто уклонялись от аудита. Для малых предприятий обязательный аудит зачастую был не более чем формальностью. Например, обязательность ранее существовавшего критерия актива баланса в 60 млн.руб.

- ведь актив баланса в этой сумме мог возникнуть у совсем небольших предприятий просто за счет дебиторской задолженности, а не за счет объектов основных фондов и других реальных активов, и они не тратили деньги на аудит.

Вряд ли можно полагать, что изменения по стоимостным критериям обязательного аудита дадут ощутимый толчок развитию малого бизнеса в России, уровень которого уже на протяжении десятка лет не превышает 20 процентов в объеме ВВП (РИА, 2017).

В первом полугодии 2021 г. оборот малого бизнеса в России, по данным Росстата, составил 11,5 процента от общего объема малых, средних и крупных предприятий. Такая доля стала историческим антирекордом, минимальным значением с 2008 г., когда статистическая служба начала публиковать подобные оценки, пишут «Ведомости» (Бойко & Соколов, 2021).

В абсолютном выражении оборот малых предприятий по сравнению с тем же периодом 2020 г. вырос на 18 процентов, до 13,7 триллиона рублей. Но средний и крупный бизнес увеличил выручку еще выше. Максимальной доля малого бизнеса в общем объеме была в первом полугодии 2017 года - 18,2 процента.

Положение малого и среднего бизнеса в России остается достаточно сложным и говорить о восстановлении до доковидного уровня пока не приходится (Бойко & Соколов, 2021).



**Рисунок 1.**

Источник - «Ведомости» 14 ноября 2021 г.

Начиная с 2022 года отмена обязательного аудита для малых предприятий в России может стать одним из шагов поддержки этого важного сектора экономики и стоит приветствовать это своевременное решение правительства в части уменьшения административного и финансового давления на малые предприятия.

#### LITERĀTURAS UN AVOTU SARAKSTS. REFERENCES. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Консультант плюс СПС, 2021. Федеральный закон "О внесении изменения в статью 5 Федерального закона "Об аудиторской деятельности" от 29.12.2020 N 476-ФЗ. [В Интернете].
2. Консультант плюс СПС, 27.11.2021. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». [В Интернете].
3. Консультант плюс СПС, 2021. Федеральный закон от 24.07.2009. № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации". [В Интернете].

4. РИА, 2017. Доля малого бизнеса в ВВП РФ уже 15 лет "как заколдована" на уровне 20%. [В Интернете] Available at: <http://mfd.ru/news/view/?id=2200011>
5. Бойко, А. & Соколов, А., 2021. Доля малого бизнеса в обороте всех организаций достигла минимума за 13 лет. [В Интернете] Available at: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2021/11/14/895810-dolya-malogo-biznesa-v-oborote-dostigla-minimuma>

# ILGSTOŠAS SOCIĀLĀS APRŪPES INSTITŪCIJU TEHNISKĀS EFEKTIVITĀTES UN REĢIONĀLĀ IZVIETOJUMA ANALĪZE

**Edgars Štāls**, Latvija

Baltijas Starptautiskā akadēmija, Rīga

Doktorants

Reģionālā ekonomika un ekonomiskā politika

sedgars@inbox.lv

Zinātniskais vadītājs: Dr.sc.ing., prof. **Žanna Caurkubule**

## ANOTĀCIJA

Pieaugot pieprasījumam pēc sociālās aprūpes pakalpojumiem ir svarīgi izvērtēt ilgstošas sociālās aprūpes institūciju (SAC) efektivitāti no dažādiem aspektiem, kas nepieciešams racionālākai pašvaldību resursu izmantošanai un optimālākai pakalpojuma nodrošināšanai. Darba mērķis ir izvērtēt pašvaldību SAC tehniskās efektivitātes koeficientu mainību atkarībā no SAC ģeogrāfiskā izvietojuma. Datu analīzes rezultāti norāda uz SAC efektivitātes koeficientu un SAC izvietojuma savstarpēju korelāciju.

**Atslēgas vārdi:** COLS, DEA, efektivitāte, SAC, SFA

## ABSTRACT

As the demand for social care services increases, it is important to assess the efficiency of long-term care facilities (LTCF) from various angles which are needed for more rational use of municipal resources and optimal service provision. The aim of the work is to assess the variability of the technical efficiency coefficient of municipal LTCF depending on the geographical location of LTCF. Then data analysis results indicate a correlation between the LTCF efficiency coefficient and the LTCF coefficient placement.

**Key words:** COLS, DEA, Efficiency, LTCF, SFA

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Pastāvot pieaugošam pieprasījumam pēc ilgstoša sociālā aprūpes pakalpojumiem budžeta iestādēs ir aktuāli izvērtēt ne tikai SAC efektivitāti, kas norādītu uz nepilnībām to saimnieciskajā darbībā un pakalpojuma nodrošināšanas optimizēšanas iespējām, bet tuvojoties reģionālajai reformai jāpievērš uzmanība arī šo institūciju ģeogrāfiskajam izvietojumam. Jaunajā novadu plānojumā ir svarīgi, lai SAC sniegtu uz klientu orientētu pakalpojumu nodrošinājumu ar efektīvāku pašvaldību resursu apguvi, un demogrāfiskām tendencēm atbilstošu aprūpes nodrošinājuma kapacitāti. Darba mērķis ir izvērtēt pašvaldību SAC tehniskās efektivitātes koeficientu mainību atkarībā no SAC ģeogrāfiskā izvietojuma. Analīze balstīta uz autora iepriekš veikta Latvijas pašvaldību SAC efektivitātes novērtējumā iegūtajiem rezultātiem, kas iegūti izmantojot *Data Envelopment Analysis* (DEA), un papildināti ar datiem, kas iegūti izmantojot *Stochastic Frontier Analysis* (SFA) un *Corrected Ordinary Least Squares* (COLS) metodes. Metožu rezultāti un pēc mēroga aprēķinātie SAC izvietojuma lielumi analizēti izmantojot Pīrsona korelācijas analīzi.

Ierobežojumi: Darbā tiek atspoguļoti tikai galvenie analīzes rezultāti un neiekļauj informāciju par tehniskās efektivitātes izvērtēšanas posmiem, izmantoto metožu tehnisko aprakstu un nesniedz detalizētu informāciju par analīzē iekļauto SAC prediktoru vērtībām.

## DATU ATLASE UN PAMATOJUMS

Dažādi autori savos pētījumos ir aprakstījuši SAC ģeogrāfiskā izvietojuma sasaisti ar SAC efektivitāti. Piemēram, tādi autori kā Park un Martin (2017) ASV ir veikuši efektivitātes izvērtējumu SAC, kuri dislocēti zem ienākumu reģionos un nonākuši pie secinājuma, ka ģeogrāfiskā atrašanās vieta var būt par iemeslu ilgtermiņa aprūpes nevienlīdzībai, kas saistīta ar lielāku fiskālo stresu un zemāku aprūpes kvalitāti [4]. DeLellis un Ozcan (2013) ASV izvērtējo

pēc nejaušas atlasē principa izvēlētu 10 % SAC kvalitāti un efektivitāti norāda, ka efektīvākie SAC ir dislocēti pilsētās un novados ar augstāku konkurences līmeni [1]. Savukārt Zhang et al. (2019) savā pētījumā par 32 Ķīnas SAC secina, ka tehniski efektīvākie SAC bija saistīti ar to atrašanās vietu, institucionālo raksturu, cilvēkresursu sadalījumu un noslogojumu [6]. Arī Latvijā, vadoties pēc Latvijas Republikas Labklājības ministrijas datiem, lielākie SAC ir izvietoti blīvāk apdzīvotu reģionu centros [2]. Šī darba autors ir veicis SAC tehniskās efektivitātes koeficientu izmaiņu analīzi atkarībā no SAC izvietojuma Latvijas reģionos, izmantojot trīs efektivitātes izvērtēšanas metodes.

Darbā tiek izmantots Latvijas Republikas Labklājības ministrijas oficiālais publiskais pārskats par ilgstošas sociālās aprūpes un sociālās rehabilitācijas pakalpojumu sniegšanu 2017.gadā [2]. Izmantojot Latvijas sociālo pakalpojumu sniedzēju reģistru pētījumam ir atlasīti Latvijas pašvaldību pārziņā esoši 67 SAC, kuri sniedz ilgstošas sociālās aprūpes pakalpojumus pensijas vecuma personām, ir reģistrētas sociālo pakalpojumu sniegšanas reģistrā, un par kuriem ir pieejama statistiskā informācija [3]. Atora iepriekš veiktā SAC tehniskās efektivitātes izvērtējuma modeļi (skat. tab.1), kas iekļauti neparimetriskajā DEA metodē, šajā analīzē papildus ir integrēti parametriskajās SFA un COLS metodēs [5].

**Tabula 1** Efektivitātes izvērtēšanas modeļi

	<b>Modelis 1</b>	<b>Modelis 2</b>	<b>Modelis 3</b>
<b>Input</b>	Veselības aprūpes speciālistu skaits (slodzēs)	Veselības aprūpes speciālistu skaits (slodzēs)	Kopējais darbinieku skaits (slodzēs)
	Aprūpētāji, aukles un sociālie audzinātāji (slodzēs)	Aprūpētāji, aukles un sociālie audzinātāji (slodzēs)	
	Citi SAC darbinieki (slodzēs)	Citi SAC darbinieki (slodzēs)	
		kopējie izdevumi (EUR)	
<b>Output</b>	Gultasdienu skaits uz 2017. gada beigām	Gultasdienu skaits uz 2017. gada beigām	Atalgojuma izmaksas (EUR)

*Avots: autora izveidots pēc Latvijas republikas Labklājības ministrijas datiem*

Pēc mēroga aprēķiniem tiek izvēlēti divi SAC izvietojuma attālumi (turpmāk distance): 1. distance - līdz tuvākām pilsētām un 2. distance - līdz novada centriem. Dažādas metodes un distances ir izvēlētas, lai noskaidrotu analīzes pieeju objektivitāti, datu jūtīgumu pret mērogu un šādai analīzei piemērotāko metodi. Metožu SAC efektivitātes koeficienti un SAC distances ir analizētas izmantojot Pīrsona korelāciju. Par statistiski nozīmīgām tiks atzītas korelācijas kuru p vērtība būs <0,05.

## **PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА**

### **SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ**

Analīzes rezultāti ir iekļauti tabulā (sk. tab. 2) un sakārtoti pieaugošā secībā pēc rezultātu ticamības līmeņa p - vērtībām.

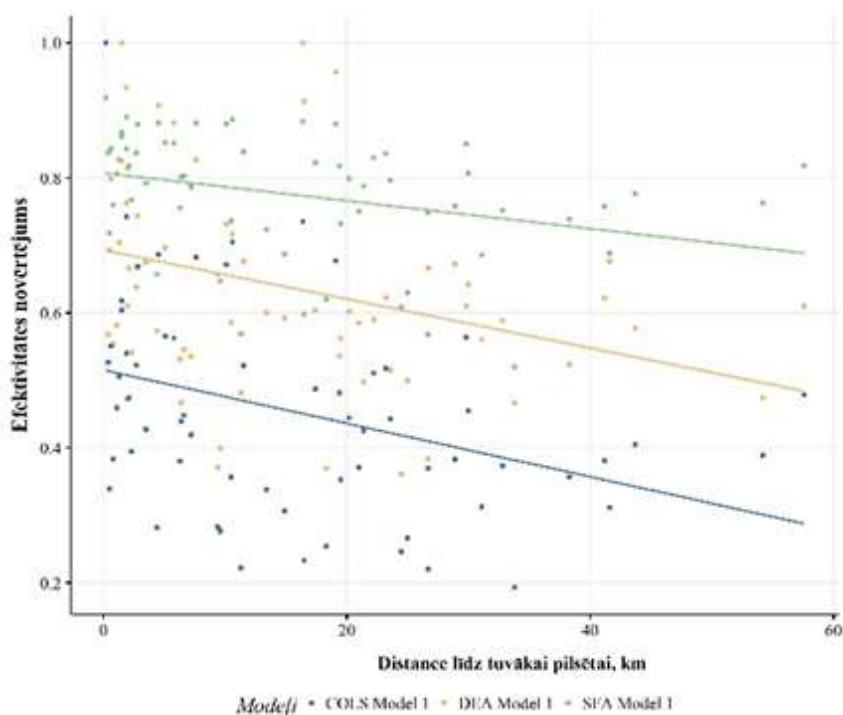
**Tabula 2** Korelācijas rezultāti

<b>Metode un modelis</b>	<b>Distance Nr</b>	<b>Pīrsona korelācija</b>	<b>Slīpuma koeficients</b>	<b>p- vērtība</b>	<b>r- kvadrāts</b>
DEA 2	1	-0,36	-0,0051	0,0031	0,133
COLS 1	1	-0,42	-0,004	0,0036	0,129
DEA 1	1	-0,36	-0,0036	0,0093	0,104
SFA 2	1	-0,42	-0,0012	0,0095	0,103
SFA 1	1	-0,42	-0,0021	0,0107	0,101
COLS 2	1	-0,42	-0,004	0,011	0,1
COLS 2	2	-0,29	-0,0045	0,0405	0,066

DEA 1	2	-0,28	-0,004	0,0411	0,066
DEA 2	2	-0,21	-0,0044	0,0713	0,052
COLS 3	1	-0,32	-0,0016	0,0861	0,047
SFA 2	2	-0,3	-0,0011	0,0905	0,046
DEA 3	1	-0,31	-0,0015	0,1087	0,041
COLS 1	2	-0,19	-0,003	0,1178	0,039
SFA 3	1	-0,31	-0,0011	0,1366	0,035
COLS 3	2	-0,26	-0,0019	0,1444	0,034
DEA 3	2	-0,26	-0,0019	0,1524	0,033
SFA 1	2	-0,19	-0,0014	0,2108	0,025
SFA 3	2	-0,26	-0,0009	0,4191	0,011

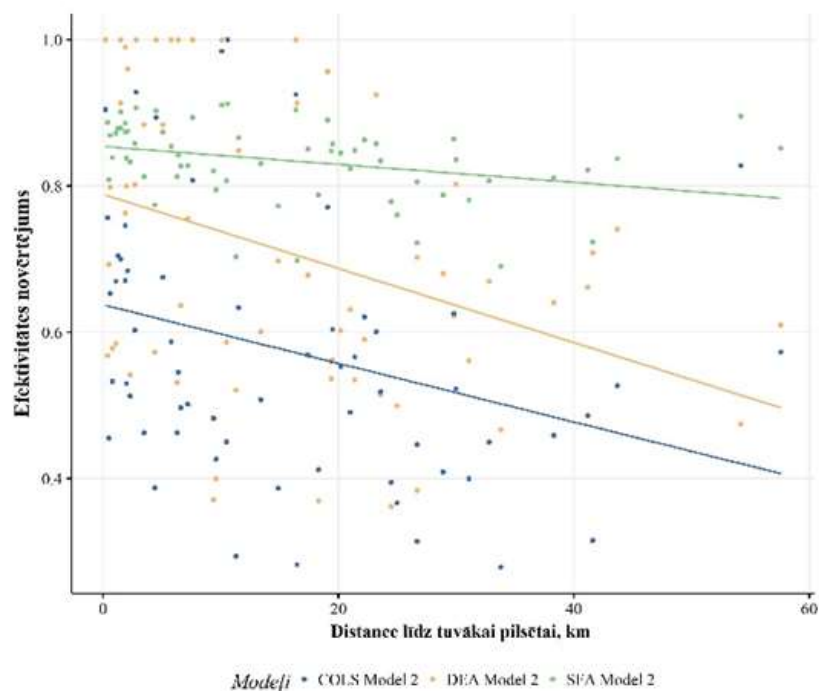
*Avots: autora aprēķini*

Pēc veiktās analīzes var secināt, ka visi rezultāti ir negatīvi korelēti un optimālākus rezultātus uzrāda 1. distance, kas ir SAC distance līdz tuvākai pilsētai. Vadoties pēc p-vērtībām ir redzams, ka DEA, COLS un SFA uzrāda augstu statistisko nozīmību ar  $p < 0,05$  1. un 2. modelim pie distances 1. Arī pie 2. distances COLS 2. modelim un DEA 1. modelim p vērtība ir statistiski ticama ar  $p < 0,05$ . Jāpiebilst, ka 1. un 2. modelis precīzāk raksturo SAC tehnisko efektivitāti par cik ietver vairākus input prediktorus. Aplūkojot regresijas taisnes 1. un 2. modelim var uzskatāmi novērot izmantoto metožu SAC tehniskās efektivitātes koeficientu atšķirības, punktu izkliedi ap taisnēm un tendences (skat. att. 1 un 2).



**Attēls 1:** 1. modelis 1. distance

*Avots: autora izveidots*



**Attēls 2:** 2. modelis 1. distance

*Avots: autora izveidots*

Kā redzams SFA metode SAC piešķir salīdzinoši augstākus tehniskās efektivitātes koeficientus par DEA, bet COLS zemākus, kas raksturo atsevišķu metožu efektivitātes koeficientu piešķiršanas specifiku. Attēlā 1 un attēlā 2 ir redzamas visu metožu negatīvi orientētas taisnes, kas apstiprina SAC izvietojuma sakarību ar SAC tehnisko neefektivitāti. Respektīvi, jo lielāka SAC distance no tuvākās pilsētas, jo zemāka SAC tehniskā efektivitāte. Aplūkojot statistiski nozīmīgo rezultātu slīpuma koeficientus var secināt, ka palielinoties SAC dislokācijas distancei no konkrētas pilsētas, SAC efektivitātes koeficients samazinās par attiecīgās metodes un modeļa slīpuma koeficienta vienībām uz katru kilometru. Piemēram, SAC izvietojuma distancei palielinoties no tuvākās pilsētas pēc DEA 2. modeļa, tehniskā efektivitāte pazemināsies par 0,0051 tehniskās efektivitātes koeficienta vienībām uz katru kilometru.

## SECINĀJUMI UN IETEIKUMI. CONCLUSION. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

DEA, SFA un COLS efektivitātes izvērtēšanas metodēs iekļauto tehniskās efektivitātes modeļu efektivitātes koeficientu un SAC izvietojuma analīzes rezultāti ir uzrādījuši statistiski nozīmīgu negatīvu korelāciju, kas liecina par SAC tehniskās efektivitātes samazināšanos dislocējot SAC ārpus blīvi apdzīvotiem reģionu centriem. Balstoties uz šīs analīzes rezultātiem un ņemot vērā, ka lielākie SAC ir izvietoti reģionu centros vai tuvu tiem, var provizoriski spriest par efektīvāko SAC lielumu. Analīze ir pierādījusi rezultātu objektivitāti, ņemot vērā izmantoto metožu līdzīgos rezultātus, atspoguļojusi datu jutīgumu pret mērogu, identificējot 1. distanci kā piemērotāko, un noteikusi visu metožu atbilstību šāda rakstura analīzēm. Svarīgi atzīmēt, ka gan tehniskās efektivitātes, gan korelācijas analīžu rezultāti var mainīties atkarībā no efektivitātes izvērtēšanas metodes, modeļu prediktoru izvēles, input vai output orientētiem modeļiem, un efektivitātes izvērtēšanas veida (tehniskā, alokatīvā), tādēļ šie rezultāti attiecas tikai un vienīgi uz SAC tehnisko neefektivitāti ar konkrētiem modeļos iekļautiem prediktoriem. Šis darbs var kalpot, ka metodoloģiskais instruments pašvaldību SAC optimizēšanā vai jaunu SAC izveidošanā, kur SAC efektivitātes kontekstā ir ieteicams ņemt vērā arī SAC ģeogrāfisko izvietojumu.



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

1. DeLellis, N., & Ozcan, Y. (2013). Quality outcomes among efficient and inefficient nursing homes. *Health Care Management Review, 38*(2), 156-165. <https://doi.org/10.1097/hmr.0b013e31824bec38>
2. Latvijas Republikas Labklājības ministrija. (2019). *Gada dati*. Lm.gov.lv. Pieejams: <http://www.lm.gov.lv/lv/publikacijas-petijumi-un-statistika/statistika/valsts-statistika-socialo-pakalpojumu-un-socialas-palidzibas-joma/gada-dati>. (skat. 15.11.2020).
3. Latvijas Republikas Labklājības ministrija. (2019). Sociālo pakalpojumu sniedzēju reģistrs. Pieejams: <https://vspmis.lm.gov.lv/Public/PublicetsPakalpojums>. (skat. 20.05.2020).
4. Park, Y., & Martin, E. (2017). Geographic Disparities in Access to Nursing Home Services: Assessing Fiscal Stress and Quality of Care. *Health Services Research, 53*, 2932-2951. <https://doi.org/10.1111/1475-6773.12801>
5. Stals, E., Tsaurkubule, Z., Konstante, R., & Alksnis, A. (2021). Evaluation of the Technical Efficiency of Latvia's Municipal Long-Term Care Centres for the Elderly. *Sociālo Zinātņu Vēstnesis=Social Sciences Bulletin, 31*(2), 66-95. [https://doi.org/10.9770/szv.2020.2\(4\)](https://doi.org/10.9770/szv.2020.2(4))
6. Zhang, L., Zeng, Y., & Fang, Y. (2019). Evaluating the technical efficiency of care among long-term care facilities in Xiamen, China: based on data envelopment analysis and Tobit model. *BMC Public Health, 19*(1). <https://doi.org/10.1186/s12889-019-7571-x>

# ПРОБЛЕМЫ КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК ИЛИ КАК РАЗРУШИТЬ КИТАЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО

Др.оес., **Андрей Сурмач**, Латвия  
Балтийская Международная Академия, Рига  
Экономика, финансы и бухгалтерский учет  
ansuinvest@gmail.com

## АННОТАЦИЯ

Рынок китайских товаров за последние десятилетия занял существенное место в объемах экспорта многих стран. Это связано с дешевой экспортируемой китайской продукцией и ее низкой себестоимостью. Постоянно растущие объемы экспорта позволили Китаю вступить с США в стратегическую конкуренцию за лидирующее положение в мировой экономике.

Основными путями поставки китайских товаров на рынки Европы и США являются контейнерные перевозки. Еще до 2020 года невысокая стоимость контейнерных перевозок позволяла всем видам китайских товаров с небольшими транспортными расходами беспрепятственно попадать на рынки потребителей во всем мире.

Рост цены на контейнерные перевозки в 2021 году поменял ситуацию на международных рынках и несет за собой разрушительные изменения, в результате которых появится совершенно иная рыночная реальность.

Автор работы анализирует процессы, которые происходят на мировом рынке контейнерных перевозок, выясняет кому эти изменения могут быть выгодны, а кто от них пострадает, и также делает прогноз развития ситуации в будущем.

**Ключевые слова:** Китай, контейнерные перевозки, морские контейнерные перевозки.

## ABSTRACT

During last decades Chinese goods market has taken a significant place in export of many countries. This is due to cheap prices of Chinese goods and its low cost. Constantly growing export volumes allowed China to enter strategic rivalry with the USA for the leading position in the world economy.

Container shipments are the main delivery ways of Chinese goods to European and American markets. Up to 2020 low costs of container shipments provided small delivery expenses. That allowed all kinds of Chinese goods to enter world consumer markets easily.

Increase in costs of container shipments in 2021 changed the situation and had a destructive impact on international markets. Moreover, it is going to bring a completely new market reality.

The author analyses current processes taking place on world's container shipments market, clarifies who may benefit from these changes and who is going to suffer from them, as well as makes an outlook for future evolving of the situation.

**Key words:** China, container shipments, sea container transportation.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Стремительное увеличение стоимости мировых контейнерных перевозок привело к увеличению стоимости многих товаров на рынках ЕС и США. Данная проблема очень актуальна для современной мировой экономики. Целью данного исследования является найти причины резкого роста цены на контейнерные перевозки и определить тех, кому выгоден данный рост. В работе использованы методы анализа, аналогии и сравнения.

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

В 2020 году номинальный ВВП США составлял почти 21 трлн. долларов США, а номинальный ВВП Китая был почти 15 трлн. долларов США. В 1980 году КНР была в ТОП-20 на седьмой строчке с \$305,35 млрд ВВП. У США тогда было \$2,86 трлн. Благодаря начатым в 1978 году реформам, Китай фактически стал наращивать по 10% ВВП каждый

год.[1]. При оценке 2020 года, на основе паритета покупательской способности США уже уступает первую строчку Китайской Народной Республике и отстает на \$3,2 трлн. Согласно прогнозам ВМФ, разрыв будет увеличиваться, и к 2024 году у США будет \$25,79 трлн, а у КНР – \$39,81 трлн.[1]. Т.е. на данный момент по некоторым показателям Китай уже опережает США, причем эта тенденция усиливается с каждым годом.

Автор работы задается вопросом — кого это может устраивать, а кого нет? С экономической точки зрения, подобная ситуация устраивает Китай и никак не может устраивать их конкурентов. Это, в первую очередь, как страны Европы, так и такая великая держава как США, которая исторически всегда занимала по этому показателю первое место.

Здесь будет уместно вспомнить и о третьей экономике мира — японской. Рассмотрим этапы ее развития в историческом разрезе.

Японское экономическое чудо — это исторический феномен рекордного роста японской экономики, начавшийся с середины 1950-х и продолжавшийся до нефтяного кризиса 1973 года. Экономический рост в этот период составлял почти 10 % ежегодно, это были самые высокие темпы роста среди развитых стран того времени. Среди причин возникновения «Японского экономического чуда» - низкие налоги и интенсивное освоение японской наукой новых технологий, информация о которых до Второй мировой войны в Японию почти не поступала из-за изоляционной политики властей.

Стремительные темпы роста в кратчайшие сроки позволили Японии не только полностью восстановиться после поражения в войне, но и выйти на второе место по экономической мощи (номиналу), последовательно обойдя Францию, Италию, Канаду, Великобританию, ФРГ, СССР и уступая лишь США. Второй экономикой мира Япония числилась более 40 лет: с 1968 года, уступив Китаю лишь в 2010 году.[2].

Была ли у японской экономики возможность стать первой экономикой в мире? Да, такая возможность была, однако драматические события 1973 года разрушили эту возможность.

Нефтяной кризис 1973 года начался 17 октября. В этот день все арабские страны-члены ОПЕК, а также Египет и Сирия, заявили, что они впредь не будут поставлять нефть Великобритании, Канаде, Нидерландам, США и Японии. В течение следующего года рыночная цена на нефть поднялась с трёх до двенадцати долларов за баррель.

Одним из важнейших факторов быстрого экономического роста в Японии был низкий уровень издержек на сырье и энергоносители, в первую очередь, благодаря заниженным ценам на нефть. Практически не имеющая собственных ресурсов Япония потребляла огромные количества импортируемого сырья и топлива для производства промышленной продукции, значительная часть которой экспортировалась по сравнительно высоким ценам. [2].

Поэтому военный конфликт на Ближнем Востоке осенью 1973 года привел к сокращению добычи нефти и её экспорта из этого района, откуда Япония получала 75% потребляемой ею нефти. Это вызвало не только резкий рост цен на нефть и нефтепродукты в Японии, но и сделало невозможным нормальное функционирование в прежнем виде ее экономического механизма.

В марте 1974 года эмбарго было отменено. Это привело к тому, что результат и последствия для экономики Японии были катастрофическими.

Не секрет, что США обладает своими запасами нефти и данный кризис не оказал на них такого влияния как на Японию и оставил за ними первое место в мировой экономике.

Как разразился этот шестимесячный энергетический кризис и для кого он был выгоден?

Спорить по этому поводу можно долго, но факты и его результат говорят сами за себя. Если провести аналогию Японской ситуации с Китаем, то можно предположить, что занятие Китаем первой строчки в рейтинге экономик мира никак не может устраивать того, кто занимает эту позицию сегодня. И это не только по экономическим, но и по

политическим причинам. Поэтому целесообразно понизить конкурентные преимущества своего соперника. А одним из самых слабых звеньев в развитии экономики Китая является именно доставка произведенной в Китае продукции до потребителя. Нарушив ход нормальной, хорошо налаженной цепочки доставки товаров из Китая, можно разрушить Китайское экономическое чудо.

В первом квартале 2021 года ВВП Китая увеличился на 18,3 процента. [3]. Только часть произведенных товаров потребляются внутри страны, большая часть идет на экспорт. Те товары, которые имеют высокую добавочную стоимость, перенесут стремительное увеличение стоимости контейнерных перевозок. А что делать тем многочисленным китайским предпринимателям, которые производят товары малой стоимости? Повышение цен на контейнерные перевозки в пять раз приведет к значительному удорожанию продукции, и как следствие, приведет к резкому росту цены на товары для конечного потребителя. Готов ли будет потребитель платить такую высокую цену за товар? Очевидно, что не во всех случаях. Преимущественно китайские производители товаров с малой стоимостью сейчас работают на склад. Они пребывают в иллюзорной надежде, что цена на контейнерные перевозки в обозримом будущем снизится. При этом американские, европейские и прочие потребители уже не видят на полках своих магазинов многих китайских товаров, доставка которых стала нерентабельной.

Нетрудно спрогнозировать, чем все это закончится для китайских производителей. Многих из них ждут банкротства в ближайшем будущем. А последствия для всей китайской экономики могут быть невосполнимые.

Автор работы постарается проанализировать и понять, что повлияло на столь быстрый рост цен на контейнерные перевозки в мире.

По словам ведущего специалиста по интермодальным перевозкам логистической компании «Даксер» Владимира Френтия, на август 2021 года ставки фрахта для перевозок по направлению Китай – Европа превышают \$15 000 за FEU. По данным ГК «Дело» (управляет морскими контейнерными терминалами в портах Азово-Черноморского, Балтийского и Дальневосточного бассейнов), по этим направлениям цена достигала \$16 000–17 000 за FEU, что в 5 раз превышает прошлогодние ценовые максимумы.[4].

Что могло повлиять на беспрецедентный рост цены в пять раз? Это исторический максимум стоимости контейнерных отправок.

Основная версия звучит так: не хватает контейнеров. А их нехватка связана с увеличением экспорта из Китая с начала до конца 2020-го более, чем на 20%. Причиной роста эксперты также называют пандемию COVID-19. Самоизоляция способствовала заметному росту спроса на китайские товары, которыми можно пользоваться дома.[8].

Заместитель гендиректора «Maersk LLC – регион Восточная Европа» Андрей Нараевский указывает, что рынок испытывает нехватку свободных мощностей для перевозок по морю. Новые суда почти не строились в последнее время. [4]

В центре внимания автора статьи находятся следующие закономерные вопросы. Кто не строил новые суда? Кто контролирует рынок контейнерных перевозок в мире? Кто принимает решения по заказу новых судов для перевозок? Кто устанавливает цены на контейнерные перевозки? Для ответа на них автором работы был проанализирован список крупнейших компаний на рынке морских контейнерных перевозок и был изучен состав их владельцев.

ТОП 10 крупнейших операторов на мировом контейнерном рынке в 2020 году выглядит так: APM-Maersk, Mediterranean Shipping Company, COSCO Group, CMA CGM Group, Hapag-Lloyd, Ocean Network Express (ONE), Evergreen Line, HMM Co Ltd, Yang Ming Marine Transport Corp., Pacific Int. Line (PIL). В ТОП-10, шесть морских линий являются азиатскими и четыре представляют европейские судоходные компании. Суммарно ТОП-10 крупнейших контейнерных линий мира занимают 82,3% мирового рынка морских контейнерных перевозок.[5].

Из 10 крупнейших компаний контролирующих контейнерные морские перевозки только одна принадлежит китайцам. Это компания COSCO Group - основанная в 1961 году. В 2018 году COSCO купила судоходную линию Orient Overseas Container Line (OOCL), что позволило занять объединенной компании третье место после APM-Maersk и Mediterranean Shipping Company, и обогнать при этом французскую CMA CGM Group. Сегодня флот COSCO насчитывает 487 судов суммарной вместимостью более 2,9 млн TEU. Доля мирового рынка морских контейнерных перевозок компании COSCO составляет 12,3%. [5].

На вопрос, почему компании, контролирующие контейнерные морские перевозки, не заказывали новые суда, специалисты отрасли четкого ответа не дают. Экономика мира последние года активно развивалась. При этом ничто не предвещало ее сокращение. На вопрос, что повлекло за собой столь резкий рост цен на морские контейнерные перевозки из Китая, специалисты отрасли тоже не могут дать однозначного ответа. Следует отметить, что рост стоимости контейнерных перевозок в два раза еще можно обосновать тем, что на каждые 100 прибывающих в Европу и США контейнеров приходилось лишь 40, отправляющихся обратно. Многие перевозчики не дожидаются заполнения в Европе, а сразу отправляются обратно в Китай. Это показатель плохого бизнес- климата.

Однако, контроль этого рынка не китайскими компаниями наводит автора статьи на определенные мысли и выводы.

## **PĒTĪJUMA REZULTĀTI UN TO IZVĒRTĒJUMS. RESEARCH RESULTS AND THEIR EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ И ИХ ОЦЕНКА**

Безусловно, можно обосновать повышение цены на контейнерные отправления в марте 2021 года, застрявшим в Суэцком канале контейнеровозом Ever Given, который приносил в марте убытки мировой экономике в размере 9,5 млрд долл. ежедневно. [6].

Тем не менее, экономически грамотно обосновать повышение цены на контейнерные перевозки, без сговора между транспортными компаниями в пять раз, не представляется возможным.

На основании проведенного исследования автор работы приходит к выводу, что повышение в пять раз цены на морские контейнерные перевозки из Китая ничем не обоснованы. Они крайне вредны для экономики Китая и могут спровоцировать разрушающие, непоправимые последствия, следствием которых будут кризисные явления в экономике Китая, сокращение производства, увеличение безработицы, банкротства предприятий. В результате этого Китайская экономика, возможно, не сможет занять лидирующее место в рейтинге экономик мира.

## **KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

На основании проведенного анализа автор работы делает следующие выводы:

Для спасения национальной экономики Китайской Народной Республике необходимо:

- 1) оперативно создавать, развивать и поддерживать на государственном уровне собственные компании, работающие на рынке морских контейнерных перевозок;
- 2) заказывать и закупать новые суда обеспечивающие международные контейнерные перевозки;
- 3) внедрить государственную программу контроля отгрузки и доставки произведенной в Китае продукции до конечных потребителей в ЕС, США и другие страны.

## **LĪTERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS. REFERENCES. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ**

1. 15 стран с самыми сильными экономиками мира. Investlab. Источник: <https://invlab.ru/biznes/samyje-silnye-ekonomiki-mira/>

2. Японское экономическое чудо. Википедия. Источник: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AF%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5\\_%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5\\_%D1%87%D1%83%D0%B4%D0%BE](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AF%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D1%87%D1%83%D0%B4%D0%BE)
3. Объем промышленного производства в Китае вырос на 24,5% в первом квартале 2021 года. СИНЬХУА Новости. Источник: [http://russian.news.cn/2021-04/16/c\\_139885290.htm](http://russian.news.cn/2021-04/16/c_139885290.htm)
4. Стоимость морских перевозок достигла пятилетнего максимума. Ведомости. Источник: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2021/08/01/880372-stoimost-perevozok>
5. Крупнейшие контейнерные операторы мира ТОП-10. DSL. Источник: <https://dsl-ua.com/ru/2020/08/10/top-10-paubilshih-konteynernih-liniy-svitu-statista/>
6. Что происходит на рынке контейнерных перевозок из Китая в 2021 году. Источник: <https://retail-loyalty.org/expert-forum/chto-proiskhodit-na-rynke-perevozok-iz-kitaya-v-2021-godu/>
7. Товары могут подорожать, а ассортимент поредеть — из-за сбоев в цепочках поставок. Источник: <https://rus.lsm.lv/statja/analitika/analitika/tovari-mogut-podorozhat-a-assortiment-poredet--iz-za-sboev-v-serochkah-postavok.a419411/>
8. Подорожание контейнерных перевозок из Китая. China Today. Источник: <https://chinatoday.ru/blog/podorozhanie-kontejnernih-perevozok-iz-kitaya/>

# **PRIORITY AREAS FOR THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN NON-RESOURCE EXPORTS AND THEIR POTENTIAL IN THE EUROPEAN COMMODITY MARKETS**

**A.V. Yakovlev**, BA's student  
Financial University under the Government of the Russian Federation  
Moscow, Russia  
iakovliev\_2001@list.ru  
Scientific adviser: **A.V. Averin**  
Ph.D. in Economic science  
Financial University under the Government of the Russian Federation  
Moscow, Russia  
avaverin@fa.ru

## **ABSTRACT**

This work concerns the assessment of the prospects and competitiveness of Russian manufacturers of the machinery in the commodity markets of Europe. The following indicators were used: the Herfindahl-Hirschman index, Concentration Ratio, the Relative Concentration Ratio. The experience of European countries in the field of promoting national and regional exports was studied. Recommendations for further support of export development are formulated.

**Key words:** Herfindel-Hirschman index, Concentration Ratio, the Relative Concentration Ratio, machinery construction, export, support measures, development institutions

## **АННОТАЦИЯ**

Данная статья посвящена оценке перспектив и конкурентоспособности российских производителей машиностроительной отрасли на товарных рынках Европы. Использовались следующие показатели: индекс Херфиндаля-Хиршмана, коэффициент рыночной концентрации, коэффициент относительной концентрации. В статье рассматривается опыт европейских стран в продвижении национального и регионального экспорта. Сформулированы рекомендации по дальнейшей поддержке развития экспорта.

**Ключевые слова:** индекс Херфиндаля-Хиршмана, коэффициент концентрации рынка, коэффициент относительной концентрации, машиностроение, экспорт, меры поддержки, институты развития

## **IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ**

In Russia, non-resource non-energy exports are actively supported and promoted by the state abroad. However, 2020, which was remembered around the world by the coronavirus crisis, changed the demand in the world. This was noted by experts of the REC, calling the mechanical engineering and chemical industry among the most promising for development. But their development no longer depends on them (business has not yet fully recovered from the crisis), but on the state support that must be provided to businesses.

## **METHOD**

This paper uses a statistical method for collecting data taken from the Trade Map: the author's calculations include adding up export values by country, year, and HS code-the obtained values are presented in tables, and are also used to calculate indicators of market competition, concentration, and monopolization. The author's method is based on extrapolating the competitive approach to the market to the world market, where the share of exports of an individual state in the import of a region or country is considered to be the share of an entity in a competitive market.

## TARGET MARKET ANALYSIS

The analysis of target markets involves calculating various indicators, the values of which determine the level of competitive dominance and monopolization of the market, assess the concentration of the commodity market, which allows us to judge the potential opportunities in this market. In this study, the market is evaluated by the following indicators: Herfindel-Hirschman index, relative concentration index, market concentration index. Indicators are used to assess the competitive state of a firm's market that is limited geographically and by product characteristics. In this study, all exporters of a particular country act as an entity representing their producers on the world market. This approach allows us to use the above indicators for the purpose of the study: to identify opportunities for realizing the potential of non-energy export in the European market.

According to the Trade Map [4], in the period from 2013 to 2020, Russian exports of mechanical engineering products (HS codes: 84, 85, 86, 87, 89) decreased from \$ 8.4 billion to \$ 5.7 billion. The largest importer of all products is currently the Republic of Belarus — takes more than 40%.

According to Export Potential Map [3], products in the mechanical engineering and transport sectors from Russia have an export potential of \$ 6.9 billion. In other words, the potential is realized only by 83%. Export potential is calculated as supply × demand (adjusted for market access) × bilateral bilateraleaseease of trade). Supply and demand are projected for the future based on GDP and population projections, demand elasticity, and projected tariffs. The estimated dollar value serves as a reference point for comparison with actual exports and should not be interpreted as a marginal cost. In reality, the actual trading value may be lower or higher than the potential value (Export Potential Map methodology).

Members of the World Trade Organization (WTO) that export to the selected region were taken as all entities represented on the European mechanical engineering market — a total of 155 countries with total exports of \$2.03 trillion in 2020 (Trade Map data and author's calculations).

The top 10 countries in terms of exports of mechanical engineering products include Europe, the United States and China (Table 1) — they account for 65% of the market.

**Table 1.** Top 10 countries by export volume to the European market

№	A country	Export value in 2020 (thous. USD)	Market share
1	Germany	366 403 007	18.1%
2	China	253 934 381	12.5%
3	Netherlands	114 867 099	5.7%
4	Italy	100 804 037	5.0%
5	Czech	100 447 833	5.0%
6	France	96 528 021	4.8%
7	Poland	80 324 326	4.0%
8	United States of America	75 960 485	3.7% <sup>9</sup>
9	Spain	66 201 584	3.3%
10	Hungary	59 092 121	2.9%

*Source: Trade Map and author's calculations [4]*

As can be seen from the table, Europe is able to provide itself with the products of the machinery industry. However, there are two of the world's strongest and largest economies in the market—the United States and China, which also have a significant market share.

The Russian Federation ranks 38th in the overall ranking, with an export volume of \$ 5.7 billion and a market share of less than 0.3%. Europe accounts for 35% of mechanical engineering exports (total exports of \$ 16.6 billion).

The Herfindel-Hirschman index is calculated as follows:



$$HHI = \sum_{i=1}^N D_i^2,$$

This is the sum of squared shares (expressed as a percentage) in the commodity market of all economic entities operating in this market. Calculations showed that HHI is 691.

Together with this index, the market concentration index ( $CR_3$ ) is measured:

$$CR = \sum_{i=1}^n D_i,$$

This index is the sum of the shares in the commodity market (expressed as a percentage) of a certain number (n) of the largest economic entities operating in this market.

The top10 countries out of 155 in terms of export volume are considered as the largest subjects. According to the formula, the market concentration index is 65%.

In accordance with the different values of the market concentration index and the market concentration index Herfindel-Hirshman, the following levels of concentration of the commodity market are distinguished:

- high - at  $70\% \leq CR_3 \leq 100\%$  or  $2000 \leq HHI \leq 10000$ .
- intermediate - at  $45\% \leq CR_3 < 70\%$  or  $1000 \leq HHI < 2000$ .
- low - at  $CR_3 < 45\%$  or HHI

Based on the Herfindel-Hirschman indices and market concentration on the European mechanical engineering market, it can be concluded that it has a moderate level of concentration. This indicates that certain countries have dominant positions in this market and the market is developing in a partial oligopoly. The success of a particular country in such a market depends more on the quality of products and terms of supply, but also on the already established partner base and distribution network of products. However, if you consider a large number of exporters with low export values, this indicator may distort the current situation, so you should pay attention to the largest players. The relative concentration index is suitable for this purpose

The relative concentration index is an indicator for assessing the quantitative characteristics of the ratio of the number of major players in the market of a particular product and the market share they control. The index is defined as follows:

$$K = \frac{20+3b}{a},$$

At  $K > 1$ , probably none of the exporters present on the market has a dominant position. If  $K \leq 1$ , there are concerns that an oligopolistic group is forming in the market with a dominant position.

Calculations showed that the Top10 exporters account for only 6.5% of the total number of exporters, despite the fact that their share of sales is 65%. The indicator is 0.6161, which means that the largest exporters dominate the market.

Based on data Export Potential Map and author's calculations of the parameters of competition, monopolization and concentration of the target market, it can be concluded that the Russian engineering products has the potential of, and opportunities to increase its share on the European market, but given the ratio of the relative concentration, there is concern about some problems of increasing the share, as the market there are big players, against which small — we have some difficulties on the market. Therefore, we should actively support Russian exporters.

## RECOMMENDATIONS

The experience of Russia and Europe is similar in many respects, but there are special cases, the experience of which can be extrapolated to the Russian reality and selected industries, in particular.

### *1. Joint ventures with foreign partners*

A new function of export development institutions is to facilitate the creation of joint ventures between Russian producers and foreign partners to share functional responsibilities between partners. This function is implemented through the grant system.

Benefits of encouraging joint ventures:

- Attracting foreign capital to Russia;
- Risk sharing between partners;
- Growing awareness and trust in the Russian brand abroad through cooperation with foreign partners;
- Export growth due to lower costs through cooperation, as well as deeper and wider penetration of foreign markets due to a stronger brand of the manufacturer.

## **2. *Financing of projects in other countries***

Spanish Development Financing Company (COFIDES) — a commercial organization with state participation provides targeted financing in the medium and long term for the implementation of private projects in other countries where Spain sees interest [1, p. 17].

For Russian companies in the selected industries, this type of financing could be useful for the following reasons:

- Russian manufacturers, through their subsidiaries, increase their presence in foreign markets, generating additional revenues. In other words, funds that have gone abroad are returned.
- Reducing logistics costs for product transportation, taking into account the huge distances between production and the company's target markets;
- Growing brand awareness and value of Russian manufacturers in foreign markets.

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

1. Henri Lahtinen and Heikki Rannikko, Study on best practices on national export promotion activities. The European Economic and Social Committee (EESC). September 2018
2. Marianna Belloc and Michele Di Maio, Survey of the literature on successful strategies and practices for export promotion by developing countries. “Johnson — 2012/10/16 — p. 226 – 277
3. Export Potential Map. International Trade Center. — URL: <https://exportpotential.intracen.org/en/> (Accessed 07.12.2021.12)
4. Trade Map. Trade statistics for international business development. International Trade Center. - URL: <https://www.trademap.org/> (Accessed 07.12.2021.12)

# ПРИОРИТЕТЫ РЫНКА СТРАТЕГИЧЕСКИХ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**Большаков Сергей Николаевич**

доктор политических наук, профессор  
Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина  
196605, Санкт-Петербург, г.Пушкин, Петербургское шоссе, д.10  
s.bolshakov@lengu.ru, snbolshakov@mail.ru

## АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются итоги функционирования рынка маркетинговых и социологических исследований сформировавшегося в России, анализируются показатели оборота рынка. Впервые анализируются результаты социологического исследования среди крупнейших исследовательских платформ, раскрываются приоритеты применения количественных и качественных маркетинговых исследований в России за последние два года, раскрывается сравнение типов маркетинговых исследований в России за 2019 и 2020 гг.

**Ключевые слова:** маркетинговые исследования, качественные исследования, количественные исследования, конкуренция, рынок.

## ABSTRACT

The article examines the results of functioning of the marketing and sociological research formed in Russia, analyzes the indicators of market turnover. For the first time, the results of sociological research among the largest research platforms are analyzed, the priorities for application of quantitative and qualitative marketing research in Russia over the past two years are revealed, a comparison of the types of marketing research in Russia for 2019 and 2020 is revealed.

**Key words:** marketing research, qualitative research, quantitative research, competition, market.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Когда люди переживают серьезный кризис, это определенным образом меняет образ жизни и навсегда меняет потребности общества. Как только ощущается выход из кризиса общество и потребители начинают активно наверстывать упущенное, переосмысливая то, что важно, и придерживаются новый образ жизни. Рынок и конкуренция тем временем начинают заранее готовиться к конкурентной борьбе за кошелек и предпочтения потребителей, разрабатывая новые продукты, новые услуги и выстраивая новые партнерские отношения. Когда новый мир начинает кристаллизоваться, лидеры рынка меняются, изменяется конкурентный ландшафт и бизнес понимает, что кризис и хаос создает не только риски но и новые возможности.

На фоне пандемии и возросшей потребности понимать быстро меняющиеся потребности, эмоции и устремления людей, бизнес наблюдает трансформацию исследовательской функции в отношении стратегии маркетинга и клиента. Происходит усиление значимости функции конкурентной борьбы и маркетинговых исследований: исследователи берут на себя стратегическую роль в организации, решая проблемы и формируя направления развития бизнеса в новом контексте.

Происходит трансформация моделей взаимодействия с исследовательскими агентствами: компании все чаще создают исследовательские подразделения “in-house”, максимизируют внутренние аналитические возможности и возможности DIY платформ (аббревиатура «Do it yourself» - сделай это сам»).

Всплеск цифровых каналов и гибридных онлайн-офлайн-путешествий наряду с повышенными ожиданиями клиентов усложнили стремление маркетинговых брендов создавать и предоставлять динамичный опыт, который формирует для клиента

необходимую информацию и стимулы, в то время когда они больше всего в этом нуждаются.

## **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Положительный опыт для клиентов означает предоставление необходимой им помощи и информации в любое время, в любом месте и в любом случае. Одним из направлений этого является использование искусственного интеллекта, который позволяет маркетинговым брендам предоставлять более персонализированные и креативные маркетинговые результаты управления брендами и помогает прогнозировать поведение клиентов. Разработка и развертывание стратегии искусственного интеллекта в вреде маркетинговых исследований, помогает клиентам в необходимый момент, может быть наиболее эффективным способом гарантировать, что оптимальные маркетинговые предложения будут удовлетворять клиентов на любом этапе их пути к покупке.

Например, если проанализировать типичное взаимодействие с клиентами одной из глобальной туристической и гостиничной компании с репутацией высокого обслуживания клиентов, то обнаруживается, что ИИ и интегрированные данные в прямом режиме сообщают сервисному агенту маршрут поездки клиента, где у него могли возникнуть проблемы с оформлением бронирования на сайте, какие личные впечатления или экскурсии они планируют во время поездки, и - после решения проблемы клиента, при необходимости предоставляется возможность перекрестных или дополнительных продаж.

Результаты исследования маркетинговых центров обратной связи показывают, что 79% руководителей подобных центров планируют инвестировать в более широкие возможности ИИ в следующие два года.

Благодаря большому количеству корпоративных платформ программного обеспечения как исследовательской услуги, встраивающих возможности искусственного интеллекта непосредственно в набор маркетинговых услуг, и облачным возможностям цифровых технологий, предлагаемым несколькими поставщиками, маркетологи могут меньше размышлять о технологиях сбора и обработки информации и больше думать о ее стратегическом применении для повышения удовлетворенности клиента.

## **PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА**

Проведем анализ результатов исследования которое проводилось в рамках опроса “ESOMAR GMR”, методом сбора данных через онлайн-опрос, в выборку вошли компании, занимающиеся маркетинговыми и социально-политическими исследованиями на российском рынке, а также компании, занимающиеся разработкой программного обеспечения для рынка исследований. Список компаний для опроса взят с портала Sociologos + списки членов “ОИРОМ” и “Группы 7/89 +”, приняли участие фирмы ранее участвовавшие в исследованиях “ResearchEXPO” всего 600 компаний принявших участие в исследовании. Приняли участие в опросе 91 компаний (15% участников рынка, которые дают 72% всего оборота).

Целевая группа выглядит следующим образом: российская компания с головным офисом в одном из регионов РФ - 62%; представительство международной исследовательской компании в России - 7%; российская компания с головным офисом в г. Москве - 30%; другое - 1%.

При расчете оборота рынка учитывались работы, связанные с проведением маркетинговых и социологических исследований и проекты, проведенные российскими компаниями и российскими офисами международных компаний в России и других странах, заказанные из-за рубежа исследования не учитывались, проекты, проведенные

иностранными компаниями в России без привлечения местных подрядчиков (например, онлайн) и стоимость работ, проведенных по субподряду российскими исследовательскими компаниями для других российских исследовательских компаний (то есть стоимость учитывается только у компаний, которые отдали работы на субподряд, чтобы избежать двойного подсчета).

Динамика оборота рынка маркетинговых исследований представлена в таблице 1

**Таблица 1.** Обороты рынка маркетинговых исследований РФ\*

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
оборот в млн., руб.	12157	13663	14792	14874	18924	20117	21322	22627	22421
динамика оборота в % к предыдущему периоду	-	+12%	+8%	+0,6%	+21%	+11:	+6%	+6%	-1%
рост ВВП в %* По данным Госкомстата, в ценах 2016 года	4,0	1,8	0,7	-2,1%	0,2	1,8	2,5%	1,3%	-3,0%

\*2012, 2013 и 2014 годы: данные взяты из ESOMAR Industry Survey 2015 год: уточненные данные по итогам опроса 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 год: данные опроса

Анализ данных позволяет говорить о тенденции роста оборота рынка маркетинговых и социологических исследований в РФ, особенно выделяет допандемийный уровень роста в рублевом эквиваленте, в 2018-2019 гг. в +6% ежегодного прироста.

Далее рассмотрим динамику обороты рынка маркетинговых исследований в РФ и курс рубля к доллару США за последние девять лет.

**Таблица 2.** Средневзвешенный курс рубль-доллар США (рассчитывается с учетом количества дней, которое действовал каждый из курсов валюты.)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Оборот рынка в млн долл. США	391	429	385	244	269	345	340	346	312
средневзвешенный курс рубля	31,09	31,85	38,42	60,96	67,03	58,35	62,71	64,74	71,94

Источник: [audit-it.ru/currency/sr\\_vz.php](http://audit-it.ru/currency/sr_vz.php)

Данные анализа позволяют говорить о тенденциях реакции рынка на экономические кризисы и рецессию в экономике страны, так после кризиса 2013 -2014 гг наблюдается снижение рынка до 244 млн. долл. США по сравнению с докризисным уровнем в 429 млн. долл. США в 2013 гг.

В исследовании по 2020 году приняли участие крупные исследовательские компании, ранее в опросе не участвовавшие (так, в 2020 году анкету заполнили 70% членов ОИРОМ, до этого показатель не превышал - 50%). Так как расчеты делаются только по имеющимся данным, по ряду разрезов произошли значимые смещения, связанные со спецификой деятельности крупных компаний, впервые принявших участие в проекте. Несмотря на смещения в динамике показателей, участие крупных игроков позволяет точнее представить текущую ситуацию на рынке.

Мультистрановые проекты маркетинговых исследований заняли в общем объеме только 5%, основные страны, в которых проводились мультистрановые проекты, наряду с Россией: Украина, Беларусь, Казахстан. 95% всех проектов реализовывались только в РФ.

Анализ позиций респондентов по типу исследовательской деятельности в 2020 году показывает, что преобладали следующие методы исследований: сбор количественных данных - 58%, отчет и аналитика, любой другой вторичный анализ данных - 13%, сбор качественных данных - 8%, другая активность по сбору данных - 21%.

Анализ использования технологий в проведении маркетинговых исследований показывает, что преобладали:

- 60% Традиционные исследования (по классификации ESOMAR к традиционным исследованиям отнесены типы проектов, в которых используются давно известные методы, например: личные, телефонные и онлайн опросы, измерение аудитории)
- 5% Исследования с использованием технологий (исследования с использованием технологий – виды исследований, которые были бы невозможны без развития технологий. К ним относятся: веб-аналитика, автоматические диджитал исследования, аналитика социальных медиа, онлайн сообщества).
- 13% Отчеты и аналитика.
- 22% Другие типы исследований (использование вторичных данных, кабинетные исследования и другие типы исследований (не связанные со сбором количественных и качественных данных)

Сравнительный анализ количественных исследований в 2019 и 2020 году демонстрирует следующие результаты:

**Таблица 3.** Сравнительный анализ применения методов количественных исследований в маркетинге в 2019 и 2020 году

метод	2019	2020
Личные интервью (РАPI / САPI), включая холл-тесты	31%	17%
Телефонные интервью (обычные / САТI)	28%	52%
Количественные онлайн- исследования	26%	25%
Мобильные количественные онлайн исследования	4%	1%
Измерение интернет-трафика / аудитории	4%	1%
Автоматизированные цифровые измерения	3%	2%

Измерение интернет-трафика аудитории подразумевает телеметрию и другие автоматизированные измерения аудиторий СМИ, ритейл-аудит, IVR – interactive voice recording и т.п. По экспертным оценкам часть сегмента анализа готовых данных перешла от исследовательских компаний к ИТ сектору, а автоматизированные цифровые измерения включают измерения вебсайтов и мониторинг социальных медиа.

Таким образом первые 4 позиции таблицы демонстрируют устойчивость традиционных методов проведения маркетинговых исследований - 95% (2020) и 89% (2019), а последние 2 позиции характеризуют степень использования технологий 3% (2020) и 7% (2019).

Данные проведенных исследований показывают резкий контраст с применяемыми методами в других странах, так маркетинговые исследования с использованием технологий в странах Северной Америке занимают - 45 % (в России 8%), в странах Европы 38%, в странах Азии и Латинской Америке по 24% соответственно.

**Таблица 4.** Сравнительный анализ применения методов качественных исследований в маркетинге в 2019 и 2020 году

метод	2019	2020
Фокус-группы (оффлайн и онлайн)	33%	37%
Глубинные личные интервью (кроме этнографии)	24%	9%
Этнографические методы (домашние визиты, сопровождаемые покупки и т.д.)	11%	1%
Глубинные интервью онлайн, исследовательские сообщества и качественный анализ социальных сетей (включая social media listening)	32%	53%

результаты данных исследований среди крупнейших российской компаний на рынке маркетинговых и социологических исследований демонстрируют влияние пандемии COVID-19, наблюдается резкое снижение проведения глубинных личных интервью -15%, практически полностью остановилось использование этнографических методов (домашние визиты, сопровождаемые покупки и т.д.) с 11% в 2019 до 1% в 2020 году. В условиях ограничений резко выросла активность использования методов глубинных интервью онлайн, исследовательские сообщества и качественный анализ социальных сетей (включая social media listening) на +21%, до 53% компаний использовавших данные методы исследований в 2020 году.

Сравнительный анализ проводившихся типов исследований показал следующее см. данные таблицы 5

**Таблица 5.** Сравнительный анализ типов маркетинговых исследований в 2019 и 2020 гг.

тип маркетинговых исследований	2019	2020
Измерение доли рынка	36%	30%
Исследования общественного мнения	14%	34%
Разработка новых продуктов / услуг (NPD)	9%	3%
Трекинг рекламы/бренда	8%	5%
Исследования U&A	7%	7%
Моделирование рынка	5%	2%
Претест рекламы	3%	1%
Системы CRM	3%	3%
B2B исследования, не включенные ранее	2%	2%
Удовлетворенность сотрудников	1%	1%
Другое (измерение аудитории, омнибусы и другие)	11%	11%

Проведенное исследование позволяет говорить о снижении исследований на рынке FMCG / Товары повседневного спроса на 4% до 42% в 2020 и 46% в 2019, росте исследовательского интереса на рынке социологических и политических исследований

+7%, с 13% в 2019 до 21% в 2020 году, здравоохранения (исключая безрецептурные лекарственные средства) +2% с 4% в 2019 году до 6% в 2020 году.

В целом заключая проведенное исследование следует отметить, что рынок маркетинговых и социологических исследований испытывает определенный оптимизм: 53% опрошенных компаний уже вернулись к докризисному уровню, 45% компаний отметили, что им сложнее оставаться прибыльными в 2021 году, и только 17% - что проще.

Рост на 19% ожидают представители рынка в 2021 году почти половина опрошенных (48%) считает, что работающих удаленно до конца 2021 останется примерно такой же процент, что есть сейчас.

Анализ рисков и угроз позволил выявить основные угрозы и риски исследовательским фирмам в 2021 и 2022 году:

- Сокращение бюджетов на исследования - 38%,
- Появление инструментов для самостоятельных исследований (DIY) - 19%,
- Рост себестоимости исследований - 19%,
- Самостоятельный анализ данных клиентами (Data Mining) - 8%,
- другое - 14%
- Ускорение процесса принятия решений - 2%.

## **SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ**

Таким образом, основные угрозы заключаются в следующем: продолжающейся пандемии, экономический кризис, локдауны, сокращение бюджетов на исследования в связи с кризисом и пандемией COVID-19; переход в онлайн как угроза для региональных исследовательских компаний, изоляция как удар по личным опросам, и, соответственно, компаниям, специализирующимся на них.

Но данные риски являются и новыми возможностями для исследовательских фирм, это в первую очередь возможность быстро перевести оффлайн исследования в онлайн, и связанная с этим возможность найма сотрудников из регионов, рост спроса на исследования в сфере Digital, использование DIY инструментов и новых технологий в исследованиях, переформатирование исследовательского рынка и быстрое внедрение дистанционных и онлайн-методов, быстрая адаптация отрасли к ситуации.



# ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID19 НА РАЗВИТИЕ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА ЛАТВИИ

Жанна Цауркубуле, Latvia  
Baltic International Academy  
Dr.sc.ing., as. prof. ŽannaCaurkubule

## ANOTĀCIJA

Pēc 2020. gada rezultātiem viena no visvairāk cietušajām biznesa sfērām Latvijā ir atzīta sabiedriskā ēdināšanas sfēra, kas Latvijas iedzīvotājiem ir kultūras koda elements. Latvijas restorāni, kafejnīcas un krodziņi ir tik pat neatņemams kultūroloģijas faktors kā dziesmu svētki, tēlotājmāksla, literatūra un teātris. Rakstā ir veikta Latvijas restorānu biznesa attīstības mārketinga analīze pirms pandēmijas periodā, izanalizēta Covid-19 ietekme uz šīs biznesa sfēras attīstību, un ir sniegta prognoze par restorānu biznesa attīstības tendencēm pandēmijas ietekmē.

**Atslēgas vārdi:** Latvija, pandēmija, sabiedriskā ēdināšana, restorānu bizness

## АННОТАЦИЯ

Одной из наиболее пострадавших сфер бизнеса Латвии по итогам 2020 года признана сфера общественного питания, которая для жителей Латвии является элементом культуры и культурного кода. Рестораны, кафетерии и кабаки являются таким же неотъемлемым культурологическим фактором в Латвии, как и праздники песни, изобразительное искусство, литература и театр. В статье проведён маркетинговый анализ развития ресторанного бизнеса Латвии в допандемийный период, проанализировано влияние Covid-19 на развитие данной сферы бизнеса, и сделан прогноз о тенденциях развития ресторанного бизнеса под влиянием пандемии.

**Ключевые слова:** Латвия, общественное питание, пандемия, ресторанный бизнес

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Общественное питание является одной из отраслей, направленных на удовлетворение первичных потребностей общества. С учётом социальной направленности современной рыночной экономики, данная сфера услуг ориентирована на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и развитие человека. Результаты деятельности этой сферы носят комплексный характер - увеличивают свободное время населения, освобождают его от трудоёмких работ по ведению домашнего хозяйства, способствуют рациональному использованию денежных доходов. Предприятия сферы общественного питания в системе национальной экономики рассматриваются как общественно-организованная форма удовлетворения потребностей населения в готовом и качественном питании [1]. При этом функции сферы общественного питания не ограничиваются только созданием условий для питания и отдыха, а распространяют свое влияние на многие сферы: здравоохранение (лечебное и рациональное питание, быт, культура кулинарное искусство), досуг (культурно-развлекательные программы), образование и просвещение, туризм и отдых [7].

Пандемия COVID-19 оказала негативное влияние на экономику Латвии в целом - ВВП в текущих ценах в 2020 году сократился на 3,6% (самый большой спад среди стран Балтии), снизилась покупательная способность населения, уровень занятости (в 2020 в Латвии он достигал 6% в отдельные периоды), а также увеличился государственный долг и наблюдался рост дефицита бюджета (Eurostat, 2021; 2021a; 2021b; 2021c). Соответственно, это привело к негативным последствиям как для экономики страны в целом, так и для отдельных её отраслей и, в первую очередь, туристического, гостиничного и ресторанного бизнеса.

Цель исследования — поиск решения для актуальной проблемы преодоления кризиса в ресторанном бизнесе Латвии в эпоху пандемии Covid-19. Объект исследования -

рынок латвийских кафе и ресторанов. Предмет исследования - тенденции развития ресторанного бизнеса Латвии в условиях пандемии Covid-19.

## **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Современные тенденции на рынке общественного питания и ресторанного дела можно объединить в следующие группы:

**Таблица 1.** Современные тенденции в развитии ресторанного бизнеса

№ п.п.	Тенденция	Характеристика
1.	Научный подход к питанию с позиции сбалансированного обеспечения организма необходимыми веществами	- понимание зависимости здоровья от продуктов питания; - потребление пищи с позиций обеспечения работы организма необходимыми питательными веществами; - появление меню с указанием калорийности блюд; - специальные предложения, например, вегетарианская кухня
2.	Потребление экологически чистых продуктов	- увеличение потребление продуктов, произведённых в экологически чистых районах или приготовленных с использованием экологичных технологий; - реклама с упором на малосоленую пищу, продукты, не содержащие холестерина, кофе без кофеина, напитки без сахара, безалкогольное пиво и овощную диету
3.	Фьюжн кухня	- особая техника приготовления: собирание в одном блюде натуральных продуктов, идеально дополняющих друг друга по вкусу; - сбалансированность всех ингредиентов (мясных, рыбных, овощных или фруктовых), чтобы еда была питательной и сытной, но не вызывала тяжесть в желудке; - молекулярная кулинария – жажда нового вкуса (чувственная пища) [2]
4.	Безглютеновые и безлактозные блюда	- такая «кухня» для тех, кто мечтает похудеть, исключив из своего питания хлеб, сахар, молоко и некоторые другие продукты
5.	Новые тренды традиционной кухни	блюда, в состав которых входят суперфуды (продукты растительного происхождения с максимальным содержанием полезных веществ), например: - растительное мясо, напоминающее натуральное, но без холестерина, гормонов, химических добавок и даже сои; - безалкогольные аперитивы, растительное молоко и газированный чай; - приготовление десертов без добавки ингредиентов, содержащих ГМО, сахар и пальмовое масло; - использование вместо сахара растительные сиропы.
6.	Новые тенденции в ассортименте баров	- больше безалкогольных напитков, не содержащих сахара (вместо сахара добавляют растительный сироп); - из алкогольных напитков в тренде водка и виски, вино уступает свои позиции из-за рекомендаций диетологов,

		считающих, что употребление вина способствует набору веса [4].
7.	Углубление специализации ресторанного бизнеса	появление специализированных ресторанов: - с сокращённым набором блюд и услуг; - специализирующихся на приготовлении национальных блюд, ужинов, завтраков; - ориентированных на какую-либо тему: спорт, музыка, ностальгия по чему-либо и т.д. (обычно предлагается ограниченный выбор блюд, т.к. главная задача состоит в создании настроения и атмосферы)
8.	Дальнейшее развитие ресторанов быстрого обслуживания	развитие ресторанов быстрого обслуживания, специализирующиеся на: - гамбургерах и жареной картошке (McDonald's) - пицце (PizzaHat, Domino) - бифштексах (Sizzler), - морепродуктах (RedLobster), - сэндвичах (Subway). Предприятия фаст-фуда становятся все более многочисленными и многообразными: fast casual, кофейни и кафе-пекарни. Бренды формата fast casual – как правило, монопродуктовые концепции, соединяющие в себе сильные стороны форматов фастфуд и casual dining и актуальные как в обеденное, так и в вечернее время
9.	Создание необычных ресторанов	- настоящий бум аутентичных ресторанов: китайская лапшичная, греческая таверна, французская брассери; - создание новых экзотических заведений со специфическим оформлением, музыкальным сопровождением, меню, а также увлекательной легендой
10.	Внедрение нового технологического оборудования	- один вид оборудования подходит для приготовления пищи с помощью различных методов (позволяет совмещать сразу несколько функций) для повышения эффективности и расширения спектра возможностей приготовления на кухне
11.	Внедрение новых компьютерных технологий	- позволяет вести контроль за управлением, меню, финансами, наймом рабочей силы, производством, обслуживанием, оплатой труда. Автоматизированные системы управления в ресторанном бизнесе быстро становятся частью нашей повседневной жизни [5].
12.	Развитие сети малых предприятий	- доступность для всех слоев населения: располагаются повсеместно, имеют небольшие размеры, предоставляют небольшой ассортимент блюд
13.	Рост международных сетей ресторанов	- активная экспансионистская политика за пределами своей страны; - рост сети ресторанов, основной продукцией которых являются сэндвичи, гамбургеры и пицца
14.	Борьба с алкоголизмом и курением	- повсеместный запрет на курение (только в строго отведенных местах и дома); - максимальная ограниченность рекламы табачных и алкогольных изделий.

И еще одна тенденция, связанная с современным посетителем ресторана, будь то турист или местный житель. Современный гость находится в постоянном движении, почти

не имеет свободного времени, он хорошо информирован и всегда на связи. Такой тип покупателя не просто предпочитает – он зачастую нуждается в возможности получить информацию, сделать заказ или оформить покупку откуда угодно. Более того, он готов платить любым способом (банковской картой, чеком, просто наличными). Не во всех странах пока еще осознали появление такого гостя, поэтому поле ресторанного бизнеса останется за теми, кто действует на опережение. Необходимо проявить мобильность, улучшить знания, подключить креатив - собрать всю волю и силы, чтобы постараться оценить момент и остаться на гребне. Такой подход – основа выживания в будущем. Эти тенденции показывают, что при организации и развитии ресторанного бизнеса нужно эффективно отслеживать и учитывать изменения внешней среды, эволюции рынка и потребителя [6].

## **PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА**

Совершенно четкой тенденцией является то, что от года к году жители Латвии начинают меньше питаться дома и чаще ходить в рестораны, кафе, бары, кофейни. На посещение ресторанов, баров, кафе и прочих заведений общественного питания население Латвии тратит 5,5 до 6 % своих потребительских расходов.

На ресторанный бизнес приходится около 2,0% ВВП страны, что заметно ниже показателей по ЕС и Эстонии. [3] В последние 2 доковидных года оборот общественного питания рос стабильным темпами (на 16,6-20% в год в реальном выражении).

По данным статистики в Латвии в доковидный 2019 год функционировало более 5500 заведений общественного питания ( в Риге – более 500), в которых трудилось более 26 тыс.человек. При этом, по данным СГД, в Латвии было зарегистрировано более 6 тыс. поставщиков услуг общественного питания, что всего на пару тысяч меньше, чем в Санкт-Петербурге, население которого почти втрое больше, чем во всей Латвии.

Наиболее характерной чертой современного состояния рынка ресторанов Риги является его разносторонний охват практически всех целевых аудиторий потребителей: по уровню доходов, по возрасту, полу, по социальному статусу, и даже по интересам.

Сектор общественного питания удовлетворяет очень сложный комплекс потребностей — от простого утоления чувства голода и жажды, до имиджевых и статусных притязаний. Поэтому сектор внутренне очень неоднороден, как по уровню, так и по видам предприятий питания. С одной стороны, на рынке присутствуют элитные рестораны, рестораны для среднего класса и, так называемые, «фаст-фуды». С другой стороны, существует огромное число типов предприятий — традиционные рестораны, бары и кафе, новый проект «food court» (*фуд корт*) -- множество разных ресторанов и кафе под одной крышей, постоянно расширяется число ресторанов с «экзотической» кухней и т.д. Особенно быстрые темпы роста посетителей заведений общественного питания, а среди них – демократичных ресторанов «*casual (кежуал) класса*», кафе, баров, пабов и пиццерий. Нередки ситуации, когда в вечернее время все столики популярного заведения бывают заняты или зарезервированы, и случайным посетителям приходится искать себе места в других ресторанах.

Что касается заведений средней и ниже среднего ценовых категорий, то данный сегмент находится в стадии роста, несмотря на то, что в столице Латвии работает 10 сетевых операторов (около 100 заведений). При этом более всего в Риге баров и кафе – 30%, а менее всего – ресторанов с экзотической кухней – 15%. На рынке ресторанов столицы Латвии в сегменте экзотической кухни преобладают [3]:

- японская кухня - 38%
- китайская кухня – 30%;
- мексиканская кухня – 17%;
- индийская кухня – 15% .

В Риге можно найти различные кухни мира и кафе, рестораны, трактиры, пиццерии, гриль-бары, винные погреба, пивные самого разного уровня, однако преобладают европейские блюда. При этом большинство ресторанов Риги расположено в центре города (45%), в микрорайонах находится всего 35% заведений, а в районе – 20%. В любом случае, определив свою целевую аудиторию, рестораторы стараются максимально удовлетворять ее запросы. Так, появились рестораны пивные, винные, клубные, рестораны с необычным местом расположения. Последние дают своим посетителям возможность помимо прочего получить эстетическое удовольствие от созерцания панорамного вида города (рестораны «с видом») или водной глади (рестораны «на воде»), или насладиться уединением и кулуарностью (рестораны «в подвалах»).

Сегодня предприятия общественного питания Латвии более активно осваивают перспективные направления:

- заведения для автомобилистов, работающие по принципу «McDrive»;
- общепит, основанные на определенном продукте или типе кухни — японский, испанский, немецкий фаст-фуды;
- сосисочные, гриль-бары, кафе-барбекю, блинные, пельменные, салат-бары, кафе с блюдами на пару и витаминными коктейлями,
- всевозможные летние кафе на открытом воздухе.

В настоящее время в Латвии также бурно развивается концепция ресторанов в крупных торговых центрах. Благодаря такому обслуживанию увеличивается как количество посетителей центра, так и время пребывания их в центре, что увеличивает объём продаж разным оценкам на 10 – 30%. Разновидностью этой концепции является концепция «двориков» в торговых центрах, где объединяется несколько кафе или ресторанов быстрого обслуживания.

Также быстро развивается концепция обслуживания посетителей ресторанов „branch”, что буквально означает «поздний завтрак» (напр. сетевые рестораны «Ezītis mīglā», «LIDO», «Gan Bei» и др.). Как правило, бранчи проводятся в ресторанах по выходным дням (чаще только по воскресеньям), с 12.00 до 16.00. Кроме еды, бранч включает и различные развлечения для детей и взрослых.

На ресторанном рынке Латвии присутствует также концепция классического семейного ресторана, когда владельцы бизнеса сами работают в принадлежащем им заведении. Не менее интересен тренд, в котором краеугольным камнем маркетинга и продвижения продукции является личность самого ресторатора.

## Пандемия

Для того чтобы оценить возможности для выхода из кризиса ресторанного бизнеса, для начала следует рассмотреть все проблемы, с которыми он столкнулся.

2020 год внес свои коррективы в ресторанный бизнес всего мира. Страны Балтии также столкнулись с кризисом, вызванным пандемией COVID-19, из-за глобальных сбоев с поставками, локдаунами и ограничениями предпринимательской деятельности. Как на глобальном уровне, так и в странах Балтии, были выявлены негативные тенденции в развитии экономических показателей — спад ВВП, снижение инфляции, рост безработицы, увеличение государственного долга и дефицита бюджета и т.п. Пандемия стала одним из важнейших факторов влияния на изменения показателей экономического развития. Все три страны испытали эти негативные эффекты, хотя и не в равной степени. Наиболее высокий уровень заболеваемости наблюдается в Литве, как и наиболее высокий уровень смертности на 1 млн. жителей, затем в Латвии и Эстонии. Правительство Латвии постановило ввести режим чрезвычайной ситуации в стране.

Пандемия Covid-19 практически уничтожила сферу деятельности традиционных ресторанов. Многие заведения общепита уже прекратили работу, а другие стараются приспособиться и выжить в кризисных условиях, переориентируясь на доставку еды. Однако падение оборота является существенным – вплоть до 90%. По словам Президента

Латвийского общества ресторанов Яниса Энзиса, пандемия Covid-19 изменила поток людей в местах общественного питания – люди боятся посещать рестораны, и клиентов стало меньше, к тому же сейчас практически нет туристов [8].

В те периоды, когда часть ограничений из-за коронавируса снималась, большинство ресторанов и кафе возвращалось к нормальной работе, но одновременно, имея меньшее количество клиентов, чем обычно, сталкивалось с проблемой дополнительных операционных затрат, связанных с необходимостью постоянной закупки перчаток, масок и антисептиков. Не говоря уже о постоянном замере температуры у сотрудников, специальном размещении столов в залах и риске возможного контакта и заражения.

## **KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Общеизвестно, что любая проблема — это повод для поиска новых возможностей. Несмотря на то, что многие жители пока не торопятся возвращаться в любимые рестораны, рано или поздно пандемия коронавируса отступит, и важно занять максимально близкую к финишу позицию относительно конкурентов. Прогнозы экономического развития свидетельствуют о том, что в постковидный период экономика стран Балтии будет расти, и этот рост будет выше, чем до пандемии, но его темпы будут постепенно сокращаться. Негативные тенденции могут сохраняться в объеме государственного долга и дефицита бюджета, так как все еще требуется много средств для преодоления последствий кризиса, может возникнуть проблема с недостатком рабочей силы в некоторых отраслях, но также ожидается и рост потребления, восстановление внешней торговли, снижение безработицы. В дальнейшем многое будет зависеть и от того, как далее будет развиваться пандемия, будут ли еще значительные ограничения предпринимательской деятельности, локдауны или же ситуация с ростом охвата вакцинации будет улучшаться. Основополагающей является проблема поиска долгосрочного решения, так как несмотря на появление различных вакцин, пандемия по мнению большинства экспертов может продлиться достаточно долго. Для этого необходимо решить две задачи:

- обеспечить максимальный уровень безопасности посетителей;
- внедрить инновационные технологии, способствующие поддержанию высокой рентабельности, несмотря на спад посещаемости заведения.

## **LĪTERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS. REFERENCES. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ**

1. Гордин, В. Э. Менеджмент в сфере услуг / В.Э. Гордин, М.Д. Сущинская. - М.: Бизнес-пресса, 2017. - стр.149
2. Ковшар Е. А. Гостиничный и ресторанный бизнес. Часть 1.-Минск. 2019. – стр.35.
3. Кузнецов В. Анализ структуры рынка ресторанов и кафе Латвии. X Starptautiskā zinātniski praktiskā konference “Sabiedrības transformācijas sociālajās un humanitārajās zinātnēs” – БМА, Рига, 2019.-стр.126-133.
4. Тренды ресторанного бизнеса 2020. Интернет-ресурс: <https://writegate.ru/trendy-restorannogo-biznesa-2020.html>
5. Тумажанова М.О.,Токбергенова У.А. Современные тенденции развития ресторанного бизнеса. Международной (заочной) научно-практической конференции. Под общей редакцией А.И. Вострецова. 2019
6. Уварова, А.К. Ресторанный бизнес в туризме: учеб. пособие / А.К. Уварова; авт. предисл. А. К. Уварова; Казахский Национальный университет имени Аль-Фараби. – Алматы: Казак университеті, 2017.-стр.142
7. Чернов Г.Е. Социально-ориентированные системы общественного питания. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 2011.стр.29
8. Энзис о последствиях Covid-19 для ресторанов: люди боятся. Клиентов стало меньше. –Delfi Bizness/04.11.2020. - <https://rus.delfi.lv/biznes/bnews/enzis-o-posledstvijah-covid-19-dlya-restoranov-lyudi-boyatsya-klientov-stalo-menshe.d?id=52626911>

# GODA KODEKSS KĀ INVESTĪCIJA UZŅĒMUMA ATTĪSTĪBĀ

**Felikss Klagiņš**, Latvija  
Baltijas starptautiskā akadēmija, Rīga  
Maģistrantūra, Uzņēmējdarbības vadība un administrēšana  
felikss.klagiss@gmail.com  
Zinātniskais vadītājs: **Irīna Dimante**, doc., Dr.philol.

## ANOTĀCIJA

Skaidrs un stingrs uzņēmuma Goda kodekss ir kā bezpersoniska "trešā puse", kas palīdz sadarboties kopēju mērķu sasniegšanai un risina konfliktsituācijas. Uzņēmuma vadītājs bez Goda kodeksa darbinieku uztverē drīzāk līdzinās stingram uzraugam, nevis komandas biedram, kurš rūpējas par efektivitātes uzlabošanu.

Kodekss ir saistīts ar korporatīvo kultūru, ziņa par to, cik lieli ir organizācijas mērķi un kā tās biedri sadarbojas to sasniegšanai.

Dažiem uzņēmumiem Goda kodekss ir drīzāk nerakstīti noteikumi, kas balstās uz paražām. Šie uzņēmumi kā vadības un menedžmenta instrumentu izmanto kontroli. Taču ar tā ieviešanu vien nepietiks. Uzņēmumam ir jāizstrādā savs Goda kodekss, un jāintegrē tā noteikumi kontroliņa sistēmā.

**Atslēgas vārdi:** uzņēmējdarbība, komandas veidošana, vadība.

## ABSTRACT

A clear and strict company's Code of Honor is like an impersonal "third party" that helps to cooperate in achieving common goals and resolves conflict situations. In the perception of the employees a company manager without a Code of Honor is more like a strict supervisor than a team member who cares about improving efficiency.

The code is the organisation's reputation, legacy, heritage, the extent of its goals and how its members cooperate to achieve them.

For some companies, the Code of Honor is rather unwritten rules based on customs. These companies use controllership as a management tool. However, its implementation alone will not be enough. The company must draw up its own Code of Honour and integrate its rules into the controllership system.

**Key words:** entrepreneurship, team building, leadership.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Svarīgākā uzņēmēja prasme ir prasme pārdot. Katrs to dara, neatkarīgi no tā, vai strādā tirdzniecībā, vai nē. Bet ne mazāk svarīga spēja ir prasme veidot lielisku komandu. Tā atdala pašnodarbinātos no lielajiem uzņēmējiem.

Goda kodekss ir vienkāršu, bet spēcīgu noteikumu kopums, kas regulē indivīda, ģimenes, komandas, organizācijas, vai pat nācijas uzvedību. Šie noteikumi pasaka, kā uzvesties, darbojoties komandā. Par to komandas biedri iestājas, aizstāv un tā priekšā uzņemas atbildību.

Šī **tēma ir aktuāla** ar to, ka lai īstenotu savas dzīves plānus un sasniegtu nospraustos mērķus, uzņēmējiem ir nepieciešama prasme panākt atbalstu savām idejām un noorganizēt saliedētu komandas darbību. To var panākt ieviešot savu personisko, ģimenes, organizācijas, vai pat nācijas Goda kodeksu.

Šā darba autors pats ir neliela ģimenes uzņēmuma līdzīpašnieks, tāpēc turpmākais ziņojums balstīsies ne vien uz zinātniskiem avotiem, bet arī personisko pieredzi.

Šis **publikācijas mērķis** ir palīdzēt cilvēkiem, kuri vēlas uzsākt savu uzņēmējdarbību, īstenot savas dzīves plānus un sasniegt nospraustos mērķus, uzlabojot prasmi panākt atbalstu savām idejām un noorganizēt saliedētu komandas darbību.

**Tēmas praktiskais nozīmīgums:** Situācija katrā organizācijā ir unikāla, katrai ir savi individuālie mērķi un apstākļi, taču ne vienmēr ir jāizgudro savas individuālās metodes komandas veidošanai un vadībai. Mērķu sasniegšanai, var izmantot metodes un risinājumus, kuri jau ir veiksmīgi izmēģināti un pārbaudīti citur, tāpēc šī tēma pastāvīgi ir aktuāla daudziem, īpaši jaunajiem uzņēmumiem, kuri vēlas veiksmīgi pielāgoties videi, pieaugt un attīstīties.

Kā **pētījuma metode** tiek izmantota uzņēmējdarbības lietpratēju atzinumu un rekomendāciju analīze un to salīdzināšana.

## KĀPĒC VAJADZĪGS KODEKSS

Goda kodeksa ideja nav nekas jauns. Tā vienmēr te ir bijusi, bet kā jau daudzas lietas, bieži to uzskata par pašsaprotamu. Viens no senākajiem atšifrētajiem rakstiem pasaulē ir Hammurapi likumi - labi saglabāties babiloniešu likumu kodekss, kas tiek datēts ar 1772. gadu p.m.ē.[5]. Likumi tika sastādīti pēc "taliona" principa ("aci pret aci, zobu pret zobu"). Likumi ir ļoti seni, bet daudzi cilvēki līdz pat mūsdienām dzīvo un veic uzņēmējdarbību pēc līdzīgiem principiem.

Vēl viens, līdz pat mūsdienām atzīts, labi zināms un plaši piemērots kodekss ir Hipokrāta zvērests. Medicīna var būt gan labdarība, gan uzņēmējdarbība, bet abos gadījumos uz Hipokrāta zvēresta principiem balstās pacienta un ārsta abpusējā uzticība, un uz tās savukārt balstās veiksmīga ārstēšana.

Skandāli ekonomikas, finanšu un valsts pārvaldes jomās viens pēc otra padeldēja sabiedrības ticību gan valsts varai, gan bankām. Pēc daudzajiem korupcijas un banku skandāliem rodas jautājums, kur gan ir šo cilvēku goda kodekss? Ir kļuvis skaidrs, ka viņiem tāda nav, vai arī tas bija tikai uz papīra.

Kad nav noteikumu, cilvēki izdomā paši savus. Tas var radīt katastrofālas sekas, it īpaši brīžos, kad organizācijai klājas tik tiešām grūti. Šādos brīžos veiksmīgi ir tie, kam ir skaidrs Goda kodekss, kuru nevar apstrīdēt vai dažādi interpretēt. Tas ir stingrs noteikumu apkopojums, kam visa komanda piekrīt un kas padara katru komandas biedru veiksmīgu.

Goda kodekss ir komandas vērtību fiziska manifestācija, kas ir paturpināta līdz uzvedībai. Nepietiek ar to, ka organizācijai ir vērtības, tāpēc, ka katram tādas ir. Svarīgi ir zināt, kā uzvesties, lai tās atspoguļotu.

Noteikumi jārada mierīgos apstākļos, tiem būs jāvada komanda, kad ies tik tiešām karsti. Tad kad esat noskumis, kavējat vai dusmojaties, nav iespējams apspriest noteikumus, jo tobrīd neesat savā ādā.

Kodekss nav vadlīnijas, kuras piesaukt, kad tas ir ērti. Tie ir noteikumi, saskaņā ar kuriem var saukt pie atbildības kad vien tie ir pārkāpti.

Kad organizācijai ir Goda kodekss, tas vēl nenozīmē, ka visi ar to ir apmierināti visu laiku. Kodekss reizēm var radīt strīdus un konfrontāciju. Taču kopumā tas aizsargā katru komandas locekli no ļaunprātīgas izmantošanas, nevērības un neētiskas rīcības.

## KO PIENĒMT KOMANDĀ

Lai izveidotu spējīgu komandu, būtu labi sākt ar labu spēlētāju atlasī. Tā tas ir runājot gan par uzņēmējdarbību, gan bezpeļņas organizāciju, sporta klubu, valdību, vai pat ģimeni. Izcilus spēlētājus virza viņu talants un vēlme spēlēt atbilstoši kodeksam.

Bieži vien darbiniekiem nav īpašas iespējas ietekmēt, kurš būs ar viņiem grupā. Taču kodekss dod iespēju potenciālajiem jaunienācējiem saprast, kas šī ir par komandu un vai viņi vēlētos būt par tās daļu. Īstai komandai prioritātes tiek sakārtotas sekojošā secībā:

1. Pirmkārt – misija;
2. Otrkārt – komanda;
3. Treškārt – indivīds.

Daudzās organizācijās prioritātes ir sakārtotas tieši pretējā secībā. Liela daļa darbinieku pirmkārt jautā "Un kas man no tā?". Ja viņiem no tā ir kāda interese, iespējams, viņi palīdzēs darbībai, ja vien tas neatņem daudz viņu laika, pūļu un naudas. Un tikai pēc tam viņi atbalsta misiju.

Izcila komanda ir cilvēku grupa, kuri spēlē izmanto katrs savas unikālās spējas un kurus kopā satur Goda kodekss. Viena no galvenajiem Roberta Kijosaki[6] uzņēmuma veidošanas koncepcijām ir meklēt biznesa partneri ar kādām īpašām spējām. Tā partneri papildina viens otru,



aizpilda viens otra nepilnības un gala rezultātā paaugstina produkta vai pakalpojuma vērtību, kvalitāti un daudzpusību [2].

## **KĀ RADĪT EFEKTĪVU GODA KODEKSU**

Ja komanda ir jau savākta un tai vajag izveidot kodeksu, tad pirmkārt jāsaprot, kas ir šie cilvēki. Ir svarīgi saprast, kas viņus motivē un tur kopā, īpaši jau brīžos, kad rodas spiediens un parādās izaicinājumi.

Šie noteikumi definē tādas lietas, kā profesionalitāte, komandas darbs, vienotība un savstarpējā saziņa. Tāpat ir jāizlemj, cik augstā līmenī komanda plāno darboties – jo stingrāks ir kodekss, jo lielāka ir komandas veiktspēja. Ja komandai, ģimenei vai grupai nav stingru noteikumu, tad nonākot grūtībās tā izjūk.

Soļi Goda kodeksa radīšanai:

1. Piedāvāt komandai ideju par kodeksu;
2. Veltīt laiku kodeksa apspriešanai iepļānojot tam īpašas sapulces;
3. Atrast atkārtotas problēmas, kuras regulāri traucē komandas veiktspējai;
4. Aicināt katru iesniegt savus priekšlikumus;
5. Apspriet dažādus uzvedības piemērus, gan pozitīvus, gan negatīvus un kā katrs šādos gadījumos jutās;
6. Kad noteikums ir gatavs – uzrakstīt to. Formulējumos vajag konkrētību;
7. Nepārcensties ar noteikumu skaitu. Duci vai mazāk;
8. Kad kodekss ir gatavs – novietot to publiski;
9. Kad kāds pārkāpj kodeksu – saukt pie atbildības [1].

Jo stingrāks ir kodekss, jo augstāki ir rezultāti (ja vien to tik tiešām piemēro).

## **KONTROLINGS**

Lai uzņēmums spētu izdzīvot, attīstīties un augt, nepieciešamas arvien jaunas vadības un menedžmenta metodes, kas palīdzētu uzņēmumam noturēt savu vietu tirgū, palīdzēt plānošanā un kalpotu kā vadītāja satelītsistēma uzņēmumā. Dažiem uzņēmumiem Goda kodekss ir drīzāk nerakstīti noteikumi, kas balstās uz paražām. Šie uzņēmumi kā vadības un menedžmenta instrumentu izmanto kontrolingu.

Kontrolings ir uzņēmuma vadības mērķtiecīgu pasākumu kopums pārvaldības procesa — plānošanas, vadīšanas, kontroles un informācijas aprites — koordinēšanā un efektivitātes paaugstināšanā [3]. Tas palīdz vadītajam pārdomāti un savlaicīgi pielāgot uzņēmuma darbību nemītīgi mainīgajai uzņēmējdarbības videi. Kontrolings sevī ietver uzņēmuma mērķu noteikšanu, informācijas vākšanu un apstrādāšanu izlemšanas vajadzībām, uzņēmuma darbības faktisko rādītāju noviržu kontroli no plānotajiem, ieteikumu gatavošanu uzņēmuma vadības lēmumiem.

Kontrolings, koordinējot, integrējot, mērķtiecīgi virzot visus pārvaldības procesus, it kā “pārvalda pārvaldību”. Aizņemot nozīmīgu vietu pārvaldībā, kontrolings palīdz uzņēmuma vadībai objektīvāk izvērtēt uzņēmuma vājās un spēcīgās vietas, palīdz izvairīties no maksātnespējas un nopietnām krīzēm.

Darbiniekus, kas veic kontrolinga funkcijas, sauc par kontrolieriem.

Katrā uzņēmumā ir noteikta sistēma, uz kuru balstoties, tiek pieņemti lēmumi un visbeidzot, tiek vai netiek sasniegti paredzētie mērķi. Kontrolingu var raksturot kā šādas sistēmas darbības tehnoloģiju vai koncepciju.

Ja uzņēmumā kontrolings funkcionē atbilstoši saviem nospraustajiem mērķiem un uzņēmuma darbības rādītāji ir pietiekoši optimistiski, tirgus uz to reaģēs un uzņēmuma vērtība palielināsies [4].

## SECINĀJUMI. CONCLUSION. ВЫВОДЫ

Kontrolings, kā uz nākotni virzīta uzņēmuma vadības koncepcija, var kļūt par efektīvu rīku vadītāja rokās, kurš nākotnē ļaus uzņēmumam efektīvi darboties mainīgo nosacījumu apstākļos. Taču ar tā ieviešanu vien nepietiks. Uzņēmumam ir jāizstrādā savs Goda kodekss, un jāintegrē tā noteikumi kontrolinga sistēmā. Tam ir jāklūst par visu darbinieku kopējo vadlīniju apkopojumu, atrisinot tādas kontrolinga ieviešanas grūtības, kā neprecīzi formulēti mērķi, koncentrēšanās uz negatīvo, nespēju kritizēt augstāku varu, nepieciešamību katru dienu sastapties ar konfliktiem u.c.

Skaidrs un korekts uzņēmuma Goda kodekss ir kā bezpersoniska “trešā puse”, kas palīdz sadarboties kopēju mērķu sasniegšanai un risina konfliktsituācijas. Uzņēmuma kontrolieris bez Goda kodeksa darbinieku uztverē drīzāk līdzināsies stingram uzraugam, nevis komandas biedram, kurš rūpējas par efektivitātes uzlabošanu.

Kodeksam ir jābūt izstrādātam ne vien komandas labumam, bet arī neskaitāmi daudz citiem cilvēkiem, ar kuriem komanda saskaras tieši, vai netieši. Tā ir komandas reputācija un ziņa par to, cik lielu spēli tā spēlē un cik cilvēkus ietekmē. Jo vairāk cilvēkus komanda skar pozitīvi, jo vairāk tai tiks atlīdzināts.

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

1. Singer B. (2014). “Team Code of Honor. The Secrets of Champions in Business and in Life” BZK Press;
2. Kiyosaki R. (2015). “8 Lessons in Military Leadership for Entrepreneurs” Plata Publishing;
3. Klauss A. (2000). “Kontrolings: A-Z skaidrojošā vārdnīca”, Preses nams;
4. <https://zoro.lv/kontrolings.html>
5. [https://lv.wikipedia.org/wiki/Hammurapi\\_likumi](https://lv.wikipedia.org/wiki/Hammurapi_likumi)
6. [https://lv.wikipedia.org/wiki/Roberts\\_Kijosaki](https://lv.wikipedia.org/wiki/Roberts_Kijosaki)

# AKVAKULTŪRAS UZŅĒMUMU ATTĪSTĪBAS TENDENCES LATVIJĀ

**Daiga Korsaka**, Latvija,  
Baltijas starptautiskā akadēmija, Daugavpils filiāle  
Profesionālā augstākās izglītības studiju programma  
Maģ. studiju programma "Uzņēmējdarbības vadība un administrēšana"  
korsakadaiga@inbox.lv  
Zinātniskais vadītājs: Dr.oec. **Jekaterina Vozņuka**

## ANOTĀCIJA

Rakstā tiek raksturotas akvakultūras nozares attīstības un izaugsmes tendences Latvijā. Akvakultūra ir nozare, kuras attīstībai ir pieejami vērtīgi finansiāli instrumenti no Eiropas Savienības budžeta. Pamatojoties uz statistikas datu analīzi, autore raksturo akvakultūras nozares specifiku un iezīmē uzņēmumu galvenās problēmas un to ietekmējošos faktorus. Lai veicinātu akvakultūras produkcijas noietu (kas pašreiz ir vietējais tirgus), uzņēmējiem ir svarīgi meklēt jaunus pārdošanas kanālus.

**Atslēgas vārdi:** akvakultūra, akvakultūras uzņēmumi, noieta tirgus, pārdošanas kanāli

## ABSTRACT

The article describes the development and growth trends of the aquaculture industry in Latvia. Aquaculture is a sector for the development of which considerable financial instruments are available from the European Union budget. Based on the analysis of statistical data, the author describes the specifics of the aquaculture industry and outlines the main problems and the factors influencing companies. In order to promote aquaculture products (which are currently a local market), it is important for companies to look for new sales channels.

**Key words:** aquaculture, aquaculture companies, sales market, sales channels

## IEVADS.INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Akvakultūras ražošana Eiropas Savienībā (ES) ir salīdzinoši stabila. Pēdējo 20 gadu laikā Eiropas Komisija ir mēģinājusi palielināt ES ražošanas potenciālu, izmantojot dažādas stratēģijas. **Galvenā problēma** akvakultūras nozarē Eiropas Savienības valstīs ir ražošanas izaugsmes trūkums, laikā, kad citur pasaulē vērojami strauji izaugsmes tempi.

Akvakultūras nozares attīstība Latvijā ir cieši saistīta ar Eiropas Savienības institūcijām, sākot ar normatīvo regulējumu, nozares vadlīnijām un beidzot ar vērtīgiem finansējumiem, kas ļauj attīstīt uzņēmējdarbību šajā jomā.

**Pētījuma aktualitāte:** lai veicinātu akvakultūras produkcijas noietu (kas pašreiz ir vietējais tirgus), uzņēmējiem ir svarīgi meklēt jaunus pārdošanas kanālus.

**Pētījuma mērķis:** raksturot akvakultūras nozares attīstības un izaugsmes tendences Latvijā.

**Izmantojamās pētījuma metodes:** zinātniskās literatūras analīze, sekundāro datu un statistikas datu analīze.

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

Latvijā ir spēkā Eiropas Savienības normatīvo aktu regulējumā noteiktā akvakultūras definīcija, kas ietver: ūdens organismu audzēšanu vai kultivēšanu, lietojot tehnoloģiju, kas paredzēta attiecīgo ūdens organismu ražošanas palielināšanai, pārsniedzot vides dabiskās iespējas; ūdens organismi paliek fiziskas vai juridiskas personas īpašumā visu audzēšanas vai kultivēšanas laiku līdz pat to savākšanai, kā arī tās laikā (definīcija saskaņā ar PADOMES REGULĀS Nr. 1198/2006 (2006. gada 27. jūlijs) par Eiropas Zivsaimniecības fondu, Nr.762/2008 (2008.gada 9.jūlijs) par to, kā dalībvalstis iesniedz statistiku par akvakultūru, Nr. 708/2007 (2007. gada 11.

jūnijs) par svešzemju un vietējā areālā nesastopamu sugu izmantošanu akvakultūrā un NR. 834/2007 (2007. gada 28. jūnijs) par bioloģisko ražošanu un bioloģisko produktu marķēšanu noteikto). [ 1 ]

Eiropas Komisija 2021. gada 12. maijā publicēja jaunas stratēģiskās vadlīnijas par ilgtspējīgāku un konkurētspējīgāku ES akvakultūru (COM(2021)0236). Dokumentā izklāstīts redzējums par turpmāko akvakultūras attīstību tādā veidā, kas veicina gan Eiropas zaļo kursu, gan ekonomikas atveseļošanu pēc Covid-19 pandēmijas. Jaunās vadlīnijas balstās uz ES un valstu pieredzi stratēģiskajā līmenī un ņem vērā jaunākās norises, tostarp pētniecības, inovācijas un ES finansējuma izmantošanas jomā. Tās arī atbilst stratēģijā “No lauka līdz galdam” paustajiem aicinājumiem paātrināt pāreju uz ilgtspējīgu ES pārtikas sistēmu, atzīstot ilgtspējīgas akvakultūras potenciālu nodrošināt pārtiku un barību ar zemu oglekļa pēdu.

Lai īstenotu šo redzējumu, būs jārisina dažādās problēmas un iespējas ES akvakultūras nozarē nolūkā sasniegt šādus savstarpēji saistītus mērķus:

- izturētspējas un konkurētspējas veidošana,
- dalība zaļajā pārkārtošanā,
- sabiedrības atbalsta un patērētāju informēšanas nodrošināšana un
- zināšanu un inovācijas palielināšana.

Stratēģiskajās vadlīnijās ir noteiktas jomas, kurās ir nepieciešams turpmāks darbs, lai nodrošinātu ES akvakultūras ilgtspēju, konkurētspēju un noturību. Vadlīnijās sniegti konkrēti ieteikumi un ierosināti konkrēti Komisijas, ES valstu un Akvakultūras konsultatīvās padomes pasākumi.

Visas ES valstis, t.sk. Latvija, ir pārskatījušas savas nacionālās akvakultūras stratēģijas, ņemot vērā vadlīnijas, kas arī strukturēs attiecīgā ES finansējuma izmantošanu, jo īpaši no Eiropas Jūrlietu, zvejniecības un akvakultūras fonda (EJZAF).

ES atbalsta arī pētniecību un inovāciju ES akvakultūras galvenajos aspektos – no mijiedarbības ar vidi un saimniecībās audzētu zivju veselības un uztura līdz reproducēšanai un audzēšanai. [ 2 ]

Patērētājam, ražotājam, klimatam un videi izdevīga zivsaimniecības produktu aprīte atbilstoši ES Zaļā kursa izvirzītajiem mērķiem ir būtisks pamats zivsaimniecības sektora konkurētspējīgai iekļaušanai globālajā produktu ražošanas un piegādes ķēdē ar pietiekamu un daudzveidīgu drošas, uzturvielām bagātas un cenas ziņā pieejamas pārtikas piegādi jebkurā laikā, ieskaitot dažādas krīzes situācijas. Klimata pārmaiņas un biodaudzveidības samazināšanās ietekmē zivsaimniecības uzņēmumu konkurētspēju, jo samazinās nozares pieeja resursiem, kā arī jāmaina līdzšinējā tradicionālā pieeja un metodes ražošanā.

### 1. tabula. Latvijas akvakultūrā izmantojamās sugas [ 1 ]

<i>Karpa (Cyprinus carpio)</i>	<i>Zandarts (Stizostedion lucioperca)</i>
<i>Karūsa (Carassius carassius)</i>	<i>Līdaka (Esox lucius)</i>
<i>Sudrabkarūsa (Carrasius auratus)</i>	<i>Varavīksnes forele (Oncorhynchus mykis)</i>
<i>Baltais platpieris (Hypophthalmichthys molitrix)</i>	<i>Baltijas lasis (Salmo salar)</i>
<i>Baltais amūrs (Ctenopharyngodon idella)</i>	<i>Taimiņš (Salmo trutta)</i>
<i>Vimba (Vimba vimba)</i>	<i>Strauta forele (Salmo trutta m.fario)</i>
<i>Plaudis (Abramis brama)</i>	<i>Alata (Thymallus thymalus)</i>
<i>Līnis (Tinca tinca)</i>	<i>Sīga (Coregonus laveratus)</i>
<i>Zutis (Anguila anguila)</i>	<i>Pelede (Coregonus peled)</i>
<i>Sibīrijas store (Acipenser baeri)</i>	<i>Repsis (Coregonus albula)</i>
<i>Krievu store (Acipenser guldenstadti)</i>	<i>Sams (Silurus glanis)</i>
<i>Sterlete (Acipenser ruthenus)</i>	<i>Āfrikas sams (Clarias gariepinus)</i>

Lai atvieglotu akvakultūras uzņēmumu darbošanos visas vadlīnijas, izaicinājumi un stratēģiskie risinājumi akvakultūrā ir aptverti atsevišķi izstrādātajā Akvakultūras attīstības plānā 2021-2027.gadam.

## **PĒTĪJUMA REZULTĀTI UN TO IZVĒRTĒJUMS. RESEARCH RESULTS AND THEIR EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ И ИХ ОЦЕНКА**

Zivsaimniecības nozare Latvijas iekšzemes kopproduktā stabili veido 0,6 %, sasniedzot 177 miljonus eiro gadā. Tādējādi konkurētspējīga un ilgtspējas kritērijiem atbilstoša zivsaimniecības sektora saglabāšana ir būtisks izaicinājums. Zivsaimniecības produktu ķēdē iesaistītajiem uzņēmumiem ir jāspēj pielāgoties ne tikai noieta tirgu mainīgajām un pieaugošajām prasībām, bet arī diversificēt riskus, ko rada ierobežotā resursa pieejamība un tā vērtības pievienošanai ieguldīto investīciju apjoms. [ 4,4 ]

Latvijas akvakultūras sektors ir salīdzinoši neliels gan uzņēmumu skaita, gan nodarbināto skaita, gan neto apgrozījuma ziņā, kas pamatā darbojas esošā potenciāla saglabāšanas režīmā. Latvijā ir 87 ekonomiski aktīvas akvakultūras audzētavas, kuras saražo un realizē vidēji 800 tonnas akvakultūras produkcijas gadā ar kopējo vērtību 2 miljoni EUR. Lai stimulētu akvakultūras attīstību, kas nodrošinātu dabisko zvejas resursu aizstājošu alternatīvu, tiks stimulētas investīcijas akvakultūras produkcijas ražošanā. [ 4,5 ]

Periodā no 2015. līdz 2019. gadam saražotās akvakultūras produkcijas apjoms svārstījās robežās no 626 t līdz 863 t, un saražotās produkcijas vērtība bija no 1,6 milj. EUR līdz 3,9 milj. EUR. Tomēr sektora finanšu rādītāji ir svārstīgi – rentabli gadi mijas ar gadiem, kad produkcijas ražošanai un ieņēmumiem ir vērojams kritums. Lielā mērā šīs svārstības ietekmē tirgus pieprasījuma un cenu izmaiņas. Dīķos izaudzētā produkcija zema pieprasījuma gados netiek pārdota, paliek tālākai audzēšanai, bet labvēlīgāka tirgus apstākļos nākamajā gadā to realizē, tādējādi kāpinot attiecīgā gada ražošanas un ieņēmumu rādītājus. [ 3,5 ]

2020. gadā Pārtikas un veterinārajā dienestā bija atzīti 157 akvakultūras uzņēmumi (pēc Centrālās statistikas pārvaldes (CSP) datiem 2020. gadā aktīvi darbojās 78 uzņēmumi), kuriem bija tiesības nodarboties ar zivju audzēšanu to patēriņam pārtikā un zivju mazuļu audzēšanu resursu atražošanai. Viens no lielākajiem akvakultūras ražotājiem ir Pārtikas drošības, dzīvnieku veselības un vides zinātniskā institūta “BIOR” zivju audzētava “Tome” ar savām piecām filiālēm. 2020. gadā ekonomiski aktīvajos 78 uzņēmumos (kopējais nodarbināto skaits – 330 cilvēki) akvakultūras produkcijas ražošanai tika izmantoti 657 dīķi ar 5339,2 ha kopējo platību, 1143 baseini ar 14638 m<sup>3</sup> lielu tilpumu un 58 recirkulācijas sistēmas ar 16024,5 m<sup>3</sup> lielu tilpumu. Pēc CSP iesniegtajiem datiem, 2020. gadā akvakultūras sektorā realizētās produkcijas apjoms bija 727,4 tonnas, no kurām 57,4 tonnas tika realizētas ārzemju tirgū. Galvenās audzētās un realizētās zivju sugas gan svaigā, gan apstrādātā veidā bija karpa, forele, sams, store u.c. [ 1 ]

Plānotais atbalsts kooperācijai un tirgus veicināšanas pasākumiem sekmēs arī akvakultūras ražošanas kapacitātes pieaugumu un produktu, tai skaitā bioloģisko produktu, noieta tirgus attīstību. [ 4,6 ]

Saražotā akvakultūras produkcija tiek realizēta vietējā tirgū, tostarp lielākā daļa produkcijas – apmēram 80% – svaigā veidā. Akvakultūras produktu realizācija ārpus Latvijas nav attīstīta, eksportētās produkcijas apjoms ir neliels. Akvakultūra Latvijā tradicionāli ir veidojusies kā individuālu uzņēmumu darbības forma, nav vērojama uzņēmēju iniciatīva veidot ražotāju organizācijas vai starpnozaru organizācijas produkcijas ražošanas un noieta tirgus attīstības veicināšanai. [ 3,6 ]

Galvenokārt Latvijā akvakultūrā saražotā produkcija tiek realizēta patēriņam vietējā tirgū, taču, ja pastāv ambīcijas atrast jaunus noieta tirgus, t.sk. eksportēt saražoto produkciju, ir nepieciešams uzlabot ražošanas izmaksu efektivitāti (atjaunojamo resursu izmantošana, digitalizācija, u.c.). Tādā veidā tiktu kāpināta Latvijas akvakultūras uzņēmumu konkurētspēja un tie varētu piedāvāt tirgus prasībām atbilstošu produkciju gan cenas, gan kvalitātes un apjoma ziņā. Vēl viena iespēja ir pievērst uzmanību lieliem investīciju projektiem un, kooperējoties mazākiem uzņēmumiem.

## KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Akvakultūra Latvijā ir salīdzinoši neliela tautsaimniecības nozare, tomēr sekojot ES un nacionālo institūciju izstrādātajiem normatīvajiem aktiem, rekomendācijām un vadlīnijām, ir iespējama vērā ņemama izaugsme. Lai veidotu patērētājiem interesējošu akvakultūras produktu ražošanu, ir nepieciešams nodrošināt salīdzinoši zemas izejvielu cenas un pastāvīgus, kā arī pietiekami lielus ražošanas apjomus, ko akvakultūras nozare pašreiz nespēj piedāvāt pilnā apmērā. Šajā jomā būtu veicināmi attiecīgi ieguldījumi, kas paplašinātu akvakultūras produktu klāstu un noieta tirgus iespējas. Ņemot vērā akvakultūras produkcijas tirgus šauru tvērumu (pamatā vietējais tirgus), būtu svarīgi meklēt iespējas eksporta attīstībai, kā arī vietējā tirgū piedāvātā produktu klāsta paplašināšanai. Tāpat ļoti nozīmīga ir tirgus izpētes projektu īstenošana, akvakultūras produktu popularizēšana, ražotāju dalība starptautiskās zivsaimniecības izstādēs. Šobrīd tirgū nav liela pieprasījuma pēc apstrādātiem akvakultūras produktiem, tāpēc vajadzētu veikt šī produkta tirgus un patērētāju pieprasījumu ietekmējošo faktoru izpēti, kā arī izmantot mārketinga pasākumus pieprasījuma palielināšanai un noieta veicināšanai.

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

1. Akvakultūra. Zemkopības ministrijas nozares portāls. <https://www.zm.gov.lv/zivsaimnieciba/statiskas-lapas/akvakultura/apraksti?nid=710#jump>
2. Akvakultūras ražošana Eiropas Savienībā. Eiropas Parlaments. Eiropas Savienības faktu lapas. Marcus Ernst Gerhard Breuer.2021. <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/lv/sheet/120/akvakulturas-razosana-eiropas-savieniba> (26.11.2021.)
3. Latvijas akvakultūras attīstības plāns 2021.-2027. gads. [https://www.zm.gov.lv/public/ck/files/ZM/zivis/zkp/4\\_pielikums\\_Strategija\\_Akvakultura.pdf](https://www.zm.gov.lv/public/ck/files/ZM/zivis/zkp/4_pielikums_Strategija_Akvakultura.pdf) (25.11.2021.)
4. Rīcības programma zivsaimniecības attīstībai 2021-2027. Latvijas Republikas Zemkopības ministrija. Rīga, 2021. [https://www.zm.gov.lv/public/ck/files/ZM/zivis/LV\\_EJZF\\_ZRP\\_21\\_27%20ROJ\\_09\\_2021.pdf](https://www.zm.gov.lv/public/ck/files/ZM/zivis/LV_EJZF_ZRP_21_27%20ROJ_09_2021.pdf) (26.11.2021.)

# JAUNA PIEEJA MAZĀ BIZNESA ORGANIZĀCIJĀ TRANSPORTA PAKALPOJUMU SFĒRĀ LATVIJĀ COVID-19 PANDĒMIJAS LAIKĀ

**Katalīna Ļeonova**, Latvija  
Baltijas starptautiskā akadēmija, Rīga  
Maģistrantūra, Uzņēmējdarbības vadība un administrēšana  
katalinath@inbox.lv  
Zinātniskais vadītājs: **Doc., Dr. biol. Vera Krieviņa**

## ANOTĀCIJA

Mazais bizness Latvijā saskārās ar krīzi pandēmijas COVID-19 veidā. Balstoties uz bankrotējušo transporta pakalpojumu uzņēmumu piemēriem Latvijā, un taksometra vadītāju aptaujas rezultātiem, tika secināts, ka vecā pieeja mazā biznesa vadīšanai neparedzēja krīzes rašanos. Pateicoties veiktajam pētījumam, tika izveidotas rekomendācijas, kas palīdzēs uzņēmējiem veiksmīgi veikt uzņēmējdarbību jebkurā krīzes situācijā. Pētījuma apkopojums var būt kā piemērs, ko var izmantot citi uzņēmēji vai vadītāji savā darbībā, uzsākot mazo biznesu.

**Atslēgas vārdi:** bizness, krīze, transports

## ABSTRACT

Small business in Latvia faced a crisis in the form of pandemic COVID-19. Based on the examples of bankrupt transport service companies in Latvia and the results of a survey of taxi drivers, it was concluded that the old approach to running a small business did not foresee a crisis. Thanks to the study, recommendations were developed to help entrepreneurs succeed in any crisis. The study summary can be an example that can be used by other entrepreneurs or managers in starting their own small business.

**Key words:** business, crisis, transport

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Mūsdienu pasaulē pakalpojumu sektors ir viena no vadošajām nozarēm. Pandēmijas COVID-19 laikā aktuālas ir transporta pakalpojumu organizācijas, kas aizvērtu robežu laikā var piedāvāt pasažieru pārvadājumus. Kompānija “Baltic Crew Change” tieši nodarbojas ar cilvēku pārvešanu, un tieši šī kompānija iesāka “kombinēto transfēru” kā jaunu pārvietošanās veidu, lai ļautu cilvēkiem doties uz savu darba vietu vai satikt ģimeni. Pandēmijas laikā tika pārtraukti gan lidojumi, gan arī jūras transports pārstāja savu darbību. Cilvēku dzīves ir mainījušās uz priekšu un pēc periodu.

**Pētījuma aktualitāte:** Pateicoties veiktajam pētījumam, uz veiksmīga transporta pakalpojumu uzņēmuma “Baltic Crew Change” piemēra, tika izveidotas jaunas rekomendācijas par maza biznesa vadīšanas principiem, kuras var izmantot citi maza biznesa vadītāji gan krīzes situācijās, gan arī parastā uzņēmuma darbības procesā.

**Pētījuma mērķis:** Jauna mazo uzņēmumu vadīšanas ieteikumu izveidošana par krīzes pārvarēšanas iespējām.

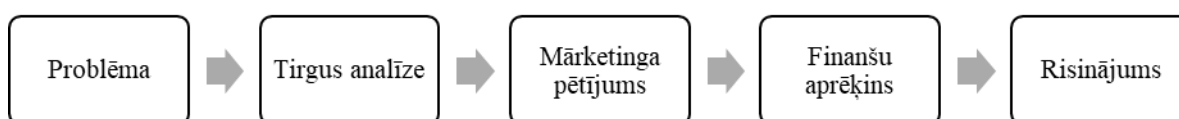
**Pētījuma metodes** sevī iekļauj aptaujas izveidošanu, kā arī interviju ar vadītāju. Tiek izmantoti tieši novērojumi un interneta resursu monitorings, kā arī tika analizēta un apgūta zinātniskā literatūra.

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

Mazo uzņēmumu organizēšanas iezīme ir kompetenta uzņēmuma darbības organizācijas un vadības struktūras izstrāde. Viena no galvenajām prasībām mazā biznesa vadības organizēšanai tirgus apstākļos ir nodrošināt tā elastību un pielāgošanos mainīgajiem uzņēmējdarbības

apstākļiem. Uzņēmējam kā sava biznesa vadītājam par galveno uzdevumu jāizvirza personāla atlase, efektīvu grupu veidošana un uzņēmuma tālāka organizēšana.[5]

Darba autore parāda risinājumu un savu redzējumu uz biznesa vadīšanu krīzes situācijās. Kaut gan izpētīta tika tieši transporta sfēra, šo pieeju var izmantot jebkura veida uzņēmējdarbībā. Piemēri tiek doti uz transporta pakalpojumu sfēru, gan arī uz citām jomām, lai jebkurš uzņēmējs var orientēties piedāvātā jaunā biznesa vadības pieejā. Galvenais moments ir to izmantot laicīgi, pirms krīze iet pilnā sparā. Uzņēmējiem ir jāpārdomā visas krīzes iespējas un ātri jāpielāgojas. Kā arī, šī pamācība būs aktuāla jauniem uzņēmumiem, kas tikai uzsāk savu darbību. Tālāk tiek apskatīti svarīgākie soļi, kā ir jārikojas uzņēmējiem biznesa veidošanā. Nepieciešama ir ātra lēmumu pieņemšana dažādās situācijās. Tas arī tika secināts no kompānijas “Baltic Crew Change” vēstures, kur dažādās shēmas tika atrādītas visas darbības lēmumu pieņemšanā vai radušos problēmu risināšanā. Zemāk 1. att. ir izveidota shēma, kas vislabāk attēlo problēmu risināšanas soļu gaitu, lai uzņēmēji varētu vadīties pēc tās.



**1. att.** Universāla problēmu risināšanas shēma

Katram uzņēmumam ir jārikojas apdomāti, lai tas varētu izvairīties no krīzes, un izvēlēties variantus, kas būs ietaupīgākie gan kompānijai, gan arī aktuāli nākotnes darbiniekiem. Taču ekonomijai ir jābūt saprātīgai, uz lietām, kas nav prioritātē. Vajag maksimāli samazināt izmaksas.[2] Ja jaunajam uzņēmumam nav nepieciešams, piemēram, strādāt ar cilvēkiem klātienē, tad arī nevajag investēt ofisa atvēršanā, maksāt par ofisa nomu katru mēnesi. Šie tēriņi nav vajadzīgi, tāpēc lielāku akcentu vajag likt uz darbu attālināti, interneta vidē. Pandēmijas laikā, kas notiek uz šo brīdi, aktuāls darbs ir tiešsaistē. Svarīgi ir izveidot kvalitatīvu un pārskatāmu mājaslapu. Tajā jābūt pieejamai informācijai, un ērtam veidam kā veikt pasūtījumus vai pirkumus, lai klientiem tas nesagādā grūtības. Akcentam jābūt tieši uz sociālajiem tīkliem.

Kompānijai ir nepieciešams izveidot vairākus ienākumu avotus. Tiem ir jābūt daudzveidīgiem.[1] Papildus pamatdarbībai ir nepieciešams arī attīstīt citas jomas. Nevajag tikai uz vienu jomu, un attīstīt tikai to. Uzņēmuma “Baltic Crew Change” piemērs parāda, ka ir jānodarbojas ar dažādām sfērām, lai gan krīzes, gan parastajā laikā ir peļņa. Uzņēmums apvienoja vairākas jomas, kas ir savstarpēji izdevīgas. Tie ir pasažieru pārvadājumi, kas ir maksimāli aktuāli pandēmijas laikā, kad robežas ir ciet un visi baidās tās šķērsot. Nezin, kādi ir vajadzīgi dokumenti vai atļaujas, bet kompānija paveic šādus pasūtījumus. Transfēri tiek apvienoti ar taksometra darbu, kur autovadītāji papildus savam darbam, veic kompānijas darbus un brauc uz transfēriem. Tādā veidā arī mašīnas, kas ir domātas tika pārvadājumiem, vairs nestāv uz vietas. Tās tiek pielietotas darbā, tas ir, tiek nodotas nomā taksometra vadītājiem. Tukšās dienās, kad nav braucieni, tiek iemaksāts plāns par mašīnām, tā tiek iegūta lielāka peļņa, un mašīnas, kurās tika ieguldīta nauda, ātrāk sevi atmaksā.

Kompānijā ir jāstrādā apmaiņas sistēmai. “Baltic Crew Change” parādīja šo variantu vislabāk darbībā. Mašīnas tika nodotas taksometra vadītājiem, bet viņi, lai nemaksātu nedēļas plānu, tas ir, nomu par mašīnu, brauca uz transfēriem.[3] Tādā veidā padarot nedēļas plāna izmaksas mazākas, vai arī vispār samazinot tās līdz nullei. Šāda veida apmaiņas sistēma ir jāizveido jaunajā biznesa organizēšanas pieejā, lai tas būtu izdevīgi visiem. Izveidotos produktus nosūtīt slavenībām par reklāmu, tas ir primitīvākais piemērs. Daži ārzemju uzņēmumi pat sāk iemainīt ogles pret elektroenerģiju, un tas ir ļoti pareizs gājiens. Kompānijā ir jāatrod veids, kā iemainīt produktus ne tikai uz naudu, bet arī uz citiem priekšmetiem, pakalpojumiem. Tādā veidā pat varētu motivēt darbiniekus, kā to ir izdarījis “Baltic Crew Change” uzņēmums uz savas



pieredzes. Taču šo momentu nevajadzētu sajaukt ar nesakarīgām sfērām. Piemēram, kafejnīcā, kur gatavo tikai suši ēdienus, sākt pārdot Itāļu ēdienus. Tie nav saistīti, un, visticamāk, kāds no šiem ēdieniem tiks sliktāk gatavots. Sliktākajā gadījumā neviens ēdiens nebūs gatavots labi, un cilvēki neatīs šo vietu. Biznesā ir jābūt sinerģijai, lai katra sfēra papildina otru. Tādā veidā, ja viena joma pasliktināsies, tad būs cita joma, kas palīdzēs, un uz to varēs likt akcentu. Kā notiks ar kompāniju “Baltic Crew Change”, kad tiks atvērtas robežas un transfēri vairs nebūs aktuāli, paliks taksometra bizness uz kuru varēs paļauties. Kā arī, paku pārvešana un citas jomas, kuras tika attīstītas vienlaikus.

Mazajam biznesam mūsdienu reālībā, tā vietā, lai konkurētu, ir jāapvienojas. Kā ir teicis Abrahams Linkolns: “Labākais veids kā iznīcināt ienaidnieku, ir padarīt viņu par savu draugu”. Nevajag būt mantkārīgiem un lepniem. Grūtajos brīžos uzņēmumiem pareizāk ir apvienoties, nevis būt par konkurentiem.[4] Šos secinājumus var redzēt no intervijas ar bijušo transporta pakalpojumu firmas direktoru. Viņš vēlējas no saviem konkurentiem pandēmijas laikā uzzināt visus noslēpumus, lai pielietotu tos savā kompānijā, bet beigās izrādījās, ka viss tik viegli nestrādā, un ir jāzina daudz vairāk, nekā vari paņemt no kompānijas, darbības laikā. Pareizāk būtu apvienot uzņēmumus un iet tālāk pie saviem mērķiem, palīdzot viens otram. Tā ir abpusēji izdevīga partnerība starp maziem uzņēmumiem. Nav obligāti veikt uzņēmumu apvienošanu, ir pietiekami sadarboties. Piemēram, kāds uzņēmums, nevar tikt galā ar klientu plūsmu, tāpēc mērķtiecīgi nodod savus klientus citai kompānijai, un saņem no tā procentus. Tādā veidā visi ir vinnējuši, nav pārāk daudz darba, lai to nekvalitatīvi izpildītu. Visi pilda savus pienākumus cik vien ir iespējams. Pārvirzītā puse saņem savu procentu par to, ka ir atradusi klientus, taču cita puse saņem jaunus klientus. Visiem šāds biznesa plāns ir izdevīgs, visi saņem savu peļņu. Tādā veidā var tikt veikta veiksmīga sadarbība.

## **PĒTĪJUMA REZULTĀTI UN TO IZVĒRTĒJUMS. RESEARCH RESULTS AND THEIR EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ И ИХ ОЦЕНКА**

Kompānija “Baltic Crew Change” uzsāka savu darbību tieši pašos pandēmijas pirmsākumos, kad visi uzņēmumi tikai sāka just pirmās krīzes sekas un bija piespiesti vērties ciet vai samazināt darbinieku skaitu, lai varētu turpināt funkcionēt. Uzņēmuma direktors Daniils Osadčijs uzreiz saprata, kas ir jādara, kad tika pārtraukta transporta darbība, autobusi tika atcelti, lidojumi arī. Viņš nolēma rīkoties un palīdzēt cilvēkiem nokļūt vajadzīgos galapunktos. Tā kā pagātnē viņš bija jūrnieks, tas arī pamudināja uzsākt ciešu sadarbību ar jūrnieku ekipāžas apmaiņas uzņēmumiem. Nākotnē, kad pandēmija beigsies, kompānija varēs tālāk strādāt, jo ir atradusi savu nišu, jo jūrnieku apmaiņas notiek regulāri un tās nekad nebeigsies. Tā ir ļoti svarīga ekonomikas daļa, jo 80% no vispasaules tirdzniecības notiek pa jūru.

Izveidota jauna biznesa pieeja ir piemērota uzņēmējdarbības veikšanai dažādās valstīs. Viegli mērogojams produkts, kuru var atvērt jebkurā vietā un veidā. To var attiecināt uz jebkuru jomu un uzsākt noteiktos soļus pirms krīžu uzsākšanās. Vislabāk ir veikt visas darbības laicīgi, pirms ir uzsākta firmas atvēršana un biznesa uzsākšana. Vienmēr vieglāk ir izvairīties sākotnēji, nevis novērst jau radušās problēmas. Taču ir labs teiciens, ka vārds “krīze”, kas rakstīts ķīniešu valodā, sastāv no divām rakstzīmēm: viena nozīmē “bīstamība”, otra – labvēlīga iespēja. Tas nozīmē, ka jebkura grūta situācija dod arī labas iespējas augšanai. Cilvēks aug tikai diskomforta zonā un krīze tam ir labs piemērs.

## **KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Transporta pakalpojumu biznesa joma ir vienmēr aktuāla un vajadzīga, jo cilvēkiem ir nepieciešams pārvietoties. Pateicoties veiktajam pētījumam: kompānijas analīzei, aptaujai un intervijai ar vadītāju, tika pierādīts, ka vairāki uzņēmumi nemācēja rīkoties krīzes situācijās un risināt problēmas. Jauna pieeja mazā biznesa vadībā tika attēlota uz transporta pakalpojumu kompānijas “Baltic Crew Change” piemēra, tā pierādīja, ka krīzes laikā uzņēmumiem ir jāmaina savas vadīšanas stratēģijas. Ir jābūt pielāgoties jaunajiem apstākļiem un ātri mainīgai situācijai

pasaulē. Visi lēmumi ir jāpieņem ātri un apdomāti, lai uzņēmums var iet uz priekšu un pārvarēt krīzi. Ieteikumi mazā biznesa vadībai var tikt izmantoti un pielāgoti dažādām sfērām, lai uzņēmumi varētu turpināt darboties pat krīzes situācijās, mācētu tās ātri novērst un iet uz priekšu. Tāpēc tālākās pētījuma attīstības iespējas ir izmēģināt šos ieteikumus, un jauno mazā biznesa vadības pieeju uz pavisam jauna uzņēmuma, kas tikai sāks funkcionēt. Tas ļoti atvieglos biznesa vadību, jo nebūs jātērē laiks, lai analizētu visus momentus, it īpaši krīzes apstākļos, kad laiks ir svarīgākais resurss.

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

1. Aneraude B. *Bizness pāri robežām: praktisks ceļvedis jaunu tirgu apgūšanā*. - Rīga: LU Akadēmiskais apgāds, 2010. – 183 lpp.
2. Peļše G., Ruperte I. *Mazā biznesa kurss*. – Rīga: Jumava, 2009. – 328 lpp.
3. Sprancmanis N. *Uzņēmējdarbības loģistikas pamati*. – Rīga: Burtene, 2011. – 218 lpp.
4. Зуб А. Т. *Антикризисное управление: Учеб. пособие для студентов вузов*. – М.: Аспект Пресс, 2005. – 319 с.
5. Лапуста М. *Малое предпринимательство: Учебник*. 2-е изд. – Москва: Инфра-М, 2005. - 608с.

# **APPROACHES APPLIED BY THE COMPANIES TO INCREASE CONSUMERS' PREFERENCES**

**Mirali Mammadzada**, Latvia,  
Baltic International Academy, Riga,  
Business Management and Administration faculty  
mirali.mammadzade@gmail.com  
Scientific tutor: doc, Alla Iljina

## **ABSTRACT**

This research paper examines different approaches implemented by companies to enhance consumer preferences. The different techniques that will be evaluated by this research paper are social media marketing, corporate social responsibility (CSR), store environment, sales promotion, and perceived value. A quantitative research method was used in this work where interviews from 278 different consumers regarding the features were analyzed. The findings of the research paper highlight the impact and significance of each of these factors on consumer preferences.

**Key words:** Consumer Preference, CSR, Purchase decision, Perceived value, Social media marketing.

## **IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ**

The business dynamics and environment is continuously evolving across the world. When it comes to selling their products or offering services to consumers, organizations invest many resources in understanding consumer behavior and preferences. Consumer preferences are dependent upon different factors such as the quality of product, money, existing resources, and time. Understanding consumer preferences is important for businesses as it allows them to enhance their competitiveness and survival skills.

This research work will discuss different approaches that are implemented by businesses to increase consumer preferences. Over the course of the analysis, the individual impact of each of these approaches on consumer preference and purchase decision will be evaluated.

## **RESEARCH AIM**

The aim of this research work is to study different approaches implemented by businesses to increase consumer preferences. In any business, consumer preference depends upon different factors. In this modern era, it is important that businesses understand the decision-making process implemented by their customers before any purchase. Once the businesses understand this process they can develop their business strategies according to consumer preferences. This in turn will boost their sales and the productivity of the business. Therefore, this research work aims to highlight different effective approaches used by organizations to increase consumer preferences.

## **RESEARCH METHOD**

The method implemented by this research work is a quantitative analysis. 278 different consumers participated in this research work that had different age groups, incomes, decision-making processes, and preferences. The consumers were asked questions based on each of the approaches discussed in this research work. The research work had five different hypotheses each associated with one of the approaches. Based on the results the impact of each approach on consumer preference and the validity of the hypothesis was evaluated. According to the statements of the hypothesis, it was assumed that social media marketing, corporate social responsibility (CSR), store environment, sales promotion, and perceived value had a positive impact on consumer preferences. The result section below describes the impact and results of this research work.

## **LITERATURE REVIEW**

Consumer preference dictates the choice of the customer before they complete any purchase. according to Schiffman and Kanuk (2007), these decisions depend upon the information received from the market, or the customers' personal assessment (Schiffman & Kanuk, 2007). Chaipreademsak (2007) in his work stated that the past experience and literature about the product is also important as it allows the customer to minimize risk and evaluate the product independently (Chaipradernsak, 2007). As discussed earlier this research work will analyze different approaches that are used by the companies to increase consumer preference. These factors will be analyzed individually.

### **CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR)**

Albus (2012) in his work described CSR as a critical marketing tool (Albus, 2012). Palseresht (2010) stated that CSR allows companies to enhance their profits while operating in a friendly manner towards the environment (Pakseresht, 2010). Ghosh and Gurunathan (2014) also emphasized a similar aspect stating that CSR allows organizations to enhance their competitiveness by maximizing their output (Ghosh & Gurunathan, 2014). Hill and Langan (2014) also highlighted the fact that CSR can be used as a tool to amplify brand recognition among the customers (Hill & Langan, 2014).

### **SOCIAL MEDIA MARKETING (SMM)**

SMM is a modern tool to increase the reach of any brand at an optimized cost. Hanaysha (2016) stated in his work that in modern business models SMM and effective management are two key pillars of business (J. Hanaysha, 2016). Bulearca (2010) also stated that SMM allows businesses to maintain and build their customer relationship (Bulearca & Bulearca, 2010). Severi et al., (2014) also emphasized the fact that through SMM the brands can express themselves without putting too much pressure on their budgets (Severi, Ling, & Nasermodeli, 2014).

### **STORE ENVIRONMENT**

Ali et al., (2013) in their research work discussed the importance of service and store environment for businesses (Ali & Amin, 2014). Mahmood and Khan, (2014) stated that through an excellent store environment and service quality for the customers the company can influence the consumer preference and choices (Mahmood & Khan, 2014). Kumar et al., (2010) also highlighted the importance of store environment in building a consumer perception about a business (Kumar, Garg, & Rahman, 2010).

### **SALES PROMOTION**

Kotler and Keller (2012) in their work highlighted the importance of sale promotions in increasing the sales volumes (Kotler & Armstrong, 2010). Zoellner and Schaefer (2015) stated that marketing managers around the globe focus on using sales promotions to enhance the performance of their businesses (Zoellner & Schaefer, 2015). Koksalsal (2014) also stated that through well-planned sales promotion the customer purchase intention and consumer preferences can be influenced (Köksal & Spahiu, 2014).

### **PERCEIVED VALUE**

Yee and San (2011) stated about Perceived values are defined as the feeling of a customer that the service or product they are purchasing values more than what they are spending (Yee & San, 2011). Mohammad & Yusoff (2018) also highlighted the fact that perceived values are important in building consumer preferences (Mohammad & Yusoff, 2018).

## RESEARCH HYPOTHESIS

The following five hypotheses are observed in this research work.

*H1: Corporate social responsibility has a positive impact on consumer preference*  
*H2: Social media marketing has a positive impact on consumer preference*

*H3: Store environment has a positive impact on consumer preference*  
*H4: Sale promotion has a positive impact on consumer preference*  
*H5: Perceived value has a positive impact on consumer preference*

## ANALYSIS

This section will analyze five different approaches that cast an impact on consumer preference.



**Figure 1.** Approaches used to increase consumer preferences

Table 1 below displays the different people with different income groups that participated in this work. For the authenticity of the results, it was seen if the result loading factors for each hypothesis exceeds the 0.50 value. In order to test each of the hypotheses, it was tested if the fit indices fall within the acceptable range of the structural model.

**Table 1.** Classification of Respondents (J. R. Hanaysha, 2018)

Sr. No	Persons	Percentage	Income
1	48	17.2	120 \$
2	15	5.4	120 \$-240\$
3	144	52%	240\$- 960\$
4	71	25.4	>960\$

Table 2 below represents the discriminant validity. It was calculated by computing the average variance value. Discriminant validity happens when the relationship between any two constructs is less than 1.

**Table 2:** Discriminant Validity (J. R. Hanaysha, 2018)

Discriminant Validity						
	Sales Promotion	Perceived Value	Service Environment	CSR	Social Media marketing	Consumer preference
Sales Promotion	1					
Perceived Value	0.526	1				
Service Environment	0.531	0.643	1			
CSR	0.277	0.561	0.421	1		
Social Media marketing	0.314	0.326	0.352	0.469	1	
Consumer preference	0.395	0.734	0.582	0.556	0.235	1

Finally, table 3 below represents the relationship between the factors associated with each hypothesis and the consumer preference. Based on the results it can be seen that perceived values, CSR, and store environment have a positive impact on consumer preference, therefore these are the key factors that are considered by the companies. On the other hand, even though sales promotions and social media marketing have their own benefits, but when it comes to consumer preference these two factors don't have a major impact as the values of the standard beta were calculated negative for these values (J. R. Hanaysha, 2018).

**Table 3.** Results (J. R. Hanaysha, 2018)

Results of Hypotheses				
Hypothesis	Standard beta	SE	t-value	p
Sales Promotion	-0.158	0.045	-2.005	0.042
Perceived Values	0.593	0.132	4.182	0
Service Environment	0.351	0.134	2.637	0.008
CSR	0.188	0.089	1.8	0.071
Social media marketing	-0.165	0.078	-1.526	0.125

## SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ

Based on the findings it was seen that corporate social responsibility has a clear impact on consumer preference. If a brand is loyal and beneficial towards the consumers, environment, and society people are more likely to purchase its products. However, when it comes to social media marketing (SMM), the results stated that it is not an extremely popular approach in enhancing consumer preference. Negative word of mouth can be one of the reasons why the social media market proves an inefficient approach. However, social media marketing can prove beneficial for spreading brand awareness.

When it comes to the store environment it was seen that it has a clear positive effect on consumer preference. An excellent store environment can help the brand to distinguish itself from its competitors and can influence decision-making and consumer preference. On the other like quite similar to the SMM the sales promotions also had a negative impact on consumer preference. This fact was also backed by multiple authors from the past. Finally, the perceived value showed a positive impact on consumer preference. Perceived values are seen to be enhancing the business profitability. Therefore, communicating perceived values to the consumers can enhance the competitive advantage of a business as well as increase consumer preference.

## LITERĀTŪRAS UN AVOTU SARAKSTS. REFERENCES. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Albus, H. (2012). The Effects Of Corporate Social Responsibility On Service Recovery Evaluations In Casual Dining Restaurants.
2. Ali, F., & Amin, M. (2014). The influence of physical environment on emotions, customer satisfaction and behavioural intentions in Chinese resort hotel industry. *Journal for Global Business Advancement*, 7(3), 249-266.
3. Bulearca, M., & Bulearca, S. (2010). Twitter: a viable marketing tool for SMEs? *Global Business & Management Research*, 2(4).
4. Chaipradernsak, T. (2007). *The influential factors on consumers' purchasing decision in Bangkok pet retailing business*. SIU THE SOM-MBA 2007-02;.
5. Ghosh, D., & Gurunathan, L. (2014). Linking perceived corporate social responsibility and intention to quit: The mediating role of job embeddedness. *Vision*, 18(3), 175-183.
6. Hanaysha, J. (2016). The importance of social media advertisements in enhancing brand equity: A study on fast food restaurant industry in Malaysia. *International Journal of Innovation, Management and Technology*, 7(2), 46.
7. Hanaysha, J. R. (2018). An examination of the factors affecting consumer's purchase decision in the Malaysian retail market. *PSU Research Review*.
8. Hill, R. P., & Langan, R. (2014). *Handbook of research on marketing and corporate social responsibility*: Edward Elgar Publishing.
10. Köksal, Y., & Spahiu, O. (2014). The efficiency of monetary and non-monetary sales promotions on brand preference; a case of Albanian GSM companies. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 43(2), 319-331.
11. Kotler, P., & Armstrong, G. (2010). *Principles of marketing*: Pearson education.
12. Kumar, I., Garg, R., & Rahman, Z. (2010). Influence of retail atmospherics on customer value in an emerging market condition. *Great Lakes Herald*, 4(1), 1-13.
13. Mahmood, R., & Khan, S. M. (2014). Impact of service marketing mixes on customer perception: a study on Eastern Bank Limited, Bangladesh. *European Journal of Business and Management*, 6(34), 164-167.
14. Mohammad, J. A., & Yusoff, M. S. (2018). Psychometric properties of the mentor behaviour scale in a sample of Malaysian medical students. *Journal of Taibah University Medical Sciences*, 13(1), 58-63.
15. Pakersesht, A. (2010). Brand equity and corporate responsibility: A review of brand valuation methods. Retrieved January, 20, 2014.
17. Schiffman, L., & Kanuk, L. (2007). Reference Groups and Family Influences. *Consumer Behaviour*, 9th ed., Pearson-Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ, 310-355.
18. Severi, E., Ling, K. C., & Nasermoadeli, A. (2014). The impacts of electronic word of mouth on brand equity in the context of social media. *International Journal of Business and Management*, 9(8), 84-96.
19. Yee, C. J., & San, N. C. (2011). Consumers' perceived quality, perceived value and perceived risk towards purchase decision on automobile. *American journal of economics and business administration*, 3(1), 47-57.
20. Zoellner, F., & Schaeffers, T. (2015). The impact of price promotion types on sales and brand perception of premium products *Ideas in marketing: Finding the new and polishing the old*(pp. 528-528): Springer.

# UZŅĒMUMA MĀRKETINGA STRATĒGIJAS IZSTRĀDE LATVIJAS TIRGUS APSTĀKĻOS

**Atis Papins**, Latvija  
Baltijas Starptautiskā Akadēmija  
apapins@inbox.lv

**Jānis Daugavvanags, Sergejs Novikovs**, Latvija  
Baltijas Starptautiskā Akadēmija, Daugavpils filiāle,  
Maģistratūra, Uzņēmējdarbības vadība un administrēšana,  
janisdvv@gmail.com, nogkyp@inbox.lv  
Zinātniskais vadītājs: Dr.oec., **Sergejs Ignatjevs**

## ANOTĀCIJA

Pārtikas tirgum ir raksturīgs liels konkurentu skaits - lielveikali, specializētie izstrādājumu veikali un tirgus. Visi šie tirgus dalībnieki piedāvā samērā līdzīgus produktus. Bet ar nelielām atšķirībām, garšas, noformējuma vai cenas ziņā. Lai produkti atšķirtos ne tikai ar cenu, pārdevēji cenšas tos pārdot dažādiem tirgus segmentiem, piešķirt tiem produkta marku, lietot dažāda veida reklāmu un citus mārketinga līdzekļus un paplašināt sortimentu. Šī tipa tirgū katrs uzņēmums ir savdabīgs monopolists, jo piedāvā tirgus segmentiem īpašus produktus par noteiktu cenu. Līdz ar to neliela cenas paaugstināšana vēl nenozīmē pircēju aiziešanu pie konkurentiem, tāpat kā samazināšana uzreiz nepalielina produkta realizāciju. Pateicoties dotajai tirgus situācijai, uzņēmumam ir iespēja koncentrēties uz saviem patstāvīgajiem klientiem un diferencēt produkta cenas, neietekmējot kopējo tirgus situāciju.

**Atslēgas vārdi:** mārketinga, mārketinga stratēģija, tirdzniecība, bezalkoholiskie dzērieni, COVID-19.

## ABSTRACT

The food market is characterized by a large number of competitors - supermarkets, specialty stores and markets. All of these market players offer relatively similar products. But with slight differences in taste, design or price. In order for products to differ not only in price, sellers try to sell them to different market segments, brand them, use different types of advertising and other marketing tools, and expand the range. In this type of market, each company is a kind of monopolist, as it offers special products to market segments at a certain price. Consequently, a small increase in price does not mean that buyers will go to competitors, just as a reduction does not immediately increase product sales. Thanks to the given market situation, the company has the opportunity to focus on its regular customers and differentiate product prices without affecting the overall market situation.

**Key words:** marketing, marketing strategy, sales, soft drinks, COVID-19.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Patērētāju prasībām, tehnoloģijām un konkurentu videi pastāvīgi mainoties, uzņēmuma izdzīvošana kļūst tieši atkarīga no tā, cik veiksmīgi tas izstrādā un ievieš tirgū jaunas preces vai arī aktualizējot jau esošo preču piedāvājumu. [2, 128] Tirgi ir pārpildīti, un patērētāji kļūst īpaši prasīgi, jo viņi zina visu par visu. Tieši tāpēc mums jābūt labākiem par konkurentiem. Tomēr arī pēc jaunas preces ieviešanas tirgū to nevar atstāt savā vaļā. Tai jāpiemēro pareizas mārketinga stratēģijas, kas atbilst noteiktiem preces dzīves cikla posmiem. Noskaidrot, ko tieši patērētājs vēlēšies iegādāties rīt, ir mūsu galvenais uzdevums. Nepieciešamību veidot jaunas preces un pakalpojumus un ieviest tos tirgū nosaka šādi faktori: 1. uzņēmumā tiek uzturēts modernu preču līmenis, kas ļauj tai noturēt savu pozīciju tirgū un izvairīties no novecošanas, 2. uzņēmuma rentabilitātes kopējais līmenis pieaug, 3. tiek uzturēts uzņēmuma statuss tirgū. [1, 104] Tēmas aktuālītāi raksturo preces virzīšanas stratēģiju, kas ļauj jaunām precēm ienākt tirgū un ieņemt tajā savas vietas, tādējādi izpildot visus minētos punktus. Doto faktoru kopums pamato tēmas izvēli un šīs problēmas aktualitāti mūsdienu pasaulē.



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

2020. gadā Latvijā vairumtirdzniecības un mazumtirdzniecības, izņemot automobiļus un motociklus, pa sadaļām, uzņēmumu apgrozījums attiecīgi bija 8 mljrd. EUR un 3,8 mljrd. EUR. Statistikas dati liecina, ka laika periodā no 2018. līdz 2019. gadam pa sadaļām apgrozījums bija ievērojami lielāks nekā 2019. un 2020. gadā. Turklāt 2020. gadā salīdzinājumā ar 2019. gadu vairumtirdzniecības un mazumtirdzniecības pa sadaļām uzņēmumu apgrozījums samazinājās attiecīgi par 34,5% un 24,8%. [3]

Tas liecina par COVID-19 krīzes ietekmi šajās sadaļās. ES valstīs kopumā vairumtirdzniecības un mazumtirdzniecības uzņēmumu apgrozījuma kritums 2020. gadā bija salīdzinoši mazāks - vairumtirdzniecības uzņēmumu apgrozījums 2020. gadā, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, samazinājās par 11,8%, bet mazumtirdzniecības uzņēmumu apgrozījums - par 5,2%. [3]

2020. gada 3. ceturksnī vairumtirdzniecības uzņēmumu apgrozījums bija par 24,1% lielāks salīdzinājumā ar 2019. gada 3. ceturksni. Stabilizējoties iekšējam pieprasījumam, 2020. gadā uzlabojās situācija arī mazumtirdzniecībā.

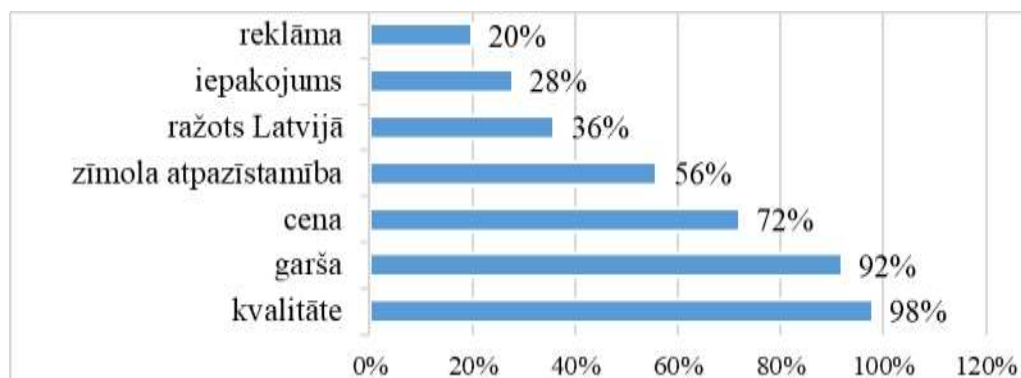
2020. gadā mazumtirdzniecības apgrozījums turpināja palielināties, pateicoties pakāpeniskiem situācijas uzlabojumiem darba tirgū un darba samaksas kāpumam. 2020. gadā, līdzīgi kā vairumtirdzniecībā, stabili pieauga mazumtirdzniecības uzņēmumu apgrozījums, proti, 2020. gada deviņos mēnešos tas par 4,3% pārsniedza 2019. gada attiecīgo līmeni. Turklāt dažāda veida mazumtirdzniecības uzņēmumos apgrozījuma pieauguma tendences atšķīrās. 2020. gada deviņos mēnešos pārtikas mazumtirdzniecības apgrozījums bija par 0,9% lielāks nekā 2019. gada deviņos mēnešos, savukārt mazumtirdzniecības apgrozījums nepārtikas preču tirdzniecībā (neieskaitot auto degvielas mazumtirdzniecību) šajā laika periodā pieauga par 11,8%. [3]

Latvijas tirgū konkurē gan vietējie, gan ārvalstu ražotāji. Un, neskatoties uz to, ka katram no tiem jau ir pastāvīgs patērētāju loks, visi uzņēmumi cenšas palielināt savu tirgus daļu, paplašinot ražojamās produkcijas sortimentu, mainot iesaiņojuma noformējumu, izmantojot jaunas garšu piedevas. Tādējādi, bezalkoholisko dzērienu tirgus pastāvīgi attīstās, piedāvājot patērētājiem arvien jaunu un iepriekš nepazīstamu produkciju.

Lai noskaidrotu patērētāju viedokli Latvijas bezalkoholisko dzērienu tirgū, tika izstrādāta anketa, veikts pētījums un apkopoti rezultāti. Aptaujas anketa tika izstrādāta latviešu un krievu valodā, lai piesaistītu un ieinteresētu lielāku respondentu skaitu.

Aptaujas mērķis ir uzzināt ko mainīt un papildināt, lai pilnvērtīgāk apmierinātu pircēju vajadzības Latvijas tirgū. Apkopojot rezultātus tika noteikts: pirkumu biežums, pārdošanu struktūra, īpaši vēlamākās garšas, preču izvēles kritēriji, veikts zīmola popularitātes reitings.

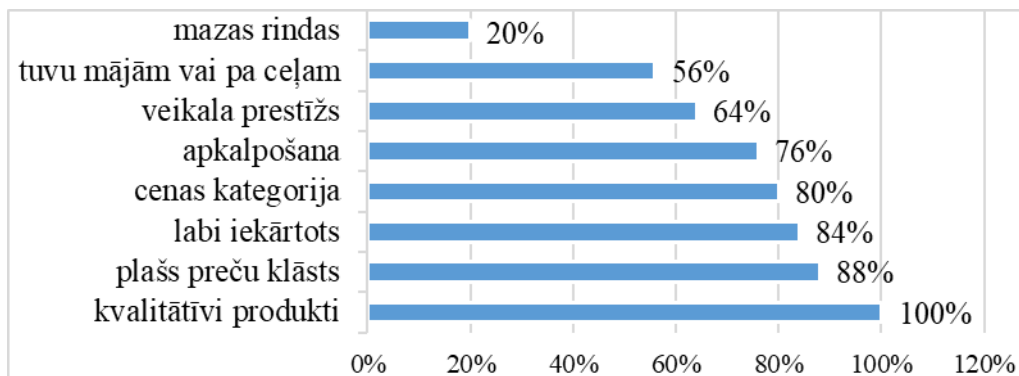
Aptaujas veikšanas laiks ir no 10.07.2021. līdz 15.09.2021. Aptaujas metode - nejauša izlase, piedalījās 150 respondenti, no tiem ir 54 vīrieši (36%), vecumā no 20 līdz 47 gadiem, un 96 (54%) sievietes, vecumā no 20 līdz 45 gadiem.



1. att. Bezalkoholisko dzērienu izvēles ietekmējošie faktori

Noteicošais izvēles kritērijs jebkuram no dzērieniem ir preču kvalitāte – tā atbildēja 98% respondentu. Otrais pēc svarīguma ir produkta garša – to atzīmēja 92% respondentu. Trešo vietu kritēriju reitingā ieņem cena, tā ir svarīga 72% patērētāju. Vairāk nekā pusei pircēju ir svarīga produkta zīmola atpazīstamība – 56%. Vismazāko ietekmi preču izvēles procesā rada iepakojums un reklāma. 36% respondentu dod priekšroku Latvijā ražotai produkcijai (sk. 1. att.).

Par pārtikas veikala izvēles galveno kritēriju, vienbalsīgi 100% respondentu atzīmēja – kvalitatīvi produkti, pēc tam – plašs preču sortiments (88%) un labi iekārtots veikals (84%), un tikai ceturtajā vietā ir veikala cenu kategorija (sk. 2. att.). Tā nozīme, ka pircēji dod priekšroku kvalitātei, nevis cenai.



**2. att.** Pārtikas veikalu izvēles kritēriji

Lielākā daļa pircēju ir apmierināta ar bezalkoholisku dzērienu sortimentu veikalos. Bezalkoholiskie dzērieni nav pirmās nepieciešamības preces, un pircēji nāk uz norādītajiem veikaliem citu iepirkšanas iemeslu dēļ. Tomēr, ja pircējs ir apmierināts ar veikalu kopumā, tas neizdarīs izvēli iegādāties bezalkoholiskos dzērienus citā veikalā. Tas aizņem laiku, bet laiks ir nauda. Tādējādi patērētājs izvēlas no esošā preču sortimenta un pērk sev piemērotāko.

## MĀRKETINGA STRATĒGIJAS PLĀNS

1. Preču politika. Pamatatšķirības no konkurentu produkcijas, produkts tiek pozicionēts kā:
  - Dabiskais, bez konservantiem;
  - Produkta iepakojums dabiskā veidā saglabā produkta garšu un kvalitāti;
  - Jauna iepakojuma dizaina ievadīšana preču grupai, kuras atspoguļos iepriekš uzstādītais mērķis – dabiskums, kurš vairāk piesaistīs pircēju uzmanību.
2. Cenu politika. Šajā gadījumā ir jēga pielietot „iekļaušanās stratēģiju” precei. Panākt pārdošanas pieaugumu esošajā mērķu pircēju grupā, bez jebkādu izmaiņu ieviešanas pašā precē.
  - Produkta cena būs vidēja (no 0,69 EUR līdz 1,89 EUR), uz dažiem produkta veidiem mazliet zemāka salīdzinot ar konkurentiem.
  - No ražotāja jāpanāk cenu atlaižu saņemšana (5%) preču iepirkumiem uz produkcijas apjoma rēķinā, rezultātā izstrādāt katram veikalu tīklam atsevišķas cenas, piedāvājot atlaides no bāzes cenām, kuras stimulē produkcijas apjomu pārdošanu.
3. Izplāšanās kanāli. Produkcija ir pieejama gandrīz visos lielākajos tirdzniecības tīklos - Maxima, Rimi, Mego, Elvi, Beta un citos, gan arī Latvijas netīklu veikalos.
  - Sadarbības attiecību atbalsts ar nobriedušu partneru loku;
  - Jāpaplašina sadarbība ar uzņēmumiem, kuras darbojas HoReCa un degvielas uzpildes stacijas nozarē;
  - Jauna noieta kanālu meklēšana, kas pārceļtu uzņēmumu citā līmenī, tādu kā lidostu, jūras ostu, dzelzceļa kompāniju apkalpošana.
4. Veicināšana.
  - Potenciāla klienta iepazīstināšana ar firmas produkciju.
  - Ieinteresētas auditorijas maksimāla daudzuma nodrošinājums.

- Tirdzniecības zīmola atpazīstamības paaugstināšana.
- Labvēlīgas informatīvas vides radīšana pārdošanas izaugsmei un produkcijas reputācijas uzlabošanai. Sabiedrības informēšana par firmas piedalīšanos labdarības pasākumos. Raksti un intervija izdevumos biznesam un specializētā presē.
- Firmas produkcijas virzīšana lokālā tirgū.
- Tirgus pētīšana, informācijas atlase par konkurentiem un par patēriņa priekšroku
- Firmas imidža atbalstīšana kā stabils un perspektīvs uzņēmums.
- Lojālas produkcijas uztveres formēšana
- Kompānijas produktu atzinīga imidža radīšana patērētāju, partneru, konkurentu un sabiedrības starpā visumā.
- Lojālu pircēju iekarošana.

Visi iepriekš minētie pasākumi pakalpojumu virzīšanas politikas uzlabošanai nodrošinās uzņēmumam iespēju piesaistīt lielāku klientu skaitu un noturēt esošos klientus.

### SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ

Lai saglabātu tirgus pozīciju esošajā tirgus situācijā, nepieciešams aktivizēt reklāmas darbību un izstrādāt atbilstošu mārketinga plānu uzņēmuma tālākai attīstībai.

Uzņēmuma vadītājam ir jāpielieto diferencētā mārketinga stratēģija, tādējādi piedāvājot specifisku produkciju katram mērķsegmentam, aptverot lielāku patērētāju daļu, jo, pilnībā atsakoties no kāda produkta veida izplatīšanas, var zaudēt pamatīgo tirgus daļu.

Mārketinga nodaļai veidojot uzņēmuma stratēģiju, kura ir virzīta uz pozīcijas saglabāšanu, attīstības turpināšanu un iespēšanu tirgū, ir jāpārdomā, vai izvirzītie mērķi ir patiešām reāli un īstenojami ar uzņēmumā esošajiem resursiem.

Iepirkšanas nodaļai paplašinot preču sortimentu, piedāvājot pircējam jaunas garšas, dos iespēju pircējiem, kuriem patīk eksperimentēt, mēģināt jaunus sulas veidus, kā arī pilnveidojot esošos sulas veidus, saskaņā ar konkurētspējīgām priekšrocībām un no tās materiālajām iespējām. Piemēram, dārzena sula mazākajos 500 ml iepakojumos, lai tā būtu konkurētspējīga citās sulu vidēs un orientētos uz jaunu mērķa auditoriju.

Pārdošanas nodaļai katru pusgadu ir jāanalizē preču sortiments, to preču pārdošanas apgrozījums, distribūcijas koeficients, cik tas ir izplatīts pircēju vidū, lai varētu noskaidrot, cik prece ir peļņu nesoša, tādējādi noskaidrot produkta efektivitāti un pieņemt lēmumu par to tālāko eksistenci uzņēmumā preču sortimentā, izmantojot ABC sistēmu.

Mārketinga nodaļai veikt tirgu un patērētāju izpēti divu reizi gadā, lai gūtu informāciju par esošo situāciju, konkurentiem, pircēju priekšrocībām. Iespēja piedāvāt precī atbilstoši tirgu vajadzībām.

Pārdošanas nodaļai ieteicams pielietot „iejaukšanās stratēģiju” precei. Panākt pārdošanas pieaugumu esošajā mērķpircēju grupā, bez jebkādu izmaiņu ieviešanas pašā precē, bet piedāvājot vidējo preces cenu, kura varētu būt aptuveni no 0,69 EUR līdz 1,89 EUR, salīdzinot ar konkurentu preces cenām.

Pārdošanas nodaļai preču sadale caur jauniem kanāliem, piesaistot HoReCa, DUS (degvielas uzpildes stacijas) klientus tikai paaugstinās gan pārdošanu, gan preču zīmola atpazīstamību. Līdz ar to ir iespēja paplašināt uzņēmuma darbību visā Latvijas teritorijā ar potenciālo klientu palīdzību.

Mārketinga nodaļai, lai preces saglabātu un paplašinātu savu tirgus nišu, būtu lietderīgi iesaistīties PR kampaņās, kā piemērs varētu būt firmas piedalīšanos labdarības pasākumos, kur var netieši reklamēt precī potenciāliem pircējiem, gan arī veidot uzņēmuma tēlu.

Mārketinga nodaļai veicināt tirdzniecības zīmola attīstību, ietekmēt pircēja lēmumu pieņemšanas procesu, reklamējot savu zīmolu un iepazīstinot pircēju ar savu precī. Ļoti efektīvs reklāmas veids varētu būt – vides reklāma. Preču posteru izvietošana sabiedriskā transporta pieturas vietās un reklāmas klipu translācija TV monitoros tirdzniecības vietu tuvumā.

Uzņēmuma vadībai ir jāreorganizē mārketinga nodaļa, kura varētu efektīvāk strādāt ar esošiem līdzekļiem, sadarboties ar ražotājiem, piedāvājot dažādus variantus preču virzīšanai tirgū, un pildīt mārketinga plāna uzstādītos mērķus un uzdevumus.

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

1. Caurkubule Ž. (2007). Mārketinga. Rīga: Baltijas Starptautiskā Akadēmija, Psiholoģijas Augstskola, [104 lpp.]
2. O'Reiljs D., Gibass D. (2001). Darījumu attiecības ar pircējiem. Rīga: Biznesa augstskola Turība, [128.lpp.]
3. Latvijas Banka. Finanšu stabilitātes pārskats, 2021. <https://www.bank.lv/par-mums/jaunumi/270-publikacijas/12543-finansu-stabilitates-parskats-2021>. (12.10.21.).

# IMPACT OF TRANSFORMATIONAL LEADERSHIP ON EMOTIONAL WELL-BEING OF HEALTH CARE WORKERS DURING PANDEMIC

**Quadri Okunuga Ademola**, Latvia,  
Baltic International Academy, Riga,  
Masters in Business Administration (MBA)  
quadri.okunuga.a@aiesec.net

**Ekwo Essambe Shadrack**, Latvia,  
Baltic International Academy, Riga,  
Master in Business Administration (MBA)  
ekwoessambe@gmail.com  
Research Adviser: Dr. **Alla Iljina**

## ABSTRACT

The following research study is focused on evaluating the impact of transformational leadership on healthcare workers' well-being emotions during a pandemic. The underlying rationale of selecting lies in the fact that healthcare workers have been working with Covid-19 patients on the frontline, and they had been affected directly, i.e., physically and psychologically. Hence this study has proposed to analyze the impact of leadership with respect to the emotional well-being of healthcare workers. In this quantitative study, the data were collected from the 23 health care workers who have been currently working and dealing with Covid-19 patients for the past six months at least. Further to this, the research has found a positive and significant correlation between idealized influence and emotional well-being of workers, as well as individualized consideration and emotional well-being of workers. Research has implications for the hospitals where it is recommended for them to introduce such programs that can enhance or increase the healthcare workers' well-being psychologically. Specific programs can be initiated, where the purpose would be providing support to the peers who are facing issues related to health care mentally.

**Key words:** Emotional wellbeing, Health care workers, Transformational Leadership

## ANOTĀCIJA

Turpmākais pētījums ir vērsts uz to, lai novērtētu transverģiskās vadības ietekmi uz veselības aprūpes darbinieku labsajūtu pandēmijas laikā. Izvēles pamatā ir fakts, ka veselības aprūpes darbinieki ir strādājuši ar Covid 19 pacientiem priekšpusē, un tie ir bijuši tieši, t.i., fiziski un psiholoģiski. Tādēļ šajā pētījumā ierosināts analizēt vadības ietekmi uz veselības aprūpes darbinieku emocionālo labklājību. Šajā kvantitatīvajā pētījumā tika apkopoti dati no 23 veselības aprūpes darbiniekiem, kuri pašlaik strādā un nodarbojas ar Covid-19 pacientiem pēdējo sešu mēnešu laikā. Turklāt pētījumā ir konstatēta pozitīva un būtiska saikne starp darba ņēmēju idealizētu ietekmi un emocionālo labklājību, kā arī darba ņēmēju individualizēti apsvērumi un emocionālā labklājība. Pētniecība ietekmē slimnīcas, kurās ir ieteicams ieviest šādas programmas, kas var psiholoģiski uzlabot vai uzlabot veselības aprūpes darbinieku labklājību. Var uzsākt īpašas programmas, kuru mērķis būtu sniegt atbalstu vienaudžiem, kuri garīgi saskaras ar jautājumiem, kas saistīti ar veselības aprūpi.

**Atslēgas vārdi:** Emocionālā labklājība, veselības aprūpes darbinieki, transformācijas vadība

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

The world is going through one of the worst pandemics in humankind's history. The infection of covid19 has affected individuals in general and the employees (Irshad, Majeed & Khattak, 2021). Regardless of the lockdown enforcement as well as restrictions in place in the majority of the world, the workers of healthcare are, however, bound to be present physically at the workplace because of the nature of the job, where this gave rise to many severe concerns for the psychological and physical health of the workers (Bosak, Kilroy, Chênevert & Flood, 2021). Many different research studies performed on healthcare workers during the previous year have shown an increase in depression, psychological distress, anxiety, and many other issues related to mental health (Odeh, Obeidat, Jaradat Alshraideh, 2021). In addition to this, many different workers in healthcare lost their lives in pandemics. At the same time, the treatment of patients infected has generated a wave among healthcare workers (Gottlieb, Gottlieb & Bitzas, 2021). The role of leadership could not be ignored at this crucial time. Many research studies show that servant

leadership, inclusive leadership, and transformational leadership seem to be the most suitable leadership style for the employees' management during emotional exhaustion and turmoil (Liu et al., 2010; Donaldson-Feilder et al., 2013; Sasangohar et al., 2020).

## **RESEARCH AIMS AND OBJECTIVES**

Current research is aimed to explore the appropriation of transformational leadership style as a source of emotional well-being regarding health care workers during a global pandemic

Following are the research objectives:

1. The first objective of this research is to investigate the impact of transformational leadership style on emotional well-being health care workers
2. The second objective is to provide practical implications for healthcare organizations' leaders to positively influence their workers during pandemics.

## **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

The worldwide, Covid-19 outbreak in 2020 appeared first in China on 1st December 2019, which spread rapidly to many different countries. WHO (world health organization) declared the pandemic worldwide on 11<sup>th</sup> March 2020. The pandemic has impacted approximately 3,187,952 individuals globally, and 225,604 individuals died because of the pandemic until April 2020 (Irshad, Majeed & Khattak, 2021). Within the early pandemic period, many developed countries considered covid19 a simple epidemic flu (Yücel, 2021). Regardless of all the precautions made by China, more than 3300 workers of healthcare were impacted (Bosak, Kilroy, Chênevert & Flood, 2021). However, in Spain, nearly 6,500 personnel were infected among total cases of 47,600 until 20th March, and this was 1% of the entire workforce of the health system (Haque, 2021). In comparison to this, within Italy, 9% of the workers in healthcare were infected. Altogether in Italy, more than 30 workers of healthcare died because of covid19 (Simard & Parent-Lamarche, 2021).

The World health organization estimates that between 80000 to 180000 health and care workers died from covid19 within 2020 January and 2021 May, where it converged to the medium scenario of 115,500 deaths (Odeh, Obeidat, Jaradat & Alshurideh, 2021). The data from 119 countries suggested that every 2 out of 5 workers of health care were vaccinated in full on an average, with differences considerably across the different regions and grouping economically (Nesdoly, 2021). On the flip side, less than 1 out of 10 have been found to have been vaccinated in full in the region of Africa, and from the data of 22 high-income countries, it was reported that more than 80% of the personnel in these countries were vaccinated in full.

Based on another report by the world health organization, many different healthcare workers were infected. They reported a scant, where it is estimated that a minimum of 115,000 healthcare workers have paid the price ultimately from their death. It was also reported that in 44 countries, 1500 nurses died because of covid19, where the number is equal to nurses who died in the First World War (Gottlieb, Gottlieb & Bitzas, 2021). Another survey was carried out in thirty-seven countries. From the survey performed, the United States has been found to have the highest number of cases of covid19 infection among health care workers, where they reported 114,500 workers of healthcare found to be infected. Next, the USA has been located as Mexico, where the most significant number of healthcare workers died there, having as many as 1162 workers of healthcare. In terms of the death of healthcare workers, the United States followed the death after Mexico, where 574 workers died in the USA (Sasangohar, Jones, Masud, Vahidy & Kash, 2020).

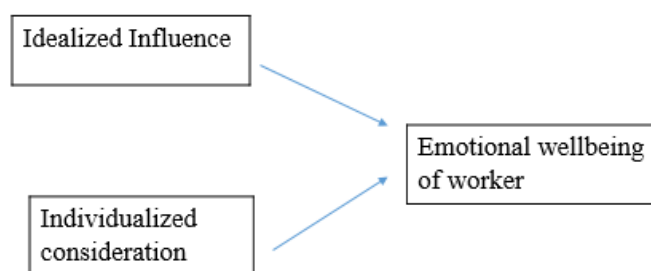
On the other hand, in Italy, 214 workers died from covid19, and after that, in Iran altogether, 164 workers died, including nurses, doctors, and other medical staff. Furthermore, the world health organization reported in Africa 10,000 infections among healthcare workers in Africa

at the closure of July. During the previous three months, the US reported 216,049 infectious covid19 workers since the start of the pandemic in the US (Xu, Manzoor, Jiang & Mumtaz, 2021).

This direct and indirect impact of the pandemic has not only risked the physical health of employees, but also their mental and emotional conditions have deteriorated (Liu et al., 2010). Within the context of organization, the role of leaders to help and accommodate employees in the time of crisis cannot be neglected as studies have found direct impact of leadership on the employee ability to cope with negative situations and coping behavior (Donaldson-Feilder et al., 2013; Sasangohar et al., 2020).

Transformational leadership is treated as the effective leadership model in the social work field. The emphasis of leadership is among followers and leaders in leadership, aiming to maximize all the potential members (Gogai, 2021). The leadership emphasizes that the leaders have many different responsibilities, including raising the awareness in members as well as understanding the moral values and inspiration of vision, and also the encouragement of members to transcend the members' personal goals and personal interests for good collectively (Alsairafi et al., 2021). The leaders in it need a sense of optimism, passion, political acumen, and the ability to look into the future to shape the priorities, penchant for adventure, and tenacity. The focus of a transformational leader is on inspiring and broadening the vision for the team members, further respecting the self-determination of members (Cuartero-Castañer, Hidalgo-Andrade & Cañas-Lerma, 2021).

Based on the research study carried out by Lucey & Johnston (2020), four principles were identified for leadership style as transformational, where Rose, Hartnett & Pillai (2021) differentiated further idealized influence as the behavior attributed. The five core characteristics of transformational leadership contain idealized influence attributed, which means the leaders have higher moral standards. Idealized influence behavior in an organization mainly implies that a leader has a vision for the organization and can draw people together around the leader (Irshad, Majeed & Khattak, 2021). Inspirational motivation means the leader motivates the team members to have higher expectations and motivates them towards the action. Intellectual stimulation means the leader is challenging and enables the team members to be more innovative and creative in solving the problems. Lastly, individual consideration means the leader does nurture an environment that supports the self-actualization of team members with setting up goals (Bosak, Kilroy, Chênevert & Flood, 2021).



**Figure 1.** Proposed Conceptual Framework

## **RESEARCH FINDINGS**

### **Idealized influence – behavioral**

This dimension of transformational leadership is defined as the degree to which a leader acts as a role model. Acknowledgment is done by transformational leaders related to the motivation of the members of the team for the collaboration towards achieving the common good (Odeh, Obeidat, Jaradat & Alshurideh, 2021). Based on accurate and prompt assessment

related to the changes as well as the needs caused by the emergent situation of the pandemic, the leaders in healthcare we're able to recruit many different volunteers, including the ones with having professional expertise to meet the needs of the targeted population through demonstration of passion and vision of serving the individuals in crisis (Simard & Parent-Lamarche, 2021).

**Individual consideration**

The leaders in health care intended to build an environment as supportive for the self-actualization of the team members. Since four different types of professionals have been involved in the activities of crisis response from the earliest stages, respecting the professionalism for each of the profession as well as operating with the style of parallel management for the social workers to motivate the members of the team for the action towards a common goal (Sasangohar, Jones, Masud, Vahidy&Kash, 2020).

**Correlation analysis**

Pearson correlation analysis has been performed between idealized influence and emotional well-being and individualized consideration and emotional well-being. The data were collected from the 23 health care workers who have been currently working and dealing with Covid-19 patients for the past 6 months at least.

The correlation analysis results show that the correlation between idealized influence and emotional well-being has been found as 0.786. It means both the variables are positively and significantly correlated. The increase in one variable will increase the other, and the decrease in one variable will decrease the other. Further, the significance between the both has also been found as 0.001.

**Table 1.** Correlation analysis

	<b>Emotional well-being</b>
<b>Idealized influence</b>	0.786**
<b>Individualized consideration</b>	0.895**
<i>Correlation is significant at 0.01 level</i>	

Correlation between individualized consideration and emotional well-being has also been performed. The correlation result between the both has been found as 0.895, meaning both the variables are significantly and positively correlated to each other. Furthermore, an increase in individualized consideration will increase emotional well-being, and the decrease in individualized consideration will decrease emotional well-being. The correlation between the two has been found as significant since the significance level has also been found at 0.001.

Based on the theory of high organizational reliability, irrespective of the complexities of the organization's tasks, organizations that are reliable highly minimize the hazards occupationally and maximize the employees' safety by strictly following the safety protocols, helping the employees create a safer workplace for the employees. The theory of high organizational reliability supports idealized influence and individual consideration correlated with the employees' emotional well-being. Conclusion: Both these characteristics of transformational leadership regarding healthcare workers play a significant role.

**KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

The current research study has many different theoretical strengths. Firstly, the research advances on healthcare workers treating the covid19 infectious disease in general. The research study is among the pioneer research studies investigating the outcome of specific safety of transformational leadership. The results of the research study offer a number of different implications for the managers at hospitals. Hospitals should encourage the hospital managers to adopt leadership style as transformational towards increasing or enhancing the well-being emotionally and psychologically of the workers. This may also require the managers to shift their focus from meeting the organization's goals towards making sure the safety of the workers of



healthcare. Managers should also give individual considerations towards the safety of healthcare workers via making sure every worker of healthcare is safe.

For hospitals, it is recommended that they introduce such programs designed to increase or enhance the well-being of healthcare workers during the time of covid19. For example, the second victim experience support tool and resilient in stressful events tool could assist in reducing the stress which is caused because of issues related to work and non-work. On the higher level or in general, it is significant to develop a supportive organization culture through the adoption of peer support programs, wherein these programs workers of senior healthcare perform encouragement on fellow employees via the tips of self-care and first-aid psychologically. The programs, furthermore, have the purpose of providing support to such peers who are facing issues related to mental health care. Altogether, this comprises various activities, including discussion related to workplace practices, emotional support, listening to employees' problems, and creating an environment of support.

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

1. Alsairafi, Z., Naser, A., Alsaleh, F. M., Awad, A., & Jalal, Z. (2021). Mental health status of healthcare professionals and students of health sciences faculties in Kuwait during the COVID-19 pandemic. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(4), 2203.
2. Bosak, J., Kilroy, S., Chênevert, D., & Flood, P. C. (2021). Examining the role of transformational leadership and mission valence on burnout among hospital staff. *Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance*.
3. Cuartero-Castañer, M. E., Hidalgo-Andrade, P., & Cañas-Lerma, A. J. (2021, May). Professional Quality of Life, Engagement, and Self-Care in Healthcare Professionals in Ecuador during the COVID-19 Pandemic. In *Healthcare* (Vol. 9, No. 5, p. 515). Multidisciplinary Digital Publishing Institute. Donaldson-Feilder, E., Munir, F., & Lewis, R. (2013). Leadership and employee well-being.
4. Gogai, E. (2021). Motivational levels of healthcare professionals in India during COVID-19 outbreak. *International Journal of Modern Agriculture*, 10(2), 696-706.
5. Gottlieb, L. N., Gottlieb, B., & Bitzas, V. (2021). Creating Empowering Conditions for Nurses with Workplace Autonomy and Agency: How Healthcare Leaders Could Be Guided by Strengths-Based Nursing and Healthcare Leadership (SBNH-L). *Journal of Healthcare Leadership*, 13, 169.
6. Haque, A. (2021). The COVID-19 pandemic and the role of responsible leadership in health care: thinking beyond employee well-being and organizational sustainability. *Leadership in Health Services*.
7. Irshad, M., Majeed, M., & Khattak, S. A. (2021). The Combined Effect of Safety Specific Transformational Leadership and Safety Consciousness on Psychological Well-Being of Healthcare Workers. *Frontiers in Psychology*, 12, 2371.
8. Liu, J., Siu, O. L., & Shi, K. (2010). Transformational leadership and employee well-being: The mediating role of trust in the leader and self-efficacy. *Applied Psychology*, 59(3), 454-479.
9. Lucey, C. R., & Johnston, S. C. (2020). The transformational effects of COVID-19 on medical education. *Jama*, 324(11), 1033-1034.
10. Nesdoly, N. (2021). The Impact of Transformational Leadership on Employees' Appraisals of Stressors (Doctoral dissertation, Université d'Ottawa/the University of Ottawa).
11. Odeh, R. B. M., Obeidat, B. Y., Jaradat, M. O., & Alshurideh, M. T. (2021). The transformational leadership role in achieving organizational resilience through adaptive cultures: the case of Dubai service sector. *International Journal of Productivity and Performance Management*.
12. Rose, S., Hartnett, J., & Pillai, S. (2021). Healthcare worker's emotions, perceived stressors, and coping mechanisms during the COVID-19 pandemic. *PloS one*, 16(7), e0254252.
13. Sasangohar, F., Jones, S. L., Masud, F. N., Vahidy, F. S., & Kash, B. A. (2020). Provider burnout and fatigue during the COVID-19 pandemic: lessons learned from a high-volume intensive care unit. *Anesthesia and analgesia*.
14. Simard, K., & Parent-Lamarche, A. (2021). Abusive leadership, psychological well-being, and intention to quit during the COVID-19 pandemic: a moderated mediation analysis among Quebec's healthcare system workers. *International archives of occupational and environmental health*, 1-14.
15. Xu, X., Manzoor, F., Jiang, S., & Mumtaz, A. (2021). Unpacking the Mental Health of Nurses during COVID-19: Evidence from Pakistan. *Journal of Clinical Medicine*, 10(16), 3546.
16. Yücel, İ. (2021). Transformational Leadership and Turnover Intentions: The Mediating Role of Employee Performance during the COVID-19 Pandemic. *Administrative Sciences*, 11(3), 81.

# **STANDARDISATION AND ADAPTATION STRATEGY IN ADVERTISEMENT ON THE EXAMPLE OF SPAIN AND LATVIA**

**Elīna Rogoveca**, Latvia,  
BIA, Business administration and management  
Research adviser: Dr.oec.m doc. Alla Iljina

## **ABSTRACT**

This article focuses on comparing two strategies, standardisation and adaptation, to show how companies manage cultural differences between Spain and Latvia. To achieve this purpose, we will analyse the advertisement of two companies that use different marketing strategies, Dove - focuses on standardisation strategy in advertising, Ikea is adapting to each market, each culture.

**Key words:** adaptation, advertisement, Latvia, Spain, standardisation

## **ANOTĀCIJA**

Šajā rakstā galvenā uzmanība pievērsta divu stratēģiju – standartizācijas un adaptācijas – salīdzinājumam, lai parādītu, kā uzņēmumi pārvalda kultūras atšķirības starp Spāniju un Latviju. Lai sasniegtu šo mērķi, mēs analizēsim divu uzņēmumu reklāmu, kas izmanto dažādas mārketinga stratēģijas, Dove - reklāmā koncentrējas uz standartizācijas stratēģiju, savukārt Ikea pielāgojas katram tirgum, katrai kultūrai.

**Atslēgvārdi:** adaptācija, Latvija, reklāma, Spānija, standartizācija

## **IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ**

In the modern world, the problem of standardisation or adaptation of advertising is still unresolved. Companies still have to choose to standardise or adapt their advertisement depending on the country's culture. [1] In the present work, we compare two strategies, standardisation in adaptation, analyse the ad of two companies that use different marketing strategies and each culture. We are analysing for the first time the similarities and differences of practical use of adaptation and standardisation strategies in advertisement applied by multinational companies in Spain and Latvia.

## **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

To analyse the subject, a review of the main studies and articles published on this issue has been carried out, paying particular attention to the publications of the defenders of standardisation: Elinder [2], Fatt [3], Buzzell [4], Levitt [5]; and of the proponents of adaptation: Koudelova and Whitelock [6], Harris and Attour [7], Cho and Cheon [8]. The theoretical aspect of cultural differences is based on multiple works of Geert Hofstede [9] and research of Burt, Johansson and Thelander [10], Kirby and Marsden [11], and Mueller [12], who dedicated their work to compare marketing strategies of multinational companies in different countries.

## **PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА**

In our study we've analysed Hofstede's dimensions [2] and their impact on the advertisement, which helped us find out that the brand of IKEA adapts its advertisement and considers all of the cultural dimensions described. On the other side, in the case of Dove, if any adaptation will take place – it is guided mainly by necessities of translation, and the advertisement itself isn't adapted in any way.

In the survey filled out by 112 respondents in Latvia that was focused on respondents attitudes towards brands of IKEA and Dove and their attitude towards advertisement, based on the obtained data we have found out that respondents are more willing to buy IKEA products in the future, than those of Dove. Respondents are slightly more willing to pay more for products of IKEA than for those of Dove. Respondents are more willing to share positive things about IKEA with others than they are willing to share about Dove. Respondents are more willing to recommend IKEA to their loved ones than to recommend Dove. Respondents' opinion if Dove delivers what it promises is slightly worse than that about IKEA. Respondents trust the IKEA brand more than they trust Dove. Respondents like the IKEA brand more than they like Dove. However, our study shows that respondents perceive Dove as a slightly higher quality brand than IKEA. So we can conclude that the respondents' loyalty towards IKEA and its image is better than the one of Dove. Moreover, we have to mention that most respondents did not have any opinion about the Dove brand, and most tended to choose an option that corresponds with "neighed agree nor disagree". As a link between the part of a survey dedicated to brands themselves, we have analysed the correlation between brand trust and attitude towards advertisement. Some of the surprising findings are, but are not limited to: we have found an extremely low correlation between planning to purchase IKEA products the next time they will need something and believing that advertisement is credible. Also, there is a low degree of correlation between trust in IKEA or belief that it is a good brand and belief that advertisement is credible. As per the Dove brand, it is interesting that our survey shows a medium correlation between planning to purchase Dove products in the near future and being sure that Dove is a good brand. A moderate correlation also exists between trust in Dove as well as belief that it is a good brand and belief that advertisement is credible.

To continue our research we've analysed consumer attitudes towards advertising in Latvia and compared those results with studies already conducted in Spain [13, 14]. Some of the results obtained are: Latvian residents believe more strongly that advertisements inform them about the products, but even though they are less enthusiastic to try new products than people in Spain. People in Latvia are more convinced that advertisements are necessary for society than respondents in Spain, but at the same time majority of respondents in Latvia are convinced that there are too many advertisements on television. As an overview of their perception of advertisement, it does not inspire confidence in the majority of respondents, it seems to them pretty unrealistic, and they believe that it is not sincere. As to the social network use – Youtube has the leading position in both countries, followed up by Instagram and Facebook, but one of the most popular networks in Twitter is used nearly three times more in Spain than in Latvia, where it does not present much interest for respondents. Most of the advertisement respondents of both countries receive through Youtube, and the majority of them is willing to watch the ad if the content is interesting. The overall attitude of the respondents towards advertisement on social media is positive as they tend to find it useful and effective; nonetheless, we have to mark a fact that they find it excessive.

## SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ

Latvian residents better perceive adaptation strategy than standardisation. The brand that uses a standardisation strategy did not accomplish to create a significant level of trust or loyalty within Latvian residents. The use of Hofstede's cultural dimensions can improve the advertisement and its perception by the target audience and is broadly used by IKEA both in Spain and Latvia.

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

1. **Leonidour, L. C., Barnes, B. R., Spyropoulou, S., and Katsikeas, C. S.** (2010), Assessing the contribution of leading mainstream marketing journals to the international marketing discipline, *International Marketing Review*, 27(5), pp.491-518.
2. **Elinder, E.** (1964), "How International Can Advertising Be?" *Internatinal Handbook of Advertising*. S. Watson Dunn (Ed.) New York: McGiaw-Hill Book Co. 59–71.

3. **Fatt, C.** (1967). "The Danger of 'Local' International Marketing," *Journal of Marketing* 31 (January), pp. 60–62.
4. **Buzzell, R.** (1968), "Can You Standardise Multinational Marketing?" *Harvard Business Review*, 46 (November-December), 102–113.
5. **Levitt, T.** (1983). The globalisation of markets. *Harvard Business Review*, 61, 92–102
6. **Koudelova, R., & Whitelock, J.** (2001). A cross-cultural analysis of television advertising in the UK and the Czech Republic. *International Marketing Review*.
7. **Harris, G., & Attour, S.** (2003). The international advertising practices of multinational companies: a content analysis study. *European journal of marketing*.
8. **Cho, C. H., & Cheon, H. J.** (2005). Cross-cultural comparisons of interactivity on corporate web sites: the United States, the United Kingdom, Japan, and South Korea. *Journal of advertising*, 34(2), 99-115.
9. **Hofstede, G.** (2001). Culture's recent consequences: Using dimension scores in theory and research. *International Journal of cross cultural management*, 1(1), pp.11-17.
10. **Burt, S., Johansson, U., & Thelander, Å.** (2011). Standardised marketing strategies in retailing? IKEA's marketing strategies in Sweden, the UK and China. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 18(3), 183-193.
11. **Kirby, J. and Marsden, P.** (2006), *Connected marketing*, London, UK, Butterworth-Heinemann, 161-184.
12. **Mueller, Barbara** (1987), "Reflections of Culture: An Analysis of Japanese and American Advertising Appeals," *Journal of Advertising Research*, 27 (3), 51–59
13. **Instituto de Cantabria** (2017) "Informe. Encuesta Redes Sociales y Publicidad". España.
14. **Aparicio, C. P., Vázquez Casielles, R., & Santos Vijande, L.** (2000). Publicidad y Eficacia publicitaria: Influencia de la posición, repetición y estilos publicitarios en la eficacia de los anuncios televisivos entre los jóvenes. *Anales de Economía Aplicada. XIV Reunión ASEPELT-España*.

# IMPROVEMENT OF MOTIVATION METHODS FOR PERSONNEL IN LOGISTICS COMPANY

**Olīviņa Skvarkovka**, Latvia

Baltic International Academy

Masters study program of Business Administration

olivijaskv@gmail.com

Scientific adviser: Dr.sc.ing., as. prof. **Žanna Caurkubule**

## ANOTĀCIJA

Zinātniskā darba mērķis ir izstrādāt priekšlikumus personāla motivācijas uzlabošanai un izveidot procedūru regulārai motivācijas metožu apmierinātības līmeņa analīzei loģistikas pakalpojumu jomā. Šajā rakstā tika aplūkota problemātiskā situācija loģistikas uzņēmumu cilvēkresursu motivēšanā. Mūsdienų loģistikas nozarē darbinieku motivēšanas situācija ir sevišķi aktuāla, jo lielākoties darbiniekiem ir bonusu sistēmas atalgojuma veids. Autore uzskata, ka piedāvātās motivācijas sistēmas pielietošana praksē uzlabos darbinieku motivācijas līmeni, kas novedīs pie darbinieku mainības samazināšanās un darba efektivitātes paaugstināšanās.

**Atslēgas vārdi:** cilvēkresursi, motivācija, personāla motivācijas metodes, loģistikas pakalpojumi

## ABSTRACT

The purpose of master's thesis is to develop proposals for improving personnel motivation and create a procedure for regular analysis of the level of satisfaction of motivation methods in logistic services. This paper examines the problematic situation of motivating human resources in the field of logistics services. Nowadays, the situation of motivating employees in logistics industry is extremely relevant, as most of the times employees have a bonus system form of remuneration as the only motivation method. An author believes that applying the proposed motivation system in practice will improve the motivation level of employees, which will lead to a decrease of employee turnover rate and increase work efficiency.

**Key words:** human resources, motivation, methods of personnel motivation, logistics services.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

This paper examines the problematic situation of motivating human resources in logistics enterprises. Nowadays, the situation of motivating employees in logistics industry is extremely relevant, as most of the times employees have a bonus system form of remuneration, meaning that largest part of wage comes from the amount of workload done. Currently in the crisis of pandemic COVID-19, the workload in logistics industry did not only significantly drop, but also working conditions became more challenging.

This situation has affected Mile Logistics as well. The pandemic has shown that bonus-focused motivation system cannot be the only motivational program in an organization. Therefore, it is important for Mile Logistics to improve their current motivation methods for personnel.

The aim of this paper is to develop proposals for improving personnel motivation and create a procedure for regular analysis of the level of satisfaction of motivation methods in logistic services, which will improve employee turnover rate and lead to increased work efficiency in the organization.

The paper uses methods of system analysis, decision-making theory, management theory, modelling as well as content analysis, sociological questioning, and the method of field research.

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

According to Oxford dictionary, there is two definitions of the term motivation:

- 1) the reason why somebody does something or behaves in a particular way.

2) the feeling of wanting to do something, especially something that involves hard work and effort [2].

Considering motivation as a management function, motivation can be seen as a process of stimulating an individual performer or a group of people to work, aimed at achieving the goals of the organization, to productively fulfill the decisions made or the planned work [3].

There are many different theories of motivation that attempt to explain it. One of the main theories is Maslow's hierarchical theory of needs, arranged in a pyramid [1]. At the base of the pyramid are basic physiological needs and at the top is the need for self-actualization, but all the underlying needs must be satisfied to reach the top one.

Maslow divides all human needs into lower needs, caused by a lack of anything and therefore satiated, and higher needs, leading to growth and development, and therefore unsatisfied. According to this theory, humans are driven not only by their instincts, but also by the desire for material satisfaction from their work.

There are five levels in the hierarchy of needs:

- physiological needs;
- safety needs;
- belongingness and love needs;
- esteem needs;
- self-actualization.

If the lower-level needs are satisfied, then the next, higher level needs must be activated in order to motivate the worker to perform well.

## **PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА**

Logistics enterprise Mile Logistics does not have any motivational system in place, but an author has categorized all the motivational methods of the organization into three categories: compensational, non-compensational and organizational.

The research has been conducted to identify the satisfaction level of employees of all motivational methods that are used in Mile Logistics. The research has been carried out by the use of questionnaire and it has been filled in by 51 employees, which is 82% of all employees.

The questionnaire has been divided into three categories: compensational, non-compensational and organizational and each category had 7 statements. The personnel have been asked to give their rating from 1 to 10 to each statement, where 1 is complete dissatisfaction and 10 is complete satisfaction. After that, the sum of all rating has been calculated in order to estimate the level of satisfaction of motivational methods in Mile Logistics.

To determine the level of satisfaction of Mile Logistics workers with all types of motivation, the following formula, developed the author, was used.

$$L_{mot} = 0,5 M_{com.} + 0,3 M_{non-com.} + 0,2 M_{org.}$$

where  $L_{mot}$  - is the level of satisfaction of Mile Logistics employees with all types of motivations in general (in points);

$M_{com.}$ ;  $M_{non-com.}$ ;  $M_{org.}$  - indicators of satisfaction, respectively, with compensation, non-compensation, and organizational types of motivation.

In this formula, 0.5; 0.3; 0.2 - weighting factors of motivation methods. The weighting factors of methods of motivation are established by consideration of input of employers. It is assumed that the sum of the coefficients should be equal to one.

Calculation of the level of satisfaction of employees in Mile Logistics with all types of motivations is following:  $L_{mot} = 0,5*37+0,3*34+0,2*38= 36,3$

Then, the maximum possible level of satisfaction with all types of motivations calculated by formula will be:  $L_{mot} = 0,5*70+0,3*70+0,2*70=70$

Thus, it is possible to determine, the level of satisfaction of Mile Logistics employees with all types of motivations in percentages.

Satisfaction level of employees with all types of motivations in general in SIA Mile Logistics is  $36,3 / 70 = 0,52$  or 52%. This is a low and uncompetitive result for any organization; therefore, an author has presented a new motivational system that can help to increase the results.

### KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

The motivational system proposed by the author consists of six subsystems, where each subsystem plays a major role in overall motivational process: surcharge, training, social, organizational, psychological, and stimulating subsystem. Only a combination of all six subsystem will create a good motivation system that achieves a goal of improving employee turnover rate and leading to increased efficiency in the organization. In the Table 1 an overview of all motivational methods, proposed by the author, can be seen.

**Table 1.** An overview of motivational proposals to each of the subcategory

Surcharge	<ul style="list-style-type: none"> <li>• creating a benefit system to people who have to work extra hours</li> <li>• providing benefits to a person, who stayed more extra hours during a month</li> </ul>
Training	<ul style="list-style-type: none"> <li>• finding a course and training service provider for all employees</li> <li>• payment (or co-payment) of bachelor's degree</li> <li>• finding an online course platform</li> </ul>
Social	<ul style="list-style-type: none"> <li>• updating the current insurance</li> <li>• contributing to the 3rd pension pillar of the employees</li> </ul>
Organizational	<ul style="list-style-type: none"> <li>• organizing a space for a focus time for employees</li> <li>• creating a relax-zone for employees</li> </ul>
Psychological	<ul style="list-style-type: none"> <li>• creating an open-door policy</li> <li>• providing employees with constant encouragement</li> <li>• involving all employees in updating the mission of organization</li> <li>• organizing outdoor team-building activities</li> </ul>
Stimulating	<ul style="list-style-type: none"> <li>• creating an employee recognition profile</li> <li>• organizing once a week a breakfast or lunch at work</li> </ul>

However, implementing the motivational system once and do not act further will result in decrease of its success. It is important to have a procedure for regular analysis of the level of satisfaction of motivation system in the organization. An author proposes to create an updated questionnaire that will cover all the aspects of the motivational system and distribute it among all employees twice a year.

All employees will be introduced with a new motivational system that is being implemented in the company. Each subsystem will be defined and described for everyone to understand what the changes and which subsystem are is responsible for which motivational procedures. After that each employee will be asked to rate from 1 to 10 how they would rate each of them, where 1 is complete dissatisfaction and 10 is complete satisfaction.

To determine the level of satisfaction of Mile Logistics workers with all types of motivations subsystems the formula developed by the author will be used. However, before that, management will have to decide weighting factors of each of the subsystem. In the Table 2 are presented a proposed weighting factor divided by each subsystem to use as example for understanding purposes.

**Table 2.** Scale of weighting factors of methods of motivation (example)

<b>Subsystem</b>	<b>Weighting factors</b>
Surcharge	0,15
Training	0,1
Social	0,2
Organizational	0,1
Psychological	0,3
Stimulating	0,15
<b>Total:</b>	<b>1</b>

Therefore, the formula is the following:

$$L_{mot} = 0,15 S_{sur.} + 0,1 S_{train.} + 0,2 S_{soc.} + 0,1 S_{org.} + 0,3 S_{psy.} + 0,15 S_{stim}$$

where  $L_{mot}$  - is the level of satisfaction of Mile Logistics employees with all types of motivational subsystems (in points);

$S_{sur.}$ ;  $S_{train.}$ ;  $S_{soc.}$ ,  $S_{org.}$ ,  $S_{psy.}$ ,  $S_{stim}$  - indicators of satisfaction, respectively, with surcharge, training, social, organizational, psychological, stimulating subsystems, accordingly.

Using this a procedure for regular analysis of the level of motivation in the organization and applying the formula to determine the current level of satisfaction of motivational subsystems will help Mile Logistics to document the progress and act accordingly.

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

1. Gibson J., Ivancevich J., Donnelly J., Konopaske R. (2005). *Organizations: Behavior, Structure, Processes*
2. Oxford Advanced Learner's Dictionary Retrieved from: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/>
3. Удалов А.С., Удалова Н.А. (2014). *Трудовая мотивация в современной России: комплексный подход.*



# PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF DIGITALIZATION OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX IN UZBEKISTAN

**Muhabbat Rasulova**, Senior teacher,  
Programmes of Marketing, Management,  
Marketing strategy, Marketing research  
rasulova\_mukhabbat@mail.ru

**Gulnora Karieva**, Ph.D, Docent,  
Programmes of Marketing, Theory of Economics,  
Microeconomics, Macroeconomics,  
karieva\_gulihon@mail.ru  
Tashkent State Agrarian University

## ABSTRACT

The article shows that the issues of revealing the new growth factors are becoming relevant. In this regard, the foreground is the study of the digitalization process, stimulating economic growth and its opportunities for achieving various social goals, including in the labor market.

**Key words:** growth factors, digitalization process, digital agriculture economic growth and labor market.

## АННОТАЦИЯ

В статье показано, что вопросы выявления новых факторов роста становятся актуальными. В связи с этим на первый план выходит изучение процесса цифровизации, стимулирующего экономический рост, и его возможностей для достижения различных социальных целей, в том числе на рынке труда.

**Ключевые слова:** факторы роста, процесс цифровизации, цифровое сельское хозяйство, экономический рост и рынок труда.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

**Topicality of the study.** In the modern economy, the issues of revealing the new growth factors are becoming relevant. In this regard, the foreground is the study of the digitalization process, stimulating economic growth and its opportunities for achieving various social goals, including in the labor market.

In the Decree of the President of the Republic of Uzbekistan dated from November 5, 2020 "On the approval of the strategy" Digital Uzbekistan - 2030 "and measures for its effective implementation" the President pointed out the need to develop a roadmap for introduction of new software products in each ministry, governmental structure and of the region. From 2020, it is planned to widely introduce mechanisms in agriculture, its full digitalization, in order to increase the interest of farmers in the abolition of state orders for cotton and procurement based on market principles. In this regard, it is a programmatic mechanism for the implementation of consistent reforms in this area. The main area of economic activity is economic development. The development of the digital economy in all sectors and levels of production allows for significant economic benefits, including an increase in labor productivity in both the public and private sectors of social production.

**The aim of the study** – study of the digitalization process, stimulating economic growth and its opportunities for achieving various social goals, including in the labor market.

**Methods of the study.** We have collected, interpreted and processed the primary and secondary information. In order to process statistical data and supportive data structures were used the econometrical and statistical analysis.

## **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Agriculture is one of the leading and important sector of Uzbekistan's economy, providing 28% of its GDP, employing a up to 28 % of the workforce and serving as a key source of income for half of the population. The Government actively supports its expansion, seeking to transit farmers from traditional cotton and wheat production to higher-value fruit and vegetable crops.

At present in Uzbekistan much attention is paid to the digitalization of the agrarian sector. Today, a number of agricultural clusters and farms of the republic use modern agricultural machinery and technologies of the smart agriculture system. At the same time, there is still a high need for a wider implementation and use of such technologies. The digital transformation of the economy based on the latest technologies ensures not only the creation of new workers, but also the achievement of a higher level of relations between economic entities for the formation of new norms of their social behavior. The postindustrial economy plays an important role in setting financial standards, supporting research and innovation. Therefore, the modern digital revolution to a large extent is driven by market and technological innovation. Formation of a digital market space for increasing competitiveness, in the industrial sector, through the creation of new products and services, expanding this market. In other words, the digital market is essentially a modern mechanism that provides a rapid transition from limited national markets to a single world market.

A fully functioning digital market can provide a high rate of return in the real sector of the economy, while simultaneously creating a large number of new jobs. The digital single market strategy includes institutional initiatives ranging from copyright to national cybersecurity. It is based on free access of consumers and producers to digital goods and services; creating a level playing field for digital networks and innovative services, ensuring the growth of social production.

On October 5, 2020, the President of the Republic of Uzbekistan Sh.M. Mirziyoyev signed a decree "On Approval of the Concept of the National Strategy "Digital Uzbekistan 2030", which provides studies according to which over 67 percent (22.5 million users) of the population of Uzbekistan have access to the Internet. At the same time, the number of mobile communication users of the third fourth generation exceeded 16 million subscribers. During the digital transformation of regions and regions in 2020-2022 it is expected from 78 to 95 percent of the level of connected points to the Internet, including by increasing to 2.5 ports of broadband access, laying 20,000 km of fiber-optic communication lines and developing a mobile communication network; introduction of over 400 information systems, electronic services and software products in various areas of socio-economic development of regions; training 587,000 people in the basics of computer programming, including the attraction of 500,000 young people in the framework of the "One Million Programmers" project; implementation of over 280 information systems and software products for management, production and logistics processes at enterprises of the real sector of the economy.

The implementation of over 220 priority projects providing for improvement of the e-government system, the further development of the domestic market of software products and information technologies, is certainly taking into account the experience of the developed countries of the world, including the USA, Israel, India, China and a number of European countries.

In Uzbekistan the Center for Digitalization of Agro-Industry was established under the Ministry of Agriculture in 2020 by the Decree of the Cabinet of Ministers "On measures to develop a digitalization system in the agro-industrial complex and agriculture of the Republic of Uzbekistan". This institution functions as an organization responsible for maintaining the "Digital Agriculture" information system in the agro-industrial complex. The basic trends of its development are ensuring the smooth functioning of software products in the information system "Digital Agriculture" and the Ministry of Agriculture of the Republic of Uzbekistan;

implementation of geographic information systems in agriculture and collection of information on the state of lands, crops, water resources and ensuring the uninterrupted exchange of information on land and water resources by installing licensed ArcGIS software; creation of a database of agro-industrial and food sectors; designing a data transmission network for all ministries, departments and organizations and business entities in the agro-industrial complex; implementation of e-commerce in the process of growing and selling agricultural products; assistance to ministries, agencies and organizations in the agro-industrial complex in the use of interactive public services, in particular, a personal account on the Internet; creation of technological conditions for the introduction of "Smart Agriculture" technologies; implementation of special software products in the field of information security; determination and adoption of measures to prevent information security risks when using the internal information systems of the Center and the information system "Digital Agriculture".

It is important to note that the desire of the Republic of Uzbekistan for food independence is largely determined by the successful implementation of measures for further modernization and intensification of agriculture in the Republic. The study showed that in recent years, the country's land use and crop production system has seen significant changes related to the structure of acreage and methods of processing grain and cotton crops. Despite the positive results, there are a number of problems hindering the development of the agricultural sector in Uzbekistan. Measures are proposed to increase crop rotation, create interconnected chains with the participation of low-power farms and the state, export-oriented production of products with additional cost, which will eliminate a number of these obstacles and increase the dynamics of the agricultural sector and transform it into a competitive industry that works in the interests of the private sector, citizens and the state.

Thanks to the implementation of the Concept, labor productivity in the sphere will increase by 30 percent, and the cotton harvest will be achieved with full equipment. The creation of stress-resistant, high-yielding, transportable, bioactive varieties of agricultural crops is 100 percent guaranteed. The use of satellite data and remote sensing technologies will make it possible to quickly and accurately assess the condition of agricultural land and crops grown on them. This will help identify all types of crops in the country and estimate the area.

Another important area is that the number of facilities designed using the "smart greenhouse" technology will be increased to 500. An automated production system will be introduced in animal husbandry, as a result of which the cost of production will decrease by 15 percent.

The transition to digital agriculture in Uzbekistan is being carried out in collaboration with the Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) and the World Bank. The high rates of innovation and introduction of new technologies adequately reflect modern realities in the development of society. The best companies use proactive training strategies for their employees and various social and economic measures to adapt them to digital transformation. Statistics show that 90% of high performing companies invest in improving the digital skills of existing and new hires.

Today, the digital revolution is creating entirely new professions (such as SEO and social media account managers), new types of organizations (high-tech product providers and social media agencies), and even new sectors of the economy (such as digital security). Digitalization acts as a catalyst for employment growth in many sectors of the economy.

The adopted Development Strategy of the Republic of Uzbekistan for 2020 - 2030. The strategy defines the program tasks to be implemented in agriculture in the nearest future. One of the most important reforms in the agricultural sector in 2016-2020, the herd is introduction of a system of agricultural clusters and cooperatives - a modern and efficient method of production to ensure the systemic introduction of market relations in the industry, further development of the value added chain in agriculture. Also, for the first time, the government introduced the practice of reimbursing part of the costs when introducing water-saving technologies in cotton fields, as well as new intensive orchards, vineyards and greenhouses.

In 2016-2020, on an area of 1.5 million hectares, there were organized: 122 cotton-textile clusters, 35 rice clusters, 152 fruit and vegetable clusters, 7 clusters for the production of medicinal plants, 64 grain clusters and 11 cotton-textile cooperatives. Water-saving technologies have been introduced on 291.2 thousand hectares, 280 thousand hectares of land have been introduced for reuse.

Mechanisms have been introduced to subsidize 10% of the established interest rate on bank loans and leasing for the purchase of agricultural machinery, 15% of the cost of machinery for the purchase of machinery and 30% of the cost of using cotton pickers

The degree of provision of agriculture with equipment 85% in 2016 reached 92% in 2020. The processing capacity of agricultural products reached 2.5 million tons, storage capacity - 1.1. In 2016, agricultural products worth \$ 560 million were exported, and by the end of 2020 this figure increased 1.8 times to \$ 1 billion.

Currently, work is underway on the draft State Program "Smart Agriculture". improved farming systems install "smart technologies" based on crop and environmental conditions. This includes pest and disease detection, climate control, temperature, humidity, carbon dioxide, nutrient supply and irrigation equipment. Using all this guarantees an increase in productivity by at least 30 percent. In addition, improved systems will be introduced into all agricultural production and marketing chains. Eventually, it will be possible to collect large amounts of electronic data. And as a result of their conservation and analysis, it is possible to ensure the efficient use of water, land and other limited resources, the quality and safety of food.

The convenience of the electronic system lies in the fact that even after harvesting it is applicable in the process of processing, packing, cleaning, sorting, and delivering products. Smart farming technologies play an important role in achieving high productivity and quality, reducing water consumption and production costs, planning and forecasting crops. At the same time, the introduction of "smart" technologies is interesting for the younger generation. And this will lead in future to an increase in the number of new jobs in the industry. However, the issue of organizing and using digital agriculture is still a problem, which requires highly qualified personnel with deep knowledge in this area.

According to Forbes, in 2017, funding in the field of agricultural technology through investments increased by almost 32 percent, which in monetary terms is almost \$ 2.6 billion. And according to the UN forecast, by 2025 the population of the planet may exceed 8.1 billion people, and by the middle of the 21<sup>st</sup> century in general it may reach almost 9.6 billion. World experts believe that thanks to digital transformation, the productivity of the agricultural sector should increase by almost 60 percent by 2030.

Among the priority tasks of the implementation of the Concept of "smart agriculture", the following provisions can be noted: the use of water, energy and material saving technologies that make it possible to efficiently use existing resources. As part of the implementation of the Concept, it is planned to widely use the drip irrigation system on open and closed land plots with the use of modern farming technologies and appropriate digital information and communication management systems. This implies the widespread use of methods and techniques for growing local and tropical crops in enclosed spaces, shelters and greenhouses using technologies developed and applied in the developed countries of the world.

It is necessary to work on the implementation of methods for growing various local and tropical crops using artificial substrates, including perlite and aerons, as well as develop methods of growing crops with modern aeroponics and hydroponics in smart greenhouses with digital program control.

The introduction of digital technologies in agriculture requires the preparation and maintenance of appropriate infrastructure. And this will be impossible or very difficult without the appropriate organization of mobile communications. Thus, based on the foregoing, in order to ensure reliable marketing of agricultural products, it is necessary to ensure the observability of these products in storage and in transit using signs, chips, identifiers, digital technologies and systems. In some cases, many personal technological solutions may be required for certain

categories of market actors. It also requires the organization of online platforms and systems for the sale of agricultural products.

Over the past four years, Uzbekistan has made a big step forward in the development of information technology, which has helped expand digitalization processes in many areas of the economy.

The gross value added in the field of information and communication services in the country has doubled since 2016, from 4.4 to 8.8 trillion soums, and the volume of services rendered in the field of information-communication services increased from 6.3 to 12.9 trillion soums. During 2016-2020, investments in fixed assets in the type of activity "information communication" increased by 4 times (from 1.2 to 4.8 trillion soums), including the volume of foreign investments and loans increased by 2.5 times (from 0.8 to 2.0 trillion soums).

Of course, the necessity and timeliness of the relevant regulatory documents, technical documentation, standards and legislative acts in this area does not raise any doubts. Moreover, all these documents must strictly comply with international standards and high quality requirements for the products supplied. Also, with the widespread use of digital technologies, it is necessary to develop systems for remote sensing of the flora, navigation of farmland and animal husbandry.

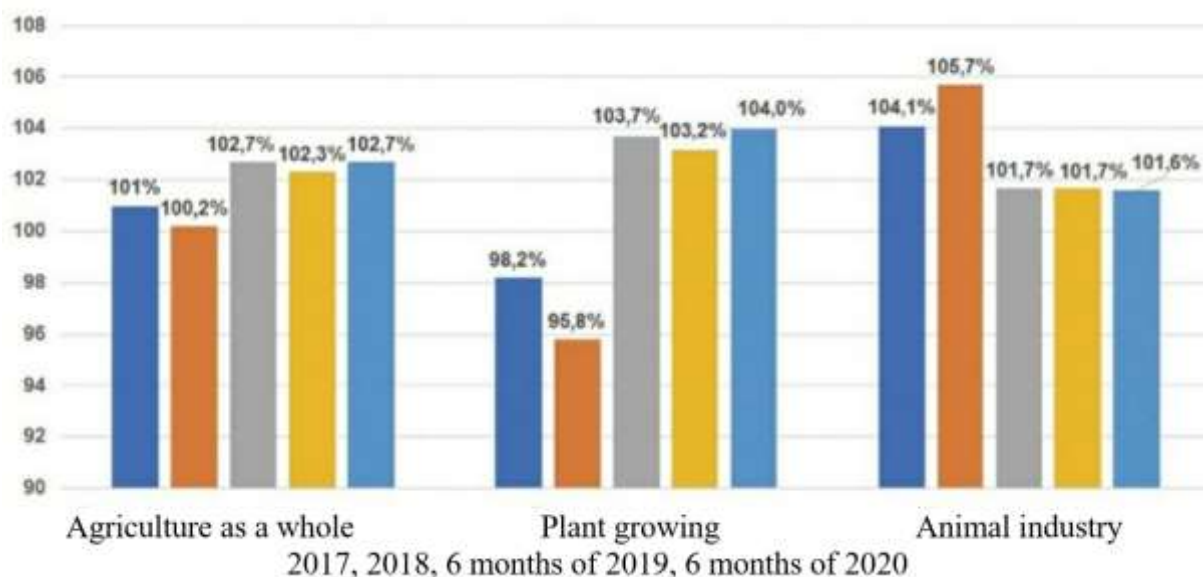
In recent years, the agricultural sector in our country has transformed from a one-sided development into a multi-disciplinary one. Appropriate measures are being taken to increase the export of agricultural products and ensure the financial and economic stability of suppliers. A number of positive results have been achieved as a result of the modernization of all sectors of industry, the rational use of land and water resources, the introduction of modern resource-saving agricultural technologies and the further deepening of modern market relations. As a result of agricultural diversification, the share of this sector in GDP reached 17% with an average annual growth rate of 6-7%. More than 3,600,000 people are employed in the agricultural sector of the economy.

In 2019, the share of agriculture, forestry and fisheries in the structure of GDP (GVA) was 28.1%. The share of those employed in agriculture, forestry and fisheries is 26%.

**Table 1.** Dynamics of agricultural output of Uzbekistan (billion soums)

	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	6 mnths of 2019	6 mnths of 2020
Agricultural product	1387.2	5978.3	30856.7	99604.6	115599.2	148199.3	187425.6	215672.6	79097.4	93611.8
Including										
Plant growing	696.8	3323.1	18119.0	55429.2	61755.1	83303.4	98406.4	108240.1	33993.3	39401.0
Animal husbandry	690.4	2655.2	12737.7	44175.4	53844.1	64895.9	89019.2	107432.5	45104.1	54210.0

In 2017-2019 the trend of a gradual reduction in the share of agriculture in GDP remained (from 34% in 2017 to 28.1% in 2019), which is associated with a further expansion of the potential for development of industries and services. At the same time, the decline in the share of agriculture in GDP occurred against the background of positive average annual growth rates of agricultural production, which amounted to 1.3% and were achieved thanks to structural reforms and the implementation of measures to modernize and intensively develop agriculture. So, in 2019, the growth rate of agricultural production amounted to 102.5% compared to the corresponding period of 2018.



**Figure 1.** Growth rates of agricultural production (% to the corresponding periods of the previous year)

*Source: data of State Committee of Statistics*

In general, for 2017-2019 gross agricultural production increased 1.5 times, and per capita - 1.4 times (in 2019 prices). At the same time, crop production increased 1.3 times, livestock production - 1.7 times.

### **KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

So fulfillment of the task of digitalizing the economy will improve the business processes of agriculture, increase its productivity and establish sales of products. All this together will give a tangible increase in GDP and have a beneficial effect on the country's economy.

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

1. Resolution of the President of the Republic of Uzbekistan Sh.M. Mirziyoyev dated from April 28, 2020 "On measures for the widespread introduction of the digital economy and electronic government". Decree of October 5, 2020 "Digital Uzbekistan - 2030", Decree of January 28, 2020 "On measures to implement the tasks set in the Strategy for the Development of Agriculture of the Republic of Uzbekistan for 2020-2030 in 2020".
2. Materials of the International Independent Institute of Agrarian Policy based on data from FAO UN, UN Comtrade Database, Ministry of Agriculture of India, World Bank, as well as our own analysis.
3. S. S. Gulyamov. Digital transformation processes in agricultural production. Tashkent. TSAU, 2021
4. S. S. Gulyamov. Problems of digitalization of agro-marketing activities at enterprises of the agro-industrial complex. Tashkent. TSAU, 2021.
5. S.S. Gulyamov. Development of the digital economy of agriculture of Uzbekistan. Patent. European depository Germany, Berlin Patent No. EC -01-003066 2021. 04.01.
6. S.S. Gulyamov. Recommendations on improving Institutional mechanisms in agriculture of Uzbekistan. Patent. European depository Germany, Berlin PATENT No. EC -01-003384 2021. 15.10.

TIESĪBU ZINĀTNES

---

LEGAL SCIENCE

---

ПРАВОВЫЕ НАУКИ

# PRIVĀTO MILITĀRO UN APSARDZES UZŅĒMUMU DARBĪBAS TIESISKĀS REGULĒŠANAS PROBLĒMAS UN PERSPEKTĪVAS

**Arturs Avakjans**, Latvija,  
Baltijas Starptautiskā Akadēmija, Rīga,  
Doktorantūra, Juridiskās zinātnes  
artur.avakjan@icloud.com

**Armen Gabrielyan**, Latvija,  
Dr.iur. Doc. Baltijas Starptautiskā Akadēmija, Rīga  
armen.gabrielyan@gmail.com

## ANOTĀCIJA

Raksts ir veltīts privāto militāro un apsardzes uzņēmumu darbības problēmām un perspektīvām. Pašreizējā situācija, ko raksturo liberalizācijas, globalizācijas, militāro potenciālu samazināšanas procesi, ir izraisījusi strauju privāto militāro un apsardzes uzņēmumu skaita pieaugumu. Šajā sakarā radās jautājums par šādu uzņēmumu darbības likumību no starptautisko tiesību viedokļa. Rakstā ir apskatīts privāto militāro un apsardzes uzņēmumu nozares tiesiskā regulējuma pašreizējais stāvoklis un perspektīvas.

**Atslēgvārdi:** privāto militāro uzņēmumu, starptautiskās tiesības, algotņi, cilvēktiesības.

## ABSTRACT

The article is devoted to the problems and prospects of the activities of private military and security companies. The current situation, characterized by the processes of liberalization, globalization, reduction of military potential, has led to a rapid increase in the number of private military and security companies. In this regard, the question arose about the legality of their activities from the point of view of international law. The article examines the current state and prospects of legal regulation of the industry of private military and security companies, the role and place in its formation.

**Key words:** private military companies, international law, mercenaries, human rights.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Viens no galvenajiem starptautiskās drošības vides izaicinājumiem ir arvien plašākais valsts monopola vājināšanās process militārā spēka izmantošanas jomā. Pirms dažām desmitgadēm lielākā daļa pasaules valstu savas militārā spēka politikas īstenošanas ietvaros paļāvās uz saviem bruņotajiem spēkiem, kuros dienēja pēc iesaukuma vai saskaņā ar profesionālā dienesta līgumu. Taču XXI gs. karos un militāros konfliktos arvien lielāku lomu sāka spēlēt nevalstisko struktūru apakšvienības. Mūsdienās privātie militārie un apsardzes uzņēmumi, kas ir starptautiskajā praksē plaši izplatītas struktūras, kuras valstis pilnvarojušas risināt īpašus uzdevumus, ir līdzvērtīgs tiesību subjekts līdzās atsevišķu valstu bruņotajiem spēkiem. Pašlaik privātie militārie un apsardzes uzņēmumi ieņem līdzvērtīgu pozīciju ar regulārajām armijām.

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

Privāto militāro un apsardzes uzņēmumu tiesiskais statuss starptautisko tīklu un struktūru ietvaros joprojām ir neskaidrs [1]. ANO 1989. gadā pieņemtā Konvencija pret algotņu aktivitātēm, kas stājās spēkā 2000. gadu sākumā, attiecas tikai uz atsevišķiem algotņiem un nav īpaši piemērota jaunu lielu uzņēmējdarbības vienību darbības regulēšanai, piemēram, privāto militāro un apsardzes uzņēmumu regulēšanai, kas bieži strādā ar valdībām, starptautiskām organizācijām un privātiem uzņēmumiem uz līgumu pamata. Jaunās ANO konvencijas par privāto militāro un apsardzes uzņēmumu darbības regulēšanu projekts ir izstrādāts, bet joprojām ir starptautiskās apspriešanas procesā.

Tāpat kā likumiska pretdarbība algotņu darbībai, privāto militāro uzņēmumu darbības likumiska regulēšana ir saistīta ar ievērojamām problēmām.



Pirmkārt, privāto militāro un apsardzes uzņēmumu darbība attiecas gan uz starptautiskajām privāttiesībām, gan uz publiskajām tiesībām (darbojas militāri politiskajā jomā) [2]. Šajā sakarā ne vienmēr ir skaidrs, kādas likumdošanas normas būtu jāpiemēro privātajiem militārajiem uzņēmumiem, un daudzi to darbības aspekti ir nepietiekami regulēti vai vispār nav noteikti [3].

Otrkārt, ļoti strīdīgs ir jautājums par atbildību par nelikumīgām darbībām, ko pastrādā privātie militārie uzņēmumi vai to darbinieki. No vienas puses, privāto militāro un apsardzes uzņēmumu darbinieki nedarbojas kā indivīdi, bet ir to organizāciju darbinieki, kuras nosaka viņu funkcijas. No otras puses, privātie militārie un apsardzes uzņēmumi nodarbina atsevišķus darbiniekus konkrētu līgumu izpildei uz ierobežotu laiku, un daudzi darbinieki ļoti bieži pāriet no viena uzņēmuma uz citu. Rezultātā ne vienmēr ir iespējams atšķirt privātās problēmas (atsevišķu darbinieku nelikumīgas darbības) no sistēmiskām problēmām pašos privātajos militārajos un apsardzes uzņēmumos. Šī situācija ievērojami apgrūtina atbildības par noziegumiem uzlikšanu personām vai privātiem militāriem uzņēmumiem, vai abiem [4].

Treškārt, jautājums par to, kam būtu jākontrolē privāto militāro uzņēmumu darbība, ir vēl sarežģītāks: valstīm, kurās tie ir reģistrēti; valstīs, kurās tie darbojas; valdības, kuru labā šie privātie militārie un apsardzes uzņēmumi strādā.

Gandrīz visi mūsu laika bruņotie konflikti liecina par to, ka algotņu rīcība nopietni kaitē valstu suverenitātei, stabilitātei un drošībai, pārkāpj cilvēktiesības un kavē tautu pašnoteikšanās tiesību izmantošanu. Algotņi bez jebkāda tiesiska pamata pilda ar bruņota spēka pielietošanu saistītās publiskās funkcijas un līdz ar to bez likuma pilnvarojuma pilda valstij raksturīgās funkcijas. Šīs situācijas apzināšanās veicināja ANO Ģenerālās asamblejas 04.12.89.g. Rezolūciju 44/34 "Starptautiskā konvencija par algotņu vervēšanu, izmantošanu, finansēšanu un apmācīšanu" [5], kurā algotņu darbība ir atzīts par vienu no smagākajiem starptautiska rakstura noziegumiem. Cīņa pret algotņu darbību ir problēma, kas jau ilgu laiku ir bijusi ANO un tās specializēto struktūru uzmanības lokā.

Privātā militārā darbība un privātā apsardzes darbība būtiski atšķiras viena no otras. Šajā sakarā dažādu valstu likumdošanas tos atšķir savā starpā. Daudzās valstīs privātā militārā darbība nav likumīgi atļauta, savukārt privātā apsardzes darbība ir juridiski reglamentēta. Dažās valstīs likumdošanas un praktiskā līmenī šos divus darbības veidus neatdala (ASV, Lielbritānija). Valstīs, kur ir atļauta privātā militārā darbība, atļauts tās eksports - militāro pakalpojumu sniegšana ārpus tās valsts robežas, kurā reģistrēts privātais militārais uzņēmums, kas sniedz šādus pakalpojumus.

Privāto militāro un apsardzes uzņēmumu nozare šobrīd sniedz starptautiskajā tirgū plašu pakalpojumu klāstu, piemēram, ēku un teritoriju apsardze, miesassargu pakalpojumi, vietējo spēku konsultācijas un apmācība, gaisa atbalsts, materiāli-tehniskais atbalsts, cietuma apsardze, propagandas pasākumu taktika, izlūkošana, slepenās operācijas un ārējā novērošana. Šos uzdevumus parasti veica nacionālie bruņotie spēki un policija. Privātie militārie un apsardzes uzņēmumi nodrošina bruņotu apsardzi arī starptautiskām korporācijām nemierīgos reģionos.

Privātie militārie un apsardzes uzņēmumi nav starptautisko tiesību subjekti un ANO Statūtos noteiktais pienākums nelietot spēku starptautiskajās attiecībās neattiecas uz privātiem militārajiem un apsardzes uzņēmumiem, bet atsevišķas valstis un starptautiskās organizācijas arvien vairāk piesaista šos uzņēmumus uz līguma pamata militāro un drošības pakalpojumu sniegšanai trešo valstu teritorijās, jo šīs valstis ir neatkarīgi starptautisko tiesību subjekti un starptautisko attiecību dalībnieki. Pašreizējās starptautiskajās tiesībās vēl nav ietvertas normas par tādas darbības principiem un nosacījumiem, kas kopumā apdraud to valstu suverenitāti un neatkarību, kurās darbojas privātie militārie un apsardzes uzņēmumi.

Šādos apstākļos starptautiskajai sabiedrībai kopumā un katram tās dalībniekam ir ārkārtīgi svarīgi izveidot vienotus un vispārīgus tiesiskos regulējumus, kas, no vienas puses, neļaus privāto militāro un apsardzes uzņēmumu un to personāla pārtapšanu par algotņiem. Savukārt, lai nepieļautu viņiem neatņemamu valsts militāro funkciju nodošanu, uz kuriem saskaņā ar valsts monopola principu uz leģitīmu spēka pielietošanu tagad attiecas tieša dalība militārajos konfliktos, militāro operāciju veikšana, karagūstekņu sagūstīšana, militārā izlūkošana, masu iznīcināšanas ieroču izmantošana vai jebkura darbība, kas saistīta ar šādiem ieročiem un dažas citas.

Pašreizējās situācijas privāto militāro un apsardzes uzņēmumu regulējumā analīze atklāja, ka pastāv dažādas šādu uzņēmumu formas un formāti, līgumu slēgšanas prakse, ļoti atšķirīgi

profesionālisma līmeņi un personāla apmācības standarti, kā arī atšķirības cilvēktiesību ievērošanas praksē. ANO darba grupa izskatīja konkrētus uzņēmumu vai to darbinieku cilvēktiesību pārkāpumu gadījumus un secināja, ka ir nepieciešama steidzama rīcība starptautiskās sabiedrības līmenī, lai izstrādātu un pieņemtu visaptverošu regulēšanas sistēmu [6].

Turklāt ir jāizstrādā principiāli jauna starptautiskās sabiedrības pieeja šai sfērai. Eksperti uzsver, ka ir jāatsakās no prakses, kad privāto militāro un apsardzes uzņēmumu darbība tiek uzskatīta par uzņēmējdarbības veidu atbilstoši standarta komercnormām, jo šī ir ļoti specifiska eksporta un pakalpojumu sfēra, kurai nepieciešama uzraudzība un pastāvīga valstu valdību, pilsoniskās sabiedrības un starptautiskās sabiedrības kontrole ANO aizgādībā.

## KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Apkopojot privāto militāro pakalpojumu sfēras analīzi, varam secināt, ka šī sfēra ir ļoti specifiska, jo sastāv no diviem principiāli atšķirīgiem, bet cieši savstarpēji saistītiem segmentiem: privāto militāro uzņēmumu darbība un algotņu darbības. Šīs darbības jomas būtu likumiski jānodala. Tajā pašā laikā, lai arī privāto militāro uzņēmumu darbībai ir ļoti nopietnas starptautiskas sekas, to darbības principi starptautiskās drošības jomā vēl nav pilnībā izveidoti. Acīmredzot, ka algotņu darbības un likumiskais privāto militāro pakalpojumu tirgus ir atšķirīgas parādības, un tādējādi pieejas regulēšanai ir jādiferencē. Ja algotņu darbību jomā runa ir par cīņu un pret darbību, kad ir iespējams un nepieciešams pastiprināt likumdošanas normas, tad globālajā privātajā militārajā sektorā drīzāk jārunā par regulēšanu un kontroli.

Tā kā attiecībā uz privātajiem militārajiem uzņēmumiem nav izveidoti skaidri likumiskie mehānismi un uzvedības noteikumi, to darbība patiešām var būt saistīta ar nelikumīgām darbībām, cilvēktiesību pārkāpumiem, utt.

Lai atrisinātu šo problēmu, ir jānodrošina:

1. Gan pašu privāto militāro un apsardzes uzņēmumu, gan to nolīgta personāla juridiskā statusa, tiesību un pienākumu galīgā noteikšana.
2. Tiesisku mehānismu izveide privāto militāro un apsardzes uzņēmumu darbības kontrolei to darbības laikā konflikta reģionos.
3. Privāto militāro un apsardzes uzņēmumu izmantošanas regulējums. Ir nepieciešami skaidri kritēriji, kad valstis un citi likumīgie dalībnieki (starptautiskās organizācijas, humānās palīdzības NVO, biznesa korporācijas) var izmantot privāto militāro un apsardzes uzņēmumu pakalpojumus kara darbību zonās.

Lai racionalizētu privātā militārā un drošības sektora darbību, tiks turpināta diskusija, pilnveidošana un ilgtermiņā arī jaunas ANO Konvencijas par privāto uzņēmumu darbības regulēšanu militārajā un drošības jomā pieņemšana.

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

1. Kinsey C. Private Security Companies: Agents of Democracy or Simply Mercenaries? // *Private Military and Security Companies: Chances, Problems, Pitfalls and Prospects*. Jäger T. and Kümmel G. (eds). Vs Verlag, February 2007, pp. 87–104.
2. O'Brien Kevin A. PMCs, Myths and Mercenaries: The Debate on Private Military Companies // *Royal United Service Institute Journal*, Feb 2000. Vol. 145. No. 1. Pp. 59 – 64.
3. Herbst K. Searching for legitimacy – Private military and security companies (PMSCs) overcoming ingrained stereotypes // *Security Journal*. May 2013. No. 26. Pp. 280–293. <http://www.palgrave-journals.com/sj/journal/v26/n3/full/sj201317a.html>, (sk. 01.01.2021).
4. Just War as Political Theory: Intention, Cause and Authority // *Political Theory*. April 2016. Vol. 44. No. 2. Pp. 289–303.: <http://ptx.sagepub.com/content/44/2/289.full.pdf+html>, (sk. 01.01.2021).
5. Reproduced from U.N. Document A/RES/44/34 of December 11, 1989. U.N. General Assembly Resolution 44/34 adopting the Convention was adopted on December 4, 1989, without a vote. As of January 31, 1990, the Convention had not yet been opened for signature. <https://doi.org/10.1017/S0020782900023354>, (sk. 01.01.2021).
6. Recchia S. Reassuring the reluctant warriors: US civil–military relations and multilateral intervention. // *International Affairs*. March 2016. Vol. 92, Iss. 2. Pp. 501 – 502. <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1468-2346.12592/full>, (sk. 01.01.2021)

# THE PATIENT'S RIGHT TO ACCESS TO HIS MEDICAL RECORDS: A GENERAL OVERVIEW WITH SELECTED CASE LAW

**Anatoliy A. Lytvynenko**

Doctoral student at the Department of Legal Sciences

At Baltic International Academy

Scientific supervisor: Dr. Iur., ass. prof., worn plenipotentiary attorney

**Tatjana I. Jurkevich**

## ABSTRACT

The patient's right to access to health records is an inalienable right of the patient nowadays. There may be various reasons for inspecting medical records, which are frequently connected with preparing medical malpractice lawsuits, determining the cause and circumstances of the relative's death, as well as using them as evidence in various civil litigation, as challenging testaments or repayment of insurance policies. Hospitals frequently object the production of medical records, having various real or superficial reasons of doing so, which makes the patients litigate against healthcare entities to produce the medical records in a court order.

## АННОТАЦИЯ

Право пациента на доступ к его медицинской документации является неотъемлемым правом пациента в наши дни. Существует много причин, по которым пациенты изъявляют желание получить доступ к медицинской документации, они часто связаны с подготовкой иска против больниц в связи с допущенной небрежностью при лечении, или определении причин и обстоятельств смерти родственника истцов, а также для использования документов в качестве доказательств в гражданском процессе, например, обжалования действительности завещания, или выплаты страховых полисов. Больницы нередко отказываются предоставлять медицинскую документацию пациентам, имея на то реальные, или эфемерные причины, что приводит к искам пациентов против учреждений здравоохранения с целью истребования медицинской документации в судебном порядке.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

The issue of the patient's right to access health data or use it as evidence in civil proceedings (as, for example, in cases of medical negligence) has been addressed by few lawyers and scholars, although this topic has become widespread due to high-profile lawsuits. England and the United States in the 1970s and 1980s, and at the same time, the growing popularity of the concept of the patient's right to autonomy in decision-making regarding his treatment. Thus, among those who contributed to the development of the concept are R. Dunsmore (1959) [1, p. 463-464], R. Harpst (1962) [2, p. 273-275], J. Daniels (1976) [3, p. 348-349]; J. Dworkin (1979) [4, p. 90-91], L. Passion (1983) [5, p. 478 - and further], A. Crane (1986) [6, p. 645], E. Deutsch (1992) [7, p. 179-181], D. Finan (1996) [8, p. 101-102; 105-106], M. Wischnath (1998) [9, p. 241-242], L. Demont (2000) [10, p. 76-79], M. Jacob (2004) [11, p. 45-52]. The author of the article also studied this problem, in particular in the practice of the courts of the United States and England, and has analyzed several decisions of the ECtHR on this issue in one article (2019) [12, p. 196-206], and also studied the practice of German courts (from the 1970s to the 2000s) in another article (2019) [13, p. 103-122], having elaborated a generalization of the practice of German courts on the patient's right to access data on his health, which in the future may well be needed in the work of the European Court of Human Rights. In another publication (2020), the author conducted a comparative analysis of court practice, including the case law of the European Court of Human Rights in the field of medical secrecy: it examined the right to access data on the plaintiff's biological parents, its historical background in the practice of higher courts France [15] and Belgium [16] in the mid-19th century, as well as the current case law of the European Court of Human Rights (in the cases of *Odievre v. France and Godelli v. Italy*), including individual cases of US court practice and the case law of the Italian Court of Cassation in the 2010s [17], as well as ECtHR judgment in *Godelli v. Italy* [14, p. 124-132].

The conference paper is based upon the author's 2020 publication on the patient's right to access to medical records [18], with some new materials and judgments.

### **The purpose of the article**

In this article, the author sets the following goal:

- To describe the right of access to medical records, what is the purpose of access to it, what are the exceptions to it;
- To determine what is the practice of EU state courts and the international courts on this issue;
- To discuss the trends of access to medical records in selected common-law (England) and mixed-to-common-law (i.e. United States of America) jurisdictions, selected by the case peculiarities.

### **The right to access medical records. Purpose of access. Exceptions**

The right to access to medical records is a patient's right (often the plaintiff in the subsequent proceedings) to access medical records regarding his or her health condition and the medical treatment, which was applied to the patient before, and occasionally, individual clinical episodes of treatment [19]. This right can also be exercised by the patient's relatives if it is actually required by law [20] or permitted by court practice (such as in Germany, where there are no legal provisions on the patient's right of access to medical records, so courts call this right a derivative of the contractual relationships between the patient and the physician or a hospital [21], whereas no special contractual provisions are required for exercising this right [22]). A similar position was taken by the Supreme Court of Austria in its judgment of 1984 [23]. The International Courts (ECtHR and ECJ) did not provide a specific definition of this right. although the European Court of Human Rights has unequivocally recognized that the right to access such data belongs to the category of "private and family life" protected by Article 8 (1) of the ECHR. In *Gaskin v. United Kingdom* (1989), the ECtHR has firmly stated, that the information contained in the folders concerning the plaintiff (who desired to know the facts about his childhood illnesses and treatment in municipal hospitals at the time of his youth, expecting to sue the municipal bodies for malpractice relating to his care during his adolescent years) undoubtedly belonged to the "private and family life" of the plaintiff, so the issue of access to these documents (at least in this case) is covered by the content of Art. 8 of the Convention, although the Court added that it would not decide whether, in principle, the right of access to personal data was derived in abstracto from Art. 8 (1) ECHR [24]. In the case of *Miculic v. Croatia* (2002), where a 1996-born minor plaintiff tried to identify her father through her representatives (the girl was born out of wedlock), and the Court noted that the plaintiff's "personal life" included, inter alia, a desire to know the fact who her biological father is [25]. In the case of *Odievre v. France* (2003), the Court proceeds from the fact that Art. 8 of the Convention protects the right to identity and personal development of the plaintiff, which includes, inter alia, the facts of birth and finding the identity of the parents, and therefore the birth of the plaintiff, as well as the circumstances in which he was born, form the notion of "personal life" of the plaintiff, guarded by Art. 8 of the Convention [26]. In the case of *K. H. & Others v. Slovakia* (2009) [27], the Court recognizes that the right of plaintiffs to "effective" access to information concerning their state of health (including reproductive health) concerns their "private and family life" within the meaning of Art. 8 of the Convention, referring to *Roche v. United Kingdom* (2005), in which the plaintiff, as a young military man, became the object of an experiment in Porton Down Technopark in 1962, which undermined his health - he tried to find out from medical records what experiments were performed on him, and what danger threatened him in order to be able to receive a pension on the basis of loss of health in the future [28]. In the case of *Godelli v. Italy* (2012) the Court confirms that the "right to know one's origin" derives from the notion of "private life", but the complexity of the situation in such cases is that the Convention protects the right to privacy of everyone - both plaintiff (including in the Godelli case) and his

biological parents, and therefore, the Court must strike a fair balance between the interests of the two persons [29]. In the judgments of the European Court of Justice, this right appeared in the disputes between former employees of the EEC structures: in them the plaintiffs preferred to get not so much access to the documentation as the very conclusions by which they were found unfit for duty [30]. Neither the ECtHR nor the ECJ have ever provided specific definitions of this right, despite having adjudicated a number of cases relating to access to medical records.

### **Brief historical overview**

There is very little evidence of historical development of this right. In Continental Europe, hospital record-keeping practices began in the middle of the 17<sup>th</sup> century, and were usually monitored by local healthcare and sanitary authorities to avert malpractice [31]. They were deemed as the property of the hospitals and were not allowed for inspection, apart from supervisory bodies [32]. Nearly no case law until the early 20<sup>th</sup> century ever featured any litigation relating to access to medical records, or their production. One court report in the Kingdom of Bavaria, the case of *Gensler* (1854), featuring a trial against a man, who was accused in poisoning his wife (and in fact, he was suspected to have murdered his first wife by poisoning as well, though it was never proved), mentions that the history of his wife's illness (and seemingly her last illness) and the forensic reports were submitted to the jury, which contained quite a lot of sensitive medical information [33]. In Switzerland, an unfortunate serviceman litigated against his doctor in 1918, for sending the medical records of his illness to his relatives. The conclusions stated plaintiff was ill due to complications of alcoholism, though it later turned out that the physician and his assistant were wrong. The plaintiff claimed damages and the production of the medical record to him; the Federal Tribunal found that the doctor, despite having breached medical confidentiality, acted in good faith, not desiring to harm the plaintiff; despite he violated his privacy, the court chose not to compel defendant to pay damages, as the violation was not grievous, but the court ordered to produce the copy of the medical record to the plaintiff [34]. In 1936, the Supreme Court of Austria dealt with a case concerning a private party's right to access to medical records, being seemingly one of the first in history, directly dealing with the right to inspect hospital records by a private party. A woman was treated from poisoning, suspecting that it was either her doctor, who prescribed her "dangerous" pills, or it was the pill manufacturer to blame for. She requested to submit the medical record from the sanatorium, where she was treated. However, it refused to give her the inspection. So was the position of the courts, including the Supreme Court of Austria, which found that medical records are private documents, and are not free for inspection. The Court found that legitimate concern may be to hide the information regarding the patient's real state of health not to depress him; from a more firm legal point of view, the Court claimed that such documents could not be produced for a private claim, and instead, the Court advised plaintiff to call the chief physician as a witness to testify concerning her treatment and state of health [35]. In a rare case in United States of America in Michigan, an insurance company attempted to produce medical records of a deceased patient from a mental asylum in order to revoke life-insurance contracts in a civil lawsuit against the heirs of the deceased. However, the Supreme Court of Michigan found that such documents were not available for inspection, as information contained in them belonged to privileged communications [36].

### **Aims for accessing medical records**

What is the purpose of the patient's access to health data? D. Finnan (1996), one of the few researchers of the concept in Anglo-Saxon law, noted that contextually, in Anglo-Saxon law, it was necessary to obtain evidence to file a civil lawsuit against hospitals for negligence and, in some cases, complaints against health care facilities, and that another goal in gaining access is unlikely to be legally possible in England (and seemingly Scotland) due to the peculiarities of the legislation in the field of health care, as well as the rather specific practice of the courts [8, p. 105] (selected cases by the author are described in the article). In addition, which documents fall into

the category of "health records", and which of them, in the event that it is not regulated by law, should be allowed to be inspected by the plaintiff, and which documents should not be? According to the decision of the Higher Regional Court of Bremen (1979), they include documentation on the current state of health of the patient, and the forecast of his health for the future [37]. M. Wischnath (1992), noted that in the practice of record keeping in German hospitals, as a rule, there were about 20 types of "records" in the medical documentation [9, p. 240-242]. In Portugal, in the case of "Processo No. 2147 / 18.T8AGD.P1", adjudicated by the Porto Court of Appeals (2019), plaintiff, preferring to complete his dental treatment in an another clinic (the plaintiff believed that the clinic where he was treated previously provided poor quality services), has requested 25 types of medical records, although the Porto Court of Appeals, decided to grant him access to only a few of them (for details, see selected cases from the case law of the Portuguese courts) [38].

The most common purpose of gaining access to medical records is to obtain evidence in a lawsuit against doctors or hospitals for negligence in treatment, the reasons are not limited to this in the practice of courts, including international (ECtHR and ECC). At the same time, for example, German courts tend to consider that the plaintiff should not prove the necessity of his access to the documentation at a court hearing under ordinary circumstances (i.e. this condition is most likely to refer to ordinary medical records, not for instance, psychiatric one), although, at the same time, such proof is mandatory, if it was not the patient himself, who requested the medical records (but these were his relatives or legal representatives) [39], or the plaintiff was a person who requested to be provided with medical documentation on her psychiatric treatment – in such case the German courts demand the plaintiff to prove the purpose of obtaining the medical records [40]. Such lawsuits arise due to the refusal of hospitals to provide medical documentation to patients under different circumstances, in particular, according to the practice of courts of different countries, the following reasons can be given here:

- 1) medical secrecy [41];
- 2) encroachment on the alienation of hospital property (documents) [42];
- 3) the hospital's assertion that patients or their counsels will not be able to decipher the documentation (a typical argument in the practice of the courts of England [43], but rejected by the courts of Germany [44]);
- 4) fears of doctors about the infringement of intellectual property rights in their personal records in the patient's card and assumptions about his health (because of this, the Court of Appeal of Porto in its decision of September 8, 2019 proposes to include doctors' notes to exceptions to the right to receive access to patient documentation - see selected cases from the jurisprudence of the Portuguese courts [45]);
- 5) according to the hospital, the plaintiff will improperly handle the documentation (including, for example, MRI or Roentgen images), or spoil and destroy them (medical records, according to the practice of courts, such as Germany, are owned by the hospital) [42], or patient access to his medical records may adversely affect their maintenance [46];
- 6) if doctors have good reason to believe that access to documents will significantly worsen the patient's health, leading to recurrence of the disease, especially if he has a psychiatric illness - here the German courts fully agreed that in this case, access to documents on the state of health of the plaintiff may be severely limited [47,48];
- 7) lack of specific purpose of obtaining access to medical records (yes, in the practice of German courts, this sometimes referred to information about the mental disorders of the plaintiff [40];
- 8) access to data on the health of the plaintiff, his metrics, data on his treatment at a minor age, documentation of his illness and his treatment while in orphanages held by municipal authorities is restricted or prohibited by law or public policy (for example, the Court of Appeal of Britain and Wales in *Gaskin v. Liverpool City Council* (1980), the plaintiff in which later sued the United Kingdom at the ECHR (*Gaskin v. United Kindgom*, 1989),

which is simply referred by the courts as the "public interest" [49]. Examples of the case law of the European Court of Human Rights, in which plaintiffs were denied access to these categories of data, include a number of judgments, in particular in the following cases: *Gaskin v. United Kingdom* (1989) [50]; *M.G. v. United Kingdom* (1996) [51]; *Odievre v. France* (2003) [51]; *Godelli v. Italy* (2012) [53];

- 9) When the patient expressly prohibited the disclosure of medical records to his relatives, or legal representatives owing to specific reasons. Such cases usually occur, when relatives strive to produce a deceased patient's history of illness to determine the reason of his death. In Belgium, a relatively recent judgment of the Cour de Cassation in the case of *Christelle* (2016), a woman, whose son had wounded her with a knife and was later brought to temporary civil commitment at a mental asylum, and later died at the hospital (at the time of his death, he regularly visited the asylum for the needs of treatment, but was not confined there anymore), desired to determine the cause of his death, and was denied such access both by the doctors and the courts, as her son expressly forbade to disclose his medical records to her [54].

Herein, I would like to summarize below the practice of the courts regarding the purpose pursued by patients when contacting hospitals (in the case of a request for information about their biological parents - and other institutions) regarding access to health and treatment data, as well as medical documentation regarding their relatives (alive, or already dead at the time of filing the application to the hospital, or filing the lawsuit – in case the hospital is reluctant to produce such documents, or the law presupposes an application to the court in order to obtain the medical records):

- 1) to file a claim for damages for negligence and hence use the medical records as evidence for the needs of the proceedings [55]; alternatively, to discover the evidence that doctors have not diagnosed the patient with a particular disease or made mistakes in the patient's treatment [46]. The plaintiffs could also desire to produce their medical records in order to find evidence of harm caused by manipulations not agreed with patients – a clear example of such reason for disclosure is the judgment of the European Court of Human Rights in the case of *K. H. & Others v. Slovakia* (2009) [56]. In the case of *M. G. v. United Kingdom* (2002), the plaintiff, having received facts about his stay in boarding schools, also decided to sue the social services, believing that they had treated him carelessly as a child [57].
- 2) To determine the cause of death of a relative, and if it occurred through the fault of hospital staff – to file a lawsuit against the hospital for negligence [58].
- 3) To discover the identity of the biological parents (in particular, this issue is touched upon by two cases of the European Court of Human Rights – *Odievre v. France* and *Godelli v. Italy*). It is difficult to say unequivocally what the plaintiff is trying to achieve by such legal action, but there may be very trivial reasons for doing so. For example, in the United States, in the state of Louisiana, according to Art. 214 of the Civil Code of this state, the adopted person has the right to inherit his biological parents, being legally born, and from his/her other blood relatives [59]. Accordingly, the reason for the claims for disclosure of the plaintiff's biological parents is obvious here [60]. In some cases, where patients have tried to confirm or rule out the inheritance of their diseases, believing that access to this data will help them. Thus, in Italy, the constitutional submission of the Court of Catanzaro in 2013 on the constitutionality of a number of provisions of the Italian law of May 4, 1983 (Legge 4 maggio 1983, No. 184), which effectively excluded access to the personal data of the adoptee's biological parents, arose precisely from a civil lawsuit, where plaintiff desired to learn the facts about the presence of her parents' diseases, which she was a carrier of [61]. Similar cases can be found in the case law of the US courts [62].

Neither in the *Odievre* nor in the *Godelli* cases did the plaintiffs set such a goal, simply desiring to know the identity of their parents [63]. Since the 1990s, similar cases have appeared in the practice of German courts, but access to data on biological parents can be provided not only if the plaintiff proves legitimate interest in obtaining this documentation, but also under the condition that the plaintiff's blood relatives (biological siblings) would consent [64].

- 4) The plaintiff's attempt to find out, through access to documentation, facts from his life that were unknown to him (for example, the grounds for his detention in a psychiatric clinic) [47]. The circumstances of the ECtHR cases *Gaskin v. United Kingdom* (1989), *M.G. v. United Kingdom* (2002) and to some extent, *Roche v. United Kingdom* (2005) and *K. H. & Others v. Slovakia* (2009), although in the latter two, the plaintiffs tried to find out with the help of medical records not the facts about their illnesses or treatment in childhood, but rather in their adulthood instead, which were concealed for unspecified reasons..
- 5) The necessity to obtain medical records of the testator for challenging the validity of a testament, or the codicil of the testament. Such cases could be found in Netherlands [65], Germany [66] and Belgium [67]. Cases relating to disputing a will on basis of the testator's alleged mental incapacity could also involve the necessity of a doctor to testify regarding facts which constitute medical confidentiality. In the 1980s, the Supreme Court of Finland found that there was nothing immoral and disrespectful for the deceased person, had the doctor testified concerning such facts, thus accepting such evidence as admissible [68]. In Norway, the patient has a right to release his treating physicians from the obligation to maintain confidentiality under the law, and thus, they could legally testify regarding these facts [69].
- 6) The plaintiff's attempt to find out the reason for his dismissal or non-admission to work in certain public authorities or in the structures of the European Economic Community institutions, as evidenced, in particular, by lawsuits of former employees of EEC institutions to the EEC since the mid-1970s [70]. Subsequently, similar decisions were handed down by the European Civil Service Tribunal (currently defunct, acting in 2005-2016) [71].
- 7) The plaintiff's necessity to provide information from the medical records of his wife for the dissolution of a church marriage to the church (diocese) court. A similar practice, for example, exists in Italy [72]. As of 2021, there is no similar practice in the ECtHR.
- 8) The plaintiff's attempt to establish the identity of the biological father, even though the plaintiff (minor) is illegitimate and lives with his mother - this aspect is covered in the decisions of the European Court of Human Rights in *Miculic v. Croatia* (2002) [73] and *Phinikaridou v. Cyprus* (2007) [74].
- 9) Another purpose – usually for private needs with no actual aim for producing medical records for the needs of civil litigation. For example, in the case of *Gotkin v. Miller* (1974) in the United States, the plaintiff wanted access to documentation from a neuropsychiatric clinic, preferring to write a book about the events she experienced during treatment [75]. Interestingly, no specific objectives of the plaintiffs in the decisions of the ECtHR in *Odievre v. France* (2003) or *Godelli v. Italy* (2012), except for the desire to “find their roots”, was not mentioned at all.

### **England (UK)**

Following the UK's enactment of the Administration of Justice Act 1970, patients were for the first time able to comply with requests for documentation of their state of health in a lawsuit



(usually either medical negligence or compensation from employers) under section 31. Before year 1970, the production of documents was carried out by the courts through a subpoena, and other methods, according to the judges, did not exist at all [76]. At the same time, production of medical records upon a court order already existed in Scotland. However, in a very limited shape – a diligence (that is a court warrant in Scotland) would be issued in case plaintiff could claim precisely, what records he or she necessitated (usually, for a malpractice action against a hospital), i.e. for a distinct clinical episode, but not for the entire folder of medical records [77].

Interestingly, the UK municipal authorities were very meticulous about the confidentiality of health data, especially with regard to adoption records – access to it was extremely unlikely [78]. Until the late 1970s, courts refused to recognize a patient's right to direct access to his or her treatment and health records, restricting him or her from providing these documents to plaintiffs' lawyers and physicians, and in some cases, to independent experts [79]. In the *Deistung* case (1974), a father and a minor daughter decided to sue a hospital for negligence committed by its employees. The girl and her father were poisoned by sausages. The daughter's treatment was unsuccessful, and the child was also forced to undergo two laparotomies, but her further treatment was effective only in another hospital. Interestingly, the archivist previously entered in the documents the suspicion of the child's pregnancy (which, of course, was later removed from the records). The hospital agreed to provide documentation only to the consulting physician, but not to the plaintiffs themselves or their attorneys. The consultant performed a report on the girl's treatment, but the lawyers thought that would not be enough to win the case. The court ruled that the doctor-consultant who executed the report could become an expert witness in the process, and the professor could, if necessary, continue to communicate with the representatives of the hospital; therefore, both the plaintiffs and their lawyers could, if necessary, consult a doctor-consultant, but the Court ruled that the documentation itself should not be provided to the plaintiffs and their lawyers [80]. In *Davidson's* case (1974), a communications engineer filed a lawsuit against employers (Lloyd Aircraft Services Ltd.), seeking damages for a three-day malaria infection that caused the plaintiff to lose his ability to work. This happened in 1969, when the plaintiff went to Zanzibar without being vaccinated before the flight - a week later, he became ill with malaria. Although the plaintiff returned to work for a while after treatment, he soon began to have heart problems, and therefore, he filed a lawsuit against his employer for damages for disability. His lawyers wanted to pass the medical records to a professor who was a specialist in tropical diseases, and preferred that the statements be passed on to both them and the plaintiff. The trial court decided that the hospital should provide the documentation as the plaintiff and his lawyers wanted, but the appellate court ruled that only limited access to the documentation was permissible, citing the following grounds: 1) non-professionals may misunderstand the documentation (what is peculiar, when the German courts were faced with a similar argument of the defendant in several similar cases, it was rejected, and the courts said that this is not always a true statement that the patients could not be aware of the meaning of hospital records [46]); 2) the doctor's prognosis or other records regarding the patient's state of health may be too deplorable for him to provide to the plaintiff; 3) existing facts (sometimes - unconfirmed) can have an extremely negative impact on the patient and his relatives; 4) these records are confidential, and doctors can avoid writing their conclusions - writing "frank and complete" judgments, knowing that they will be available outside the medical profession. The court ruled in favor of the defendant, ruling that the disclosure of data can be allowed only in relation to the professor appointed by the plaintiff [43].

However, in *McIvor's* case (1978), the House of Lords criticized this position: the plaintiff, McIvor, filed a lawsuit against some Reid with whom he had an accident, and preferred to have access to his health data to determine if the disease he plaintiff suffered, was provoked by an accident, or by his previous illnesses. The hospital itself, which kept the documentation, refused to provide the documentation to the plaintiff, who tried to obtain this through the court, which decided to provide the plaintiff with the documents. The hospital filed an appeal, preferring to overturn the court's decision, seeking to "narrow" the provision of documents only to the consulting doctor, but not to the plaintiff and his lawyers. The case eventually reached the House

of Lords, which ruled that it should not be understood that the provisions of the Administration of Justice Act (1970) contained such severe restrictions, and lawyers themselves could ask the consultant to interpret the records; 2) documents should be used only for one claim; 3) in the event that there is a need not to give the plaintiff records, if they are too deplorable for him, they can not be provided to him personally (although, obviously, under normal circumstances, deprive the plaintiff of the opportunity to check their medical records). Therefore, the House of Lords ruled in favor of the plaintiff [82]. But it should be noted, that despite this decision of the House of Lords, medical records on the balance sheets of hospitals and municipal authorities (for example, medical records of adoptees, as in the *Gaskin* case (1980)) still remained restricted: yes, in the *Gaskin* case (1980), the plaintiff in which later sued the United Kingdom at the European Court of Human Rights (*Gaskin v. United Kingdom*), desired to receive his "childcare reports" from his infant and adolescent years, assuming that due to ineffective treatment he did not get rid of a number of diseases (including mental ones), because of which the plaintiff could not find a job, but the municipal authorities denied him access, he did not achieve his goal in the courtroom as well [49], but won a lawsuit in the ECtHR in 1989. In the late 1970s, a high-resonant lawsuit was filed in England: the religious organization "Church of Scientology" sued the UK Department of Health Services: after allegations that doctors allied with Church of Scientology negligently and unprofessionally treated some people suffering from mental disorders, which led to a significant deterioration in their health, the Church of Scientology filed a series of defamatory lawsuits against the Ministry, thereafter desiring to obtain medical documentation confirming that in fact the health of patients did not deteriorate, and accordingly, the Ministry had slandered them. However, the court ruled that access to these medical records should be limited to one consultant physician, and if the plaintiff, represented by Church of Scientology, had access to the records in a particular lawsuit, access to the medical records should be restricted to avoid abuse of procedural rights [83]. In the case of *Martin* (1995), the circumstances of which are similar to those of *Gaskin* (1980), the plaintiff preferred to obtain his medical records from his childhood, a few years after which he spent in boarding schools, although, unlike the plaintiff in the case of *Gaskin* (1980), in principle did not want to sue anyone. But he was denied on the grounds that the facts requested by the plaintiff would be too "deplorable" for the plaintiff; of course, the refusal did not stop him, and he decided to obtain documents through the courts. The Court stated that, despite his right of access to his medical records, the Court had used the term 'common law right', as section 32 of the Administration of Justice Act 1970 did not directly concern the patient's right of access to medical records on request, as is the case, for example, in Portugal, where there is a clear norm of law regarding a patient's statutory right of access to medical records, which in turn has already been confirmed by court practice, including the judgment of the Supreme Administrative Court of Portugal in 2018 [84]; access to patient health records was already recognized in British court practice in the 1970s), it was in his "best" interest not to have access to them, and the hospital, in turn, had the discretion to understand that could independently decide which documents are subject to disclosure and which are not. Accordingly, it can be stated that the right of access to medical records in England is rather limited, so the actions brought before the European Court of Human Rights for denying the plaintiffs access to them are quite logical.

### **United States of America**

The earliest cases related to the plaintiff's right to access medical records kept in hospitals date back to the 1930s and 1940s: in these cases (actually, as in most of their modern counterparts), the plaintiffs desired to receive a court order to produce the medical records, preparing a claim against hospitals for medical negligence: given that this was the sole purpose of obtaining these documents, the court decision documents must be provided to the plaintiffs [85]. In the 1970s, U.S. courts ruled that providing medical records to a patient on request was either a "common law" duty of a physician or a hospital [86], or, conversely, a statutory one, in case the state legislation contained such provisions [87]. In one of the earliest cases on this subject, the *Goldwater* case (1940), the New York City Council required Lincoln Hospital to provide it with all medical records

of hospital patients as part of an investigation concerning mismanagement, and the hospital refused to provide them the medical records, citing the statutes of the New York State on “medical privilege” (most often, this meant the right of healthcare employees, i.e. doctors and other hospital staff not to testify in court, citing medical secrecy, but on practice, it was often understood as a ban on disclosing information about the health of the patient [88]). The New York State Court of Appeals upheld the hospital's position, arguing that such evidence would be inadmissible under this statute [89]. Undoubtedly, the position of other state courts on this issue could be radically different: for example, in the case of *Allegheny County Grand Jury Investigation* (1980) with somewhat similar circumstances, the *Pennsylvania Supreme Court* decided to provide medical records to patients for investigation [90]. The earliest cases concerning the right of access to health data originated in the State of New York, and the local courts recognized that the statute conferring the right to “medical privilege” could not apply if the plaintiff preferred to have access to the data relating the state of health in order to further use them in a lawsuit for medical negligence: for example, in the case of *Hoyt* (1938), the plaintiff was infected with syphilis during a blood transfusion (2 transfusions were performed), and according to her, doctors did not check the donor blood for syphilis according to existing tests. The hospital flatly refused to provide her with information from the medical records of this particular clinical episode (apparently fearing that the plaintiff would sue, as was almost always the case in the United States). The court stated that medical confidentiality is based on the principle that the patient has the right to control where his personal data is disclosed or used: if the patient (and the plaintiff in this case) prefers to receive it, the hospital has no right to do so. to refuse under section 352 of the Civil Justice Act of the State of New York (“medical privilege”). Therefore, the Supreme Court of the State of New York ruled in favor of the plaintiff [91]. A similar decision was made by the same court in the *Weiss* case (1955), in which the plaintiff intended to sue the hospital for negligence, but the hospital management refused to provide the names of the doctors who committed it against the plaintiff, who was a patient there shortly before the lawsuit [93]. In fact, the practice of American courts knows many case examples, where doctors and hospitals concealed the information that could be the reason for the lawsuit – often they did so intentionally because of the statute of limitations for medical negligence actions. Under the laws of many US states the statute of limitations for a civil claim for damages (under which a medical malpractice action falls) does not exceed 1-2 years. However, provided that the basis for the claim is *concealed*, the statute of limitations for the tort is *maintained*, which is a general rule in the practice of US courts – the time does not begin to expire until the plaintiff learns of the damage within the existence of a legal relationship between patient and the doctor or the hospital [94]. Thus, in many occasions, the hospitals could not claim that the action is time-barred. In the interpretation of some US courts, the statute of limitations for filing a lawsuit is calculated from the moment of *termination* of legal relationship, because after their termination the patient (and, accordingly, the future plaintiff) has full right to access documentation about his treatment and health [95].

Since the mid-20<sup>th</sup> century, lawsuits in which former hospital patients have previously sought medical records regarding their health and treatment, suspecting negligence on the part of hospital staff, and after having received a refuse, sued the hospitals to obtain a court order to provide them with the requested medical records, has already ceased to be a rarity [96]. Since the 1970s, cases have begun to appear in U.S. court practice where plaintiffs have cited other reasons for going to court. Thus, in the *Kennell* case (1974), one of the leading cases in the United States in the field of access to health data (as it seems in the further case-law), the plaintiff, Julian Kennell, a trustee of a man named Steve Nelson, on behalf of him, sent a request to the hospital for information about his health and treatment (directly to the specialist who treated Nelson), but was denied. In the application for suspension of the proceedings, the defendant (Medical and Surgical Clinic, Illinois) stated that thereby, the plaintiff wants to deprive the hospital of its property (documentation); information folders are confidential; upon the view of the defendant, the production of medical documentation is permissible only if the trial is ongoing, and that the plaintiff intended to initiate damages proceedings, in that case, said the defendant, the plaintiff was

not entitled to receive any information from the medical records prior to the hearing. The trial court dismissed Kennell's lawsuit, and the Illinois Court of Appeals decided to determine whether the doctor was generally under obligation to provide information concerning the patient's health and medical records, in cases other than the summons. Although the Illinois state court decisions confirming the existence of such an obligation did not exist at the time, the position on the existence of such an obligation (at the time) was already expressed by the U.S. District Court of Appeals in the *Emmett* case (1967) [97]. The Illinois Court of Appeals stated that the patient was not required to be a plaintiff in a process where this documentation was required as evidence for a health care facility to undertake to provide it - the Court accepted the position of the U.S. District Court of Appeals in its decision in the case of *Emmett* (1967), and decided in favor of the plaintiff [98].

## Germany

The author paid considerable attention to the study of the practice of German courts in the context of the right to access data on health status in one of his recent articles [13, p. 103-122], so here will be selected only selected cases from the practice of the Federal Court of Germany, the decisions of lower courts are described in the above work of the author. The patient's right of access to medical records in Germany derives from his contract with a doctor or hospital and is was never enshrined in law until 2013, when it was included into a brief provision of Art. 630 of the Civil Code. At the same time, these provisions are not detailed, and the resolution of a dispute relating to production of medical records on practice depends upon the existing case law and the appreciation of the case facts by the judge. Generally the right derives from the contract between the patient and physician (or the hospital), which is a firm position of the Federal Supreme Court [99]. Although some German lawyers in the mid-1970s, such as J. Daniels (1976), did not believe that the patient should be given such a right [3, p. 348-349], the courts ruled the opposite: in 1978-1979, the courts of four German cities (Wetzlar District Court (1978), Gottingen Land Court (1978), Limburg Land Court (1979) and the Highter Land Court of Bremen (1979)) ruled to provide the plaintiffs with access to medical records (in all cases, the plaintiffs alleged negligence in the actions of hospital staff) [100]. The author of the article describes the decisions of the above-mentioned courts in his recent article on the practice of German courts on the right of access to medical records (2019) [13, p. 112-114]. Following a number of influential rulings by the Federal Supreme Court in the 1980s upholding the right to access medical records, German legal scholars began supporting the concept of the patient's right to access medical records as part of his right to self-determination (autonomy), including the German civil law scholar E. Deutsch (1992) [7, p. 179-181]. The German courts interpreted the concept of the patient's right to self-determination (autonomy) in the 1970s and 1990s, finding a place for the right to access medical records as follows: this right is part of the patient's right to self-determination, which, in addition to informed consent to surgical (and other invasive or potentially hazardous) interventions [101], as well as the patient's consent to the transfer of data from one health care facility to another [102], include the right to access information about his or her health status. According to German court practice, special provisions of the contract between the doctor / hospital and the patient are not required for access to medical records [103]. Consider a number of decisions of the Federal Supreme Court of Germany in the 1980s. In the first of these (1982), the plaintiff underwent surgery on the spinal cord in 1976 to prevent further pinching and to stop the progressive paralysis. After the operation, the plaintiff did not feel better, but his health only worsened. While preparing a lawsuit against the hospital for negligence, he preferred to have access to documentation regarding his treatment. To this end, he hired a doctor and a lawyer. Instead, the defendant stated that 1) he would not allow the plaintiff's lawyer to check the medical records; 2) it may adversely affect the property rights of the hospital in the medical records; 3) the disclosure of these documents can have an extremely negative effect on the plaintiff [104]. The court noted that the plaintiff had the right to access his medical records, however, at the same time, the limits of the right of access had to be defined [105], confirming that the legal nature of this right was contractual and derived from the patient's

dignity and self-determination, and hereby the patient is not a mere object of treatment [106]. The Federal Supreme Court of Germany, as well as the Supreme Court of Cologne in its decision a year earlier (1981) [46], came to the following conclusions: 1) it is impossible to say unequivocally that non-professionals can not understand medical records, and even if they really cannot, one may ask for professional help; 2) property rights and copyrights in medical records exist – the Federal Supreme Court does not deny this, but the patient's "personal" right to access medical records (here the Court calls it "*Personlichkeitsrecht*", the German "Personal Right", which is often used in the sense of the right to privacy [107]; 3) the only "known" inclusion is the "privilege of the doctor-patient" (essentially a medical secret), which can hardly be applied to such cases. 4) The Court also notes that there may well be communication between doctors concerning patients to whom should be provided because physician records may contain subjective judgments or suspicions of diagnoses - simply put, this is information that is not intended for patient access. The Court notes that in the present case it is not the case that the patient requested such documentation at the hospital, so it decided that the plaintiff was entitled to access records of his state of health, but limited by the factual findings of the doctors [108].

In the judgment of the Federal Supreme Court of Germany in 1984, the plaintiff was treated in a closed psychiatric hospital in 1965. He thought he had been placed there in a criminal case against him that he had never known before. Almost twenty years later, the plaintiff wanted to check the records in the medical records. At the time of filing the lawsuit, the symptoms of the plaintiff's psychiatric illness had not appeared for more than a decade. The court of first instance upheld his claim, but the defendant (the hospital to which he had previously applied) decided to appeal the decision. So the case came before the Federal Supreme Court. The court confirmed that the plaintiff had the right to access medical records, but stressed that the restriction of access could depend on the plaintiff's illness and his current state of health. At the same time, even in spite of the plaintiff's request for documentation containing the facts concerning his psychiatric illness, the mere fact of this could not prevent him from granting access to them. The hospital (defendant) did not provide any adequate explanation for the rejection of his request, instead, as the Court argued, only expressed a reluctance to give the plaintiff access to the documentation; in addition, the appellate court in this case concluded that the disclosure of the records would in no way harm the plaintiff's health. The Federal Supreme Court of Germany upheld the decision of the appellate court, emphasizing that the denial of access should be based on facts and conclusions of doctors, and not on speculation, deciding in favor of the plaintiff [109]. The decision of the Federal Supreme Court of Germany in 1988, as well as its previous decision on this topic, touched upon the issue of access to documents of the patient regarding his psychiatric treatment. A former patient of a psychiatric hospital (plaintiff) asked the hospital to provide him with all medical documentation regarding his treatment in 1976-1981 (previously, the plaintiff was already superficially acquainted with them in the presence of a doctor). However, the plaintiff was hospitalized twice in 1986 and 1987, so his application was rejected by the hospital because doctors believed that if the plaintiff gained access to medical records, his health would deteriorate. The plaintiff had no choice but to gain access through the courts. In this case, the plaintiff did not want to know any information about his treatment and its results, but instead tried to find out what the doctors really thought about his health. The court reaffirmed that he was fully entitled to access records of his state of health, but noted that his right could be significantly restricted in relation to data on his mental state. Having assessed all the circumstances of the case, the court stated that the disclosure of this information would in fact harm the plaintiff's mental state, and that the plaintiff might erroneously communicate the factual findings to other doctors who could treat or consult him [48]. The Court also noted that the doctor had the right to restrict access to some of the information concerning the applicant's state of health, but that "psychiatric data" were not in themselves literally "unavailable". However, in the case of existing hypochondria, as the Court notes, access to data may be restricted on the basis of this fact - in which case, the documents may be provided to a hired consultant or may not be provided to the plaintiff in full. However, the Court

decided to allow the plaintiff to provide access to his medical records in the presence of a doctor who would interpret the information provided in the records [48].

## Portugal

In Portugal, the access to medical records is regulated by the provisions of the 2005-enacted “Health Information Law” (Lei No.12/2005, “ Informação genética pessoal e informação de saúde ”, or literally “personal genetic information and health information”), the law on consolidation of the rights and duties of healthcare users (Lei No. 15/2014) and the law on administrative documents (LADA-2016), as well as the 1998 data protection law (Lei No. 67/98). Upon the general concept, under Art. 2-3 of the 2005 law, the patient has property in his medical records, while the hospitals are depositors of them, but not their owners. Such approach may make a difference in jurisprudence, which has a number of milestones in Portuguese case law already.

A key decision in the practice of Portuguese courts on access to health data, including access to these documents by third parties, is the decision of the Supreme Administrative Court of Portugal in 2018. The circumstances of the case were as follows: the plaintiff, "B", was the son of a man "C", who was hospitalized with a severe brain injury in June 2014, due to which the patient was diagnosed with left tetraparesis, as well as suffering from speech, swallowing and behavioral disorders. Plaintiff and his mother, "D", guardians of "C" dealt with all issues related to the treatment of "C". In August 2016, the patient's nail was removed. The plaintiff then, through a lawyer, requested the provision of photographs and other documents regarding the clinical episode that caused the operation. He did not receive a response from the hospital, however; therefore, the plaintiff filed an application with the Committee on Access to Administrative Documents, which, in turn, expressed the view that the hospital should provide him with access to documents, but the hospital refused, arguing that the plaintiff did not show interest in this, and his data parents are confidential and not subject to disclosure. After re-applying to the hospital, which ended in nothing, the plaintiff filed a lawsuit [110].

The Administrative Court of Sintra (Tribunal Administrativo e Fiscal Sintra, TAF Sintra) ruled in favor of the plaintiff, believing that he had grounds for access to the father's medical records. The hospital decided to appeal the decision to the Tribunal Central Administrativo Sul (TCAF), which upheld the trial court's judgment, holding that the plaintiff, as the patient's son, was entitled to access. The patient's son desired to obtain data to determine whether the staff had been negligent in claiming damages, so the court considered that this basis was sufficient to obtain the patient's documentation [111]. The hospital then appealed to the Supreme Administrative Court of Portugal. The court noted that in the present case the plaintiff, the patient's son, is not a subject of personal data, although he is directly related to them. The SAC of Portugal emphasized that, first of all, the data on the state of health refer to all information on the current or hypothetical future state of health of the patient, living or dead, including his anamnesis [112]. The court referred to Art. 2 (1) and 5 (1) Lei No. 26/2016 (LADA-2016), according to which citizens have the right to access administrative documents regarding their "existence", and equated patient documentation to "registered documents", so the procedure for their provision should fall under Art. 3 (b); 6 (5) and 7 Lei No. 26/2016; Art. 3 (a), 5 (1) (a) and 11 (5) Lei No. 67/98 (Lei da Protecção de Dados Pessoais, law on personal data protection), as well as Art. 2, 3, 4 Lei No. 12.2005 (Personal genetic information and health information, law on genetic information). Therefore, the court provided a number of principles according to which the following cases should be decided:

- 1) Health data is any information that is directly or indirectly related to a particular patient;
- 2) This information is the property of the patient (data subject), and accordingly, hospitals are repositories of documents;
- 3) The owner of the data has the right to access them, unless otherwise provided by law, or in the event that this information harms him (see the decision of the Court of Appeal of

Porto 2019 below). He must indicate the purpose and type of data he prefers to receive at the hospital;

- 4) Third parties also have the right to access the patient's documentation if he has given his consent, but to the extent that he has given his consent in a special document;
- 5) If the patient wishes, access to the data can be provided through the doctor of his choice;
- 6) If the patient's desire to access the documentation for some reason cannot be confirmed, it can be done through a doctor;
- 7) If a third party prefers to have access to the documentation, it must demonstrate a specific, personal and legitimate interest protected by the Constitution (Portugal). In this case, the court must make a decision on the basis of the principle of proportionality - confidentiality of personal data on the one hand, and the principle of open management - on the other, which in turn supports the provision of administrative documents;
- 8) Only the information that is necessary for the legitimate interests of the plaintiff (third party in this case) can be provided to him - this means that not all the information contained in the records will be available;
- 9) Hospitals should prevent unauthorized access of third parties to the documentation in accordance with the legislation on personal data protection [113].

The court noted that the plaintiff had previously requested that he be provided with documents regarding the manipulation of his father's nail removal. The plaintiff himself was certainly not a data subject and therefore had to demonstrate a legitimate interest in obtaining the documentation [114]. The court noted that the plaintiff's primary purpose was to obtain documents to verify whether a lawsuit could be filed against the hospital for negligence. According to the court, the son (plaintiff) was fully entitled to file a lawsuit against the hospital if its employees were negligent towards his father, and the son, in the guise of a "third party" is not "any" third party. Therefore, the Court confirmed that the son had substantiated the need for access to the father's medical records by rejecting the hospital's appeal [115].

One of the latest decisions of Portuguese courts regarding the right of access to medical records was the decision of the Porto Court of Appeals in 2019. The circumstances of the case were quite simple: the plaintiff went to court to force the dental clinic to provide medical documentation so that the plaintiff could continue treatment at another clinic. Some time before the lawsuit, the plaintiff agreed on his treatment with the clinic, but was forced to look for another to complete it, believing that the treatment was of poor quality and harmed his health. Therefore, the plaintiff requested 25 types of medical documents, but the defendant refused him, except for several types. The court tried to single out what should and should not be included in the notion of "access to health data", as Portuguese law itself did not specify this [38], and the plaintiff asked for "not much, not little", but ... 25 types of medical records. The court confirmed that according to Art. 3 Lei No. 12/2005 information about the patient's health is his property, while health care institutions are only repositories of documents, and have no right to use them in any other way than for his treatment, and other activities provided for in Art. 5 of this law. The law of Portugal, as already mentioned by the author, provides the statutory right of access to medical records under Art. 3 (2) Lei No. 12/2005, Regulation 14/2009 DR 2nd Ser. No. 8 of January 13, 2009, Art. 100 of the Code of Medical Ethics and Art. 5 (3) Lei No. 15/2014. The court stated that patients whose records are kept in health care facilities should not involve intermediaries or explain the need for access to medical records, but should obtain them themselves. At the same time, the court had to decide whether all existing documents should be made available to the patient - say, what about the doctor's private notes on the patient's health? Therefore, the court decides that it would be correct to exclude these notes from "available" medical records, and cites several types of exceptions from "available documents", namely:

- "Therapeutic privilege", ie facts, in case they are received by the patient, which can seriously harm the person and his health;

- Personal notes of the doctor, for example, comments on the patient's behavior (the court emphasizes that doctors have the intellectual property rights to these notes);
- Data on the health status of third parties, if such are contained in the patient's documentation;
- Data provided by third parties (spouse or family members).

On that basis, the Court decided to grant access only to some of the documents requested by the plaintiff [116].

### **KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

The patient's right to access to his/her medical records is a prominent and inalienable right in the general concept of the patient's right to self-determination regarding his / her treatment (the so-called "right to autonomy"), and is properly reflected not only in the practice of courts of a number of European countries and the United States of America, but also in the case law of international courts. Hence, it is quite logical that the said concept has significant potential for development and further research in the field of human rights. As any other right, it has a number of exceptions which are provided by law, or are dictated by the reluctance of the hospitals to provide the medical records of the patient, which frequently causes litigation. Apart from the other patient's rights, the patient's right to inspect his medical records is relatively recent, and is a counterpart of paternalistic medicine with traditional legacy, marking the amplification of the engagement of the patient into the process of his medical treatment.

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

1. R. B. Dunsmore, Hospital Records as Evidence, 8 Cleveland-Marshall L. Rev. 459 (1959)
2. R. J. Harpst, Ownership of X-Rays, 11 (2) Cleveland-Marshall L. Rev. 272 (1962)
3. J. Daniels, Die Ansprüche des Patienten hinsichtlich der Krankenunterlagen des Arztes, Neue Juristische Wochenschrift, 1976:345
4. G. Dworkin, Access to Medical Records – Discovery, Confidentiality and Privacy, 42 (1) Mod. L. Rev. 88 (1979)
5. Luc Passion, Législation et prophylaxie de l'abandon à Paris au début du XXème siècle, Histoire, économie, société (Année 1983), 475.
6. A. E. Crane, Unsealing Adoption Records: The Right to Know versus the right to privacy, A. S. A. L. 643 (1986)
7. E. Deutsch, Das Persönlichkeitsrecht des Patienten, Archiv für die civilistische Praxis, 192(3):161-180 (1992)
8. D. Feenan, Common Law Access to Medical Records, 59 (1) Mod. L. Rev. 101 (1996)
9. M. Wischnath, Einführung zu den Bewertungen und Erschließungsempfehlungen für Krankenakten, Der Archivar, Jg. 51 (2):233-244 (1998)
10. L. Demont, Secret Medical et instance judiciaire, Rev. Juridique de l'Quest (No. Special 2000), 75-100
11. Marcela Iacob, Naître sous X, Savoirs et clinique 2004/1 (No. 4)
12. A. A. Lytvynenko, Common Law Right to Access to Medical Records: The Commonwealth and European Court of Human Rights Practice, 7th International Conference of PhD Students And Young Researchers: "Law 2.0: New Methods, New Laws", Vilnius, Lithuania, p. 196-206
13. A.A. Lytvynenko A Right of Access to Medical Records: The Contemporary Case Law of the European Court of Human Rights and the Jurisprudence of Germany, 6.1 Athens Journal of Law 102 (2019)
14. Anatoliy A. Lytvynenko Data privacy in the sphere of medical confidentiality: the historical and contemporary case-law of the United States, the European Court of Human Rights and selected Continental Europe states, 83 Topical Problems of State and Law, p.p. 100-134 (2020), 2020
15. Mallet, Cour de Cass., Cham. Crim., 16 septembre 1843, Sirey 1843 I 915, 916; 919; Romieux, Cour. de Cass, Cham. Crim., 1 juin 1844, Sirey 1844 I 670, 671
16. Bessems c. Le Ministère Public, Cass. 20 juillet 1855, Pas. 1855 I 303, 305-307; 308-309
17. Corte di Cassazione, sez. III Civile, sentenza 9 novembre 2016, n. 22838; Corte di Cassazione, sez. III Civile, sentenza 29 settembre 2017, n. 1946
18. Anatoliy A. Lytvynenko, The right of access to patient's health data: a comparative analysis of the case law of the European Court of Human Rights, the European Court of Justice, and the practice of the courts of the United States and some European countries., 33 (2019) Legal Horizons, p.p. 135-158 (published 2020).
19. Unidade de Saude A c. B..., Acordao do Supremo Tribunal Administrativo, 08.08.2018, Processo 0394/18, Sec. II, 1-11



20. Sec. III, 3-4
21. AG Weltzar, 15.08.1978 – 3C 707/78, para. 8-9 ra 15; LG Gottingen, 16.11.1978 – 2 O 152/78, para 9-10; 16; BGH, 23.11.1982; VI ZR 222/79, para 14-15; AG Essen, 21.04.1997 – 12 C13/97, para 5-6; OLG Munchen, 19.04.2001 – 1 U 6107/00, para. 21
22. BGH, 31.05.1983 – VI ZR 259/81, paragraf. 12
23. OGH, 23.05.1984, 1 Ob. 550/84
24. Gaskin v. United Kingdom, [1990] 1 FLR 167, [1989] ECHR 13, Judgment of 7 July 1989, App. No. 10454/83, para 37
25. Miculic v. Croatia, [2002] 1 FCR 720, para. 53, 54, 55
26. Odievre v. France, [2003] ECHR 86, Judgment of 13 February 2003, App. No. 4236/98, para. 29
27. K. H. & Others v. Slovakia, Judgment of 28 April 2009, App. No. 32881/04, para. 44-46, 47
28. Roche v. United Kindgom, [2008] ECHR 926, Judgment of 19 October 2005, App. No. 32555/96, para. 12-16, 155
29. Godelli v. Italy, [2012], Judgment of 12 September 2012, App. No. 33793/09, paragraf 47, 50
30. Miss M. v. European Commission, Judgment of 10 June 1980, Case No. 155/78 [1980] ECR 1798, 1811
31. Gründling, J.N. (2011). „Die Dokumentationspflicht und das Einsichtsrecht des Patienten in die Krankengeschichte “ (dissertation) University of Wien, Faculty of Law, p. 32-35
32. Ibid.
33. Oberster Gerichtshof (Appelationshof) Bayern, 13 Februar 1854, Zeitschrift fur Gesetzgebung und Rechtspflege des Konigreichs Bayern, Bd. I (1854), S. 94, 94–96, Sache 21 (XXI)
34. H. c. M. et V., Arret de la Ire Section civile du 25 octobre 1918, BGE 44 I 322, 325; 327-328
35. Oberster Gerichtshof, Entscheidung von 17 November 1936 (Nr. 189), 3 Ob 984/36, EOG Bd. XVIII (78) S. 534, at p. 536–538
36. Massachusetts Mutual Life Insurance Co. v. Board of Trustees of ..., 178 Mich. 193, 195; 198–202; 144 N.W. 538, 540–541(1913)
37. OLG Bremen, 31.07.1979 – 1 U 47/79, paragraf 15
38. B c. C., Acordao do Tribunal da Relacao do Porto, 08.09.2019, Processo No. 2147 / 18.T8AGD.P1, Sec. II
39. BGH, 31.05.1983 - VI ZR 259/81, para. 19-20
40. LG Saarbrucken, 20.09.1995 – 16 S 1/93, para. 7-8.
41. See, for instance, Germany: BGH, 31.05.1983 – VI ZR 259/81, para. 13-14; 17;18; England: Davidson v. Lloyd Aircraft Services Ltd, [1974] W.L.R. 1042, 1046; Portugal: Unidade de Saude A c. B..., Acordao do Supremo Tribunal Administrativo, 08.08.2018, Processo 0394/18, Sec. II, 1-11. In Belgium, the doctors expressed a view they could violate Art. 456 of the Penal Code (breach of professional secrecy) in case they hand over the medical records to the patient; however, courts held, that the legitimacy of the objection of the doctor, or the hospital to produce medical records are upon the sole appreciation of the judge, who is hearing the case. See: Caisse patronale du commerce et de l'industrie c. L, Trib. Trav. Bruxelles (5e ch.) 3 juin 1977, Journal des Tribunaux (Bruxelles), Vol. 1977, p.p. 627-628.
42. OLG Munchen, 19.04.2001 – 1 U 6107/00, para. 2-13, 25-26
43. Davidson v. Lloyd Aircraft Services Ltd., [1974] 1 W.L.R. 1042, 1045-1046
44. LG Gottingen, 16.11.1978 – 2 O 152/78, para. 9-16; OLG Koln, 12.11.1981, 7U 96/81, para. 24-25; BGH, 23.11.1982; VI ZR 222/79, para. 17-27; 30
45. B c. C., Acordao do Tribunal da Relação do Porto, 08.09.2019, Processo No. 2147 / 18.T8AGD.P1
46. OLG Koln, 12.11.1981, 7U 96/81, para. 24-25, para. 18-27
47. BGH, 02.10.1984 – VI ZR 311/82, para. 5;
48. BGH, 06.12.1988 - VI ZR 76/88, para. 3, 4-7
49. Gaskin v. Liverpool City Council, [1980] 1 W.L.R. 1549, 1552-1553, 1554-1555 (per Megaw, J.)
50. Gaskin v. United Kingdom, [1990] 1 FLR 167, App. No. 10454/83, Judgment of 7 July 1989, para. 15-17
51. M. G. v United Kingdom, [2002] F.C.R. 289, App. No. 39393/98, Judgment of 24 September 2002, para. 9-17
52. Odievre v. France, [2003] F.C.R. 621, App. No. 42326/98, Judgment of 13 February 2003, para. 9-14
53. Godelli v. Italy, App. No. 33783/09, Judgment of 25 September 2012, para. 5-15
54. Christelle / Jean et S.A. A.G., Cour de Cassation (Belge), Ire Chambre, 14 mars. 2016, JLMB 2016/27 p. 1282 (at p. 1283– 1286)
55. Germany: BGH, 23.11.1982; VI ZR 222/79, para. 1-5 (facts); Portugal: Acordao do Supremo Tribunal Administrativo, 08.08.2018, Processo 0394/18, Sec. III, 4. USA: Matter of Glazer v. Department of Hosps. Of City of N.Y., 2 Misc. 2d 207, 211-215 (1956); Belgium: (C ... c. Ordre des medecins et crts.), Trib. Civ. Bruxelles (réf.), 7 mars 1988, Journal des Tribunaux (Bruxelles), Vol. 1988, p.p. 458-459
56. K.H. & Others v. Slovakia, App. no. 32881/04, Judgment of 28 March 2009, para. 8-9
57. M. G. v United Kingdom, App. No. 39393/98, Judgment of 24 September 2002, para. 17
58. BGH, 31.05.1983 – VI ZR 259/81, para 17 and 28; AG Essen, 21.04.1997 – 12 C13/97, para. 5-6
59. LSA – CC Art. 214 (Louisiana Statutes Annotated).
60. Spillman v. Parker, La., So. 2d. 573, 575-576 (1976); Massey v. Parker, La., 369 So. 2d. 1310, 1313-1315 (1979)

61. Corte di Costituzione, Sentenza n. 278 del 2013
62. *Kirsch v. Parker*, La., 383 So. 2d 384, 385-388 (1980)
63. *Odievre v. France*, [2003] F.C.R 621, App. No. 42326/98, Judgment of 13 February 2003, para. 25-31; *Godelli v. Italy*, App. No. 33783/09, Judgment of 25 September 2012, para. 33, 35, 37, 47-49
64. OLG Bayern, 07.02.1996 – 1 Z BR 72/95, para. 9-11
65. See. BGH, 02.10.1984 - VI ZR 311/82, at p. 5-8
66. Hoge Raad, 20 April 2001, NJ 2001, 600; No. C99/030 HR, para. 3.1; 3.2 (facts); Rechtbank Arnhem, 8 August 2005, Prg. 2005, 195, No. 128531, para. 1-4
67. OLG Düsseldorf, Urt. v. 29.03.2000, Az.:3 Wx 436/99 at para. 12-19
68. (X t./Psychiatrisch Centrum Y), Rb. Hasselt (kort geding), 2 oktober 1997, T. Gez. / Rev. Dr. Santé 1997-1998, p.p. 333-335. [reported in Dutch].
69. Supreme Court of Finland, Judgment of 04.05.1984, Case No. S83/286, KKO: 1983-II-30 (Korkein oikeus).
70. Borgarting lagmannsrett, 2020-07-17, LB-2020-96569 (No. 20-096569ASK-BORG / 04) (Borgarting Court of Appeals, judgment of 17 July 2020)
71. *Alessandro Moli v. Commission of European Communities*, Judgment of 27 October 1977, Case No. 121/76 [1977] ECR 1971, p.p. 1978-1980; *Emma Mollet v. Commission of European Communities*, Judgment of 13 April 1978, Case No. 75/77, [1978] ECR 897, p.p. 907-908; *Miss M. v. European Commission*, Judgment of 10 June 1980, Case No. 155/78 [1980] ECR 1798, p.p. 1811-1812.
72. *V. v. European Parliament*, Case F-46/09, Judgment of 5 July 2011, para. 110 – et seq.
73. *F.M. contro Casa di Cura Polispecialistica (...) e M.I., Consiglio di Stato, Sezione V.*, sentenza 28 settembre 2010, no. 7166
74. *Miculic v Croatia*, App. No. 53176/99, Judgment of 7 February 2002, para. 8-32
75. *Phinikaridou v. Cyprus*, App. No. 23890/02, Judgment of 20 December 2007, para. 8-11
76. *Gotkin v. Miller*, 514 F.2d 125, 128-129 (1975)
77. *Davidson v. Lloyd Aircraft Services Ltd.*, [1974] 1 W.L.R. 1042, 1045 [rep. 1977].
78. *Boyle v. Glasgow Royal Infirmary & Associated Hospitals*, 1969 S.C. 72, 73-75; 78-83. (Scottish Court of Sessions).
79. *In Re D (Infants)*, [1970] 1 W.L.R. 599, 600-602
80. *Dunning v. United Liverpool Hospitals' Board of Governors*, [1973] 1 W.L.R. 586 (per curiam) i *Deistung v. South West Metropolitan Regional Hospital Board*, [1974] 1 W.L.R. 213, 215-217
81. *Deistung v. South West Metropolitan Regional Hospital Board*, [1974] 1 W.L.R. 213, 216-217
82. *McIvor v. Southern Health & Social Service Board*, [1978] 1 W.L.R. 757, 760-761
83. *Church of Scientology v. DHSS*, [1979] 1 W.L.R. 723, 728 – onward
84. *Unidade de Saude A c. B...*, Acordao do Supremo Tribunal Administrativo, 08.08.2018, Processo 0394/18, Sec. III, 3
85. *Hoyt v. Cornwall Hospital*, 169 Misc. 361, 363 (N.Y. 1938); *In re Weiss*, 147 N.Y.S 2d. 455, 456 (1955).
86. *Cannell v. Medical & Surgical Clinic S.C.*, 315 N.E.2d 278, 280 (1974); *Rabens v. Jackson Park Hospital Foundation*, 40 Ill.App.3d 113, 116; 351 N.E.2d 276, 279 (1976).
87. *Clay v. Little Co. of Mary Hospital*, 277 Ill.App.3d 175, 178-180; 213 Ill.Dec. 866, 868-869; 660 N.E.2d 123, 125-126 (1995)
88. *Hoyt v. Cornwall Hospital*, 169 Misc. 361, 362-363 (1938)
89. *N.Y. City Council v. Goldwater*, 31 N.Y.2d 31, 32-33 (1940)
90. *In Re June 1979 Allegheny County Grand Jury Investigation*, 415 A.2d 73, 76-77 (1979-1980)
91. *Hoyt v. Cornwall Hospital*, 169 Misc. 361, 363 (N.Y. 1938)
92. *In re Weiss*, 147 N.Y.S 2d. 455, 456 (1955)
93. *Perrin v. Rodriguez*, 153 So. 555, 556 (La. Ct. App. 1934); *Sheets v. Burman*, 322 F.2d 277, 280 (1963); *Emmet v. Eastern Dispensary and Casualty Hospital*, 396 F.2d 931, 938 (D.C. Cir. 1967)
94. *Guy v. Schuldt*, 256 Ind. 101, 110 (1956)
95. *Gotkin v. Miller*, 514 F.2d 125, 128-129 (1975)
96. *Emmet v. Eastern Dispensary and Casualty Hospital*, 396 F. 2d 931, 935-936 (D.C. Cir. 1967)
97. *Cannell v. Medical and Surgical Clinic*, 315 N.E.2d 278, 280 (Il. Ct. App. 1974); 21 Ill. App. 3d 383, 384-386 (1974)
98. BGH, 23.11.1982; VI ZR 222/79, para. 14-15
99. AG Weltzar, 15.08.1978 – 3C 707/78, para. 8-9, 15; LG Gottingen, 16.11.1978 – 2 O 152/78, para. 9-16; LG Limburg, 17.01.1979 – 3 S 244/78, para. 7-8; 10; 13; OLG Bremen, 31.07.1979 – 1 U 47/79, para. 15
100. See BGH, 16.01.1959, VI ZR 179/57, παράρηφ. 14-16. In this case, the plaintiff was not informed of the potential danger of radiation therapy. The case was won by the plaintiff on the basis of breach of contract / breach of the doctor's obligation to inform the patient about the possible negative consequences of treatment. This case became the "leading case" in the concept of "self-determination" of the patient (German: "Recht der Selbstbestimmung") in the case law of the German courts (see paragraph 15 of the judgment). In the 1950s. (and even earlier), in the practice of German courts, the obligation of the doctor to inform about the potentially dangerous consequences of treatment was recognized, but only partially, if the frequency of some side effects were confirmed by medical practice, see judgment of the Federal Supreme Court of Germany:

- BGH, 11.04.1956 - VI ZR 20/55, at paragraphs 10-12. However, if the plaintiff could prove that the doctor had committed negligence, he could have won the claim on that basis. The concept of the patient's autonomy in the context of his decisions about his own treatment was known in German law in the practice of the Reichsgericht, see RG, 27.05.1908 - Rep. VI 484/07, paragraphs 3-6, 7, 11-12, 14.
101. AG Neunkirchen, 28.10.1991, 5 C 648/91, para. 16
  102. BGH, 31.05.1983 – VI ZR 259/81, para. 12
  103. BGH, 23.11.1982; VI ZR 222/79, para. 1-5
  104. Ibid, para. 14-15
  105. Ibid, para. 15-16
  106. See the interpretation of the Federal Supreme Court in BGH, 19.09.1961 – VI ZR 259/60; BGHZ 35, 363, p. 367
  107. BGH, 23.11.1982; VI ZR 222/79, para. 17-27; 30
  108. BGH, 02.10.1984 – VI ZR 311/82, p.p. 5-8 of the original court report
  109. Unidade de Saude A c. B..., Acordao do Supremo Tribunal Administrativo, 08.08.2018, Processo 0394/18, Sec. II, 1-11; 11-13.
  110. Bernardo ... c. Santa Casa da Misericordia de Lisboa, Acordao do Tribunal Central Administrativo, 31.01.2018, Processo 353/17.BESNT, Sec. II.2, 1.2.
  111. Unidade de Saude A c. B..., Acordao do Supremo Tribunal Administrativo, 08.08.2018, Processo 0394/18, Sec. III, 2
  112. Ibid, Sec. III, 3
  113. Ibid, Sec. III, 4
  114. Ibid, Sec. III, 5-6
  115. Ibid, Sec. II

# THE RIGHT TO WAIT FOR FUTURE INHERITANCE LEGAL REGIME ISSUES

**Edvard Pilipson**, Latvia,  
Riga Stradiņš University  
Doctoral department Legal sciences  
e.pilipsons@privattiesibas.lv  
Scientific supervisor: Dr. Ivar Kronis  
Riga Stradiņš University

## ANOTĀCIJA

Tiesībām gaidīt nākamo mantojumu ir sarežģīts juridisks raksturs – daļa no tiesību normām, kas regulē šo tiesību rašanās, pastāvēšanas un izbeigšanas momentus atrodas mantojuma tiesību tiesiskā regulējuma jomā. Tiesību normu daļa ir saistību tiesību tiesiskā regulējuma jomā. Šis apstāklis piešķir tiesībām gaidīt nākamo mantojumu un attiecīgi tā priekšmetu un objekta sastāvu, abstraktu, nekonekvētu raksturu. Šī referāta galvenā problēma būs tiesisko režīmu analīze, kas rodas un izbeidzas šo tiesību ietvaros.

**Atslēgas vārdi:** līgumiskā mantošana, mantojuma masa, mantojuma tiesības, nākamais mantojums, saistību tiesības

## АННОТАЦИЯ

Право ожидания будущего наследства обладает комплексной правовой природой – часть правовых норм, регулирующих моменты возникновения, существования и прекращения данного права находятся в сфере правового регулирования наследственного права. Другая часть правовых норм находится в сфере правового регулирования обязательственного права. Данное обстоятельство придает праву ожидания будущего наследства и, соответственно, его субъектному и объектному составу абстрактный, неконкретный характер. Основной проблемой данного реферата станет анализ правовых режимов, возникающих при возникновении и прекращении данного права.

**Ключевые слова:** будущее наследство, договорное наследование, наследственная масса, наследственное право, обязательственное право

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

The right to wait for future inheritance (Civil Law, section 646) has a complex legal nature – part of the legal norms governing the moments of the emergence, existence and termination of this right are in the sphere of legal regulation of inheritance law (Civil Law, section 114 third part, section 639). Another part of the legal norms is in the field of legal regulation of the law of obligations (Civil Law, section 1672). This circumstance gives the right to wait for future inheritance and, accordingly, its subject and object composition, has an abstract, non-specific character. The main problem of this essay will be the analysis of the legal regimes that arise when this right arises and terminates. Objects of the right to wait for future inheritance need qualifications both by law, which is valid during the life of the testator (*inter vivos* law), and by law, which provides legal regulation in the event of the death of the testator (*mortis causa* law). As a result of the analysis of the legal regulation of contractual succession, a law has been identified that provides legal regulation of the intentions of the heir and testator. This right is designated by legal category *inter vivos intentio mortis causa*. Legal regulation according to the category *inter vivos intentio mortis causa* introduces an element of abstraction into legal transactions and contracts that have conflict factor *future inheritance* as an object of contractual succession. Despite the fact that the inheritance contract is a priority contract of contractual succession, the rules of *future inheritance* conflict factor, by their legal nature, cannot be qualified only in accordance with the legal provisions of the rules that determine the essential constituent parts of the inheritance contract. Qualification under the law of an inheritance contract, with which the relationship is most closely related to the right to wait for future inheritance by the law of the essence of this relationship, narrows the legal possibilities of contractual succession parties’

transactions to prove the necessary complexity in the execution of obligations under a particular transaction. This method does not allow to avoid the main shortcomings of qualification under the law, which is prescribed imperatively by the rules of *future inheritance* conflict factor for legal regimes determined by the legal categories *inter vivos* and *mortis causa* for the legal regulation prescribed by essential terms of the legal regime *intentio mortis causa*. The reason for this is that the legal concepts *inter vivos* and *mortis causa* are qualified in legal categories that are essential for them, and this qualification may not coincide with the essential components of the legal regime *intentio mortis causa* in the formation of the object base of the *future inheritance* conflict factor. The most difficult problem in this case is the need to apply conflict law norms legal concepts at the stage of choosing a law before conflict issue resolving.

### **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Legal norm, called *the right to wait for future inheritance* legal category constituted conflict factor, forms the legal basis for two legal transactions essential constituted parts – analyzing this rule, it is possible to conclude that on the basis of this rule it is possible to conclude not only an inheritance agreement (Civil Law, section 639), but also a donation agreement (Civil Law, section 1914). Donation in this case is understood as the release of the other party to the agreement from obligations. In this case, the question of the degree of legal privileges of persons entering into an agreement and, accordingly, the degree of obtaining legitimate benefits corresponding to the concluded agreement will be appropriate. Of course, the contract to be concluded can be titled as succession or inheritance agreement, but whether this contract will mediate real relations between the parties to this contract by the heirs named by agreement or contract exists as a question than an answer. Validity and content of a legal transaction, ascertained by *future inheritance* collision factor primarily represents the action of the authorized subject of the agreement on a specific or abstract due to *future* collision factor object, and vice versa.

### **SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ**

In the situation of the norm, designated by legal category *the right to wait for future inheritance* does not seem to be unambiguous to determine which object will be affected by the subjects. Therefore, it will not be possible to determine the essential content of legal relations with sufficient accuracy. And since it is the content that belongs to the category of essential components of a legal transaction, the impossibility of its precise definition makes legal transaction unstable and, as a result, possibly invalid.

### **PRIEKŠLIKUMI. SUGGESTIONS. ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

To determine the legal unambiguity of the essential constituent parts of *the right to wait for future inheritance* conflict factor, the structure of inheritance rights and inheritance obligations, determined by the competent law for the inheritance agreement as an essential component of the donation agreement, must be developed.

The structure of inheritance rights and obligations should include the following elements: an inheritance agreement, an agreement on the appointment of an heir, inheritance contracts in favor of a third party, other deals and agreements and their legitimate combinations, including *inter vivos*, *mortis causa* and *inter vivos intentio mortis causa* general clauses' rules and these clauses' private particular properties. The assumption that the existing legal regulation in the situation of determining the legal unambiguity of the essential constituent parts of *the right to wait for future inheritance* conflict factor and, as a consequence, the jurisdiction for above mentioned institutions will be the same for all of the above institutions, is quite controversial due to the provisions of regulatory normative acts.

Conflicting issues of qualification – in this case, the division of objects of law determined by provisions *inter vivos*, *mortis causa* and *inter vivos intentio mortis causa* general clauses’ – will raise problems in legal forms’ determination which provide imperative norms for movable and immovable property acquisition.

Summing up the above, it seems reasonable to assert that, depending on the type of inheritance agreement, the qualification of property objects as a substantive form and, accordingly, jurisdiction can change according to the state of fulfillment of inheritance obligations, recognition of their structure by the competent judicial authorities. Also, a legal methodology for changing the substantive form of the essential constituent parts of *the right to wait for future inheritance* conflict factor, depending on the applied form of procedural recognition, should be provided.

In turn, conflicts of jurisdiction should be prevented or removed by planning the parties to implement their rights and obligations, taking into account the peculiarities of the execution of contractual inheritance transactions determined by the conflict of laws rules of the states in which the parties plan to submit requests for recognition.

### **KOPSAVILKUMS**

Pamatojoties uz iepriekš minēto, netika noskaidrota un, attiecīgi, noteikta mantojuma tiesību un saistību tiesību piemērošanas metodoloģija, nosakot tiesību dihotomijas būtiskās sastāvdaļas, kurai būtu jānošķir tiesisko regulējumu kompleksa rakstura kolīzijas faktorā tiesības gaidīt nākamo mantojumu kā pamats saistību tiesību normu rašanai un izbeigšanai, nav skaidrs. Iemesls tam ir tas, ka kolīzijas faktors nākamais mantojums nav norobežojošs un izsmeljošs nozīmē, ka īpašuma tiesību normu rašanas pamats uz mantojuma masas objektiem.

### **РЕЗЮМЕ**

На основании сказанного выше неясна методология применения норм наследственного и обязательственного права в деле определения существенных составных частей правовой дихотомии, которая должна разделять правовое регулирование в комплексном коллизионном факторе *право ожидания будущего наследства как основание возникновения, содержания и прекращения норм обязательственного права*. Причина данного в том, что коллизионный фактор *будущее наследство* не является разграничивающим в смысле возникновения индивидуально определенных объектов права собственности на наследственное имущество.

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

1. Civil Law of the Republic of Latvia. Part One. Family Law // Valdības Vēstnesis, 41, 20.02.1937. With amendments.
2. Civil Law of the Republic of Latvia. Part Two. Inheritance Law // Valdības Vēstnesis, 41, 20.02.1937. With amendments.
3. Civil Law of the Republic of Latvia. Part Four. Obligations Law // Valdības Vēstnesis, 41, 20.02.1937. With amendments.

# COLLISION SITUATIONS IN CONTRACTUAL SUCCESSION AS A SIGNIFICANT LAW NORMS DEFINITION CONSEQUENCES RESULT

**Edvard Pilipson**, Latvia,  
Riga Stradiņš University,  
Doctoral department Legal sciences  
e.pilipsons@privattiesibas.lv  
Scientific supervisor: Dr. Ivar Kronis  
Riga Stradiņš University

## ANOTĀCIJA

Šī referāta problemātiskā joma ir saistību tiesību normu piemērošanas situācija attiecībā uz mantojuma tiesību normām. Līgumiskās mantošanas darījumu un līgumu tiesisko regulējumu, nosaka saistību tiesību normu aktīvā un atpakaļejošā mijiedarbība attiecībā uz mantojuma tiesību normām. Šī mijiedarbība izraisa dažāda rakstura kolīzijas situācijas. Galvenais konfliktsituāciju iemesls ir likumu sistēma, kas iedarbojas uz tiesiskajām attiecībām. Attiecīgi pētījuma mērķis ir noteikt priekšmetisku lauku, kurā ietvaros iepriekš minēto līgumiskās mantošanas darījumu un līgumu imperatīvo normu mijiedarbība nodrošinās kolīzijas situāciju risināšanu atbilstoši piemērojamiem tiesību aktiem.

**Atslēgas vārdi:** būtiskās tiesību normas, kolīzijas, līgumiskā mantošana, mantojuma tiesības, saistību tiesības, tiesību normu piemērošana

## АННОТАЦИЯ

Проблемной областью данного реферата является ситуация применения норм обязательственного закона в отношении норм наследственного закона. Правовое регулирование сделок и договоров, входящих в систему договорного наследования и, как следствие, образование существенных составных частей данного института определяется активным и ретроактивным взаимодействием норм обязательственного права в отношении норм права наследования. Данное взаимодействие вызывает ряд коллизионных ситуаций. Основной причиной коллизионных ситуаций является система законов и их норм, действующих на возникающие и прекращающиеся правоотношения. Целью исследования является определение предметной области, в рамках которой взаимодействие норм договорного наследования указанных выше законов будет обеспечено правомерное разрешение коллизионных ситуаций.

**Ключевые слова:** договорное наследование, коллизионные ситуации, наследственное право, обязательственное право, применение правовых норм, существенное право

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

The problematic area of this essay is the situation of the application of the norms of the law of obligations in relation to the norms of inheritance law (Civil Law, sections 639, 1672, 1673). The legal regulation of transactions and contracts that are part of the system of contractual succession and, as a result, the formation of the essential constituent parts of this institution is determined by the active and retroactive rules interaction of obligation law in relation to the rules of inheritance law. This interaction causes a number of collision situations. The main reason for conflict situations is the system of laws that are the legal basis and, accordingly, act on emerging and terminating legal relationships.

The aim of the study is to determine the subject area within which the interaction of the rules of contractual succession of the above laws will ensure conflict situations' lawful resolution.

In the process of the subject area defining, the main problem is the consistency and continuity of the conflict laws norms and rules which form a connection between the rules of obligation law and the rules of inheritance law for the emergence of essential components of deals and agreements that make up the system of contractual succession.

In this case, it is necessary to mention the provisions of Civil Law section 1673. This rule establishes that *a contract and a will establish a solidary obligation only when expressly stated by the contracting parties or the testator.*

In this provision, it is rather difficult to discern the consistency and continuity of the regulatory impact of the rules of obligation law on the formation of rules of contractual succession, required by the essential components of the subject area of the application of the norms of the law of obligation in relation to inheritance law norms.

The definition and subsequent recognition of compatibility and continuity is important for the formation, in particular, of the object composition of the hereditary mass in the situation of a concluded inheritance agreement or joint or mutual wills (Civil Law, section 604) drawn up by authorized persons.

The situation described above, being one of many similar situations in contractual succession, is associated with the concept of the limits of application and action of conflict of laws rules. The application of the norms of the law of obligations must not violate the foundations of the norms of inheritance law. To resolve this conflict, the law has developed a special institution – a clause on the application of legal norms based on direct meaning. In this case, this clause can be defined as follows: the inheritance law selected on the basis of the conflict of laws rule of law of obligations does not apply, and the subjective rights arising on its basis are not recognized if the consequences of such application contradict the rules of inheritance law, according to which the hereditary mass essential components of the inheritance law are determined.

### **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

As of the present moment, conflict laws rule formed by the impact of the substantive law of obligations on the substantive inheritance law does not represent a special legal technique, the use of which, according to essential rules of legal technique, should lead to the creation of a rule of contractual succession law through the use and correct legal action of the law of obligations in regarding to inheritance law norm.

Conflict law rule as a rule of law that forms agreements and deals of contractual succession does not constitute as law rule, because it does not contain rules of conduct, determined by the competent inheritance law in its mandatory rules for the formation of a hereditary mass, which could be considered independently of the rules of conduct dictated by law inheritance enshrined in the law of obligations, defining the goals mentioned above.

The reference of this kind, the conflict law rule of inheritance law does not carry out the proper acceptance of the rules of the binding rule in the legal order of the deals and agreements of contractual succession.

Thus, conflict law norm, prescribing by the essential rules of the law of obligations regulatory function of does not manifest itself in conjunction with the rules of inheritance law.

According to the terms of legal regulation of agreements and deals of contractual succession, a conflict of laws inheritance rule must fulfill three interrelated functions in relation to the rule of obligation: 1) determine the subject matter of regulation of rules of obligation in the formation of rules of inheritance law; 2) to determine the criteria on the basis of which the choice of the norms of law of a particular legal regime in relation to the operation of the norms of the law of obligations is made; 3) to give legal force to the norms of law of obligations, allowing them to act in a situation of creation of hereditary mass objects.

In turn, the rule of law of obligations has the character of a legal norm for the formation of hereditary mass objects only until the moment of opening the inheritance.

After the onset of this moment, the rule of law of obligations acquires only an evaluative, qualifying nature. In this case, the qualifying nature of the emerged norm is used only to assess the property contribution of the person appointed by the heir in relation to the legality of the occurrence or termination of the corresponding objects of the estate.

As a result of the aforementioned reference of the rules of this conflict laws rule of law of obligations to the rules of essential rule of inheritance law, the borrowing of its rational element,



as an imperative rule of behavior of entitled persons in the process of creating objects of contractual succession law, does not occur.

The rational element in this case understands as a resolution of conflicts arising in the combination of the concepts *inheritance – legal entity* and *contractual succession – a person in legal intention*.

Main difficult case in this situation is that the imperative element of the rule of inheritance law, to which the reference is made, is created using legal means which have an alternative legal nature.

Legislator, expressing its will to apply the rule of inheritance law in referring to law of obligations conflict laws rule, did not provide situational law norms formation which legal force actions retroactively in the legal situation arising after the opening of the inheritance.

This phenomenon that gives the norm of the substantive law of obligations an irregular character, not allowing the material inheritance rule to act jurisdictionally within the framework of the legal regime of the norms of the law of obligations.

The consequence of this reference to the law of obligations is its inappropriate interaction with the rules of inheritance law.

At the moment, the incorporation of the rule of law into the legal order of the law of contractual succession exists as a process that consists of two stages. The first stage is an analysis of the rule of law and recognition of the nature of the legal norm behind it. In the case of recognition of its effectiveness – determination of the presence in norm both rational and imperative elements. The second stage is the transfer of the rule of law of obligations into legal order, dictated by essential components of the law of contractual succession of a rational element of the rule of inheritance law.

With proper treatment and this kind of interaction to the rule of inheritance law, the inheritance rule should borrow all three logical elements of the rules of behavior of the rule of obligation and the subsequent formation of the rules of law of contractual succession.

## **SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ**

In above mentioned mechanism of action of conflict of laws rules of substantive law of obligations as rules with reference nature, presents contractual succession imperative norms formation and termination consistency and logic absence. According to this conflict laws rules in situation of the substantive law of obligations of interaction with inheritance law conflict laws norms do not correspond with essential rules of legal technique, prescribing obligation law norms termination. At the moment, interaction of a conflict laws norm with a rational element of the obligation law corresponding law norm, the formation of a hereditary substantive law norm which prescribes the status of the hereditary mass in relation to the interaction of the norms of the concepts *inheritance – legal entity* and *contractual succession – a person in legal intention* does not occur.

## **PRIEKŠLIKUMI. SUGGESTIONS. ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

The method of resolving conflicts in the perception of the conflict rules of laws of obligation law norms of the law of inheritance in relation to the preemptory norms establishing the status of the hereditary mass should be the rule establishing the situation according to which the later established rule of the law of contractual succession as a significant law complements previously existing law of obligation rule within the allowed by essential norms inheritance law. Elimination of spatial and substantive collisions should be conditioned by the operation of legal norms within strict boundaries formed by hereditary norms of a retroactive nature in relation to the substantive norms of obligation law.

Directly by this way the social relations arising within the legal norms of contractual succession established and regulated by a given set of norms, will possess with the same limits of legal regulation. There will be a coincidence of the boundaries of legal relations of contractual

succession and the boundaries of the norms of this legal regime in relation to the emergence of property rights and forms of inheritance, permissible by contractual succession.

### **KOPSAVILKUMS**

Šīs esejas priekšmets ir metodes piedāvājums, kas apraksta saistību tiesību kolīziju normu uztveres pretrunu un šķēršļu risināšanai ar mantojuma normām attiecībā un imperatīvam normām, kas nosaka mantojuma masas statusu. Aprakstīti nosacījumi, kuru ietvaros norma, kas nosaka situāciju, saskaņā ar kuru vēlāk nodibināta līgumiskās mantošanas tiesību norma kā būtisko tiesību iekārtas sastāvdaļa papildina iepriekš spēkā esošo saistību tiesību normu mantojuma tiesību normu likumiskās ietvaros.

### **РЕЗИОМЕ**

Предметом данного реферата является предложение способа разрешения коллизий в восприятии норм коллизионного обязательственного права нормами права наследования по отношению к императивным нормам, устанавливающих статус наследственной массы. Описываются условия, при которых правило, устанавливающее ситуацию, согласно которой позже установленная норма права договорного наследования в качестве существенного права дополняет ранее действовавшую норму обязательственного права в пределах допускаемых нормами права наследования.

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

1. Civil Law of the Republic of Latvia. Part Two. Inheritance Law // Valdības Vēstnesis, 41, 20.02.1937. With amendments.
2. Civil Law of the Republic of Latvia. Part Four. Obligations Law // Valdības Vēstnesis, 41, 20.02.1937. With amendments.

# ПРАВА НА ОБЪЕКТЫ ДИЗАЙНЕРСКОГО ТВОРЧЕСТВА В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ

**Dzhendubaeva A. Samira**, Russia,  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Postgraduate course, specialty «Civil Law; Business Law;  
Family Law; Private International Law»  
Dsa252@yandex.ru

*Scientific Advisor:* **Ekaterina A. Sviridova**, Cand. Sci. (Law), Assoc. Prof.,  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow, Russian Federation

**Джендубаева Самира Азаматовна**,  
ФГОБУ ВО "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации"  
Аспирант, специальность «Гражданское право;  
предпринимательское право; семейное право;  
международное частное право»  
Dsa252@yandex.ru

*Научный руководитель:* Свиридова Екатерина Александровна,  
кандидат юридических наук, доцент,

ФГОБУ ВО "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации"

## ABSTRACT

Modern high technologies open up new opportunities for the creation and development of extraordinary results of intellectual activity. Currently, plagiarism, which has taken root on a global scale, and the development of artificial intelligence represent a huge legal problem for a systematically developing institute of intellectual property. This problem goes beyond the classical approaches to the legal regulation of design objects, which are the most relevant in the professional environment of designers. This study is devoted to the rights to objects of design creativity, taking into account the transition of many creative processes to create the results of intellectual activity in cyberspace.

**Key-words:** design, copyright, results of intellectual activity, patents, legal culture, brand, innovation, marks.

## АННОТАЦИЯ

Современные высокие технологии открывают новые возможности для создания и развития неординарных результатов интеллектуальной деятельности. В настоящее время укоренившийся в глобальных масштабах плагиат и развитие искусственного интеллекта представляют собой огромную правовую проблему для планомерно развивающегося института интеллектуальной собственности. Эта проблема выходит за рамки классических подходов в вопросах правового регулирования объектов дизайна, которые являются наиболее актуальными в профессиональной среде дизайнеров. Данное исследование посвящено правам на объекты дизайнерского творчества с учетом перехода многих креативных процессов по созданию результатов интеллектуальной деятельности в киберпространство.

**Ключевые слова:** дизайн, копирайт, результаты интеллектуальной деятельности, патенты, правовая культура, бренд, инновации, товарные знаки.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Современное законодательство в области интеллектуальных прав подвергается многочисленным испытаниям, когда речь идет о правах на объекты дизайнерского творчества. Во многих правовых системах мира институт интеллектуального права сам по себе является относительно новым и охватывает ту сферу правоотношений между гражданами, которая со временем все больше осложняется не только недостатком юридических концепций и эффективных правовых норм, но и технологическими новшествами, которые имеют непосредственное отношение к созданию, владению и распоряжению объектами с ярко выраженным творческим элементом.

Цель данного исследования – во-первых, проанализировать эффективность нормативных правовых актов в России и за рубежом на предмет обеспечения полноценного правового регулирования в отношении объектов дизайна с учетом развития уже имеющихся высоких технологий и предполагаемых будущих технологий, к которым постепенно подходит мировое сообщество; во-вторых, рассмотреть те проблемы, которые возникают с усилением роли дизайна в киберпространстве и реальности, дополненной виртуальными элементами.

В работе используются методы анализа и индукции для рассмотрения текущего международного законодательства и особенностей адаптации норм интеллектуального права применительно к термину «метаверс», под которым понимается виртуальное многопользовательское пространство, доступное в режиме реального времени посредством современных VR-технологий.

## **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Для анализа интеллектуальных прав на объекты дизайнерского творчества необходимо, прежде всего, дать правовую характеристику самим объектам дизайна, выделив их из числа широко известных результатов интеллектуальной деятельности (далее РИД). Важность предлагаемого обособления объектов дизайнерского творчества в самостоятельную и общепринятую категорию РИД заключается в том, что такое обособление позволит нивелировать зависимость понятийного аппарата, зависящего от языкового барьера, различных трактовок термина «дизайн» в юриспруденции, на обыденном уровне и в профессиональной дизайнерской среде.

В настоящий момент законодательство в области интеллектуального права представляет собой перечень различных международных соглашений, директив и национальных законов, среди которых главенствуют: Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883 года, Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений 1886 года, Мадридское соглашение о международной регистрации знаков 1891 года и Стокгольмская конвенция 1967 года, учредившая Всемирную организацию интеллектуальной собственности (далее ВОИС).

Ни в одном из указанных документов дизайн не представлен в той мере, в которой того требует сложившаяся с годами дизайнерская практика, более того – нет определения термина «дизайн», которым постоянно пользуются создатели РИД, занимающиеся работой дизайнера. Профессионалы и бизнесмены сталкиваются с правовым вакуумом, который возник в силу большей ориентации текущей законодательной мысли в сторону художественной литературы, кино- и музыкальной индустрии. Отсутствие термина «дизайн» в документах, заложивших основу и базовые представления об интеллектуальной собственности, компенсируется развернутым национальным законодательством наиболее развитых стран мира, а также тех стран, в которых защита интеллектуальной собственности один из ключевых факторов экономической стабильности и развития, что особенно важно для стран, где главенствующую роль играет туризм.

Многочисленные акты об индустриальном дизайне (например, Канады, Индии, Хорватии, Ирландии, Кении и др.) [1] – наиболее яркий пример того, как потребность в правовом регулировании и систематизации дизайнерских решений приводит к преобразованию в законодательной системе. Многие страны мира, в которых дизайн представляет собой национальное достояние, пользуются возможностями Гагского соглашения о международном депонировании промышленных образцов, благодаря которому желающие обеспечить своему РИД международную защиту подают соответствующую заявку в ВОИС и получают охрану своих работ на территории всех стран-членов ВОИС. При этом они приводят свое законодательство за счет этих актов об индустриальном дизайне в соответствие с международными стандартами.

Ранее упомянутая разница в трактовке термина дизайн отчетливо прослеживается в ходе сравнения положений зарубежного и российского законодательства. Дизайн упомянут в ст. 1259 ГК РФ, без раскрытия термина, пришедшего к нам из иностранного языка. При этом, по мнению законодателя, под дизайном предполагаются лишь те объекты с ярко выраженным творческим элементом, которые представляют собой в основном промышленные образцы, не получившие еще соответствующего патента, в силу чего они в лучшем случае защищены лишь авторским, а не патентным правом. В перечне РИД, закрепленном в ст. 1225 ГК РФ дизайн не представлен как обособленная категория и может быть признан охраняемым только в случае, когда речь идет о промышленных образцах и товарных знаках. Это подразумевает лишь ограниченную категорию дизайнерских объектов, в частности, модные изделия одежды, мебели, эксклюзивные предметы интерьера и быта, а также логотипы известных брендов.

Согласно имеющейся судебной практике, российский законодатель признает только материально выраженные объекты дизайнерского творчества и обеспечивает правовое регулирование для тех из них, что были зарегистрированы в соответствующем органе государственной власти. Это происходит при условии соблюдения критериев патентоспособности, в числе которых нет упоминания дизайнерских решений, которые играют ключевую роль при создании промышленных образцов и товарных знаков.

В то же время в США, странах Южной Америки, Европы, Африки, Австралии и Океании понятие «дизайн» имеет более широкую трактовку. Само слово «дизайн» на законодательном уровне подразумевает под собой вид продукта в целом или его части, внутренние линии, контуры, силуэт, текстуру, фактуру продукта или его орнамента, а сам продукт подразумевает дизайнерские шрифты, символы, композицию, упаковку и прочие компоненты, которые в свою очередь могут делать продукт комплексным или отсоединяться от него в самостоятельные единицы [4].

Стоит отметить и то, что под дизайном понимается более широкий спектр предметов быта – не только изделия под марками известных брендов или с исключительно выразительными внешними особенностями, но и любой предмет, который представляет собой сочетание эстетики и функции, обладающий новизной и оригинальностью. В тех случаях, когда выявить единоличного создателя дизайна невозможно, но, тем не менее, существует сам дизайн (например, в силу исторического, культурного наследия на определенной территории), таким объектам дизайнерского творчества было дано определение «традиционных выражений культуры», предложенное в Типовых положениях ВОИС-ЮНЕСКО в 1982 году [3]. Во многом такие объекты являются объектами общественного достояния, но как за их созданием, так и за распространением традиционного дизайнерского стиля следят местные контрольные органы в области защиты интеллектуальных прав.

Разница в правовом регулировании дизайнерских объектов становится особенно существенной преградой в эпоху глобализации и формирования единого виртуального пространства в сети Интернет. Ни промышленные образцы, ни зарегистрированные товарные знаки не защищены в полной мере от плагиата в киберпространстве, на которое в последнее время инвесторы крупных корпораций обращают особое внимание. Прежде известные лишь в художественной фантастике реалии виртуального мира, в котором возможно полноценное существование, становятся обозримым будущим. Некоторые владельцы крупных брендов готовятся к этому будущему уже сегодня. Так компания «Nike» уже подала заявки согласно Международной классификации товаров и услуг (МКТУ) на регистрацию своих товарных знаков в виде логотипов в категории объектов как элементов, наносимых на виртуальные товары, используемые в виртуальных магазинах. Тем самым она готовит себя имеющимися уже сегодня правовыми средствами к деятельности в формирующейся цифровой среде.

Представляется дискуссионным и весьма важным вопрос о том, как будут регулироваться права на нематериальные объекты дизайнерского творчества в

киберпространстве [2], которое в то же самое время само является определенным дизайнерским продуктом. Термин «метаверс» приобрел уникальную значимость в бизнес-среде, где многие уже давно существующие виртуальные коммуны (в основном сложившиеся вокруг популярных компьютерных игр, как, например, Minecraft или Fortnite) приобрели статус виртуальных вселенных. Теперь за счет интеграции огромного числа интеллектуальной собственности в единый доступный любому пользователю монолит объектов дизайнерского творчества их рассматривают как предтечи будущего единого «бесшовного» виртуального пространства.

Несмотря на популяризацию концепции метаверса, для реализации этой идеи с точки зрения права - а именно прав на объекты дизайнерского творчества, - нет единых подходов и методов правового регулирования, которое бы могло обеспечить эту новую ветвь развития и создания РИД. Очевидно, что для обеспечения трансформации объектов дизайнерского творчества из глобального материального мира в глобальный виртуальный мир требуются новые законодательные решения.

## **SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ**

Интеллектуальные права на объекты, созданные и распространяющиеся внутри метаверса, одна из главных проблем будущего правового регулирования. Остро встает вопрос о том, насколько концепция материально выраженных идей, закрепленная в подавляющем большинстве нормативных правовых актов об интеллектуальной собственности, может прижиться к новым условиям виртуального мира.

Виртуальное пространство (например, многопользовательских игр) не может существовать само по себе и разрабатывается творческим трудом команды дизайнеров. Они создают понятный интерфейс и все те объекты виртуального мира, с которыми приходится взаимодействовать цифровому «я» пользователя, поскольку без креативной деятельности, воплощенной в цифровом формате, эти объекты не существуют в реальности, как и сами аватары пользователей, созданные как дизайн-объекты с функцией персонификации.

В частности, рассматриваются несколько крупных блоков интеллектуальной собственности, которые необходимо адаптировать к реалиям единого виртуального пространства. К ним относятся промышленные образцы, товарные знаки и объекты авторского права, создаваемые или перемещаемые из реального мира в цифровой мир, или непосредственно созданные в метаверсе.

На наш взгляд:

1. На первом этапе предлагается рассмотреть возможность распространения имеющихся прав на материальные объекты дизайнерского творчества и на объекты в виртуальном пространстве. Это положение касается зарегистрированных промышленных образцов и товарных знаков.
2. Поскольку в настоящее время даже крупные компании не могут перевести свои объекты интеллектуального права из материально выраженных в цифровые, на современном этапе предлагается признавать общеизвестность крупных брендов и в метаверсе, если РИД этих компаний будет иметь свои цифровые аналоги в виртуальной среде.
3. Предлагаемые решения позволят защитить виртуальные аналоги материальных объектов дизайнерского творчества от правонарушений в формирующемся киберпространстве.

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

1. Industrial Design Act and Acts on Amendments to the Industrial Design Act (OG Nos. 173/2003, 76/2007, 30/2009, 49/2011 & 46/2018) - <https://wipolex.wipo.int/en/legislation/details/18123> (06.12.2021)
2. Antoniou McCollum & Co LLC. Law in the Metaverse. – 2021. - <https://amc.law/metaverse-law/> (06.12.2021)
3. Traditional Cultural Expressions. WIPO. - <https://www.wipo.int/tk/en/folklore/> (06.12.2021)

4. Директива Европейского Парламента и Совета Европейского Союза 98/71/ЕС от 13 октября 1998 г. "О правовой охране промышленных образцов" - <https://base.garant.ru/2570163/> (07.10.2021)
5. Часть четвертая Гражданского кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ - <https://base.garant.ru/10164072/7d7b9c31284350c257ca3649122f627b/> (07.10.2021)

# ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ЭВТАНАЗИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19 В СТРАНАХ ЕС

**Armen Gabrielyan**, Latvija,  
Dr.iur. Doc. Baltijas Starptautiskā Akadēmija, Rīga  
armen.gabrielyan@gmail.com

**Jekaterina Žukovska**, Latvija,  
Mg.iur. Baltijas Starptautiskā Akadēmija, Rīga,  
Doktorantūra, Juridiskās zinātnes  
et@gratisot.lv

Zinātniskais vadītājs Dr.iur. Doc. **Armen Gabrielyan**, Latvija,  
Baltijas Starptautiskā Akadēmija, Rīga

## ANOTĀCIJA

Globālā situācija ar pandēmiju ko izraisīja COVID-19, aktualizēja daudz jautājumu visnotaļ dažādās jomās, kā, piemēram, tiesības, ekonomika, sabiedrība un ētika. Dotais raksts ir veltīts tā izpētīšanai, vai tās valstis, kur eitanāzija agrāk nebija legalizēta vai sociāli pieņemama, ir pieņēmušas eitanāzijas INSTITŪTA ieviešanas politiku. It īpaši, autori aplūko tādu valstu piemērus, kā Spānija, Portugāle un Francija.

**Atslēgvārdi:** Eitanāzija, Koronavīruss, COVID-19, Gados vecāki cilvēki, Dzīves kvalitāte.

## ABSTRACT

The global pandemic situation created by COVID-19 has raised many questions in areas as diverse as law, economics, society and ethics. This article examines whether those European countries where euthanasia was not previously legalized or socially acceptable adopted the policy of introducing the institution of euthanasia. In particular, the authors look at examples from countries such as Spain, Portugal and France.

**Key words:** Euthanasia, Coronavirus, COVID-19, Elderly, Quality of life

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Чрезвычайная ситуация, созданная пандемией коронавируса, послужила поводом для многочисленных исследований этого патогена и способов решения борьбы с ним, в том числе – расширения правовых решений задач, влияющих на качество жизни молодых и, тем более – пожилых людей. Одной из таких тем в условиях пандемии COVID-19 стала тема легализации эвтаназии.

Ранее в таких странах, как Испания, Португалия и Франция, не был узаконен институт декриминализации эвтаназии, отменяющий уголовную ответственность за эвтаназию, и позволяющий её легальное применение. Идея, которая побуждает страны принять законы в пользу эвтаназии – это признание права человека, страдающего серьезным, болезненным и неизлечимым заболеванием, который был проинформирован о вероятном исходе этого состояния и доступных медицинских вмешательствах, чтобы обратиться за легальной медицинской помощью, чтобы принять достойную смерть.

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

### Испания

25 июня 2021 года, в условиях глубокой пандемии COVID-19, вступает в силу закон о легализации эвтаназии в Испании. Органический закон (фундаментальный или конституционный) “Ley Orgánica 3/2021, de 24 de marzo, de regulación de la euthanasia”, [1] более известный, как закон об эвтаназии был принят 18 марта 2021 года, конгрессом



Испании 202 голосами “за”, 141 голоса “против” и 2 воздержавшийся. Испания становится седьмой страной в мире (четвертой в ЕС), легализовавшей эвтаназию, после Нидерландов, Бельгии, Люксембурга, Колумбии, Канады и Новой Зеландии (закон утвержден, но вступит в силу в ноябре), а также в некоторых штатах США.

С исторической точки зрения Испания прошла длительный путь, прежде чем парламенту удалось одобрить законопроект об эвтаназии. В 1984 году в стране была основана ассоциация "Право умереть достойно", которая выступала за право каждого человека свободно распоряжаться своей жизнью, а также свободно и на законных основаниях выбирать момент ее завершения. Спустя два года был одобрен закон о здравоохранении, который позволял пациентам отказываться от лечения при условии выписки по собственному желанию.

Согласно опросам общественного мнения, жители Испании с каждым годом все больше поддерживают "право на достойную смерть". Так, в 1988 году 53% подданных королевства высказывались за то, чтобы неизлечимо больные пациенты имели возможность умереть. Как свидетельствуют данные опроса 2019 года, который опубликовала компания *Metroscopia*, [2] 87% опрошенных заявили, что неизлечимо больной имеет на право на безболезненную достойную смерть. Согласно опросу “Sigma Dos” для газеты “El Mundo”, опубликованному в январе 2021 года, 69,8% населения высказались за регулирование, а 20,5% высказались против него. [3] Несмотря на споры, которые хотели вызвать некоторые консервативные секторы страны, Центр социологических исследований Испании заверил, что 87% испанцев выступают за возможность прибегнуть к эвтаназии, если пациент того пожелает. Уровень одобрения намного выше, чем у других законов, таких, как например право на бесплатные аборт. Таким образом Парламент Испании принял закон, разрешающим людям старше 18 лет с серьезными и неизлечимыми заболеваниями, которые вызывают “невыносимые страдания”, добровольно уйти из жизни.

Органический закон об эвтаназии “Ley Orgánica 3/2021, de 24 de marzo, de regulación de la eutanasia” на территории Испании, создает правовую основу, которая дает начало новому праву - права на эвтаназию. Цель закона состоит в том, чтобы дать возможность неизлечимо больным лицам, право на реализацию акта эвтаназии или помощь в самоубийстве, для лиц, страдающих “серьезным и неизлечимым заболеванием” или находящихся в “хроническом и недееспособном состоянии”, приводящим к потере трудоспособности, которое влечет за собой большую потерю автономии лица, а также вызывает “постоянные и невыносимые физические или психологические страдания”, без возможности излечения или улучшения данного состояния. На основании статьи 3 пункта “g” части 1.<sup>а</sup>) и 2.<sup>а</sup>) Органического закона об эвтаназии, акт эвтаназии можно совершать, как в активной так в пассивной форме. [4] Отличие активной формы эвтаназии от пассивной, заключается тем, что под термином “активная эвтаназия” понимается умышленное причинение быстрой и безболезненной смерти неизлечимо больному лицу по его просьбе с целью избавления его от мучительных физических и психических страданий, осуществленное по мотиву сострадания. Активная эвтаназия. (Active euthanasia) Она осуществляется врачом путём применения активных медико-социальных действий, в результате чего наступает быстрое и безболезненное наступление смерти человека. Это может выражаться в применении к неизлечимо больному лицу по его просьбе лекарственных препаратов или их передозировки. Пассивная эвтаназия. (Passive euthanasia) Под пассивной эвтаназией следует признать прекращение (отказ) или ограничение (воздержание) оказания медицинской помощи, в лечении неизлечимо больного, осуществляемое по мотиву сострадания, по его просьбе с целью избавления его от непрекращающихся мучительных физических и психических страданий, что ускоряет наступление естественной смерти.

Это может быть выражено в отключении от аппарата жизнеобеспечения, как правило, людей, которые годами не приходят в сознание, страдают от серьезных органических нарушений нервной системы, что обрекает их на исключительно

растительный образ жизни. [5] В тексте закона, так же оговаривается о предварительном медицинском распоряжении (Advance directive) лица на случай его клинической недееспособности (утраты самостоятельности), который должен быть оформлен в письменной форме с указанием даты и подписи лица, с внесением в историю болезни пациента. У пациента так же есть возможность отозвать свое прошение об эвтаназии в “любое время и в любой форме” без необходимости указания причин. Предварительное медицинское распоряжение на оказание медицинской помощи на случай утраты самостоятельности (Advance directive) — это юридический документ, в котором указывается волеизъявления пациента, в котором выражаются личные предпочтения относительно медицинского обслуживания или назначения кого-либо действовать от имени пациента. Предварительные медицинские распоряжение подготавливается до того, как возникнет болезнь или обстоятельства, которые лишат вас способности активно принимать решение о своем лечении. [6]

Что касается юридических ограничений, статья 5 пункта “а)” закона об эвтаназии устанавливает, что любое лицо, достигшее совершеннолетия и обладающее дееспособностью действовать и принимать решение, может запросить и получить эту помощь при условии, что лицо страдает “серьезным и неизлечимым заболеванием” или находится “хроническом и недееспособном состоянии”, которое влечет за собой большую потерю автономии лица, а также вызывает “постоянные и невыносимые физические или психологические страдания”, без возможности излечения или улучшения данного состояния.

Для запроса об эвтаназии лицо должно иметь испанское гражданство, постоянное место жительства в Испании или имеющее свидетельство о регистрации, которое доказывает, что лицо не менее двенадцати месяцев имеет постоянное проживание в Испании. Желающим воспользоваться правом на эвтаназию, нужно будет отправить два письменных запроса, с интервалом не менее 15 дней, с условием, что лицо должно быть “полностью осведомленным и в здравом уме” при подаче запроса эвтаназии. Кроме того, заболевание должно соответствовать критериям тяжести, потери автономии и неизлечимости, упомянутым выше, и пациент должен иметь возможность принимать решение «автономно, сознательно, осознанно» и без давления со стороны третьих лиц. Врач может отклонить запрос, если требования не соблюдены.

### Португалия

29 января 2021 года парламент Португалии принял законопроект об эвтаназии “Despenalização da Morte Medicamentosa Assistida – Декриминализация самоубийства с врачебной помощью “. За законопроект проголосовали 136 депутатов, 78 высказались против и четверо воздержались. Закон разрешает эвтаназию людям старше 18 лет, если они неизлечимо больны и страдают от длительной и невыносимой боли. Разрешение распространяется только на граждан Португалии и тех, кто законно живет в стране. Но президент республики Marcelo Rebelo de Sousa, не подписал законопроект 18 февраля 2021 года, отправил на рассмотрение в конституционный суд. Но по мнению президента Португалии в законе об эвтаназии использовались “чрезмерно неопределенные” формулировки при определении возможностей использовать медицинскую помощь в акте самоубийства.[7]

Конституционный суд Португалии, в ходе голосования семь из двенадцати судей высказались против нового закона, признав неконституционным закон о декриминализации эвтаназии из-за использования размытых формулировок. В своем решении от 15 марта 2021 года, Конституционный суд, установил, что применение эвтаназии признается возможным, должны быть “четкими, точными, предсказуемыми и поддающимися контролю”. [8] Судьи заявили об антиконституционном характере закона, что объясняется неопределенностью понятия “нестерпимое страдание” и “необратимое заболевание крайней тяжести”: эти состояния перечислены в законопроекте, как условия для доступа к эвтаназии без

уголовного наказания. После решения суда о несоответствии закона нормам конституции на него было наложено вето президентом страны, а законопроект был возвращен в парламент для исправления статьей которые не противоречат конституции Португалии.

Критики законопроекта, в частности представители домов престарелых, сильно пострадавших от пандемии COVID-19, уже написали письмо в парламент с обоснованием, что сейчас — неподходящее время для его принятия. По словам подписантов, многие в настоящий момент испытывают "большую тревогу, страх в таких вопросах, которые касаются жизни и смерти", в связи с чем следует отложить данное решение.

## Франция

Законопроект о легализации эвтаназии был представлен на рассмотрение французского парламента 8 апреля 2021 года. Этому предшествовал ряд событий на протяжении последних восьми лет.

В июле 2013 года президент Франции Франсуа Олланд заявил о своей личной поддержке декриминализации добровольной эвтаназии во Франции, что было одним из обещаний его президентской кампании («введение права умереть достойно»). Это произошло невзирая на возражения Национального консультативного комитета по этике Франции. / Comité national consultatif d'éthique, который заявил о "злоупотреблениях" в смежных юрисдикциях, декриминализирующих и регулирующих либо добровольную эвтаназию, либо самоубийство с помощью врача. [9]

В январе 2016 года обе палаты французского парламента одобрили меру, которая, не допуская эвтаназии, позволила бы врачам держать неизлечимых пациентов под действием седативных препаратов до самой смерти. [10]

В 2020 году во Франции этот вопрос легализации эвтаназии получил новый импульс из-за дела неизлечимо больного француза Алена Кока, который планировал отказаться от еды и лекарств и транслировать свою смерть в прямом эфире в социальных сетях. Затем, он отступился от своей первоначальной заявки, сказав, что страдания его стали слишком сильными, и тогда в сентябре 2020 года Кок написал президенту Макрону письмо с просьбой: дать ему лекарство, которое позволит ему умереть спокойно. На что президент ответил, что это невозможно по французским законам. «Ваше желание - попросить активную помощь в смерти, что в настоящее время не разрешено в нашей стране», - написал в ответ Макрон.

В период пандемии COVID-19 врачи паллиативной помощи во Франции стали открыто заявлять, что, несмотря на то, что использование эвтаназии является незаконной в стране, существует «соблазн» применять ее, чтобы сделать конец жизни максимально комфортным для пациентов тяжело больных коронавирусом.

В результате, законопроект декриминализирующий эвтаназию был внесен в начале 2021 года Оливье Фалорни, депутатом отколовшейся от парламента фракции *Libertes et Territoires* («Свобода и территории»). [11] По мнению Фалорни, закон поднимает «экзистенциальные вопросы», и положит конец тому, что он назвал национальным «лицемерием», потому что французские жители часто ездили в Бельгию или Швейцарию для оказания помощи в самоубийстве, в то время как французские врачи уже тайно совершали от 2000 до 4000 актов эвтаназии каждый год.

Легализацию эвтаназии поддерживают многие депутаты, в том числе большая часть партии президента Эммануэля Макрона, LREM. Однако, ни резидент, ни его правительство пока не высказались по поводу дебатов, удерживая нейтральную позицию, хотя в 2017 году Макрон официально заявил: «Я сам хочу выбрать конец своей жизни».

Как и в Испании, парламента которой в прошлом месяце стал последним в ЕС, одобрившим эвтаназию, католическая церковь во Франции категорически против эвтаназии. «Когда человек сталкивается со страданиями, решение состоит в том, чтобы не убивать его, а облегчить его боль и сопровождать его», - высказал своё мнение архиепископ Парижа Мишель Апетит.

На данный момент мнения разделились и дебаты продолжаются. В то время как некоторые парламентарии выступают против эвтаназии по этическим или религиозным соображениям, другие считают, что эта тема слишком важна, чтобы ее можно было затронуть всего за один день заседаний Национального собрания. По мнению большинства депутатов парламента Франции, к дебатам необходимо вернуться в преддверии президентских выборов в следующем 2022 году.

## KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Глобальная пандемия COVID-19 имеет многочисленные последствия для основополагающих сфер бытия человека – его здоровья, социальной активности и качества жизни в целом. Когда общество сталкивается с проблемами, выходящими за рамки прогнозов, возникает ситуация, когда можно измерить социальные и идеологические ориентации, преобладающие в каждой стране. В основе данной статьи лежит оценка общего воздействия пандемии в контексте правовой реальности стран ЕС, создающая условия для легализации эвтаназии.

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

1. Ley Orgánica 3/2021, de 24 de marzo, de regulación de la eutanasia <http://www.boe.es/boe/dias/2021/03/25/pdfs/BOE-A-2021-4628.pdf>
2. 10 claves de la nueva ley de eutanasia y suicidio asistido Las comunidades tendrán que poner en marcha comisiones que decidirán sobre las peticiones de los pacientes <https://elpais.com/sociedad/2021-03-18/10-claves-de-la-nueva-ley-de-eutanasia-y-suicidio-asistido.html>
3. La eutanasia convence a la izquierda, pero no a la derecha
4. <https://www.elmundo.es/espana/encuestas/2021/01/04/5ff2229021efa0d3558b468d.html>
5. Ley Orgánica 3/2021, de 24 de marzo, de regulación de la eutanasia <http://www.boe.es/boe/dias/2021/03/25/pdfs/BOE-A-2021-4628.pdf>
6. A. Gabrielyan Eitanāzijas fenomēns: krimināltiesiskajā, kriminoloģiskajā un medicīniski bioloģiskajā aspektā. GlobeEdit. 2017
7. Lillian Sholtis Brunner; Suzanne C O'Connell Smeltzer. Brunner & Suddarth's textbook of Medical-surgical Nursing, Philadelphia: Wolters Kluwer Health/Lippincott Williams & Wilkins, ©2010.
8. Presidente da República submete decreto da eutanásia ao Tribunal Constitucional <https://www.presidencia.pt/atualidade/toda-a-atualidade/2021/02/presidente-da-republica-submete-decreto-da-eutanasia-ao-tribunal-constitucional/>
9. Tribunal Constitucional derruba lei que descriminaliza eutanásia <https://www.efe.com/efe/portugal/portugal/tribunal-constitucional-derruba-lei-que-descriminaliza-eutanasia/50000441-4488969>
10. "France aims to allow euthanasia despite ethics doubts". *TVNZ News*. 2 July 2013. Archived from the original on 2 July 2013. Retrieved 2 July 2013.
11. "France adopts sedated dying law as compromise on euthanasia". *The Guardian*. Associated Press. 27 January 2016. ISSN 0261-3077. Retrieved 6 December 2016
12. Bill to legalise euthanasia goes before divided French parliament. <https://www.france24.com/en/france/20210408-bill-to-legalise-euthanasia-goes-before-divided-french-parliament>

# NOZIEDZĪBAS NOVĒRŠANAS KRIMINOLOĢISKAIS SATURS

Dr. iur. **Aldona Kipāne**, Latvija,  
Rīgas Stradiņa universitāte, Rīga,  
Juridiskā fakultāte,  
aldonakipane@inbox.lv

## ANOTĀCIJA

Raksta mērķis ir raksturot noziedzības novēršanas jēdziena kriminoloģisko ietvaru. Autore veica speciālās literatūras un prakses analīzi, kas arī raksturo pētījuma novitāti. Mūsdienās Latvijā noziedzības novēršanai tiek pievērsta arvien lielāka uzmanība, un preventīvajās aktivitātēs ir iesaistītas gan tiesībsardzības, gan izglītības iestādes, gan arī sociālie dienesti un nevalstiskās organizācijas.

Kriminoloģiskās realitātes parādību un likumsakarību izziņai tiek izmantotas vairākas zinātniskās pētniecības metodes: speciālās un juridiskās literatūras avotu referatīva analīze; monogrāfiskā metode, indukcija un dedukcija. Pētījuma bāze ir dažādos pētījumos izdarītie secinājumi, zinātnieku un speciālistu atziņas un viedokļi.

**Atslēgas vārdi:** kriminoloģija, noziedzība, novēršana

## ABSTRACT

The aim of the article is to describe the criminological framework of crime prevention. The author performed of an analysis of special literature and practice, which also characterizes the novelty of the research. Nowadays in Latvia crime prevention receives increasing attention, and law enforcement, educational institutions as well as social services and non-governmental organizations are involved in preventative activities.

A number of scientific research methods and approaches is used to study the phenomena and regularities of criminological reality: a referential analysis of sources of special and legal literature; a monographic method, induction and deduction. The conclusions drawn from various studies, the knowledge and opinions of scientists and specialists form the basis of the research.

**Key words:** criminology, criminality, prevention

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Tradicionāli tiesību zinātnes apakšnozaru ietvaros noziedzības novēršanas jēdziens ir attīstīts un vērtēts kriminoloģiskajā kontekstā. Kriminoloģijas zinātne, kā liecina zinātnes nosaukums, pēta noziedzību. Tomēr kriminoloģijas zinātnes saturs faktiski ir daudz sarežģītāks, iekļaujot vairākus aspektus. Kriminoloģijas kā zinātnes par noziedzības izpēti galvenais uzdevums ir virzīts uz noziedzības novēršanas sistēmas izveidi, pilnveidošanu un realizēšanu praksē. Ar noziedzīgu nodarījumu, kurš jau ir izdarīts, cīnīties ir par vēlu, novērst to vairs nevar.

No zinātniskā viedokļa “noziedzība ir vēsturiski mainīga krimināltiesiska rakstura sociāla parādība, kuru veido visu noziedzīgu nodarījumu kopums, kas ir izdarīti konkrētā teritorijā” [6, 141]. Turklāt noziedzība ietver specifiskus noziedzības veidus, kā arī bailes no noziedzības. Cilvēce dzīvoja un dzīvo bailēs no noziedzības, tā vienmēr ir meklējusi un meklē metodes un līdzekļus noziedzības novēršanai un apkarošanai. “Jau kopš tā laika, kad cilvēce sāka apzināties deviācijas un pārkāpumus, tā sāka izstrādāt mehānismus un formas, kā aizsargāties pret noziedzīgiem nodarījumiem, kā tos novērst un nepieļaut” [6, 71]. Dažādos sabiedrības attīstības posmos bija atšķirīgas pieejas noziedzības novēršanai, piemēram, sengrieķu filozofi Platons un Aristotelis uzskatīja, ka nepieciešams novērst likumpārkāpumu cēloņus – nevienlīdzību, netaisnību, nabadzību, nepamatotas privilēģijas, tieksmes un paradumus, kas ir pretrunā ar veselo saprātu. Viduslaikos noziedzības novēršanā dominēja reliģija.

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

“Noziedzība ir viens no būtiskākajiem sabiedrības sociālās veselības (precīzāk būtu lietot terminu-neveselības) indikatoriem. Tā nopietni traucē demokrātijai, drošībai un attīstībai” [16, 15]. Sabiedrības attīstības gaitā pretdarbība noziedzībai (ko mēdz saukt arī par cīņu ar noziedzību) ir attīstījusies divos virzienos: - noziedzības novēršana; - noziedzības apkarošana (vai arī noziedzības kontrole). Latviešu valodas vārdnīcā vārds *novērst* tiek skaidrots kā neļaut notikt, norisināties, arī likvidēt, bet vārds *apkarot* nozīmē aktīva darbošanās, cīnīšanās, lai kaut ko likvidētu [5, 101]. ASV kriminologs, Merilendas universitātes profesors Pēteris Lejiņš (*Peter P. Lejins*), diferencējot noziedzības novēršanu no noziedzības kontroles norādījis: “Ja sabiedrības rīcību motivē jau noticis nodarījums, mums ir darīšana ar kontroli. Savukārt, ja nodarījums ir tikai paredzēts, mēs nodarbojamies ar novēršanu, prevenciju (profilaksi)” [4, 66]. Tātad jēdziens novēršana nozīmē darbības, kas tiek veiktas pirms problēma ir radusies. Tā ir iepriekšēja sagatavošanās, nevis reaģēšana pēc noziedzīga nodarījuma.

Iezīmējot teorētiskās nostādnes, jāatzīst, ka noziedzības novēršanas definīcijas, tās robežas un atbilstošās koncepcijas noteikšana joprojām ir intensīvu diskusiju temats un akadēmiskās izpētes tēma. Juridiskajā literatūrā un tiesību normās atrodami vairāki termini, kas saistāmi ar noziedzības novēršanu. Daudzos gadījumos tie var tikt uztverti kā sinonīmi, piemēram, prevencija (prevenca), profilakse, apkarošana, vai cīņa ar noziedzību, noziedzības brīdināšana, kriminogēno faktoru novēršana, noziedzības riska faktoru novēršana, arī “efektīvi noziedzības novēršanas ierobežojoši faktori” [12, 205-206]. Visbiežāk izmantotie termini ir noziedzības novēršana un prevencija (profilakse).

Jānorāda, ka vienošanās meklējumi par funkcionējošu noziedzības novēršanas definīciju nav viegls uzdevums. Var piekrist Lielbritānijas kriminologa, profesora Ādama Kroforda (*Adam Crawford*) viedoklim, ka patiesu novēršanu pēc būtības ir grūti novērtēt, jo tas ietver pasargāt no vēl nenotikuša notikuma (“*non-event*”) [2, 89]. Profesors Andrejs Vilks norāda, ka “no metodoloģijas viedokļa grūtības vispirms sagādā fakts, ka jēdziena “noziedzības novēršana” semantiskais lauks ir visai plašs. Ar šo jēdzienu vispārināti saprot sociālu, ekonomisku, politisku, tiesisku, administratīvi organizatorisku un citu pasākumu kopumu, kuri virzīti uz noziedzības samazināšanu un noziedzīgo nodarījumu izdarīšanas nepieļaušanu” [12, 33]. Tas ir savstarpēji saistītu pasākumu kopums noziedzīgu nodarījumu novēršanai un to cēloņu likvidēšanai.

Jau ilgāku laiku zinātniskajā literatūrā diskutē par terminu novēršana un prevencija (profilakse) saistību. Prevencija tulkojumā no latīņu *preventus* nozīmē – tāds, kas pasargā, novērš, aizsargā [3, 61]. Prevencija ir labāka nekā “ārstēšana”. Profilakse tiek skadrota kā “pasākumi, kurus veic, lai novērstu ko nevēlamu (sabiedrībā)” [10, 123]. Pamatoti norādīts, ka “noziedzīgu nodarījumu prevenciju vislabāk var uzskatīt par alternatīvu pieeju noziedzības mazināšanai, darbojoties ārpus oficiālās tiesu sistēmas” [15, 101]. Otavas universitātes profesors, kriminologs Īrvins Vallers (*Irvin Waller*) norāda “prevencija tiek uzskatīta par ceturto noziedzības mazināšanas pilāru līdzās policijas, tiesu un soda izciešanas un labošanas iestādēm” [13, 15].

Ir autori, kuri abus terminus lieto kā sinonīmus, ir autori, kuri tos analizē kā atšķirīgus un nesaderīgus. Tiek norādīts, ka “noziedzības novēršana nozīmē iejaukties notikumos vai cilvēka uzvedībā, lai novērstu likuma pārkāpumu. Bet prevencijas jēdziens tiek lietots arī, lai novērstu jebkuras citas darbības, kuras nav saskaņā ar sabiedrības kopdzīves normām, tai skaitā nerakstītām” [8]. Autore uzskata, ka kriminoloģijas ietvaros terminus novēršana un prevencija (profilakse) varam lietot kā sinonīmus.

Speciālajā literatūrā varam atrast daudzveidīgu novēršanas pasākumu klasifikāciju. Kriminoloģijā plaši atzīta ir noziedzības novēršanas pasākumu klasifikācija pēc to mērķa – vispārsociālos un speciālos kriminoloģiskajos noziedzības novēršanas pasākumos. Pēc mēroga tiek grupēti pasākumi, kas tiek realizēti: - visas valsts mērogā; - sociālas grupas ietvaros; - atsevišķa objekta vai mikrogrupas ietvaros; - individuāla mēroga pasākumi.

**Vispārsociālie novēršanas pasākumi** aptver sociālos, ekonomiskos, kultūras un audzināšanas pasākumus, ar tiem tiek radīti labvēlīgi apstākļi sociāli ekonomiskās sistēmas uzlabošanai un pilnveidošanai, piemēram, ekonomikas stabilizācija; jauniešu nodarbinātības palielināšana; bezdarba līmeņa samazināšana; ekonomiskās efektivitātes un sociālā taisnīguma sabalansētība; sabiedrības kopējās morālās un tikumiskās apziņas uzlabošana. Jāpiekrīt, ka “vispārsociāla noziedzības novēršana vēsturiski tālejošā skatījumā spēj likvidēt jebkuru pretsabiedrisku parādību, kas veicina, rada noziedzību vai saistīta ar noziedzīgu uzvedību” [9, 54].

**Speciālie kriminoloģiskie noziedzības novēršanas pasākumi**, kuru tiešais mērķis ir noziedzīgu nodarījumu novēršana. Tos varam iedalīt:

1. vispārējie;
2. grupas (orientējas uz atsevišķām sabiedrības grupām);
  - a) individuālie (atsevišķas personas, to mikrovide), tos savukārt iedala:
  - b) agrīna – vērsti uz indivīda personības veidošanos.
  - c) tieša – vērsti uz iekšējiem, subjektīviem un tiešiem noziedzīga nodarījuma cēloņiem.

Jau minētais kriminologs Pēteris Lejiņš apraksta trīs preventīvas veidus: soda (punitive); koriģējošo (corrective) un mehānisko (mechanical):

- 1) Soda preventīva, pamatojas uz soda piedraudējumu, kas balstās uz pieņēmumu, ka iespējamā noziedznieka informētība par soda piedraudējumu atturēs no noziedzīga nodarījuma veikšanas.
- 2) Koriģējošā preventīva ir balstīta uz pieņēmumu, ka ir dažādi cēloņi un veicinošie apstākļi, kas sekmē nodarījuma izdarīšanu, un tieši šie cēloņi un apstākļi jānovērš.
- 3) Mehāniskā preventīva – ietver pasākumus, kas apgrūtina nodarījuma izdarīšanu un ierobežo noziedzīgas darbības iespējas.

Amerikāņu kriminologs profesors Maikls Tonrijs un Apvienotās Karalistes kriminologs, tiesu psihologs, profesors Deivids Faringtons (*Michael Tonry and David P. Farrington*) norāda uz četrām preventīvas stratēģijām [11, 20]:

1. Attīstības preventīva (*Developmental prevention*) attiecas uz pasākumiem, kas paredzēti novērst kriminālā potenciāla attīstību indivīdiem, jo īpaši tiem, kas ir pakļauti riskam un aizsardzības faktoriem, kas atklāti cilvēka attīstības pētījumos.
2. Kopienas preventīva (*Community prevention*) attiecas uz pasākumiem, lai izmainītu sociālos apstākļus un sociālos aģentus (piemēram, ģimene, organizācijas, klubi, vienaudži), kas veicina nodarījuma izdarīšanu kopienā.
3. Situācijas novēršana (*Situational prevention*) attiecas uz iejaukšanos, kas paredzēta, lai novērstu noziedzīga nodarījuma rašanos un veidošanos, samazinot tā izdarīšanas iespējas un radot šķēršļus nodarījuma paveikšanai.
4. Kriminālās justīcijas preventīva (*Criminal justice prevention*) attiecas uz tiesībargājošo iestāžu un kriminālās justīcijas sistēmas tradicionālajām atturēšanas un rehabilitācijas stratēģijām.

Jaunākajā diskursā preventīva ir daudzdimensionāla un tiek realizēta trīs intervences līmeņos – primārā, sekundārā un terciārā preventīva, lai *ex ante* (latīņu val. – pirms notikuma) novērstu kriminogēnus faktoros (cēloņus), novirzītu riska grupas vai attiecīgi atturētu no plānotā nodarījuma veikšanas. Varam nodalīt vairākus tiesībsargājošo iestāžu preventīvā darba virzienus:

- vispārējā (kopējā) preventīvā darbība, kas vērsta uz noziedzīgo nodarījumu veicinošo faktoru fiksāciju, to ietekmes mazināšanu un novēršanu,
- speciālā preventīvā darbība, kas vērsta uz noziedzīgo nodarījumu nepieļaušanu no atsevišķu sociālo grupu pārstāvju puses (nepilngadīgie, migranti, agrāk tiesātie u.c.),
- individuālā preventīvā darbība, kas saistīta ar profilaktisko pasākumu veikšanu ar konkrētām personām [12, 208].

Kriminoloģijas teorija paredz, ka “noziedzības novēršanā nepieciešams pastāvīgi meklēt jaunas formas un metodes, gan atturot no noziedzīga nodarījuma, gan izmantojot dažādus pasākumus, kā arī jāpielieto racionālisma princips, kurš nosaka galvenokārt izmantot pastāvošos līdzekļus” [6, 83]. Mūsdienās noziedzīga nodarījuma preventīva ir attīstījusies trīs virzienos, kuru

mērķis ir nepieļaut noziedzīga nodarījuma izdarīšanu: - iejaukšanās, lai uzlabotu bērnu dzīves kvalitāti un nepieļautu iesaistīties noziedzīgās darbībās; - programmas un politikas, kas izstrādātas sociālo apstākļu uzlabošanai un institūciju darbību, kas novērš noziedzību, pilnveidošanai; - fiziskās vides uzlabošana, lai mazinātu noziedzīga nodarījuma izdarīšanas iespējas. Kā nozīmīgākais tiek uzsvērts, ka šīs stratēģijas iedarbība ir ārpus formālās krimināljustīcijas sistēmas, kas ir alternatīvs, iespējams, pat sociāls veids noziedzības samazināšanai [Welss, 2012]. Tiek veikti pasākumi ar noteiktu mērķi, lai mazinātu noziedzības diapozonu, bīstamību, kaitīgumu un samazinātu iespēju izdarīt noziedzīgu nodarījumu vai ietekmēt potenciālos noziedzniekus un iedzīvotājus kopumā. Preventīvos pasākumus varam virzīt gan attiecībā pret noziedznieku, gan upuri. Viktimoloģiskajam noziedzīgo nodarījumu prevencijas aspektam ir divi virzieni [17, 41]:

1. Vispārējā jeb vispārsociālā viktimoloģiskā prevencija – aptver plašu ekonomiska, sociāla, kultūras, audzināšanas un tiesiska rakstura pasākumu loku, kas aktīvi ietekmē ne vien atsevišķu pilsoņu viktimitāti, bet arī noziedzīgo tieksmju veidošanos vispār.
2. Speciālā (kriminoloģiskā) viktimoloģiskā prevencija – ietver pasākumu kopumu, ko veic valsts iestādes un sabiedriskās organizācijas par personām, kurām noteiktos apstākļos piemīt spēja kļūt par noziedzīga nodarījuma upuri. Šo darbu galvenokārt jāvirza uz šo personu viktimoloģisko īpašību neitralizāciju vai mainīšanu ar mērķi mazināt individuālo viktimitāti.

## **PĒTĪJUMA REZULTĀTI UN TO IZVĒRTĒJUMS. RESEARCH RESULTS AND THEIR EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ И ИХ ОЦЕНКА**

Noziedzības, atsevišķu noziedzīgu nodarījumu grupas jeb konkrēta noziedzības veida un atsevišķu noziedzīgu nodarījumu novēršanas pasākumi ir dažādi un daudzveidīgi. Tādējādi arī novēršanas pasākumu, līdzekļu iedarbības spektrs ir dažāds. Autore norāda, ka varam nodalīt šādus novēršanas līmeņus pēc to iedarbības vides:

- Noziedzības novēršana. Noziedzības kā sociāli negatīvas, tiesiskas parādības novēršana ir plašāka un visaptverošāka. Šis līmenis aptver plašākas iejaukšanās sfēras, kā piemēram, veselības aprūpi, sociālo labklājību, izglītības un krimināltiesību sistēmu, kā arī sabiedrības līdzdalību. Noziedzību determinē visdažādāko faktoru kopums, kuru novēršana aptver praktiski visas sabiedrības darbības sfēras. Līdz ar to noziedzības novēršana ietver nepieciešamību plašāk analizēt noziedzības pamatcēloņus un izstrādāt visaptverošu noziedzības novēršanas stratēģiju.
- Noziedzīgu nodarījumu grupas novēršana jeb atsevišķa noziedzības veida novēršana. Piemēram, noziedzīgu nodarījumu pret īpašumu, vardarbīgās noziedzības, kibernozioloģijas, nepilngadīgo noziedzības novēršana.
- Konkrēta noziedzīga nodarījuma novēršana. Noziedzīgo nodarījumu novēršana ir „valsts un sabiedrisko struktūru darbība, lai atklātu, novērstu vai neitralizētu noziedzīgu nodarījumu iemeslus un apstākļus, kā arī veiktu profilakses pasākumus, lai tos novērstu” [6, 511]. Konkrēta noziedzīga nodarījuma cēloņi izriet no personības un tās mijiedarbības ar vidi. Būtiski norādīt, ka personības veidošanās pamatfaktori ir iedzimtība, socializācija un pašaktualizācija (pašīstenošanās; pašrealizācija – ir personības radošā potenciāla atklāšana un attīstība). Piemēram, aprūpes trūkums, vecāku un citu pieaugušo vienaldzība, nevēlēšanās saprast un apmierināt bērna vajadzības noved viņu līdz likumpārkāpuma izdarīšanai [1]. Pozitīvi ietekmējot procesus ģimenē, ir iespējams veicināt sociāli lietderīgu, veselīgu un drošu uzvedību. Tas norāda uz to, ka ir svarīgi attīstīt agrīnas prevencijas sistēmu, kuras ietvaros ir iespējams atpazīt un neitralizēt nepilngadīgās personas agrīnās uzvedības novirzes, lai nepilngadīgā uzvedību virzītu atbilstoši sociāli vēlamam stilam. “Agrīnai intervencei ir liela nozīme, lai nepieļautu, ka nepilngadīgās personas dzīvotu noziedzīgā vidē. Agrīna prevencija ir svarīgs elements vispārējā noziedzības novēršanā” [14, 260].



Autore piekrīt viedoklim, ka “noziedzības novēršana faktiski ir sociālo procesu kontrole un to negatīvo seku novēršana, kas kopumā ir arī sociāla, ekonomiska un politiska rakstura problēma” [6, 80]. Autore atzīst, ka noziedzības novēršanas pasākumi ietver noteiktu sarežģītības pakāpi, tā kā jānovērš, jāaizsargā pret kaut ko nevēlamu un bīstamu. Pirmkārt, jānodrošina fiziska neaizskaramība, kas nozīmē noziedzīgu nodarījumu nepieļaušanu indivīda personīgajā telpā vai tuvumā. Otrkārt, ietekme uz personu, lai sekmētu tās novirzīšanu pareizai tiesiskai rīcībai, kā arī attīstīt sociāli noderīgas iemaņas utt. Treškārt, apzināt un neitralizēt apstākļus un iemeslus, kas veicina noziedzību [7, 115].

### KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Noziedzībai jāizrāda aktīva, neatlaidīga un prasmīga pretdarbība. Lai to sasniegtu, ir nepieciešami padziļināti kriminoloģiska rakstura pētījumi. Autore norāda, ka noziedzības novēršanas pasākumi būs efektīvi tad, ja šie pasākumi tiks savstarpēji saskaņoti, sistemātiski un plānveidīgi īstenoti.
2. Noziedzības izpētes metodikai, novēršanas teorētisko un praktisko problēmu izstrādei ir jāizriet no Latvijas ekonomiskajiem, tiesiskajiem un kultūrvēsturiskajiem aspektiem. Līdz ar to, autoresprāt, šādu pētījumu veikšana būtu nododama specializētai institūcijai.
3. Noziedzības novēršanas pasākumiem ir jāatbilst vienotām prasībām: tiem jābūt likumīgiem, pamatotiem, reāliem, ekonomiski mērķtiecīgiem un radikāliem.
4. Noziedzības novēršana jāīsteno jau no visattālākajām pozīcijām, jo tās sekmes tieši atkarīgas no nodarījuma cēloņu un veicinošo apstākļu efektīvas un savlaicīgas likvidācijas. Savukārt, problēmu rada apstākļi, ka ir jāidentificē un jāiedarbojas uz gadījumiem, kas vēl nav notikuši. Tātad šai jautājumā vairāk jāpievērš uzmanība rūpīgai analīzei, galvenokārt pievēršoties varbūtības faktoram.

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

1. Atjaunojošā justīcija nepilngadīgo noziedzības kontekstā: Baltijas valstis Eiropas dimensijā (2010). Retrieved from: [http://politika.lv/article\\_files/1899/original/bez\\_sakumlapas\\_lv.pdf?1339440221](http://politika.lv/article_files/1899/original/bez_sakumlapas_lv.pdf?1339440221)
2. Crawford, A. (1998). *Crime prevention and community safety: Politics, Policies and Practices*. London: Longman Criminology Series.
3. *Juridisko terminu vārdnīca* (1998). Rīga: Nordik.
4. Lejins, P. (1967). The Field of Prevention. In *Delinquency Prevention: Theory and Practice*, edited by William E. Amos and Charles F. Wellford. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall
5. Latviešu literārās valodas vārdnīca. 5 sējums. (1972-1996). Rīga: Zinātne
6. *Kriminoloģija*. Mācību grāmata. Papildināts izdevums/ zin. red. K.Ķipāne, A.Vilks. Rīga, Nordik, 2004, 71.lpp.
7. Ķipāne A. (2014). Dzimumnoziedzumu novēršanas kriminoloģiskais aspekts // Daugavpils Universitātes Sociālo zinātņu fakultātes Starptautisko zinātnisko konferenču rakstu krājums. Starptautiskās zinātniskās konferences „Sociālās zinātnes reģionālajai attīstībai 2013” materiāli. II.daļa. Valsts un tiesību aktuālās problēmas. Daugavpils: Daugavpils Universitātes Akadēmiskais apgāds „Saule”, 110-116.lpp.
8. Kronberga, I. Kas ir noziedzības novēršana? Retrieved from <https://providus.lv/raksti/kas-ir-noziedzibas-noversana/>
9. Stumbiņa, Ē., Birkavs V., Niedre, A. (1981). *Kriminoloģija*. Rīga, Zvaigzne.
10. Svešvārdu vārdnīca. (2007). Rīga: Jumava.
11. Tonry, M. & Farrington, D. P. (1995) Strategic approaches to crime prevention. In M. Tonry & D. P. Farrington (Eds.) *Building a Safer Society: Strategic Approaches to Crime Prevention* (pp. 1-20). Chicago: University of Chicago Press.
12. Vilks, A. (2013). *Krimināltiesiskā politika: diskursa analīze un attīstības perspektīvas*. Rīga: „Drukātava”.
13. Waller, I. (2006). *Less Law, More Order: The Truth about Reducing Crime*. Westport, CT: Praeger.
14. Welsh, B. C. (2012). The Case for Early crime Prevention. *Criminology & Public Policy*, Volume 11, Issue 2, pp. 259-264.
15. Welsh, B. C. and Farrington D. P. (2012). Crime Prevention and Public Policy. *The Oxford Handbook of Crime Prevention* / Edited by David P. Farrington and Brandon C. Welsh, Oxford University Press.
16. Zahars, V. (2018). *Kriminālpolitika: mūsdienu tendences un procesi*. Monogrāfija. Daugavpils: Daugavpils Universitātes Akadēmiskais apgāds “Saule”.
17. Zīle J. (2002). *Cietušais krimināltiesisko ziātņu skatījumā*. Rīga, Latvijas Vēstnesis.

# ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНСТИТУЦИОНАЛИЗМА: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

**Игорь Левакин**, Россия  
МГИМО, Москва  
Правовые науки  
i.levakin@inno.mgimo.ru

## АННОТАЦИЯ

Современная зарубежная и отечественная общественная практика демонстрирует, что потенциал конституционно-правовых средств, устанавливающих преграды произволу публичной власти, во многом исчерпан. Автор задается вопросом: так ли это? В работе сделан вывод о том, что теория и, главное, практика конституционализма не владеют адекватными современным угрозам конституционно-правовыми средствами ограничения произвола публичной власти.

**Ключевые слова:** власть, произвол, конституционализм, конституционно-правовые средства.

## ABSTRACT

Modern foreign and national social practice demonstrate that the capacity of constitutional and legal means of limiting public authority arbitrariness is highly exhausted. The author inquires whether this is true. The conclusion is made that the theory and mainly the practice of constitutionalism does not obtain constitutional and legal means of limiting public authority arbitrariness adequate to the current threats.

**Key words:** authority, arbitrariness, constitutionalism, constitutional and legal means.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Актуально компаративистское исследование конституционализма в качестве системы средств ограничения публичной власти. Цель исследования – выявление адекватных современным угрозам конституционно-правовых средств ограничения публичной власти.

Гипотеза исследования заключается в том, что история развития конституционализма привела к его деградации, подтверждающейся теоретической беспомощностью данной идеологической конструкции в современных условиях и, главное, практическим бессилием конституционно-правовых средств противостояния произволу публичной власти в обществах постмодерна.

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

Античный этап формирования конституционализма отличался стремлением свободных граждан к «общему благу»; государственный закон понимался в качестве воплощения принципа всеобщей гармонии: каждый, кто использовал власть исключительно для частных целей, покушался на божественный порядок.

Средневековый этап формирования конституционализма характеризуется конкуренцией варварских правд и римского права, существенным влиянием папских «конституций», а также развитием сословно-феодалных договорных начал общества до эпохи модерна.

Конституционализм Нового времени – продукт общества модерна, т.е. развивающихся буржуазных общественных отношений и гражданского общества: «подчинение человеку как таковому, как конкретному индивиду означает для товаропроизводящего общества подчинение произволу».

Современный этап развития конституционализма, вызванный шоком Первой и Второй мировых войн, материалами Нюрнбергского процесса характеризовало наличие развитых правовых средств противодействия произволу власти, претендовавших на универсальность национально-международного (транснационального) характера.

Новейший этап деградации конституционализма отражает разнообразные, неразрешенные противоречия культурного, геополитического, социально-экономического и пр. характера общества постмодерна на национальном и транснациональном уровнях.

Национальные институты «классического локковского и гоббсовского» конституционализма, основанные на идее ограничения государства в интересах гражданского общества, все чаще симулируются или игнорируются [1]. Вероятно, это связано с тем, что центр политических решений переместился из национальных органов народного представительства в транснациональные бюрократические, а также теневые структуры финансовых, промышленных, силовых и прочих, в том числе криминализованных групп.

Транснациональные средства конституционализма также находятся в кризисе (миссии миротворцев ООН в Руанде и Боснии многие международники называют провальными; гуманитарные интервенции привели к хаосу в Ираке, Сирии, Ливии; нет действенной реакции мирового сообщества на миграционные кризисы и т.д.); США как «мировой полицейский» перестал эффективно выполнять свои традиционные функции по поддержанию миропорядка.

Конституционализм выработал средства ограничения публичной власти, среди которых можно выделить религиозные и светские; законодательные и правоприменительные; материальные и процессуальные, элементарные и комплексные; эволюционные и революционные; национальные и транснациональные, др. Вряд ли существует какой-то социологический закон, открывающий закономерности наиболее действенных, тем более, универсальных конституционно-правовых средств, верный для всех исторических (доиндустриальных), современного (индустриального) и новейшего (постиндустриального) периодов формирования и развития конституционализма, очевидно, что они должны перманентно вызревать, вырабатываться под воздействием общих, особенных и единичных общественных факторов и соответствовать уровню политико-правового, экономического и культурного развития конкретного общества.

Конституционализм не способен наполнить действенными предписаниями государственную практику [6]. Закономерно: чем опаснее угроза произвола публичной власти (сегодня — теневой власти элит, стоящей за публичными структурами), тем больший комплекс конституционно-правовых средств национального и транснационального характера, должен быть задействован в ее ограничении, а такая задача практически невыполнима без централизованных или координированных усилий демократических институтов и гражданского общества. В этой связи существует справедливая озабоченность попытками экспорта демократии от «центров силы» стран периферии, но и изоляционизм, консервирующий несменяемость власти под предлогом защиты, односторонне понимаемого национального суверенитета — не меньшая угроза [3].

Теория конституционализма продолжает настаивать на своих устаревших аксиомах, в то же время тектонические сдвиги в мировом порядке изменили цели правового регулирования: от движения к свободе и демократии в качестве самостоятельных ценностей мир переходит в состояние подчиненности прежних идеалов необходимости поддержания порядка и безопасности, выживания в условиях экологических, эпидемиологических, гуманитарных и др. катастроф. Соответственно средства конституционализма, связанные с устаревшими целями, становятся бессмысленными. Конституционно-правовые средства больше не объединяются в действенную систему ограничения публичной власти, в том числе потому, что данная цель не поддерживается самой мощной организацией публичной власти — государством, а для изменения государства у гражданского общества нет легальных способов. Таким образом, цели

ограничения произвола публичной власти современное общество вовсе не ставит, а, если ставит, то не имеет возможностей такового [4].

Бутафория конституционных лозунгов, лишенных реального юридического содержания в целях достижения тактических результатов выгодных конкретным персоналиям, скрывает притязания на неограниченную власть со стороны авторитарных лидеров и теневого элит, стоящих за ними; правила закулисных структур и антиправовое законодательство ставится выше общепризнанных принципов и норм международного права, тем самым подрывая доверие к конституционализму, приводя население в состояние правового нигилизма или даже политической абстиненции. Конституционный маскарад позволяет десятилетиями существовать неподотчетной гражданскому обществу власти корпораций (правительствам, спецслужбам, религиозно-идеологическим и финансово-промышленным группам, легальным и нелегальным вооруженным формированиям и т.п.). Разумеется, такой фарс не бесконечен, он неизбежно влечет за собой перерождение имитации конституционализма в прямое утверждение необходимости отступления от демократии, например, под предлогом необходимости отражения внутренней и/или внешней агрессии, борьбы с иными угрозами (зачастую их искусственно формируют): симуляция конституционализма рано или поздно ведет к его полному отрицанию и замене авторитарно-корпоративными практиками [5].

## **PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА**

Конституционное ограничение публичной власти необходимо не только политической оппозиции и гражданскому обществу; сама власть — если, конечно, речь не идет о режиме криминально-паразитарного типа — в целях самосохранения, в конечном счете зиждущегося на необходимости воспроизводства определенной системы социально-экономических отношений, вынуждена поддерживать систему правовых *самоограничений* [2]. Мир постмодерна находится в ситуации, когда большинство населения фактически отчуждено от конституционно-правовых средств, полностью подконтрольных высокоорганизованным элитам; права и свободы человека и гражданина, политический конвенционализм и идея ограничения власти посредством классических (национальных) и новейших (транснациональных) институтов конституционализма лишь декларируются.

## **KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Теория и, главное, практика конституционализма не владеют адекватными современным угрозам конституционно-правовыми средствами ограничения публичной власти. Очевидно, что простого пути по возрождению конституционализма не существует: поэтому необходимы фундаментальные теоретические исследования, раскрывающие сущность взаимодействия современного общества и публичной власти; теоретически подготовленная политическая борьба за трансформацию системы конституционализма.

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

1. Huntington S. American Politics: The Promise of Disharmony. — Harvard University Press, 1981.
2. Levakin I., Trifonova D. A brief historical and legal essay on «economic constitutions» // Russian Law Journal. 2018. Т. 6. № 3.
3. Амальрик А. Просуществует ли Советский Союз до 1984 года? 1969.
4. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. 2001.
5. Дебор Г. Общество спектакля. 2018.
6. Шайо А. Самоограничение власти (краткий курс конституционализма). 2001.

# LATVIJAS UN EIROPAS LĪGUMTIESĪBU JURIDISKĀ ANALĪZE DARĪJUMOS AR NEKUSTAMO ĪPAŠUMU

**Sniedze Irbe**, Latvija,  
Baltijas starptautiskā akadēmija  
Doktora studiju programma: Juridiskā zinātne  
sniedze162@inbox.lv  
Zinātniskais vadītājs: Dr. iur Tatjana Jurkeviča

## ABSTRACT

Analyzing the regulatory enactments regulating real estate transactions, the main attention is paid to the Latvian Civil Law, agreements and real estate transactions.

Basically, the purpose of a real estate transaction is for a person to acquire legal power over real estate, or to release a person from legal power over real estate.

**Key words:** civil law, transaction, real estate, contract.

## ANOTĀCIJA

Analizējot darījumu ar nekustamo īpašumu regulējošos normatīvos aktus, galvenā uzmanība tiek pievērsta Latvijas Civillikumam, līgumiem un darījumiem ar nekustamo īpašumu.

Pamatā, darījuma ar nekustamo īpašumu mērķis ir personai iegūt tiesisku varu pār nekustamo īpašumu, vai personu atbrīvot no tiesiskas varas pār nekustamo īpašumu.

**Key words:** civiltiesības, darījums, nekustams īpašums, līgums.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Ikvienam cilvēkam ir svarīgi zināt aktuālos jautājumus, kas saistīti ar darījumiem ar nekustamo īpašumu. Pakāpeniski, sākot no vēsturiskiem laikiem, notiekot līgumtiesību tiesiskai attīstībai, līdz mūsdienām ir vērojama būtiska attīstība līgumu noslēgšanā, to apliecina apstākļi, ka mūsdienās līgumu, darījuma dalībnieki, var noslēgt attālināti izmantojot tehnoloģijas.

Pamatojoties uz iepriekš minēto, tieši mūsdienās, kad notiek tik strauja digitālā attīstība, būtiski, ka darījuma dalībnieki pirms darījuma veikšanas ir pārlicinājušies par to, ka darījums ar nekustamo īpašumu būs tiesisks, un tajā pašā laikā, darījuma dalībniekiem pieļaujot apzinātas vai neapzinātas kļūdas, darījuma dalībnieki uzņemas atbildību par tiesiskajām sekām un riskiem, kuras radīsies vai var rasties šāda darījuma rezultātā.

Pētījuma mērķis ir izpētīt un atklāt problēmas personu darījumos ar nekustamo īpašumu un izstrādāt priekšlikumus problēmu situāciju novēršanai, aprakstot iespējamus risinājumus pētījumā.

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

Literatūrā pausts viedoklis, ka Civillikumā ar terminu “īpašums” saprot īpašuma tiesības, bet ar terminu “nekustams īpašums” jāsaprot īpašuma objekts jeb “imobilija”. [1]

Lietu tiesībām kā subjektīvajām tiesībām ir pārsvarā virskundzības raksturs, jo tās piešķir personai (tiesību subjektam) tiešu tiesisku varu pār lietu. Saistību tiesības atšķirībā no lietu tiesībām nenodrošina tiesību subjektam (kreditoram) tiesisku varu pār lietu, bet gan tikai piešķir prasījuma tiesības pret citu subjektu (parādnieku). [2]

Civillikums ar īpašuma prasību pirmām kārtām saprot materiāltehnisku prasījumu jeb lietas īpašniekam piederošu subjektīvo tiesību prasīt no citas personas zināmas darbības izpildījumu (lietas atdošanu). [3]Galvenokārt tieši īpašuma tiesību dēļ lietu tiesības ir tik nozīmīgas praksē. [4]

Ja līguma priekšmets ir tiesības uz nekustamo īpašumu, tad vienmēr tiek pieņemts, ka līgums ir visciešāk saistīts ar to valsti, kurā atrodas nekustamais īpašums. [5]

Darījumos ar nekustamo īpašumu patērētāji bieži neapzinās riskus un tiesiskās sekas. [6]

“...mūsdienu tiesu prakse pat izdarījusi secinājumu, ka ieguvēja labticīgumam vispār nav nekādas nozīmes, jo īpašumu ar īpašuma prasību var atprasīt arī tad, ja ieguvējs ir labticīgs (SKC-47, 2005). Pretēji – SKC-11, 2010). [7]

Diemžēl praksē nereti privātā darījuma sekām attiecībā pret trešajām personām, kas šajā darījumā nav ņēmušas dalību, tiek piešķirta prioritāra nozīme un zemesgrāmatu akta ieraksts tiek atzīts par spēkā neesošu, pamatojoties uz privātā darījuma iekšējiem defektiem. [8]

Attiecīgi ir pieļaujams, ka personai izdevumi saistībā ar ieguldījumiem nekustamajā īpašumā var rasties pirms īpašuma tiesību reģistrācijas – personai šajā laikā var būt iespēja faktiski ar konkrēto īpašumu rīkoties vai arī sagatavoties plānoto ieguldījumu veikšanai. Jebkurā gadījumā tas, vai konkrētie izdevumi, kas radušies laika posmā starp darījuma noslēgšanu un īpašuma tiesību reģistrāciju, ir uzskatāmi par ieguldījumiem nekustamajā īpašumā, ir atkarīgs no spējas to pierādīt. Ja pierādījumi apliecina, ka tieši konkrētais nodokļu maksātājs ir veicis šos ieguldījumus, nav pamata pierādījumus atzīt par nederīgiem tikai tā iemesla dēļ, ka īpašuma tiesības tajā laikā vēl nav bijušas reģistrētas zemesgrāmatā (SKA – 271/2020). [9]

“...tas, ka persona viena civiltiesiskā darījuma rezultātā gūtos ienākumus izlieto citu civiltiesisko attiecību noregulēšanai, neatbrīvo personu no iedzīvotāju ienākuma nodokļa samaksas pienākuma, ja gūtie ienākumi ir apliekami ar nodokli (SKA – 189/2020)”. [10]

Izdevumu pozīcijas likuma „Par iedzīvotāju ienākuma nodokli” 11.<sup>9</sup>panta pirmajā daļā ir noteiktas pietiekami skaidri un šis uzskaitījums ir galīgs, proti, izdevumi ir kapitāla iegādes izmaksas un ieguldījumi kapitālā. Māklera pakalpojumu saņemšana ir saistāma ar īpašumu pārdošanas darījuma noslēgšanu. Līdz ar to, māklera pakalpojums nav saistāms ar īpašuma iegādi, tāpat šāds izdevums arī neveido ieguldījumu kapitālā (SKA – 100/2020)”. [11]

## SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ

Ja persona, pirms darījuma veikšanas nav pilnvērtīgi izvērtējusi ar darījuma veikšanu saistītos jautājumus, persona uzņemas atbildību un risku, par to, ka pēc darījuma veikšanas var atklāties dažādas problēmu situācijas, kas būs sarežģīti atrisināmas, kur daži no riskiem ir, tiesvedība, personai neparedzēti finanšu zaudējumi. Pirms darījuma noslēgšanas, darījuma ar nekustamo īpašumu dalībniekiem jāizvērtē normatīvie akti arī nodokļu jomā.

## LITERĀTŪRAS UN AVOTU SARAKSTS. REFERENCES. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. R. Jānis. Lietu tiesības 4.labotais, papildinātais izdevums. Apgāds Zvaigzne ABC,2011 -39.lpp.
2. B. Kaspars. Ievads Civiltiesībās. Apgāds Zvaigzne ABC,2007 - 33.lpp.
3. B. Kaspars. Ievads Civiltiesībās. Apgāds Zvaigzne ABC,2007 - 34.lpp.
4. B. Kaspars. Ievads Civiltiesībās. Apgāds Zvaigzne ABC,2007 - 34.lpp.
5. B. Kaspars. Ievads Civiltiesībās. Apgāds Zvaigzne ABC,2007 - 30.lpp.
6. Pieaug riski darījumos ar nekustamo īpašumu. <https://www.vestnesis.lv/ta/id/118141> - resurss apskatīts 25.11.2021.
7. R. Jānis. Lietu tiesības 4.labotais, papildinātais izdevums. Apgāds Zvaigzne ABC,2011 - 119.lpp.
8. R. Jānis. Lietu tiesības 4.labotais, papildinātais izdevums. Apgāds Zvaigzne ABC,2011 -122.lpp.
9. Latvijas Republikas Austākā tiesa Senāts. Iedzīvotāju ienākuma nodoklis. **Izdevumu, kuri radušies pirms īpašuma tiesību reģistrācijas zemesgrāmatā, iekļaušana ieguldījumos nekustamajā īpašumā.** <https://www.at.gov.lv/lv/tiesu-prakse/judikaturas-nolemumu-arhivs/administrativo-lietu-departaments/klasifikators-pec-lietu-kategorijam/nodoklu-tiesibas/iedzivotaju-ienakuma-nodoklis-> resurss apskatīts 26.11.2021.
10. Latvijas Republikas Austākā tiesa Senāts. Iedzīvotāju ienākuma nodoklis. Ienākumu no nekustamā īpašuma atsavināšanas nodošanas glabāšanā zvērinātam notāram ietekme uz pienākumu maksāt iedzīvotāju ienākuma nodokli no kapitāla pieauguma. <https://www.at.gov.lv/lv/tiesu-prakse/judikaturas-nolemumu-arhivs/administrativo-lietu-departaments/klasifikators-pec-lietu-kategorijam/nodoklu-tiesibas/iedzivotaju-ienakuma-nodoklis-> resurss apskatīts 26.11.2021.

11. Latvijas Republikas Augstākā tiesa Senāts. Iedzīvotāju ienākuma nodoklis. Izdevumi par mākeru pakalpojumu saistībā ar nekustamā īpašuma pārdošanas darījuma noslēgšanu nav iekļaujami iedzīvotāju ienākuma nodokļa no kapitāla atsavināšanas aprēķinā. <https://www.at.gov.lv/lv/tiesu-prakse/judikaturas-nolemumu-arhivs/administrativo-lietu-departaments/klasifikators-pec-lietu-kategorijam/nodoklu-tiesibas/iedzivotaju-ienakuma-nodoklis> - resurss apskatīts 26.11.2021.

# KRIMINĀLPROCESU PAR IEPRIEKŠĒJO GADU NEATKLĀTIEM NOZIEGUMIEM IZMEKLĒŠANAS GALVENIE VIRZIENI

Dr.iur **Marina Sumbarova**, Latvija,  
Baltijas Starptautiskās akadēmijas, Rīga, asociētā profesore  
sumbarova.marina@inbox.lv

## ANOTĀCIJA

Rakstā tiek izskatīti galvenie kriminālprocesu par iepriekšējo gadu neatklātiem noziegumiem Latvijā izmeklēšanas virzieni. Pētījumā tiek definētas kriminālprocesuālās, taktiskās un organizatoriskās problēmas, kā arī tiek piedāvāti šāda veida noziegumu kvalitatīvi un likumīgi izmeklēšanas ceļi. Turklāt tiek pētīts jautājums par izmeklēšanas apturēšanu krimināllietā, par tās atjaunošanu un ņemot vērā norādīto, autore atzīmē, kādas izmeklēšanas darbības ir nepieciešams veikt kriminālprocesā. Tiek pievērsta uzmanība kriminālistisko versiju izstrādei un izmeklēšanas plānošanai. Pētījuma gaitā autore nonāca pie atsevišķiem secinājumiem un izstrādāja dažus priekšlikumus ar mērķi turpmāk pilnveidot kriminālprocesu izmeklēšanas institūtu par iepriekšējo gadu neatklātiem noziegumiem Latvijā.

**Atslēgas vārdi:** Kriminālprocesa likums, kriminālprocesa tiesības, kriminālprocesa apturēšana, kriminālprocesa atjaunošana.

## АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются главные направления расследования уголовных процессов по нераскрытым преступлениям прошлых лет в Латвии. В исследовании определяются уголовно-процессуальные, тактические и организационные проблемы и предлагаются пути качественного и законного расследования такого вида преступлений. Кроме того, исследуется вопрос приостановления производства по уголовному делу, возобновление его производства и, в связи с этим, какие следственные действия необходимо выполнить по уголовному процессу. Обращено внимание на построение криминалистических версий, планирование расследования. В результате исследования автор выполнил отдельные выводы и предложения с целью дальнейшего совершенствования института расследования уголовных процессов по нераскрытым преступлениям прошлых лет в Латвии.

**Ключевые слова:** Уголовно-процессуальный Закон, уголовно-процессуальное право, приостановление уголовного процесса, возобновление производства.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Raksta mērķis – ar kriminālprocesu izmeklēšanu par iepriekšējo gadu neatklātiem noziegumiem Latvijā jautājumu izskatīšana.

Pētījuma mērķi: kriminālprocesa par neatklātiem noziegumiem apturēšanas noteikumu izskatīšana, izmeklēšanas darbību raksturojums kriminālprocesā šāda veida noziegumiem līdz kriminālprocesa apturēšanai un pēc tā atjaunošanas, plānošanas jēdziena un nozīmēs izpēte, kā arī versiju izvirzīšana krimināllietā.

Saskaņā ar Satversmes 89.pantu, valsts atzīst un aizsargā cilvēka pamattiesības saskaņā ar šo Satversmi, likumiem un Latvijai saistošiem starptautiskajiem līgumiem. [1]

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

Par kriminālprocesa (krimināllietas) apturēšanu tiek uzskatīts pagaidu pārtraukums izmeklēšanas un citu procesuālo darbību veikšanā. Tas notiek dēļ tā, ka nav noskaidrota persona, kura pakļauta saukšanai pie kriminālatbildības. Saskaņā ar Kriminālprocesa likuma (turpmāk tekstā – KPL) 378. panta pirmās daļas 1.-5. punktu, procesa virzītājs aptur kriminālprocesu, ja ir veiktas visas procesuālās darbības, kas iespējamas bez aizdomās turētā vai apsūdzētā, un ja: aizdomās turētais vai apsūdzētais saslīmis ar slimību, kura uz ilgāku laiku ir par šķērslī procesuālo darbību veikšanai ar šīs personas piedalīšanos, un to apliecina ārstniecības iestādes izdots



atzinums; aizdomās turētais vai apsūdzētais slēpjas un nav zināma viņa atrašanās vieta; aizdomās turētā vai apsūdzētā atrašanās vieta ir zināma, bet viņš atrodas ārpus Latvijas teritorijas; personai, kura saucama pie kriminālatbildības, ir kriminālprocesuālā imunitāte un nav saņemta kompetentas institūcijas atļauja uzsākt kriminālvajāšanu; ir citi šajā likumā noteikti gadījumi. [3]

Nepieciešams norādīt, ka pirmstiesas procesa apturēšanas laikā, krimināllietā nav pieļauts veikt jebkādas procesuālās darbības. Ja nepieciešams veikt kādas izmeklēšanas darbības, tad kriminālprocesu krimināllietā nepieciešams atjaunot.

Kriminālprocesuālā literatūrā pastāv uzskats, ka, ja izmeklēšanas darbības izdarītas periodā starp kriminālprocesa apturēšanu un tā atjaunošanu, tad tās tiek atzītas par juridiski necīgām darbībām, bet iegūtie ar to palīdzību rezultāti, tiek uzskatīti par rezultātiem, kam nav juridiskas nozīmes. [6]

Par vienu no galvenajiem iepriekšējo gadu noziegumu izmeklēšanas virzieniem tiek uzskatīta šāda veida kriminālprocesa izmeklēšanas plānošana.

Latvijas zinātnieks Anrijs Kavaliēris norāda, ka izmeklēšanas plānošana ir procesa virzītāja intelektuāla darbība, kura ietver esošās informācijas analīzi un novērtējumu, no tā izrietošo versiju izvirzīšanu un to pārbaudei nepieciešamo izmeklēšanas darbību veida, laika un secības izvēli. Plāna sastādīšana ir tikai plānošanas rezultātu fiksācija.

Nemot vērā, ka plānošana ir process, kur visas tās daļas ir savstarpēji saistītas, tad nepieciešams izcelt turpmāk norādītos šādas plānošanas elementus. Pirmkārt, tā ir izmeklēšanas uzdevumu definēšana noteiktajā posmā pirms kriminālprocesa apturēšanas, pēc apturēšanas un pēc šī procesa atjaunošanas. Par svarīgu elementu tiek uzskatīta versiju izstrāde uz kriminālprocesā ievāktu materiālu pamata.

Kā nākamo elementu var norādīt procesa virzītāja, kā arī kriminālpolicijas darbinieku jautājumu, kas nepieciešami vienas vai otras versijas izstrādei, izvirzīšanu. Par svarīgu apstākli definē arī izmeklēšanas un procesuālo darbību, kas izmeklētājam jāizpilda pirmstiesas kriminālprocesa posmā, loka noteikšanu.

Par cik pētījumā ir definēts noteikums par nepieciešamību izvirzīt versijas, tad autoresprāt, nepieciešams norādīt, ka versijas ir konstatētie ar datiem pieņēmumi attiecībā pret iespējamo noteikta fakta vai faktu grupas skaidrojumu un to nozīmi krimināllietā.

Versija ir no procesa virzītāja rīcībā esošās informācijas izrietošs izmeklējamā notikuma būtības vai tā atsevišķo elementu eventuāls izskaidrojums, kura pārbaude nepieciešama patiesības noskaidrošanai lietā.[2]

Ik gadu Latvijā tiek izdarīti noziegumi; attiecīgi 2018. gadā izdarīti 43 260 noziegumi, bet 2019. – 39 906, savukārt 2020. – 38 767. 2018. gadā uzsākti 39 397 kriminālprocesi, 2019. – 36 517, bet 2020. – 34 183 (Valsts policija). Valsts policijas lietvedībā līdz 31.12.2020. atradās 154 081 kriminālprocess, kas uzsākti no 01.10.2005.; par atklātiem tiek uzskatīti tikai 13 325 kriminālprocesi, jeb 8.64%. [5]

Autore vērš uzmanību, ka izmeklēšanas mērķi ir personu, kuras ir izdarījušas noziegumu, noskaidrošana un to saukšana pie kriminālatbildības.

Norādīto mērķu sasniegšana nozīmē pirmstiesas izmeklēšanas pabeigšanu un krimināllietas nosūtīšanu tiesai procesuālā nolēmuma pieņemšanai.

Jā šādi mērķi netiek sasniegti – izmeklēšanu aptur, tomēr lietvedība krimināllietā turpinās. Procesā virzītājs, izmeklētājs aptur izmeklēšanu, bet turpina lietvedību lietā, pieņem noteiktus mērus personas, kas ir pakļauta saukšanai, kā aizdomās turētais, noskaidrošanai. Turklāt šādu mēru raksturojums un uzskaitījums Kriminālprocesa likumā nav norādīts.

Izmeklētāja un operatīvo darbinieku (kriminālās izmeklēšanas darbinieku) darbība noziegumu, kas tiek izdarīti neaizdomātos apstākļos, izmeklēšanā, neapšaubāmi paredz operatīvo un meklēšanas darbību veikšanu. Par izmeklētāja un operatīvo darbinieku mijiedarbības tiesisko pamatu tiek uzskatīts Kriminālprocesa likums un citu normatīvo aktu virkne. Kriminālprocesa likums nostiprina mijiedarbības procesuālās formas, un proti izmeklētāja tiesības dot izpildei operatīvajiem darbiniekiem rakstveida uzdevumus par operatīvo un meklēšanas pasākumu, izmeklēšanas darbību, procesuālo un citu darbību veikšanai.

Viena no procesuālajām formām ir operatīvās un meklēšanas darbības rezultātu izmantošana pierādīšanā. Turklāt nepieciešams norādīt, ka speciālo izmeklēšanas darbību veikšana arī tiek uzskatīta par vienu no galvenajiem iepriekšējo gadu noziegumu izmeklēšanas virzieniem, un neapšaubāmi attiecas uz izmeklētāja un operatīvā darbinieka procesuālās mijiedarbības formu.

Pieņemot lēmumu par pirmstiesas izmeklēšanas apturēšanu, autoresprāt, izmeklētājam ir lietderīgi norādīt visas izdarītās izmeklēšanas darbības krimināllietā.

Par vienu no priekšlikumiem, kas veicinās kvalitatīvu izmeklēšanu, autore piedāvā izcelt tiesību piešķiršanu cietušajam iepazīties ar krimināllietas materiāliem.

Pēc kriminālprocesa apturēšanas sakarā ar vainīgās personas nenoskaidrošanu, izmeklētājs informē cietušo par izmeklēšanas apturēšanu, nosakot vietu un laiku, kad cietušais var iepazīties ar lietas materiāliem. Turklāt lēmuma kopijas nosūtīšana cietušajam veicinās aktīvāku kriminālprocesa izmeklēšanu par iepriekšējo gadu neatklātiem noziegumiem.

### **KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Veiktā pētījuma gaitā autore izdarīja kārtējo mēģinājumu [4] pievērst uzmanību kriminālprocesu par iepriekšējo gadu neatklātiem noziegumiem Latvijā atklāšanas un izmeklēšanas aktualitātei.

Svarīgs virziens kriminālprocesu par iepriekšējo gadu neatklātiem noziegumiem izmeklēšanā ir plānošana un versiju izstrāde, kam nepieciešams pievērst īpašu uzmanību pirmstiesas izmeklēšanas procesa posmā.

Lai izmeklētu šāda veida noziegumus taktiski pareizi būs iekļaut lēmumā par kriminālprocesa apturēšanu visas norādītajā posmā veiktās izmeklēšanas darbības. Turklāt autore uzskata par lietderīgu papildināt KPL 378. pantu ar 4.<sup>1</sup> daļu un izteikt to šādā redakcijā:

“Procesa virzītājs, izmeklētājs, iepazīstina cietušo ar kriminālprocesa materiāliem, pēc norādītā nosūta viņam paziņojumu par kriminālprocesa apturēšanu sakarā ar vainīgās personas nenoskaidrošanu un izskaidro cietušajam tiesības un pienākumus”.

Autoresprāt izdarītie šī pētījuma gaitā secinājumi un sniegtie priekšlikumi ļaus turpmāk atklāt lielāku iepriekšējos gados neatklāto noziegumu skaitu un veicinās kriminālprocesa dalībnieku Latvijā tiesību ievērošanu.

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

1. Latvijas Republikas Satversme. 1922. gada 15. februāris, spēkā no 07.11.1922., Latvijas Vēstnesis Nr. 43. Ar grozījumiem no 01.01.2019.
2. Kavalieris A. (1998). Kriminālistika. Otrā daļa. Kriminālistiskā taktika. Mācību grāmata. Rīga, 1998. 216. lpp.
3. Kriminālprocesa likums. 2005. gada 21. aprīlis, spēkā no 01.10.2005., Latvijas Vēstnesis Nr. 112 (4918) ar grozījumiem no 01.12.2021.
4. Sumbarova M. (2020). Raksts “Jautājumam par kriminālprocesa izmeklēšanu saistībā ar iepriekšējo gadu neatklātiem noziegumiem Latvijā”. 15. Starptautiskās zinātniskās konferences “Sociālās zinātnes reģionālajai attīstībai 2020”, rakstu krājums. Daugavpils.
5. Valsts policijas Gada publiskais pārskats (2020) // <https://www.vp.gov.lv/lv/publikacijas-un-parskati>
6. Кондратов П.Е. (2004). Глава XVII «Приостановление и возобновление предварительного следствия». // Уголовный процесс: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» / Под ред. В. П. Божьева. 4-е изд., перераб. И доп. – М.: Спартак. – с. 361.

# SPECIĀLĀS IZMEKLĒŠANAS DARBĪBAS – SPECIĀLĀ IZMEKLĒŠANAS EKSPERIMENTA LATVIJAS KRIMINĀLPROCESĀ AKTUĀLIE JAUTĀJUMI

**Roberts Urbāns**, Latvija  
Baltijas starptautiskā akadēmija, Rīga  
Maģistrantūra, Tiesību zinātnes programma  
r\_urbans@inbox.lv

Zinātniskais vadītājs: Asoc.prof. Dr.iur., **Marina Sumbarova**

## ANOTĀCIJA

Rakstā tiek tiek pētīti kriminālprocesuālie taktiskie un organizatoriskie jautājumi, kuri skar speciālo izmeklēšanas darbību – speciālo izmeklēšanas eksperimentu Latvijas kriminālprocesā. Speciālo izmeklēšanas darbību institūts Latvijas kriminālprocesā ir viens no aktuālākajiem, jo ietver sevī ne vien teorētisku, bet arī praktisku nozīmi, lai sekmētu kvalitatīvu kriminālprocesu izmeklēšanu samērīgos termiņos.

Pētījuma laikā tika analizēti Latvijas un citu valstu zinātnieku atziņas, tiesu prakse, kā arī tika ņemts vērā autora viedoklis, kā rezultātā izveidojās secinājumi un priekšlikumi.

Pētījumā ir izvirzīti priekšlikumi Kriminālprocesa likuma grozījumiem, kas atvieglotu speciālā izmeklēšanas eksperimenta veikšanu pret personas, pret kuru tiek veikts speciālais izmeklēšanas eksperiments, līdzdalībniekiem un pret personām, kuru identitāte nav zināma. Šie grozījumi atvieglotu speciālā izmeklēšanas eksperimenta pielietošanu noziedzīgu nodarījumu atklāšanā un novēršanā.

**Atslēgas vārdi:** speciālās izmeklēšanas darbības; speciālais izmeklēšanas eksperiments; kriminālprocess; izmeklēšana

## ABSTRACT

The article explores the tactical and organizational issues of criminal proceedings, which concern the Special Investigation activity-the special investigation experiment in Latvian criminal proceedings. The Institute of special investigative activities in the criminal proceedings of Latvia is one of the most topical, because it includes not only theoretical but also practical importance in order to facilitate qualitative investigation of criminal proceedings in reasonable terms.

During the study, the conclusions of scientists from Latvia and other countries, case-law were analyzed, as well as the opinion of the author was taken into account, as a result of which conclusions and proposals were formed.

The study has proposed amendments to the Criminal Procedure Law, which would facilitate the conduct of a special investigation experiment against the accomplices of the person against whom the special investigation experiment is conducted and against persons whose identity is unknown. These amendments would facilitate the application of the special investigation experiment in the detection and Prevention of criminal offences.

**Key words:** Special Investigation activities; Special Investigation experiment; Criminal proceedings; Investigation

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Mūsdienās viens no policijas slepenā darba pasākumiem ir slepenais eksperiments. Tajā pašā laikā sabiedrībā ir izveidojusies un nostiprinājusies izpratne par cilvēktiesību aizsargāšanas nepieciešamību. Tiek uzsvērts, ka valstij, valsts institūcijām, savā darbā jāievēro iedzīvotāju cilvēktiesības. Savukārt policijas slepenā darbība notiek slēpti no sabiedrības, tādēļ ir apgrūtināta sabiedrības kontrole pār to, kā tiek ievērotas personu cilvēktiesības šo darbību laikā. Tādēļ policijas slepenā darbība, tajā skaitā arī speciālo izmeklēšanas eksperimentu veikšana, ir pakļauta dažādu spēku iedarbībai: no vienas puses, noziedzības attīstība, kas prasa nepārtrauktu policijas darba pilnveidošanos, no otras puses, prasība pēc maksimālas atklātības, lai būtu iespējams kontrolēt cilvēktiesību ievērošanu, no trešās puses – nepieciešamība pēc maksimālas slepenības, lai slepenie pasākumi dotu labus rezultātus. Praksē ļoti svarīga ir šo spēku un interešu līdzsvarošana. Vairāki zinātnieki, tai skaitā profesore M.Sumbarova ir pētījusi speciālo izmeklēšanas darbību institūtu, kā rezultātā ir secinājuši, ka speciālām izmeklēšanas darbībām ir raksturīga augsta mēroga iejaukšanās cilvēka dzīvē, sakarā ar šo faktu nepieciešams pievērst

uzmanību nosacījumiem, kādos tās tiek veiktas kriminālprocesa ietvaros. Lai pilnībā tiktu ievērotas kriminālprocesā iesaistīto personu kriminālprocesuālās tiesības un cilvēktiesības[11].

Vēl viena būtiska problēma, kas saistīta ar speciālo izmeklēšanas eksperimentu, ir eksperimenta un provokācijas nošķiršana. Provokācija no policijas darbinieka puses ir nepieļaujama un ir nozīmīgs cilvēktiesību pārkāpums. Tajā pašā laikā praksē robeža starp provokāciju un leģitīmu speciālo izmeklēšanas eksperimentu ir ļoti trausla. Tas arī nosaka tēmas aktualitāti.

Pētījuma mērķis – izanalizēt speciālā izmeklēšanas eksperimenta veikšanas tiesisko regulējumu un provokācijas nepieļaušanas problēmas, sniegt priekšlikumus speciālā izmeklēšanas eksperimenta tiesiskā regulējuma uzlabošanai.

Lai sasniegtu pētījuma mērķi, tika izvirzīti šādi uzdevumi:

1. izanalizēt speciālo izmeklēšanas darbību jēdzienu un to tiesiskā regulējuma vēsturisko attīstību;
2. izanalizēt speciālā izmeklēšanas eksperimenta jēdzienu un tiesisko regulējumu;
3. izanalizēt speciālā izmeklēšanas eksperimenta praktiskos aspektus.

Darbā tiks izmantotas šādas pētījuma metodes:

1. analīze, lai analizētu speciālā izmeklēšanas eksperimenta jēdzienu un tiesisko regulējumu;
2. sintēze, lai analizētu speciālo izmeklēšanas darbību veikšanas pamatnosacījumus;
3. indukcija, lai izdarītu secinājumus par speciālo izmeklēšanas darbību veikšanas vispārējiem nosacījumiem;
4. dedukcija, lai izanalizētu atsevišķus speciālā izmeklēšanas eksperimenta izmantošanas gadījumus;
5. deskriptīvā metode, lai aprakstītu speciālā izmeklēšanas eksperimenta tiesisko regulējumu un pielietošanas nosacījumus.

## **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Kriminālprocesā drīkst izmantot pierādījumus, kuri atbilst šādiem formāliem nosacījumiem:

1. tie iegūti no likumā pieļautiem avotiem;
2. tie procesuāli nostiprināti ar likumā paredzētiem pierādīšanas līdzekļiem;
3. to iegūšanas norisē ievēroti visi procesuālās kārtības noteikumi;
4. tos iegūstot, nav lietoti likumā neatļauti paņēmieni un metodes.

Speciālo izmeklēšanas darbību pazīmes:

1. tās ir uzskaitītas KPL;
2. tās veic tikai noziegumu izmeklēšanā;
3. tās veic pamatojoties uz izmeklēšanas tiesneša vai prokurora lēmumu;
4. tās veic slēpti no izmeklēšanas darbības objekta;
5. tās veic nolūkā noskaidrot konkrētajā kriminālprocesā pierādāmos apstākļus;
6. tās veic tikai gadījumos, ja šos apstākļus nevar noskaidrot ar citu izmeklēšanas darbību palīdzību vai tas ir apgrūtināti[11].

Speciālo izmeklēšanas eksperimentu var veikt ne tikai policijas darbinieks, bet procesa virzītāja uzdevumā – arī privātpersona. Ar nosacījumu, ka viņa tam piekrīt. Būtisks aspekts speciālā izmeklēšanas eksperimenta normatīvajā regulējumā ir KPL 225.panta trešajā daļā iekļautais nosacījums, ka personas rīcību aizliegts provocēt, kā arī ietekmēt ar vardarbību, draudiem, šantāžu vai izmantot tās bezpalīdzības stāvokli[7].

Lai veiktu speciālo izmeklēšanas eksperimentu, procesa virzītājs vai viņa uzdevumā cita persona mākslīgi rada tādu situāciju vai apstākļus, kas labvēlīgi ietekmē personu atklāt savus nodomus vai veikt darbības. Ar terminu “situācija” saprotams vairāku apstākļu kopums, kas rada personas ikdienas darbībai raksturīgu vidi. Galvenais ir vērtēt, lai mākslīgi radīta situācija nav personu uzvedinoša izdarīt noziedzīgu nodarījumu un radītie apstākļi personai nav raksturīgi[9].

Izmeklēšanas tiesnešu uzdevums ir kontrolēt cilvēktiesību ievērošanu kriminālprocesā. Tādēļ ir saprotams, ka izmeklēšanas tiesneši ir saistīti arī ar speciālo izmeklēšanas darbību institūtu.

### KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Autora ieskatā speciālais izmeklēšanas eksperiments ir viena no pašām svarīgākajām izmeklēšanas darbībām, kura ļauj atklāt, fiksēt un pārtraukt noziedzīgo darbību tiešā saskarē ar noziedznieku, valsts amatpersonām gūstot simtprocentīgus pierādījumus personas vainai. Tieši šis fakts bija noteicošais tēmas izvēlē un turpmākā pētījuma veikšanā.

Pētījuma laikā tika sagatavoti šādi priekšlikumi:

Lai uzlabotu tiesas veikto pirmskontroli pār speciālo izmeklēšanas darbību veikšanu, nepieciešams izslēgt KPL 212.panta otro daļu.

Papildināt 225.pantu ar 1.<sup>1</sup> daļu šādā redakcijā:

“Speciālo izmeklēšanas eksperimentu veic pret personām, kuras speciālā izmeklēšanas eksperimenta laikā līdzizdara noziegumu, sakarā ar kuru uzsākts speciālais izmeklēšanas eksperiments.”

Lai novērstu šādas šaubas KPL 225.pantu papildināt ar 1.<sup>2</sup> daļu šādā redakcijā:

“Speciālais izmeklēšanas eksperiments ir pieļaujams pret personām, kuru identitāte nav zināma, bet kuras iespējams identificēt pēc pieņemtā pseidonīma vai citām īpašām pazīmēm, ja ir būtiska informācija par šo personu izdarītām noziedzīgām darbībām.”

Lai veicinātu policijas izmeklēšanas iestāžu amatpersonu vienotu izpratni par provokācijas nepieļaujamību veicot dienesta pienākumus papildināt KL ar 289.<sup>1</sup> pantu šādā redakcijā: “Par apzinātu provokāciju no izmeklēšanas iestāžu, valsts drošības iestāžu, operatīvās darbības subjektu amatpersonu puses, kas izspaudās kā uz noziedzīga nodarījuma izdarīšanu vērsts spiediens, aktīva darbība vai atbalstīšana, vai uzskūdišana, ierobežojot personai brīvu rīcības izvēli, ja rezultātā persona mēģina izdarīt vai izdara noziedzīgu nodarījumu, kādu iepriekš viņai nebija nodoma izdarīt, - soda ar brīvības atņemšanu uz laiku līdz vienam gadam vai ar īslaicīgu brīvības atņemšanu, vai ar piespiedu darbu, vai ar naudas sodu.”

Šie priekšlikumi, kas tika izpildīti pētījuma laikā, sekmēs turpmāku kvalitatīvu kriminālprocesu izmeklēšanu un kriminālprocesa dalībnieku tiesību ievērošanu.

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

1. Latvijas Republikas Satversme. 1992. gada 15. februāris, spēkā no 07.11.1992., Latvijas Vēstnesis Nr.43 ar grozījumiem uz 01.01.2019.
2. Cilvēktiesību un pamatbrīvību aizsardzības konvencija (04.11.1950.) spēkā no 27.06.1997., Latvijas Vēstnesis, 143/144. 13.06.1997.
3. ANO Vispārējā cilvēktiesību deklarācija (10.12.1948.) spēkā no 22.05.1990. pieejams: <https://tiesibsargs.lv/lv/pages/tiesibu-akti/ano-dokumenti/ano-vispareja-cilvektiesibu-deklaracija>.
4. Par Krimināllikuma spēkā stāšanās un piemērošanas kārtību: Latvijas Republikas likums 1998. gada 15.oktobris, spēkā no 05.11.1998., Latvijas Vēstnesis, 331/332, 04.11.1998 ar grozījumiem uz 01.06.2021.
5. Krimināllikums. Latvijas Republikas likums 1998. gada 17. jūnijs, spēkā no 01.04.1999., Latvijas Vēstnesis Nr. 199/200 (1260/1261) ar grozījumiem uz 14.11.2021.
6. Operatīvās darbības likums. Latvijas Republikas likums. 1993. gada 16. decembris, spēkā no 13.01.1994., ar grozījumiem uz 01.01.2020.
7. Kriminālprocesa likums. Latvijas Republikas likums. 2005. gada 21. aprīlis, spēkā no 01.10.2005., Latvijas Vēstnesis Nr. 74 (3232) ar grozījumiem uz 01.12.2021.
8. Meikališa, Ā., Strada-Rozenberga, K. (2015) *Kriminālprocess. Raksti. 2015-2020*. Rīga, Latvijas Vēstnesis.
9. Autoru grupa Stradas-Rozenbergas, K. zinātniskā redakcijā (2019) Kriminālprocesa likuma komentāri A daļa. Rīga, Latvijas Vēstnesis.
10. Kūtris, G. (2006) Izmeklēšanas tiesneši: jauns institūts kriminālprocesā. *Jurista vārds*. 10.01.2006. Nr. 2(405).
11. Sumbarova M. Специальные следственные действия в уголовном процессе Латвии. Сборник материалов всероссийской международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы предварительного расследования» (19 октября 2017 года, Нижний Новгород) / Под ред. С.А. Грачева – Кстово, 2017. с. 216-223. УДК 343.132

# ПРОБЛЕМЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ГОСУДАРСТВА ЗА МЕЖДУНАРОДНО-ПРОТИВОПРАВНЫЕ ДЕЯНИЯ ЧАСТНЫХ СУБЪЕКТОВ НА ПРИМЕРЕ ЧАСТНЫХ ВОЕННЫХ И ОХРАННЫХ КОМПАНИЙ

**Мария Жариловская**, Литва  
Европейский гуманитарный университет, Вильнюс  
Международное право и право ЕС  
zharylouskaya.maryia@student.ehu.lt  
Научный руководитель: доктор права,  
профессор Европейского гуманитарного университета  
**Людмила Уляшина**

## АННОТАЦИЯ

Государство несет ответственность исключительно за свои собственные действия (бездействие), являющиеся неисполнением или ненадлежащим исполнением его международных обязательств. Ответственность государств за международно-противоправные деяния частных субъектов концептуально может быть опосредована двумя способами: вследствие а) их атрибуции с государством, б) не исполнения государством обязательств в соответствии с международным правом в отношении частных субъектов, находящихся в его юрисдикции.

**Ключевые слова:** государство, ответственность, частные субъекты, ЧВОК

## ABSTRACT

The state is solely responsible for its own actions (inaction), which are non-fulfillment or improper fulfillment of its international obligations. The responsibility of states for internationally wrongful acts of private actors can conceptually be argued in two ways: due to a) their attribution with the state, b) failure by the state to fulfill its obligations under international law with respect to private entities under its jurisdiction.

**Key words:** state, responsibility, private actors, PMSC

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Со времен Нюрнбургского международного военного трибунала в части процесса над банкирами и промышленниками (Густав Крупп, Фридрих Флик, IG Farben) в контексте принципа неотвратимости международной ответственности актуальным остается вопрос об ответственности государства за международно-противоправные деяния частных субъектов, которые в той или иной форме атрибутируются государству, а также обеспечения государством принципа равенства перед правосудием, поскольку безнаказанность частных субъектов (третьих лиц) в силу непривлечения их к ответственности исключает возможность реализации права на защиту для жертв международных преступлений и нарушений прав человека.

Цель исследования: концептуализировать существующие международно-правовые инструменты привлечения государства к ответственности за действия частных субъектов (третьих лиц) на примере частных военных и охранных компаний (далее – ЧВОК) путем расширения сферы ответственности государства за действия, имеющие признаки преступлений и/или правонарушений в отношении индивидов.

Используемые методы исследования: (1) общие методы научного исследования: в частности, научная абстракция, анализ, синтез, обобщение, сравнение, принцип диалектической и формальной логики, исторический и системный подход, (2) специальные методы научного исследования, в частности, эволюционный, игровой, геополитический.

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

Деятельность ЧВОК является одним из наименее прозрачных и сопряженных с высокими рисками вероятных нарушений прав человека, вытекающих из международного права прав человека, международного уголовного и международного гуманитарного права, секторов экономики. ЧВОК используются государствами в качестве «вуали» при участии в международных вооруженных конфликтах, немеждународных вооруженных конфликтах и иных операциях, опосредующих достижение тех или иных целей государств, сопряженных с как с нарушениями национального и международного права, прав человека и совершением международных уголовных преступлений (в том числе таких как преступления против мира и безопасности человечества: наемничество, участие в агрессивной войне, агрессии, геноцид и военные преступления как они определены в ст. 8 Римского Статута Международного уголовного суда [11, 21]. Данные действия нарушают фундаментальные общие принципы права, признаваемые цивилизованными нациями: самоопределение, территориальная целостность и невмешательство [5, 6]. Деятельность ЧВОК сопряжена с нарушением индивидуальных прав человека, что подтверждают расследования Рабочей группы по вопросу использования наемников как средстве нарушения прав человека и противодействия осуществлению права народов на самоопределение [20].

В настоящее время **отсутствует юридически обязывающий документ** - международный договор, устанавливающий унифицированные требования к правовому статусу ЧВОК, обязательствам государств в части контроля, юрисдикции и **привлечения к ответственности за совершаемые ЧВОК противоправные деяния, а также за неисполнение государством своих обязательств в связи с деятельностью ЧВОК.**

**Международными договорами универсального характера, косвенно применимыми к деятельности ЧВОК, являются** Дополнительный протокол I к Женевским конвенциям, касающийся защиты жертв международных вооруженных конфликтов [9], и Международная конвенция о борьбе с вербовкой, использованием, финансированием и обучением наемников [7]. Данные документы применяются в случае квалификации деятельности сотрудников ЧВОК в качестве наемнической.

Инструмент мягкого права - Документ Монтрё о соответствующих международно-правовых обязательствах и передовых практических методах государств, касающихся функционирования частных военных и охранных компаний [12] (далее – **Документ Монтрё**) содержит правила и положения о передовых практических методах в отношении частных военных и охранных компаний, действующих в зонах вооруженных конфликтов.

Документом Монтрё выделены 4 категории государств: государства-контрагенты; государства территориальной юрисдикции; государства происхождения; все иные государства, на основании которых определена совокупность общих позитивных и негативных обязательств государств в части деятельности ЧВОК.

Значение Документа Монтрё состоит в том, что его положения могут быть инкорпорированы в содержание позитивных и негативных обязательств государств по защите отдельных прав, предусмотренных юридически обязывающими международными договорами (в силу открытого характера данных обязательств), когда государство обязано принимать меры по защите прав их граждан от нарушений со стороны местных или иностранных ЧВОК [22] и обеспечивать им эффективное средство правовой защиты.

При анализе существующих механизмов привлечения государств к ответственности за деяния ЧВОК как частного субъекта необходимо учитывать, что государство несет ответственность исключительно за свои собственные действия (бездействия), являющиеся неисполнением или ненадлежащим исполнением его международных обязательств [4, с. 56]. Основываясь на правилах присвоения, установленных Статьями об ответственности

государств за международно-противоправные деяния как примером кодификации международного обычного права [1, 10], ответственность государств за действия частных лиц концептуально может быть опосредована двумя способами: (а) действия (бездействие) частного лица могут быть отнесены на государство вследствие атрибуции такого лица с государством в различных правовых и фактических формах, (б) государство не исполняет непосредственно государственные обязательства в соответствии с международным правом в части предотвращения нарушений международного права частными субъектами, находящимися в его юрисдикции [4, с. 57].

В тех случаях, когда ЧВОК действуют на основании договора, заключенного с конкретным государством или инкорпорированы в вооруженные силы или иные государственные органы, или действует под руководством или непосредственным контролем государства, и эта правовая или фактическая связь доказуема, ответственность за нарушение норм международного гуманитарного права, права прав человека и т.д. несут как сами сотрудники ЧВОК, так и государство, в пользу которого ЧВОК осуществляет свою деятельность [4, с. 57]. В данном случае может использоваться институт соучастия вне зависимости от должностного положения в части международной уголовной ответственности, и общие нормы об ответственности государств в контексте обязательств по обеспечению прав человека, если соответствующие обязательства предусмотрены международным договором, участником которого является государство, и если в отношении соответствующего деяния может быть установлена юрисдикция государства [13, 14].

В тех случаях, когда правовая связь ЧВОК с конкретным государством недоказуема, возможно использовать общие нормы об ответственности государств в контексте обязательств по обеспечению прав человека, если соответствующие обязательства предусмотрены международным договором, участником которого является государство, и, если в отношении соответствующего деяния может быть установлена юрисдикция государства. В данном случае государство должно совершать определенные позитивные действия (направленные на предотвращение и наказание соответствующих деяний) и негативные действия (не давать преступные указания ЧВОК). Применительно к позитивным обязательствам может быть использована доктрина обязательств результата (obligations of result) и обязательств добросовестного поведения (diligent conduct ('obligations de s'efforcer')) [4, с. 59] (выделяются обязательства предотвращения и наказания и государство привлекается к ответственности не за незаконные действия ЧВОК, а за собственную неспособность принять эффективные меры для их предотвращения и последующего наказания). В судебной практике превалирует доктрина добросовестного поведения [15]. Вместе с тем, в определенных случаях применима и доктрина обязательства результата (в случае, если ЧВОК привлекается для выполнения функций государства, в отношении которых установлены обязательные минимальные стандарты (например, ст. 89 Четвертой Женевской конвенции о защите гражданского населения во время войны). Также использована доктрина привлечения государства за невыполнения обязательств должной осмотрительности [2, 16, 17, 18, 19].

## **PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА**

Несмотря на наличие указанных правовых механизмов привлечения государств к ответственности за международно-противоправные деяния частных субъектов, проблемой является политическая составляющая, поэтому их практическое применение сталкивается с сопротивлением государств, заинтересованных в использовании частных субъектов.



## KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Необходимо дальнейшее совершенствование международно-правового регулирования в части (1) обеспечения эффективности контрольных механизмов использования государствами ЧВОК и иных частных субъектов в рамках обязательств государств согласно международному праву и (2) возможности функционально-экономического регулирования деятельности таких частных субъектов путем использования опыта Европейского союза для преодоления политического контекста сопротивления государств в отношении принятия международных обязывающих документов [3].

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

1. CAMERON, L., CHETAIL, V. Privatizing War. Private Military and Security Companies under Public International Law. Cambridge: Cambridge University Press, 2013. 754 p., p. 139-140.
2. HESSBRUEGGE, J.A. The Historical Development of the Doctrine of Attribution and Due Diligence in International Law//New York University Journal of International Law and Policy, 2004, № 36, p. 265 – 306, p. 265.
3. KRAHMANN, E. Regulating Private Military Companies: What Role for the EU? *Contemporary Security Policy*, Vol. 26, № 1 (April 2005), p. 103-125.
4. TONKIN, H. State control over private military and security companies in armed conflict. Cambridge: Cambridge University Press, 2011. 338 p.
5. The United Nation Charter (entered into force 24 October 1945), art. 1 (2), 2 (4)
6. The Statute of The International Court of Justice (entered into force 31 August 1965), art. 38 (1) (c)
7. International Convention against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries, 4 December 1989 (entered into force 20 October 2001).
8. Convention (IV) relative to the Protection of Civilian Persons in Time of War. Geneva, 12 August 1949 (entered into force 21 October 1950), art. 89.
9. First Additional Protocol to the Geneva Conventions of 12 August 1949, and relating to the Protection of Victims of International Armed Conflicts, 8 June 1977 (entered into force 7 December 1979).
10. Responsibility of States for Internationally Wrongful Acts, adopted by the General Assembly resolution 56/83 of 12 December 2001, art. 5, 8.
11. The Rome Statute of the International Criminal Court, 17 July 1998 (entered into force 1 July 2002)
12. The Montreux Document. On pertinent international legal obligations and good practices for States related to operations of private military and security companies during armed conflict. Montreux, 17 September 2008.
13. *Castello-Roberts v. UK* (App. 13134/87 ECHR Judgment Series A, 247-C, 1993), para. 27.
14. *Carlos Cabal and Marco Pasini Bertran v. Australian* (CCPR/C/78/D/1020/2001, 19 September 2003), para. 7.2.
15. *Case Concerning the Application of the Convention on the Prevention and Punishment of the Crime of Genocide (Bosnia and Herzegovina v. Serbia and Montenegro) (Merits)* (26 February 2007).
16. *British Claim in the Spanish Zone of Morocco (1925) RIAA II*, UN, para. 615, 645.
17. *Armed Activities on the Territory of the Congo, Democratic Republic of the Congo v. Uganda*, ICJ. 19 December 2005, para. 178-179.
18. *Alabama Claims (US v. Britain) 1871 RIAA XXIX*, para. 137-138.
19. *Thomas H. Youmans (U.S.A.) v. United Mexican States 1926 RIAA IV*, para. 110-117.
20. United Nation General Assembly. Report of the Working Group on the use of mercenaries as a means of violating human rights and impeding the exercise of the right of peoples to self-determination (2018) UN Doc A/73/303, para. 7.
21. ШЕСТАКОВ, Д.А. Криминологический аспект деятельности частных военных компаний // Криминология: вчера, сегодня, завтра. Труды Санкт-Петербургского криминологического клуба. — 2006. — № 1 (10). - С. 226 - 229. — С. 228-229.
22. DCAF Backgrounder. Частные военные компании. Женевский Центр демократического контроля над вооруженными силами, с. 8. Режим доступа: [https://www.files.ethz.ch/isn/17438/bg\\_private-military-companies\\_ru.pdf](https://www.files.ethz.ch/isn/17438/bg_private-military-companies_ru.pdf)

# ПРИНЦИП СВОБОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОСМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА КАК ЮРИДИЧЕСКИЙ ФУНДАМЕНТ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОСМИЧЕСКОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Georgios Prodromou**, Кипр  
Балтийская Международная академия, Рига  
Докторантура, Правоведение (Tiesību zinātne)  
george@ligelaw.eu

Научный руководитель: Dr.iur. Dr.hab.sc.pol. **Tālavš Jundzis**

## АНОТАЦИЯ

К концу XX – началу XXI вв. в мировой космонавтике произошли стремительные и широкомасштабные изменения, повлекшие за собой всемерное увеличение роли международного сотрудничества в деле исследования и освоения космического пространства. Главной отличительной чертой указанного периода, ее политико-правовым и экономическим наполнением стала коммерциализация космической деятельности. Эти тенденции получили затем отражение в научной литературе и вызвали ряд дискуссий. Целью статьи является анализ возможностей и ограничений освоения космического пространства путем коммерциализации.

**Ключевые слова:** космическая деятельность, Договор по космосу, принципы космического права.

## ABSTRACT

By the end of the XX - the beginning of the XXI centuries. Rapid and large-scale changes have taken place in the world astronautics, which have entailed an all-round increase in the role of international cooperation in the exploration and development of outer space. The main distinguishing feature of this period, its political, legal and economic content was the commercialization of space activities. These trends were then reflected in the scientific literature and caused a number of discussions. The purpose of the article is to analyze the possibilities and limitations of space exploration through commercialization.

**Key words:** space activities, Treaty on Outer Space, principles of space law.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Космос с древних времен привлекал внимание человека своей магической таинственностью. В течение веков он был предметом научного изучения. И в этом были достигнуты заметные результаты [14]. Но эра практического освоения космического пространства началась фактически с середины 50-х годов XX в. Стимулирующее значение в этом имели запуск в 1957 г. первого искусственного спутника Земли, первый орбитальный полет космонавта Ю. Гагарина вокруг Земли (12 апреля 1961 г.) и первая высадка экипажа орбитального корабля «Аполлон» на Луне (июль 1969 г.). После этого сфера исследования и использования космического пространства начала стремительно расширяться и повлекла за собой необходимость правового регулирования деятельности человека в этом новом измерении.

К концу XX века в мировой космической индустрии произошли широкомасштабные изменения. В 1999 г. в докладе Третьей конференции ООН по исследованию и использованию космического пространства в мирных целях (ЮНИСПЕИС III) отмечается повышение уровня коммерциализации некоторых прикладных разработок и возникновение процесса приватизации [16]. Эти тенденции получили затем отражение в научной литературе и вызвали ряд дискуссий [1,5]. В связи с коммерциализацией космической деятельности возникли новые вопросы возможностей и ограничений освоения космического пространства, а именно границ допустимости и границ коммерциализации свободного освоения.

## **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Как объективно существующая группа юридических норм, международное космическое право начинает развиваться в резолюциях Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций (далее – ГА ООН) с 1959 г. и в 1967 г. получает первый договорный кодификационный акт – Договоре о принципах деятельности государств по исследованию и использованию космического пространства, включая Луну и другие небесные тела (далее – Договор по космосу) [15]. Договор по космосу, вступивший в силу 10 октября 1967 г., закрепил и развил все положения единогласно принятой ГА ООН 13 декабря 1963 г. Декларации правовых принципов, регулирующих деятельность государств по исследованию и использованию космического пространства [4].

В Декларации содержались следующие принципы: исследование и использование космоса осуществляется на благо и в интересах всего человечества; космос и небесные тела открыты для освоения всеми государствами на основе равенства; космос и небесные тела не подлежат национальному присвоению никакими средствами; космическая деятельность должна осуществляться в соответствии с международным правом, включая Устав ООН; государства несут международную ответственность за деятельность в космосе, в том числе за деятельность неправительственных юридических лиц; при исследовании и использовании космоса государства руководствуются принципом сотрудничества и взаимной помощи и должным образом учитывают соответствующие интересы других государств; государства сохраняют юрисдикцию и контроль над своими космическими объектами и их экипажами во время их нахождения в космосе; объекты, приземлившиеся на иностранной территории, возвращаются запустившему их государству; запускающие государства несут международную ответственность за ущерб, причиненный их космическими объектами; космонавты рассматриваются в качестве посланцев человечества в космос, им оказывается всемерная помощь в случае аварии, и они незамедлительно возвращаются запустившему государству.

Следует отметить, что хотя договоры ООН и принимались во времена, когда единственными субъектами космической деятельности были государства, но ст. VI Договора по космосу, не исключает возможность деятельности неправительственных юридических лиц в космическом пространстве, если эта деятельность проводится с разрешения и под постоянным наблюдением соответствующего государства-участника Договора.

К концу XX века в мировой космической индустрии произошли широкомасштабные изменения. Отмечается стремительное повышение уровня коммерциализации космической деятельности и в этой связи еще в начале XXI века был поставлен ряд вопросов, касающихся взаимодействия политики и права, а также их этических аспектов [12]; эта тема продолжает интересовать специалистов и сегодня [25]. Отдельные специалисты сегодня прямо указывают на недостаточное международно-правовое регулирование космической деятельности, на существенные проблемы в этой области [17]. Учитывая распространение коммерческих транспортных систем, стало не вполне юридически корректным определение «запускающего государства», содержащееся в нескольких действующих международно-правовых документах, принятых Генеральной Ассамблеей [2]. Все чаще и чаще приходится сталкиваться с ситуацией, когда реальной "запускающей единицей" является не государство, а частная компания, причем производящая запуск с территории третьего государства, не имеющего никакого отношения к космической деятельности и инкорпорированная в оффшорной зоне. Возникает вопрос, как в таком случае решать вопрос с регистрацией космического аппарата, с ответственностью за возможный ущерб.

Также увеличилось число частных компаний, активно работающих над проблемой удешевления полетов в космос. Достаточно сказать, что НАСА заключила контракт на доставку с 2014 года грузов на Международную космическую станцию (МКС) с помощью

частных космических кораблей, разработанных компаниями «Space Exploration» и «Orbital Science». Таким образом, НАСА сконцентрировалась на острие космической науки, готовя выходы за пределы земной орбиты, исследуя дальний космос, а на орбите должны развивать деятельность частные компании, создавая условия для снижения стоимости полетов в космос в целом и создавая конкурентный проивовес зарубежным игрокам [24].

Частный сектор продолжает кумулятивно осуществлять свои космические проекты и генерирует новые. Предполагается, что сокращение расходов приблизительно в 10 раз послужит толчком к развитию индустрии космического туризма и, возможно, вскоре такие полеты станут доступны не только единицам [18].

С учетом темпов развития космической деятельности и появления новых субъектов этих правоотношений, в том числе в Латвии, представляется необходимым провести глубокий анализ сегодняшнего состояния аспектов международно-правового регулирования коммерческой космической деятельности государств, а также найти комплексное решение правовой проблемы участия в ней латвийских физических лиц и неправительственных юридических лиц.

Как уже было отмечено выше, 1967 год ознаменовался важным событием в истории международных отношений – открытием для подписания Договора по космосу [7,11,13]. Впервые в договорном порядке были закреплены правовые нормы, относящиеся к деятельности государств по исследованию и использованию космоса. Подписание Договора по космосу имело огромное историческое значение. Договор устанавливал твердый правопорядок в сфере исследования и использования космоса и в силу своего общего характера и основополагающего значения для всех аспектов освоения космоса, его можно считать международным кодексом, формулирующим основные правила, которыми государства должны руководствоваться в своей космической деятельности.

Договор по космосу получил всеобщее признание как серьезное достижение в области международного права, позволившее примирить различные взгляды государств и найти взаимоприемлемое решение проблем правового регулирования исследования и использования космического пространства, включая небесные тела. Договор исходит из интересов признания общей заинтересованности всего человечества в прогрессе исследования и использования космического пространства в мирных целях.

Договор по космосу синтезирует и подтверждает принципы, которые содержались ранее в различных документах (резолюции, декларации ООН, проекты соглашений), и налагает твердые юридические обязательства на всех участников договора. Некоторые принципы, изложенные в Договоре, сформулированы точнее, чем в ряде предшествовавших документов, и, кроме того, в Договоре зафиксированы новые положения, о которых пойдет речь подробнее во второй главе данного исследования.

В Договоре по космосу нашло свое отражение большинство общепризнанных принципов международного права. Помимо этого, принципы космического права – критерий правомерности принятия других норм космического права, в том числе на национально-правовом уровне [19]. В этом, в частности, проявляется основополагающее значение принципов космического права в общей системе этой отрасли права [3,6,8,9,10,20,21].

Положение о деятельности по исследованию и использованию космического пространства и небесных тел на благо и в интересах всех стран, закрепленное Договором в первой статье, имеет большое значение для правильного понимания всех других принципов, содержащихся в Договоре по космосу. В этом отношении оно созвучно с преамбулой Договора, в которой говорится о великих перспективах, открывающихся перед человечеством в результате проникновения человека в космос, об общей заинтересованности всего человечества в прогрессе исследования и использования космического пространства в мирных целях, о необходимости направить исследование и использование космического пространства на благо всех народов, независимо от степени их экономического и научного развития, о желании содействовать развитию широкого

международного сотрудничества как в научных, так и в юридических аспектах исследования и использования космического пространства в мирных целях и об уверенности, что такое сотрудничество будет содействовать углублению взаимопонимания и укреплению дружественных отношений между государствами и народами.

Принцип свободы исследования и использования космического пространства и небесных тел является тем конкретным принципом, вошедшим в качестве основных в международное космическое право, который гарантирует реализацию принципа равенства при осуществлении космической деятельности. Предоставление каждому государству права свободного исследования и использования космоса означает не только признание за государствами определенных прав, но и возлагает на них определенные обязанности, так как свобода исследования и использования космоса исходит из предпосылки, что государства не должны чинить друг другу каких-либо помех или препятствий при осуществлении космической деятельности. Другими словами, каждое государство должно уважать права и интересы других государств в космическом пространстве и на небесных телах [22].

Принцип свободы исследования и использования космического пространства и небесных тел является ключевым принципом международного космического права. Реализация данного принципа требует сбалансированного, подхода – с одной стороны, к обеспечению свободы для государств исследовать и использовать космическое пространство, а также космическую технику, с другой стороны, необходимость обеспечить суверенные права государств на контроль за своим воздушным пространством, своей территорией, а также предотвратить попытки тем или иным образом распространить суверенитет того или иного государства на части космического пространства. Все эти задачи являются чрезвычайно актуальными.

Появление новых видов космической деятельности обострило эти проблемы, что привело некоторых юристов к заявлениям о имеющем место конфликте между основным принципом свободы космоса и принципом суверенитета каждого государства над своей территорией [7].

Необходимо отметить тот факт, что принцип свободы космического пространства является не безграничным. В связи с увеличением масштабов космической деятельности актуальным вопросом остается определение ограничений этой свободы. Договор по космосу прямо указывает на ограничения, относящиеся, в частности, к определенным видам военного использования космоса (ст. 4). Свобода космической деятельности является свободой ограниченной и должна соответствовать определенным правилам и нормам, установленным международным космическим правом. Очень тесно с принципом свободы связан принцип равноправия государств при исследовании и использовании космического пространства, а он в, свою очередь, тесно связан с принципом сотрудничества при исследовании космического пространства и небесных тел [26]. Здесь важную роль играет и принцип сохранения государствами юрисдикции и контроля над объектами, занесенными в их регистры. В соответствии с Договором по космосу государство-участник Договора сохраняет эти права над такими объектами и над любым экипажем этого объекта во время их нахождения в космическом пространстве, в том числе и на небесном теле (ст. 8). Постепенно возникла проблема необходимости международного признания права собственности имеено государства на запускаемые им космические объекты и их возвращение собственнику в случае их вынужденной посадки на территории иностранного государства, но не частно-правовых субъектов.

## **PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА**

Вышеизложенные принципы должны соблюдаться с целью исследования и использования космического пространства исключительно в мирных целях и осуществляться на благо и в интересах всех государств с особым учетом потребностей

развивающихся стран. При обсуждении этих вопросов некоторые делегации выражали мнение, что будущие правовые принципы, касающиеся данного пункта, должны быть направлены на устранение существующего неравенства между космическими державами с передовой технологией и развивающимися странами, не располагающими инфраструктурой, ресурсами и техническим потенциалом для извлечения выгод из исследования и использования космического пространства. По их мнению, в этих принципах должен быть сделан упор на развитие национального космического потенциала, особенно в развивающихся странах, а также на обеспечение доступа к космическим ресурсам и технологии и максимально широкого распространения выгод, получаемых от космической деятельности, среди народов мира.

Заключение Договора по космосу не означало, что положения Договора исчерпывали все правовое регулирование деятельности государств в космическом пространстве. Ждали своего разрешения и другие проблемы практического характера, а многие из них остаются нерешенными и сегодня. С дальнейшими научно-техническими успехами исследования и использования космического пространства будут возникать и новые правовые проблемы, которые потребуют своего разрешения. Новые технически сложные проблемы ставят много трудных юридических вопросов и требуют совершенствования существующих стандартов и норм, с тем чтобы соответствующие виды деятельности могли осуществляться на систематичной и упорядоченной основе. Так возникла необходимость внесения изменений или дополнений в действующие нормы космического права.

В рамках темы исследования коммерческой космической деятельности, более пристальное внимание следует уделить первой статье Договора по космосу. Несомненно, что принцип свободы исследования и использования космического пространства открывает правовые горизонты перед новой формой космической деятельности – коммерческой.

## **KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Усиление участия частного сектора в процессе исследования и использования космического пространства привело к появлению новых субъектов космической деятельности. Автор считает, что уже давно назрела необходимость разработать нормы регулирующие процесс коммерциализации космической деятельности. Это можно было бы осуществить в виде протокола к Договору по космосу, который конкретизировал бы положения статьи VI Договора об ответственности государства за деятельность неправительственных юридических лиц, а также уточнил круг прав и обязанностей новых субъектов космической деятельности.

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

1. Belfiore M. (2008) *Rocketeers: How a Visionary Band of Business Leaders, Engineers, and Pilots is Boldly Privatizing Space*. N.Y.: Harper Paperbacks.
2. Bockstiegel K., Benko M. (1990) *Space Law: Basic Legal Documents*. Leyden: Springer.
3. Cocca A.A. (1957) *Teoria del derecho interplanetario*, Buenos Aires;
4. Declaration of Legal Principles Governing the Activities of States in the Exploration and Use of Outer Space. Available: [http://www.unoosa.org/pdf/publications\\_ST\\_SPACE\\_061Rev01E.pdf](http://www.unoosa.org/pdf/publications_ST_SPACE_061Rev01E.pdf) [last accessed 17 November 2021].
5. Handberg R. (2006) *International Space Commerce: Building from Scratch*. Gainesville, FL: University Press of Florida;
6. Lachs M. (1972) *The Law of Outer Space: An experience in contemporary law-making*. Leiden;
7. Landry B. (2013) A tragedy of the anticommons: the economic inefficiencies of space law. *Brooklin Journal of International Law*, Vol. 38, Iss. 2[.
8. Marcoff M. (1982) *Source du droit international de l'espace*, Rec. Cours(1957);
9. Matte N.M. (1969) *Aerospace Law*, London 1969.; Gal G. (1969) *Space Law*, Budapest;
10. Ogunbanwo O.O. (1975) *International Law and Outer Space Activities*, The Hague.;
11. Jasentuliyana N., Lee S. K. (1979) *Manual on Space Law*, New York Vol. 1;

12. Rathman K. (1999) Outer space commercialization and its ethical challenges to international law and policy. *Technology in Society*, 1999, Vol. 21, Iss. 2.
13. Smith M. (1995) Space activities of the United States, Soviet Union, and other launching countries-organizations, 1957–1994: Report prepared by the Congressional Research Service, Library of Congress. Washington, D.C..
14. *Space Exploration and Humanity: a historical encyclopedia*. (2010) Stephen B. Johnson, general editor. Santa Barbara, California: ABC-CLIO.
15. Treaty on Principles Governing the Activities of States in the Exploration and Use of Outer Space, including the Moon and Other Celestial Bodies. Available: [http://www.unoosa.org/pdf/publications\\_ST\\_SPACE\\_061Rev01E.pdf](http://www.unoosa.org/pdf/publications_ST_SPACE_061Rev01E.pdf) [last accessed 17 November 2021].
16. UNISPACE III Events. Available: <http://www.un.org/events/unispace3/> [last accessed 17 November 2021].
17. Von der Dunk F. (2012) Regulating the Final Frontier (As commercial endeavors enter space, international law must expand as well). *Futurist*, 2012, Vol. 46, Iss. 5.
18. Webber D. (2013) Space tourism: Its history, future and importance. *Acta Astronautica*, 2013, Vol. 92, Iss. 2.
19. Биарджоманди Х. (2014) Применение государствами принципов международного космического права. Гуманитарные социально-экономические и общественные науки, № 2.
20. Верещетин В.С. (1977) *Международное сотрудничество в космосе*, М.;
21. Жуков Г.П. (1966) *Космическое право*, М.;
22. Жуков Г.П. (1974) *Международное космическое право*. М.;
23. Колосов Ю.М. (1968) *Борьба за мирный космос*, М.;
24. Лузин П. (2012) Цели космической политики Б. Обамы. *Международные процессы* № 1.
25. Мальшева Н.Р. (2012) *Космос: этика – право*. В сб.: *Космические путешествия: коллективная монография*. Под ред. О.А. Базулука. Харьков: МФКО, ФЛП Коваленко А.В..
26. Старчак С.Л. (2011) Проблема «серой» зоны международного космического права и возможные пути ее решения. *Наука и образование (электронное научно-техническое издание)*, № 10. Available: <http://www.technomag.edu.ru/doc/244105.html> [last accessed 17 November 2021].

# PIERĀDIJUMA JĒDZIENS CIVILPROCESĀ

**Melisa Jankovska**, Latvija  
Rīgas Stradiņa universitāte, Rīga,  
Bakalaura studiju programma "Tiesību zinātne"  
melisa.jankovska@inbox.lv  
**Tatjana Jurkeviča**, Latvija  
Dr.iur., asoc.prof.  
Baltijas Starptautiskā akadēmija, Rīga  
advokatu.birojs@inbox.lv

## ANOTĀCIJA

Tiesas primārais uzdevums civilprocesā ir tiesību un ar likumu aizsargāto interešu aizsardzība. Taču, lai nodrošinātu šādu aizsardzību, pirms tiesību piemērošanas aktu realizācijas, tiesai katrā konkrētajā situācijā jānoskaidro, vai tiesām eksistē ar likumu aizsargātās intereses vai tiesības, kuru aizsardzību lūdz prasītājs. Tāpat arī jānoskaidro, vai atbildētājam ir atbilstošs pienākums. Tiesības un pienākumi nerodas paši no sevis, to rašanos, izmaiņas un izbeigšanos likums saista ar konkrētu juridisko faktu iestāšanos. Tādēļ, lai risinātu strīdus tiesiskās attiecībās, tiesai ir jānoskaidro, kādi juridiski nozīmīgi fakti patiesībā bija notikuši. Šāda faktu un apstākļu noskaidrošana vai izzināšana tiek nodrošināta, izmantojot pierādījumus. Bet izpratne par šo jēdzienu ir pretrunīga. Šī raksta mērķis ir pētīt pierādījuma jēdzienu un analizēt tā definīcijas.

**Atslēgas vārdi:** pierādījums, pierādījuma avots, pierādīšanas līdzeklis.

## ABSTRACT

The primary task of the court in civil proceedings is to protect the rights and interests protected by law. However, in order to ensure such protection, before enforcing the law, the court must ascertain in each particular situation whether there is in fact a legal interest or a right which the claimant seeks to protect. It must also be ascertained whether the defendant has an appropriate obligation. Rights and obligations do not arise by themselves, the law links their origin, change and termination to the occurrence of certain legal facts. Therefore, in order to resolve disputes in a legal relationship, the court must find out what legally significant facts actually took place. Such clarification of facts and circumstances shall be ensured by means of evidence. But the understanding of this concept is contradictory. The purpose of this article is to explore the concept of evidence and analyze its definitions.

**Key words:** proof, source of proof, means of proof

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Civilprocesa likuma 92.pants nosaka, ka pierādījumi ir ziņas, uz kuru pamata tiesa nosaka tādu faktu esamību vai neesamību, kuriem ir nozīme lietas izspriešanā [4]. Lai tiesa spētu izpildīt tai uzlikto pienākumu taisnīgi un atbilstoši likumam izspriest civillietu, tai vajadzīgi ne tikai pušu apgalvojumi, bet arī pierādījumi par šo apgalvojumu patiesumu un citu lietā nozīmīgu faktu esamību vai arī neesamību. Civilprocesa fundamentālais princips – sacīkstes princips - prasa, lai puses iesniegtu pierādījumus, proti, pietiekamas un objektīvas ziņas par faktiem uz kuriem tās atsaucās. Savukārt, tiesas uzdevums ir konstatēt strīdā nozīmīgo faktu esamību vai neesamību ar lietā esošiem pierādījumiem, izvērtēt konstatētos faktiskos apstākļus kopsakarā ar likuma normām, atbilstoši likumā noteiktajam taisīt spriedumu. No teorijas puses raugoties, minētais algoritms šķiet vienkāršs un saprotams - kādas gan šajā jautājumā var būt problēmas: lietas dalībnieki iesniedz tiesai pierādījumus, bet tiesa tos pārbauda, izvērtē un taisa spriedumu. *Tomēr, vērojot praktisko tiesību normu piemērošanu tiesās un redzot publiski pieejamos tiesu spriedumus, ir redzams, ka ne viss ir tik gludi, kā tas ir ierakstīts likumā. It īpaši tas attiecināms uz tiem gadījumiem, kad prasītāji savu prasību cenšas pamatot ar vairāku notikumu secību, kas ne vienmēr ir tieši saistīti ar konkrēto strīdus priekšmetu un kuri noveduši pie konkrētās lietas izskatīšanas* [7]. Vērtējot atsevišķus civilprocesa zinātnieku darbus, jākonstatē, ka nereti arī šajos darbos pierādījuma jēdziens tiek aizstāts ar pierādīšanas jēdzienu, uzskatot procesuālo darbību realizēšanu par pierādījumiem tiesā. Līdz ar ko var veidoties nepareizs priekšstats par to, kas ir pierādījums.



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

Civiltiesisku strīdu izšķiršanai svarīgi ir fakti, kas izraisa tiesisku attiecību rašanos, pārgrozīšanos vai izbeigšanos. Piemēram, lai noskaidrotu līdēju tiesības un pienākumus, strīda gadījumā tiesai jānoskaidro, kāds līgums ir noslēgts, kāds ir tā saturs, vai noticis līguma pārkāpums, vai pastāv atbildības priekšnoteikumi. Deliktos tāpat jānoskaidro tiesību aizskārums fakts, tiesību aizskārums nodarītājs, apstākļi, kas ietekmē atbildību. Noskaidrojamo faktu skaits un raksturs mainās atkarībā no prasības satura. Pat tad, ja pretējā puse kādu faktu neapstrīd, tiesai ir jāpārliciecinās, ka tas tiešām pastāv. Tāpēc gan prasītājam, gan atbildētājam, gan attiecīgos gadījumos citiem procesa dalībniekiem, balstoties uz Civilprocesa likuma 92.pantu, jāsniedz ziņas, pēc kurām tiesa noskaidro vajadzīgos faktus.

Vairāku autoru darbos izceļams atzinums, ka ziņas kā informācija par faktiem parasti objektīvā formā atrodamas dokumentos, citās ķermeniskās lietās vai arī iegūstamas no liecinieku liecībām, ekspertu atzinumiem, pušu paskaidrojumiem, kas satur ziņas par faktiem. Šādas ziņas civilprocesā sauc par pierādījumiem [8]. Savukārt, V. Bukovska atziņās ir atrodams skaidrojums, kurš norāda, ka pierādījumi ir tie līdzekļi, ar kuriem puses pārliciecinā tiesu par zināmu apstākļu esamību vai neesamību [2]. Analizējot jēdziena „līdzeklis” izpratni, konstatējams, ka ar to tiek saprasts priekšmets, rīks, ierīce, viela kāda mērķa sasniegšanai [5]. Pamatojoties uz minēto ir secināma nekoncekvence jēdzienu izpratnē.

Pievēršoties zinātnisko atziņu izpētei konstatējams, ka *līdzekļus, ar kuriem puses pārliciecinā tiesu par zināmu apstākļu esamību vai neesamību*, pētnieki dēvē par pierādījumu avotiem (*jāatzīst, ka pierādījumu avoti – objekti, kas ietver pierādījumus* [3]) vai pierādīšanas līdzekļiem (*pierādījumu iegūšanas veidus (formas) civilprocesā sauc par pierādīšanas līdzekļiem* [1]). Pamatojoties uz minēto atzīstams, ka no V. Bukovska definīcijā norādītā satura jāsaprot, ka ar jēdzienu „pierādījums” tiek jaukts pierādīšanas līdzeklis, kas pēc savas būtības plašākā nozīmē ir informācijas nesējs (avots), bet šaurāka - forma, kādā ziņas, uz kuru pamata tiesa nosaka tādu faktu esamību vai neesamību, tiek iesniegtas lietā. Latvijas Civilprocess kā tiesību zinātne savstarpēji norobežo šos divus jēdzienus: pierādījums un pierādīšanas līdzeklis. D.Ose norāda, ka ar pierādīšanas līdzekļiem saprotot tikai normatīvajos aktos noteiktos pierādīšanas avotu veidus, kādus lietas dalībnieki var izmantot pierādīšanas procesā, bet ar tiesu pierādījumu starpniecību tiek konkretizēts puses izvēlētais vai tai pieejamais ziņu avots noteiktā civiltiesiskajā strīdā, lai pierādītu pagātnes faktu esamību vai neesamību. Neatbilstošā pierādīšanas līdzeklī ietvertās ziņas, nevar uzskatīt par pierādījumiem tiesā [9]. Norādāms, ka šajā atziņā ir norāde uz pierādīšanas avotu veidiem, kura nav atrodama citu pētnieku darbos, proti, tiek norādīts uz pierādījumu avotiem un pierādīšanas līdzekļiem, bet nav definēts jēdziens “pierādīšanas avoti” vai sniegts skaidrojums par pierādīšanas avotu veidi. Minētais dod pamatu kritizēt jēdzienu “pierādīšanas avoti” un neatzīt tā nepieciešamību. Bet tajā pašā laikā ir nepieciešams kritizēt arī tēzi, ka ziņas (informāciju) saturošais avots saucams par pierādīšanas līdzekli, jo tomēr ir konstatējama ziņu avota nodalīšana no ziņu procesuālas izpausmes formas (pierādīšanas līdzeklis) un tā ir acīmredzama.

Analizējot procesuālā pierādījuma jēdzienu būtu jānošķir faktiskās ziņas, ko ietver pierādījums, no pierādīšanas līdzekļiem, saprotot ar tiem pierādījuma saturu un pierādījuma procesuālo formu. Viennozīmīgi abi elementi savstarpēji ļoti cieši sasaistīti, tomēr atšķirība jāskata un jāizprot [10]. Pirmais elements ir saturs, proti, ziņas par faktiem, kuriem ir nozīme lietā. Otrais elements ir procesuālā forma, kādā faktiskās ziņas tiek iesniegtas un izmantotas procesā, ko arī uzskata par pierādīšanas līdzekļiem [6]. Secināms, ka ne pirmajā, ne otrajā no elementa jautājums par avotu nav iekļaujams. Bet līdzās diviem iepriekš nosauktiem elementiem, atsevišķi jānodala noteiktu procesuālo kārtību, kādā tiek iegūtas un izpētāmas ziņas par lietai nozīmīgiem faktiem. Šis ir patstāvīgais aspekts, kurā ietvaros arī tiek pārbaudīts jautājums par ziņu avotu.

## PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА

Nav pareizi par pierādījumiem saukt līgumus, citus dokumentus, liecinieku liecības, ķermeniskās lietas, kas noder ziņu iegūšanai. Bet nav pamata arī kritizēt likumdevēju par to, ka nav bijis īsti konsekventi lietot Civilprocesa likuma 93.pantā un citos pantos formulējumu *iesniegt pierādījumus*. Viennozīmīgi, ziņas nav lieta, ko var iesniegt. Piemēram, nevar iesniegt gatavu liecinieka liecību, var tikai lūgt noprotināt liecinieku. Likumā esošās redakcijas dēļ dažkārt par pierādījumiem nosauc pierādījumu avotu vai arī pierādīšanas līdzekli, piemēram, līgumu, aktu par nelaimes gadījumu darbā, eksperta atzinumu. Jānorāda, ka Civilprocesa likuma 92.pants sākotnējā redakcijā bija citādāks, tas atspoguļoja iespēju iesniegt jebkādas *ziņas par faktiem*. Taču jau tad likums saturēja arī normas par *pierādījumu* novērtēšanu. Secināms, ka problemātikā ir saskatāma pārsvarā likumā esošo jēdzienu interpretācijā un doktrinārajā izpratnē, kaut arī, iespējams, likumā būtu jāizvieto vārdi “iesniegt pierādījumus” ar vārdiem “pieteikt/iesniegt pierādīšanas līdzekļus”.

### KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Apkopojot iepriekšminēto, secināms, ka pierādījumi tas ir ziņas. Pierādījums ir, piemēram, nevis pati liecinieka liecība vai eksperta atzinums, bet gan ziņas, ko tas satur. Tiesa noskaidro lietas apstākļus pēc tiesas sēdē pārbaudītiem pierādījumiem (ziņām), kuri iegūti likumā noteiktajā kārtībā (avots, forma).

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

1. Briģis I, Rozenbergs J. (2010) Padomju civilprocesuālās tiesības. Rīga. Zvaigzne ABC.
2. Bukovskis V. (1933) Civilprocesa mācības grāmata, Rīga.
3. Civilprocesa likuma komentāri. (2006) Trešais papildinātais izdevums. Autoru kolektīvs. K. Torgāna redakcijā. Rīga: Tiesu namu aģentūra.
4. Civilprocesa likums. Latvijas Republikas likums, pieņemts 1998.gada 14.oktobrī, spēkā esošs// Latvijas Vēstnesis 1998.gada 3.novembrī, Nr. 326/330 (1387/1391), Ziņotājs 1998.gada 3.decembrī, Nr. 23.
5. Juridisko terminu vārdnīca. (1998) Autoru kolektīvs, Rīga: „Nordik”.
6. Jurkeviča T. (2015) Elektroniskie pierādījumi civilprocesā. Promocijas darbs. Biznesa augstskola Turība. Rīga.
7. Krūmiņš M. (2017) Pierādījumu apjoms prasības pamatošanai - prasītāja kompetence. 31.01.2017.Jurista vārds.
8. Līcis A. (2003) Prasības tiesvedība un pierādījumu. Prof. K.Torgāna zinātniskajā redakcijā. Mācību līdzeklis tiesību zinātņu studentiem. Rīga. TNA.
9. Ose D. (2013) Pierādījumi un pierādīšana civilprocesā. Promocijas darbs. Latvijas Universitāte. Rīga.
10. Strada K.(2002) Pierādīšanas teorijas pamatjēdzienu problemātika kriminālprocesā. Promocijas darba (disertācijas) kopsavilkums. Latvijas Universitāte. Rīga.

PSIHOLOĢIJA

---

PSIHOLOĢIJA

---

ПСИХОЛОГИЯ

# ИССЛЕДОВАНИЕ СВЯЗИ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА И СУБЪЕКТИВНОГО ЧУВСТВА ОДИНОЧЕСТВА У МОЛОДЁЖИ 19-26 ЛЕТ

Алина Колина , Латвия  
Балтийская Международная академия  
профессиональная магистерская программа «Психология»  
alimpikus@inbox.lv  
Научный руководитель: Дос., Mg. sc. soc. **Виктория Петляк**  
Научный консультант: Dr. psych. prof. **Ирина Плотка**

## АННОТАЦИЯ

Цель: исследовать связь между эмоциональным интеллектом и субъективным чувством одиночества у молодёжи 19-26 лет. Гипотеза исследования: Существует связь между эмоциональным интеллектом и субъективным чувством одиночества у молодёжи 19-26 лет. Участники. 109, возраст 19-26 (Mdn=23). Метод. Самооценочные методики. «Эмоциональный интеллект» (Люсин, 2006). Шкала субъективного чувства одиночества «Loneliness Scale» Д. Расселла, и др. (1978) в адаптации Н.Е. Водопьяновой (2009) Результаты. Существуют корреляционные связи между эмоциональным интеллектом и субъективным чувством одиночества с переменными эмоционального интеллекта, исключая контроль экспрессии.

**Ключевые слова:** эмоциональный интеллект, внутриличностный, межличностный; субъективное чувство одиночества, молодёжь.

## ABSTRACT

Purpose: To investigate the relationship between emotional intelligence and subjective feelings of loneliness in young people aged 19-26. Research hypothesis: There is a relationship between emotional intelligence and subjective feelings of loneliness in young people aged 19-26. Participants. 109, age 19-26 (Mdn = 23). Method. Self-assessment techniques. Emotional Intelligence (Lyusin, 2006). Scale of subjective feelings of loneliness "Loneliness Scale" D. Russell, et al. (1978) in the adaptation of N.Ye. Vodopyanova (2009) Results. There are correlations between emotional intelligence and subjective feelings of loneliness with variables in emotional intelligence excluding expression control.

**Key words:** emotional intelligence, intrapersonal, interpersonal; subjective feeling of loneliness, youth.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Актуальность проблемы состоит в том, что связь эмоционального интеллекта и субъективного чувства одиночества является недостаточно разработанной.

По мнению ученых, субъективное чувство одиночества - это 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 (отчуждение) [29]. Леонтьев ссылаясь на более раннее исследование указывает, что в обоих случаях одиночество может быть либо добровольным, выбранным, принятым (уединение), либо вынужденным; в последнем случае оно может служить источником серьезных психологических проблем и нарушений [25].

По мнению П. Сэловея и Дж. Мэйера [9] эмоциональный интеллект - это способность человека воспринимать и выражать эмоции, ассимилировать эмоции и мысли, понимать и объяснять эмоции, а также регулировать их как свои, так и окружающих. Они также утверждают, что люди с высоким уровнем эмоционального интеллекта устанавливают более позитивные и дружеские отношения с окружающими [10]. Согласно исследованиям Бар-Он [2], люди с высоким уровнем эмоционального интеллекта оптимистичны и адаптивны, имеют высокий уровень эмпатии, высоко компетентны в межличностной и внутриличностной сфере.

Существуют исследования, которые указывают на существования связи между эмоциональным интеллектом и субъективным чувством одиночества [27,26,24].

Например, в исследовании, проведенном на выборке молодежи обнаружили, что существует связь эмоционального интеллекта с субъективного ощущения одиночества у студентов военных специальностей [24].

Выше изложенный анализ позволяет закономерно выдвинуть цель исследования, которая заключается в изучении связи эмоционального интеллекта и субъективного чувства одиночества у молодежи 19-26 лет. Гипотеза исследования : «Существует связь между эмоциональным интеллектом и субъективным чувством одиночества у молодежи 19-26 лет.

## **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

В наше время вырос интерес к исследованиям эмоционального интеллекта в области психологии, экономики, социологии, политологии в связи с глобальными экономическими изменениями в мире [31].

Согласно мнению экспертов, эмоциональный интеллект является ресурсом повышения эффективности и психологического благополучия человека [31]. В своей статье исследователи, ссылаясь на Дружинина [21] отмечают, что эмоции оказывают непосредственное влияние на когнитивные процессы (восприятие, внимание, мышление, память), на их скорость, эффективность. Важно отметить, что непонимание собственных эмоций ведет к различным эмоциональным проблемам и психическим нарушениям [30].

Согласно американской психологической ассоциации (АПА) «эмоциональный интеллект»- тип интеллекта, который включает способность обрабатывать эмоциональную информацию и использовать ее в других когнитивных действиях, предложенный американскими психологами П. Саловой (1958-) и Джоном Д. Майером (1953-) [1].

По мнению Д.Гоулмана [8] эмоциональный интеллект - это умение «обуздывать» эмоциональный импульс, понимать глубокие внутренние чувства другого человека, регулировать отношения. Причем он доказывает, что жизненный успех индивида определяется не столько коэффициентом умственного развития, сколько наличием эмоционального интеллекта [8].

Существуют различные мнения, касающихся соотношения понятий социального и эмоционального интеллекта. Некоторые ученые рассматривают эмоциональный интеллект, как подструктуру социального интеллекта [30]. В свою очередь Х.Гарднер [7], описывая структуры интеллекта выделяет также внутриличностный и межличностный интеллект. Межличностный интеллект он рассматривает, как способность понимать людей и управлять ими, а также как способность проводить различия между другими людьми. Внутриличностный интеллект, как способность индивида получать доступ к своему внутреннему миру, понимать себя, свои возможности и желания, реакцию на различные вещи.

Анализируя известных экспертов по эмоциональному интеллекту (Дж. Мейера, П.Соловья, Д.Карузо; Д. Гоулман,Р. Бар-Он)[9,8,2] ученые указывают на существование двух основных векторов исследований эмоционального интеллекта- модель способностей , которая основана только на когнитивных способностях к различению и идентификации эмоции, а также смешанную модель, которая включают и личностные характеристики, такие как эмпатия, уверенность в себе, стрессоустойчивость[23].

К основам методам измерения эмоционального интеллекта можно отнести: самооценочный опросник эмоционального интеллекта Дж. Мейера, П.Соловья, Д.Карузо[10] , Р. Бар-Она[3] , Н. Холла [22], Д.В. Люсина[28] и других.

Другим важным психологическим конструктом, рассматриваемым в данном исследовании, является субъективное чувство одиночества. Феномен субъективного чувства одиночества у молодежи представляет собой сильное переживание, которое является особой формой самосознания и характеризуется наличием проблем с коммуникацией.

Согласно АРА одиночество- это аффективный и когнитивный дискомфорт или беспокойство из-за того, что вы находитесь или чувствуете себя одиноким. Психологическая теория и исследования предлагают множество точек зрения: социальная психология подчеркивает эмоциональный стресс, который возникает, когда неотъемлемые потребности в близости и общении не удовлетворяются; когнитивная психология подчеркивает неприятный и тревожный опыт, который является результатом воспринимаемого несоответствия (то есть дефицита количества или качества) между желаемыми и реальными социальными отношениями человека. Психологи с экзистенциальной или гуманистической точки зрения могут рассматривать одиночество как неизбежный, болезненный аспект человеческого состояния, который, тем не менее, может способствовать повышению самосознания и обновлению [1].

К. Мустакас [12] первым сформулировал в качестве общего принципа тезис о том, что одиночество является одним из условий человеческой жизни, человеческим опытом, который помогает индивиду сохранять, развивать и углублять свою человечность.

Вайс [19] связывает эмоциональное одиночество с отсутствием привязанности, а социальное одиночество с отсутствием социальной интеграции. Он предполагает, что отсутствие каждого типа потребности приводит к разным дистрессам. Кроме того, по его мнению, эмоциональное одиночество приводит к чувству тревоги и изоляции, а социальное одиночество может привести к чувству скуки, бесцельности и маргинальности.

Существуют различные подходы к изучению субъективного чувства одиночества такие как: Согласно психодинамической модели [20] одиночество для личности -это болезненная скрытность или открытая враждебность. Одиночество часто проявляется в таких чертах личности, как нарциссизм, мания величия и враждебность.

В экзистенциальной модели [12] рассматривают одиночество в контексте двух понятий- суета одиночества и истинное одиночество. «Суета одиночества»- это защитные реакции личности, в ответ на страх перед жизненным выбором. «Истинное одиночество» развивается в результате столкновения личности с пограничными жизненными ситуациями (рождение, смерть, жизненные перемены, трагедия), а также «творческой силой».

В контексте феноменологической модели [16] одиночество рассматривается, «Я-теории», отмечая, что индивид чувствует себя одиноким из-за страха быть отвергнутым обществом, поэтому придерживается социально желательных ролей в обществе, тем самым ограничивает свою свободу действий.

Когнитивная модель [17] постулирует, что одиночество наступает, когда индивид осознает несоответствие между желаемым и достигнутым уровнем социальны связей. Существуют также и другие модели: социологическая модель [14] интеракционистская модель [19], и интимная модель [5].

К основным методам измерения одиночества приятно относить: Шкала одиночества Дж.де Джонг Гервельд и Т.Г.ван Тилбурга[4], дифференциальную шкалу оценки одиночества Шмидта[18], шкала социального и эмоционального одиночества для взрослых Спинера[6], Шкала субъективного чувства одиночества Д. Расселла, и др[17].

Связи эмоционального интеллекта и чувства субъективного одиночества пока посвящено не так много исследований. Так, например, в исследовании, проведенном в момент полного локдауна из-за COVID-19[11] было обнаружено отрицательная корреляционная связь между эмоциональным интеллектом и одиночеством, что тем выше уровень эмоционального интеллекта, тем ниже уровень одиночества [11].

В другом исследовании [26] в результате корреляционного анализа была найдена отрицательная связь между эмоциональным интеллектом и одиночеством ( $r = -0,284^*$ ), таким образом, чем выше эмоциональный интеллект, тем ниже уровень переживаемого одиночества, и наоборот [26].

## Методология исследования

Участники. Молодые люди (мужчины и женщины) 109 человек в возрасте от 19 до 26 лет ( $Mdn=23$ ). Выборка по возможности. Для исследования эмоционального интеллекта молодежи использовалась опросник «ЭмИн» Д.В. Люсина (2006), и опросник уровня субъективного чувства одиночества «UCLA Loneliness Scale» Д. Расселла, и др. (1978) в адаптации Н.Е. Водопьяновой (2009)

## Процедура исследования

Исследование проводилось с января по апрель 2021 года. Исследование проводилось на базе Google forms. Разработана стандартная процедура исследования, обеспечивающая добровольность участия, анонимность и конфиденциальность данных. Были соблюдены этических норм в отношении конфиденциальности данных и анонимности.

## RĒTĪJUMA REZULTĀTI UN TO IZVĒRTĒJUMS. RESEARCH RESULTS AND THEIR EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ И ИХ ОЦЕНКА

Обработка данных проводилась с помощью компьютерной программы SPSS 22.

В результате проведенного исследования были найдены отрицательные корреляционные связи между эмоциональным интеллектом и одиночеством по всем переменным эмоционального интеллекта, кроме контроля экспрессии. Получена отрицательная статистически значимая связь между субъективным чувством одиночества и эмоциональным интеллектом  $r_s(109) = -.56, p=.001$  размер эффекта большой. Чем ниже уровень переживаемого одиночества, тем выше уровень эмоциональный интеллект и наоборот. Это свидетельствует о наличии взаимосвязи между двумя феноменами. Соответственно, чем выше способности дифференциации своих и чужих эмоций, тем ниже уровень субъективного ощущения одиночества, лучше устанавливаются социальные контакты [24].

Выявлена отрицательная статистически значимая связь между субъективным чувством одиночества и понимание эмоций  $r_s(109) = -.53, p=.001$  размер эффекта большой. Чем в большей мере испытуемый может распознать эмоцию, то есть установить сам факт наличия эмоционального переживания у себя или у другого человека, тем меньше у него будет уровень субъективного чувства одиночества.

Выявлена отрицательная статистически значимая связь между субъективным чувством одиночества и внутриличностным эмоциональным интеллектом  $r_s(109) = -.51, p=.001$  размер эффекта большой. Чем в большей мере у испытуемых развит внутриличностный интеллект, они понимают собственные эмоции и управляют ими, в том числе и понимают эмоции других людей, испытуемые способны вызывать и поддерживать желательные и нежелательные эмоции, а также держать их под контролем, тем меньше у него будет уровень субъективного чувства одиночества.

Выявлена отрицательная статистически значимая связь между субъективным чувством одиночества и межличностный эмоциональный интеллект  $r_s(109) = -.48, p=.001$  размер эффекта большой. Чем в большей мере у испытуемого развита способность к пониманию собственных эмоций: их распознаванию и идентификации эмоцию, то есть установить, какую именно эмоцию испытывает он сам, и найти для неё словесное выражение, тем меньше у него будет уровень субъективного чувства одиночества.

Выявлена отрицательная статистически значимая связь между субъективным чувством одиночества и управление эмоциями  $r_s(109) = -.46, p=.001$  размер эффекта большой. Чем лучше у испытуемого развита способность управления своими и чужими эмоциям, тем меньше у него будет уровень субъективного чувства одиночества.

В следствии полученных результатов можно сделать вывод, что гипотеза повредилась, существует связь между эмоциональным интеллектом и субъективным чувством одиночества. Можно предположить, что так происходит вследствие того, что личность, не умеющая контролировать свои эмоциональные реакции и понимать их причины, а также плохо ладит с окружающими, следовательно, чувствует себя отчужденно от окружающих.

### **KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В результате данного исследования была реализована основная цель и подтверждена гипотеза исследования. Были определены концепты субъективного чувством одиночества и эмоционального интеллекта.

Полученные результаты настоящего исследования согласуются с данными других ученых, которые обнаружили связь между субъективным чувством одиночества и эмоциональным интеллектом. Чем ниже уровень переживаемого одиночества, тем выше уровень эмоциональный интеллект и наоборот. Соответственно, чем выше способности дифференциации своих и чужих эмоций, тем ниже уровень субъективного чувства одиночества.

Полученные данные могут быть использованы практическими психологами для развития эмоциональной сферы в течении процесса психологического консультирования, для более объективного анализа проблем, связанных с взаимосвязью эмоционального интеллекта и субъективного чувства одиночества.

Ограничением исследования является не случайная выборка.

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

1. APA Concise Dictionary of Psychology. (2007). Washington, DC: American Psychological Association.
2. Bar-On R., Handley R., Fund S. (2006) The impact of emotional intelligence on performance. In Druskat V.U. (eds.), *Linking emotional intelligence and performance at work: Current research evidence with individuals and groups*. Mahwah, NJ: Erlbaum, pp. 3—20.
3. Bar-On R. (1997) *Emotional Intelligence Inventory (EQ-i): Technical Manual*. Toronto, Canada: Multy-Health System.
4. De Jong Gierveld J., van Tilburg T.G. (1999) *Manual of the loneliness scale*. VU University Amsterdam, Department of Social Research Methodology.
5. Derlega V. J. & Margulis S. T. (1982). Why loneliness occurs: the interrelationship of social-psychological and privacy concepts. - In: *Loneliness. Sourcebook of Current Theory, Research and Therapy*. Ed. L. A. Peplau., O. Perlman. Wiley-Interscience Publication. JohnWiley & Sons, 152-166.
6. Di Tommaso E., Spinner B. (1993) The development and initial validation of the Social and Emotional Loneliness Scale for Adults (SELSA) // *Personality and Individual Differences*. 1993. 14. 1. 127—134.
7. Gardner H. (1993) *Multiple Intelligences*. N.Y.
8. Goleman, D. (1995). *Emotional Intelligence: Why it can matter more than IQ*. New York: Bantam Books.
9. Mayer J.D., Salovey P. (1997) What is emotional intelligence? // *Emotional development and emotional Intelligence: Educational Implications / Eds. P. Salovey, D. Sluyter*. N.Y.: Perseus Books Group, P. 3—31.
10. Mayer J. D., Salovey P., Caruso D. R. (2002) *Mayer–Salovey– Caruso Emotional Intelligence. Intelligence Test (MSCEIT) User’s Manual*. Toronto, Canada: MHS Publishers.
11. Minnu, T., Ahana, L., & Teenu, T. (2020) A study on relationship between emotional intelligence and loneliness among young adults during lockdown period. *The International Journal of Indian Psychology*. Volume 8, Issue 2.
12. Moustakas, C. E. (1961) *Loneliness*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
13. Peplau, L. A., Perlman, D. (1979). *Blueprint for a social psychological theory of loneliness*.- In: M. Cook & G. Wilson (Eds.). *Love and attraaction*. Oxlord, England: Pergamon.
14. Riesman, D., Glazer, N & Denney, R. (1961). *The lonely crowd: A study of the changing American charaeter*. New Haven: Yale University Press.
15. Rivers S.E., Brackett M.A., Salovey P., Mayer J.D. (2007) Measuring emotional intelligence as a set of mental abilities [Elektronnyi resurs]. In Matthews G. (eds.), *The science of emotional intelligence: Knowns and unknowns*, 2007, pp.230—257.
16. Rogers, C. R. (1961). The loneliness of contemporaty man as seen "the case of Ellen West". *Annals of Psychotherapy*, 3, 22-27.
17. Russell, D, Peplau, L. A. & Ferguson, M. L. (1978). Developing a measure of loneliness. *Journal of Personality Assessment*, 42, 290-294.



19. Schmidt N., Sermat V. (1983) Measuring loneliness in different relationships // *Journal of Personality and Social Psychology*. 44. 1038–1047.
20. Weiss, R. S. (1973). *Loneliness: The experience of emotional and social isolation*. Cambridge, MA: M.
21. Zilborg, G. (1938). *Loneliness*. *Atlantic Monthly*, 45-54.
22. Дружинин, В. Н., & Ушаков, Д.В. (2002). *Когнитивная психология*. М.: ПЕР СЭ.
23. Ильин Е.И. (2001) Методика Н. Холла оценки «эмоционального интеллекта» (опросник EQ) // *Эмоции и чувства*. – СПб.: Питер. – С. 633–634.
24. Кочетова Ю.А., Климакова М.В. (2019) Эмоциональный интеллект и агрессия в зарубежных исследованиях [Электронный ресурс] // *Современная зарубежная психология*. Том 8. № 3. С. 29–36. doi:10.17759/jmfp.2019080303.
25. Косицина, В.И., Рогачева, А.Д. (2020) «Связь уровней эмоционального интеллекта с разными уровнями субъективного ощущения одиночества у студентов военных специальностей» // *Международный журнал медицины и психологии*, Том 3, №2.
26. Леонтьев Д.А. (2011) Экзистенциальный смысл одиночества // *Экзистенциальная традиция: Философия, психология, психотерапия*. № 2 (19). С. 101–108.
27. Лукина, В.С., Хохлова, С.Е. (2015) «Взаимосвязь эмоционального интеллекта и одиночества в юношеском возрасте», *Международный студенческий научный вестник*, Учредители: Общество с ограниченной ответственностью "Информационно-технический отдел Академии Естествознания" (Пенза).
28. Лучшева, Л.М., Никифорова, О.А. (2019) «Взаимосвязь одиночества с эмоциональным интеллектом в периоде поздней зрелости», *Журнал: Тенденции развития науки и образования*.
29. Люсин, Д.В. (2006). Новая методика для измерения эмоционального интеллекта: опросник ЭИИ. *Психологическая диагностика*. С. 3-22.
30. Осин Е.Н., Леонтьев Д.А. (2013) Дифференциальный опросник переживания одиночества: структура и свойства // *Психология. Журнал Высшей школы экономики*. 2013. Т. 10. № 1. С.Рр.55—81
31. Петляк В (2017) Проблема изучения эмоционального интеллекта в современной психологии / *Активизация ментальных ресурсов субъекта: теория и практика* / Отв. ред. Г.В. Ожиганова, И.Д. Плотка. Балтийская международная академия, Рига. Латвия, с. 50-54.
32. Сергиенко Е.А., Ветрова И.И., Волочков А.А., Попов А.Ю. (2010) Адаптация теста Дж.Мэйера, П.Сэловея и Д.Карузо. *Психологический журнал*, 31(1), 55–73.

# ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ САМОУВАЖЕНИЕМ, ВОСПРИЯТИЕМ СВОЕГО ТЕЛА И ПЕРФЕКЦИОНИЗМОМ У ВЫПУСКНИКОВ СРЕДНЕЙ ШКОЛЫ

Эдуард Новдушевич, Латвия,  
Балтийская Международная Академия, Рига,  
Профессиональная магистерская программа «Психология»  
novdushevich@gmail.com  
Научный руководитель: Dr. psych. **Anda Upmane**  
Научный консультант: Prof. dr. psych. **Irina Plotka**

## ANOTĀCIJA

Цель исследования – изучение взаимосвязи между самоуважением, восприятием своего тела и перфекционизмом у выпускников средней школы. Метод: 1. Шкала перфекционизма [13]. 2. Шкала самоуважения Розенберга [11]. 3. Шкала оценки образа тела [3]. Участники: Выпускники средней школы, 50 чел., в возрасте 18 лет. Результаты: Обнаружена статистически значимая положительная взаимосвязь шкалы стандартов перфекционизма с самоуважением ( $r_s = 0,34$ ;  $p < 0,05$ ). Так же, констатирована статистически значимая положительная взаимосвязь между восприятием образа тела и самоуважением ( $r_s = 0,41$ ;  $p < 0,01$ ).

**Ключевые слова:** перфекционизм, самоуважение, восприятие образа тела, молодые люди.

## ABSTRACT

The aim of the study is to study the relationship between self-esteem, body perception and perfectionism among high school graduates. Method: 1. The Perfectionism Scale [13]. 2. Rosenberg Self-Esteem Scale [11]. 3. Body Image Assessment scale [3]. Participants: High school graduates, 50 people, aged 18. Results: Statistically significant positive correlation of the perfectionism standards scale with self-esteem was found ( $r_s = 0.34$ ;  $p < 0.05$ ). There is also a statistically significant positive relationship between body image perception and self-esteem ( $r_s = 0.41$ ;  $p < 0.01$ ).

**Key words:** perfectionism, self-esteem, body image perception, young people.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Подростковый возраст считается одним из самых важных в жизни человека. В контексте развития личности и профессиональной зрелости, именно в этот период жизни имеют место профессиональные ориентации, самоидентификация, определение своего будущего и своих ценностей. Один из аспектов, который становится частью человеческого развития – это стремление к совершенству. Целью настоящего исследования является изучение взаимосвязи между самоуважением, восприятием своего тела и перфекционизмом у выпускников средней школы. В зависимости от того, каков у человека его уровень самоуважения, и как он воспринимает и ценит себя, следует насколько он будет чувствовать себя здоровой личностью.

В работе концепт перфекционизма рассмотрен с разных точек зрения: с одной стороны, как способствующий дезактивации человека, а с другой стороны способствующий адаптивности.

Из вышесказанного следует необходимость изучения перфекционизма и его связи с самоуважением и восприятием образа собственного тела.

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

Подростковый возраст – это годы становления и формирования личности, социальных ролей, поиск их, нахождение или не нахождение. Формируется «Я – образ», который с одной стороны включает в себя представления о своем теле, своих психических

и моральных качествах, а с другой стороны – сравнение себя с другими. Основа самоуважения формируется в детстве, а в более поздние годы уровень самоуважения становится зависимым как от основы психического развития человека, созданного в детстве, так и от индивидуального успеха в реализации созданных им стандартов. Джеймс определяет самоуважение формулой, согласно которой, числитель указывает на успех и достижение, а знаменатель на уровень притязаний. Эта формула показывает, что чем выше уровень притязаний, тем ниже самоуважение; чем выше уровень притязаний, тем больше успеха необходимо, чтобы человек чувствовал себя удовлетворенным. Самоуважение состоит из пяти основных элементов: доверие, самообразование, автономность, идентичность, интимность [11].

Согласно Хаббарду, самоуважение — это сходное понятие с самооценкой, с той лишь разницей, что самооценка — это то, что человек думает о себе, а самоуважение — это показатель того, насколько человеку комфортно в обществе [7]. Человек может обладать высокой уверенностью в себе, но при этом не иметь адекватного уровня самоуважения [2].

Образ тела – это индивидуальное восприятие человека – то, как мы его понимаем, смотрим на него, а также то, как мы относимся к нему. Структура образа тела очень разнообразна и основана на форме человеческого тела, весе, а также на общей способности принимать свое тело таким, каким оно дано природой. Представители мужского пола предпочитают большие, сильные мышцы, а женщины любят быть стройными [1]. В большинстве случаев выделяют четыре составляющие образа тела: общая удовлетворенность своим телом, эмоциональное отношение, знания и мысли о нём и действие, связанное с телом. Восприятие тела бывает как субъективное, так и объективное.

Отношение человека к своему образу тела тесно связано с общественным мнением, а также с красотой, имиджем, стандартами, которым люди хотят подражать.

Перфекционизм - как стремление устанавливать и стремиться к нереально высоким целям и стандартам [6]. Флет и Хьюитт перфекционизм определяют как стремление к совершенству и установление чрезмерных стандартов путем слишком критической оценки своего поведения» [4].

Я несовместимость может стать основой для комплекса неполноценности и низкой самооценки [9]. Об этом говорят и такие исследователи, как Хьюитт и Флет [6]. Высокие стандарты делают перфекциониста восприимчивым к отрицательным последствиям - депрессии и тревоге, если он считает, что не будет успешным в будущем [5]. В современном западном обществе искажены идеи и стандарты, где видимые и поверхностные индикаторы успеха становятся основной ценностью.

Исследователи Sherry & Hewit [15] пишут, что адаптивные перфекционисты — это люди, которые устанавливают высокие стандарты самоэффективности и стремятся соответствовать этим стандартам. Они ставят перед собой реалистичные цели и считают себя успешными, даже если их цели не достигнуты полностью. Флет [4] и его коллеги считают, что неадаптивный перфекционизм развивается в семьях, где молодые люди получают похвалу родителей только в том случае, если они соответствуют стандартам, установленным родителями.

Анализ предыдущих исследований указывает на связь имплицитного и эксплицитного самоуважения с перфекционизмом. Было обнаружено, что адаптивные перфекционисты имеют высокое эксплицитное и имплицитное самоуважение, а неадаптивный перфекционизм характерен для людей с низким самоуважением. [20].

### **Методология исследования**

Участники – выпускники общеобразовательных школ города Риги, 50 (22 мужчин и 28 женщин). Медиана возраста 18 лет. Выборка неслучайная по возможности.

Для исследования перфекционизма использовалась. 1. Шкала перфекционизма [13]. 2. Шкала самоуважения Розенберга [11]. 3. Шкала оценки образа тела [3].

## Процедура исследования

Опрос проводился среди выпускных классов средних школ города Риги. Перед тестированием старшеклассники были предупреждены о конфиденциальности. Их попросили предоставить демографические данные: пол и возраст. Также молодые люди были ознакомлены о цели и правилах заполнения трёх анкет – исследование перфекционизма, исследование самооценки и исследование оценки образа тела. Сбор данных был ограничен по времени. Обработка данных проводилась с помощью компьютерной программы SPSS и Excel.

## PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА

Отвечая на вопрос исследования можно сделать вывод, что существует статистически значимая положительная взаимосвязь шкалы стандартов перфекционизма с самоуважением ( $r_s = 0,34$ ;  $p < 0,05$ ). Это говорит о том, что чем выше стандартная шкала перфекциониста, тем выше и показатели самооценки. Так же, констатирована статистически значимая положительная взаимосвязь между восприятием образа тела и самоуважением ( $r_s = 0,41$ ;  $p < 0,01$ ). Можно утверждать, что чем выше самоуважение, тем позитивней отношение к своему телу (и наоборот).

Показатель надёжности альфа Кронбаха по шкале перфекционизма «стандарт» был оценен как относительно высокий:  $\alpha = 0,84$ ; шкала перфекционизма «порядок» на уровне  $\alpha = 0,81$ ; по шкале перфекционизма «противоречия» был получен результат  $\alpha = 0,92$ . В свою очередь по шкале образа тела оценка достоверности составила  $\alpha = 0,77$ . Результат достоверности по шкале самооценки находится на уровне  $\alpha = 0,72$ , что указывает на хорошую внутреннюю согласованность. Показатели внутренней согласованности всех опросов высоки и их можно использовать в исследовании.

## KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате выполненного исследования была реализована цель исследования и получены ответы на исследовательские вопросы. Теоретический анализ позволил проанализировать исследуемые психологические конструкты, такие как перфекционизм, самоуважение и восприятие образа тела.

По результатам исследования можно сделать вывод, что восприятие образа тела тесно связано с самоуважением. Так же существует статически значимая корреляция между перфекционизмом и эксплицитным самоуважением. Полученные результаты согласуются с исследованиями, рассмотренными ранее.

Адаптивный или позитивный перфекционизм предполагает высокий уровень личных стандартов и выполнение поставленных задач наилучшим образом [10]. Адаптивный перфекционизм требует от людей высоких личных стандартов и стандартов поведения [10]. Исследователи Shafran & Egan [14] в своем исследовании признали, что адаптивные перфекционисты устанавливают высокие стандарты эффективности и стремятся к ним. Перфекционисты с чрезмерными требованиями (неадаптивный перфекционизм) имеют низкое самоуважение и негативное отношение к своему телу. Для людей с адаптивным перфекционизмом, которые ставят высокие цели, но в то же время, признают, что могут ошибаться, имеют более высокое самоуважение и более позитивное отношение к своему телу.

Ограничением исследования является не случайная выборка.

Перспективой исследования является изучения связи эксплицитного и имплицитного самоуважения.

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

1. Bardone-Cone A. M., Cass K. M., Ford J. A. (2008) Examining body dissatisfaction in young men within a biopsychosocial framework. *Body Image*.
2. Burton J. (2015). Atlas of Adult Autopsy Pathology. *CRC Press*. 308.
3. Cash, T.F., (2002) Body Image Assessments: BISS
4. Flett, G.L., Hewitt, P.L., Oliver, J.M., & Macdonald, S. (2002). Perfectionism in children and their parents: a developmental analysis. In G.L. Flett & P.L. Hewitt (Eds),
5. *Perfectionism: Theory, Research, and treatment*. Washington, DC: American Psychological Association Press, 89-132.
6. Flett, G.L. (2007). The perfectionism cognitions inventory: Psychometric Properties and Associations with Distress and Deficits in Cognitive Selfmanagement. *Journal of Rational-Emotive Cognitive-Behavior Therapy*, 255-277.
7. Hewitt, P. L. & Flett, G. L. (1991) Perfectionism in the self and social contexts: Conceptualization, assessment, and association with psychopathology. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(3), 456-470.
8. Hibbard, D. R., & Walton, G. E. (2012). Where does perfectionism come from? A qualitative investigation of perfectionists and nonperfectionists. *Social behavior and personality*, 40(7), 1121-1122.
9. Higgins, E.T. (1994). Ideal versus ought predilections for approach and avoidance: Distinct self-regulatory systems // *Journal of Personality and Social Psychology*, 276-286
10. Hollender, M.H. (1965). Perfectionism // *Comprehensive Psychiatry*, 94-1003.
11. Kanten, P., & Yesiltas, M. (2015). The effects of positive and negative perfectionism on work engagement, psychological well-being and emotional exhaustion. 1367-1375.
12. Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton: Princeton University Press.
13. Rosenberg, m., Schooler, C., Schoenbach, C., & Rosenberg, F. (1995). Global self-esteem and specific self-esteem: different concepts, different outcomes. *American Sociological Review*, 60, 141-156.
14. Slaney, Rice, Mobley, Trippi & Ashby, 2001 Almost Perfect Scale- Revised Short Form
15. Shafran, R., Egan, S. and Wade, T. (2010) Overcoming perfectionism. Constable & Robinson.
16. Sherry S. B., Hewitt, P. L., Lee-Bagley D. L., Flett G. L. & Besser A. (2004) Perfectionism and thoughts about having cosmetic surgery performed. *Journal of Applied Biobehavioral Research*.
17. Teachman B. A. & Brownell K. D. (2001) Implicit anti-fat bias among health professionals: Is anyone immune? // *International Journal of Obesity*.
18. Thompson, J. K. (Ed). (2003). Body image, eating disorders, and obesity: An integrative guide for assessment and treatment. *Washington DC: American Psychological Association*.
19. Turner B.S. (2001) The body and society: exploration in social theory.
20. Vekilova S.A. (2005). Istorija psihologii: konspekt lekcij. [Psihologijas vesture: lekciju konspekts]. M., "AST".
21. Vohs, Kathleen D.; Bardone, Anna M.; Joiner, Thomas E. Jr.; Abramson, Lyn Y.; *Journal of Abnormal Psychology*, Vol 108(4), Nov, 1999 pp. 695-700. Publisher: American Psychological Association; [Journal Article], Database: APA PsycArticles.

AUDIOVIZUĀLAIS TULKOJUMS UN  
ELEKTRONISKO PLAŠSAZIŅAS  
LĪDZEKĻU PIEEJAMĪBA: TEORĒTISKI UN  
PRAKTISKI JAUTĀJUMI

---

AUDIO-VISUAL TRANSLATION AND  
MEDIA ACCESSIBILITY: THEORETICAL  
AND PRACTICAL ISSUES

---

АУДИОВИЗУАЛЬНЫЙ ПЕРЕВОД И  
ЦИФРОВАЯ ДОСТУПНОСТЬ:  
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ  
ВОПРОСЫ

# AUDIOVISUAL TRANSLATION ISSUES: TRANSLATING ENGLISH SUBTITLES FOR ASIAN TV SERIES INTO RUSSIAN

**Yuliya Potapova**, Kazakhstan  
Buketov Karaganda University  
Translation Studies  
one.of.undead.army@gmail.com

Scientific supervisor: candidate of pedagogical sciences, **Saltanat S. Turkenova**.

## ABSTRACT

This article describes the practical experience of translating English subtitles for Asian TV series into Russian. By giving concrete examples, the author gives recommendations on solving the problem of timing when translating English subtitles and concludes about the benefits of such practice for the development of linguistic, intercultural and digital skills necessary for future translators in their professional activities.

**Key words:** Asian dramas, TV series, subtitles, subtitling, audiovisual translation, timing, cultural features

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

TV series are always very popular due to the variety of genres and plots. Fans of an intriguing plot and an acute conflict line favor Asian TV series or dramas [1]. Every Asian series have some prerequisites for intercultural communication that connect different peoples and cultures. Thus, due to the growing interest and demand for Asian dramas available to Russian-speaking viewers, translators should not only be proficient in, for example, Korean or Chinese, but also well understand the peculiarities of Asian material and mental culture [1].

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

Due to the small amount of Korean or Chinese language experts in Kazakhstan, Asian dramas are usually translated by non-professional translators, who fancy Asian culture, from such a go-between language as English, which is the language of international communication, containing a lot of vocabulary, borrowed by both Asian and Russian languages [2]. Subtitled dramas make it possible to solve the problem of the language barrier [3], and subtitling itself has been rooted as a type of audiovisual translation, assuming textual accompaniment of audiovisual material in the target language [4].

Subtitling has a number of advantages:

1. Subtitles, unlike dubbing, are made faster and at a lower cost;
2. Subtitles do not distract the viewer so much from watching the series, while most of the voice-overs are made with the translation superimposed on the original, which is why the actors' voices are mixed, and this makes it difficult to view.
3. Subtitles allow to hear the real voices of the actors, follow their intonation and manner of speech.
4. Watching the series with subtitles helps in learning foreign languages: it is a good practice of understanding the original speech by hearing and at the same time a visual comparison of the original and the translation [5, 48].

However, subtitling also has disadvantages such as difficulties in synchronizing translation and human speech: subtitles must appear and disappear simultaneously with the character's line [5, 48-49].

Such technologies as Aegisub and Subtitle WorkShop (<http://subworkshop.sourceforge.net>) help to avoid this problem, but do not provide understanding and adequacy of the translation. The average viewer cannot read a line of more than 40 characters

(depends on the length of a line), and therefore the translation should be simplified and understandable to the viewer as much as possible [6, 158].

Since Asian dramas are released with English subtitles so that viewers from other countries can watch them, the translators of Asian series have to solve the problem of timing. The fact is that in Thai, for example, some phrases may sound short or be quickly pronounced, while in subtitles the translated phrase is a very long line that the viewer does not have time to read. Therefore, in the process of translating subtitles, it is important for the translator to be able to preserve the meaning of the said phrase and at the same time shorten it so that the viewer can read and grasp the meaning of what was said.

## PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА

Doing the translation of Asian TV series for a year and the translated seven projects allow us to consider as an example our own experience of translating English subtitles of Asian dramas (based on the material of the TV series "Girl from Nowhere", season 2). Here is one of the cases of compression of the translation text:

0:15:25.04	0:15:26.56	25	Default	ORULES OF THIPNAREEWITTAYA SCHOOL\RULE NO. 041
0:15:26.64	0:15:28.44	36	Default	IT IS FORBIDDEN FOR THE BOYS AND THE GIRLS\TO CHAT WITH EACH OTHER.
0:15:28.52	0:15:30.36	27	Default	IF ANYONE GETS CAUGHT,\THEIR ACCOUNT WILL BE BLOCKED AT ONCE.

As it is shown in the screenshot, these lines take two seconds each, but the lines are long enough for a person to read them before they disappear. The red column contains the *cps* or *characters per second* indicator, which shows a number of characters per given line. The redder the column gets, the longer the line and the more difficult it will be for the viewer to read it due to the lack of time. This problem was solved in two stages:

The translator translated these lines in such a way as to reduce the *cps* level as much as possible, although it was not possible to reduce the level much:

0:15:25.04	0:15:26.56	24	Default	ПРАВИЛА ШКОЛЫ ТИПНАРЕВИТАЙ\ПРАВИЛО №041
0:15:26.64	0:15:28.44	23	Default	ДЕВОЧКАМ И МАЛЬЧИКАМ ЗАПРЕЩЕНО\ПЕРЕПИСЫВАТЬСЯ.
0:15:28.52	0:15:30.36	22	Default	ЕСЛИ КОГО-ТО ПОЙМАЕМ,\ИЛИ ЖЕ ЗАБЛОКИРУЕМ АККАУНТ.

Using the settings of the Aegisub program, one of the lines was split into two parts, then all the lines were connected in time for simultaneous appearance, and not sequential, as in the first case:

0:15:25.02	0:15:30.42	2	Default	О- Правило №041 -
0:15:25.02	0:15:30.42	3	Default	Школа Тхипнаревитая
0:15:25.02	0:15:30.42	7	Default	Девочкам и мальчикам запрещено\переписываться
0:15:25.02	0:15:30.42	8	Default	Если кого-то поймем,\немедленно заблокируем аккаунт

As a result, the lines are given five seconds, and the *cps* level has been lowered maximally. Here's one more example from one Chinese series:

0:38:07.07	0:38:08.11	36	Default	I'll walk you to the main street to take the taxi.
------------	------------	----	---------	--

It can be seen that the line is not too long, but the time is 1 second, and the *cps* level is 36, which is a lot for a second phrase. It played a role here that the same amount of time is given in the Chinese script of subtitles, but the *cps* level is much lower there, which is also an indicator of fast pronunciation, accessible by ear only to those who speak the original language well:

0:38:07.08	0:38:08.04	8	Default	我陪你出大街找車
------------	------------	---	---------	----------

For translation of the given sentence in such a way as not only to reduce the number of characters in the line but at the same time to preserve the meaning, it was decided to refer to the context and previous sentences:



0:38:05.71	0:38:07.07	20	Default	It's hard to get a taxi here at night.
0:38:07.07	0:38:08.11	36	Default	I'll walk you to the main street to take the taxi.

One of the characters says that it is hard to get a taxi at night and so her friend offers to walk her to the main street, where it is easier to take the taxi. Here, during translating process, a translation transformation was used, called *omission*, when a not too important part of a sentence is omitted or removed from the translated version. From the context, it is clear that the characters will be looking for a place from where they can call a taxi faster, therefore, the part about the main street can be omitted and it will look like this:

0:38:05.71	0:38:07.07	16	Default	Ночью трудно вызвать такси.
0:38:07.07	0:38:08.11	11	Default	Я провожу тебя.

Thus, the *cps* level was decreased, and the line decreased so much that the viewer could quickly read it.

### KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Summarizing, subtitling of Asian TV series into Russian through English, which is an intermediary language, is useful for the practice of translation activities, as a tool for learning new words and constructions, mastering digital technologies and cultural enrichment, which is necessary for every translator.

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

1. Korean dramas - translation difficulties and features of duplication Retrieved 22.10.2021 from <https://vk.com/@recsquare-koreiskie-doramy-trudnosti-perevoda-i-osobennosti-dublirovan>.
2. English in figures and facts: interesting about useful Retrieved 23.10.2021 from <https://englex.ru/english-in-numbers-and-facts/>
3. Matasov, R.A. (2008). History of cinema/video translation. *Bulletin of the Moscow University. Episode 22. Translation Theory*, 3, 3-27.
4. Hopiyainen, O.A., Svinteeva, A.A. *Subtitling as a Type of Audiovisual Translation: Features and Strategies*. <https://esa-conference.ru/wp-content/uploads/files/pdf/Hopiyajnen-Svinteeva-Anna-Aleksandrovna.pdf>.
5. Egorova, T.A. (2019). Subtitling and Dubbing. Definition, Comparison of Techniques. Pros and Cons. *Bulletin of Science and Education*, 3-1(57), 46-50.
6. O'Sullivan, C. (2011). *Translating Popular Films*. Palgrave Macmillan, 243 p.

KOMUNIKĀCIJAS TEHNOLOĢIJAS  
UN TŪRISMS

---

COMMUNICATION TECHNOLOGIES  
AND TOURISM

---

ТЕХНОЛОГИИ КОММУНИКАЦИИ И  
ТУРИЗМ

# PROBLEMS AND PROSPECTS OF TOURISM DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN IN THE CONTEXT OF THE PANDEMIC

**Abdybayeva Aruzhan**, Latvia,  
Baltic International Academy, Riga,  
Master programme “Strategic communications management  
in the leisure and entertainment industry”  
Scientific supervisor assj.c.prof, Dr.sc.pol. **Marina Gunare**

## ABSTRACT

The tourism industry in the Republic of Kazakhstan at the state level is recognized as one of the priority sectors of the economy. However, today the tourist market of Kazakhstan is characterized by such negative factors as the fragmentation of the participants in the tourism market, underdeveloped infrastructure, lack of investment, lack of qualified personnel, low level of service, high prices in the market of tourist services. In 2020, the tourism industry was one of the sectors most affected by the coronavirus pandemic. The paper analyzes the impact of the COVID-19 pandemic on the tourism market in Kazakhstan on the basis of official data and a survey. Particular emphasis is placed on domestic tourism in Kazakhstan. In order to implement the previously adopted strategic plans for the development of the tourism industry in Kazakhstan in the future, removing administrative barriers in the activities of tourism entities, there is a need to improve the current legislation of the Republic of Kazakhstan regulating tourism activities. As a result of the study the author identified the main trends, problems and conditions of further functioning of the tourist market and summarized the consequences of the pandemic. The author analyzed the regulatory practice of tourism in the Republic of Kazakhstan, identified the main problems of the tourism industry. Based on the analysis of international experience and practice of the tourism industry in Kazakhstan, the authors proposed recommendations for improving legislative measures and areas of state support for the tourism industry in Kazakhstan. A modern marketing model based on the concept of the experience economy has been added to the national tourism development strategy. The results and suggestions of the author will be interesting both to representatives of relevant government agencies and researchers studying the development of the tourist services market.

**Key words:** analysis of regulatory practice, domestic tourism, export and import of foreign economic services, international practice of state regulation, inbound tourism, outbound tourism, pandemic, tourism

## АННОТАЦИЯ

Индустрия туризма в Республике Казахстан на государственном уровне признана одной из приоритетных отраслей экономики. Однако сегодня туристический рынок Казахстана характеризуется такими негативными факторами, как разобщенность участников туристического рынка, неразвитость инфраструктуры, недостаток инвестиций, отсутствие квалифицированных кадров, низкий уровень сервиса, высокие цены на рынке туристических услуг. В 2020 году индустрия туризма была одним из секторов, наиболее пострадавших от пандемии коронавируса. В статье на основе официальных данных и опроса анализируется влияние пандемии COVID-19 на рынок туризма в Казахстане. Особое внимание уделено внутреннему туризму в Казахстане. В целях реализации ранее принятых стратегических планов по развитию индустрии туризма в Казахстане на перспективу, устранения административных барьеров в деятельности субъектов туристской деятельности, существует необходимость совершенствования действующего законодательства Республики Казахстан, регулирующего туристскую деятельность. В результате исследования автор выявил основные тенденции, проблемы и условия дальнейшего функционирования туристского рынка и обобщил последствия пандемии. Автор проанализировал практику регулирования туризма в Республике Казахстан, выявил основные проблемы туристической отрасли. На основе анализа международного опыта и практики функционирования индустрии туризма в Казахстане, авторами предложены рекомендации по совершенствованию законодательных мер и направлений государственной поддержки индустрии туризма в Казахстане. В национальную стратегию развития туризма добавлена современная маркетинговая модель, основанная на концепции экономики впечатлений. Результаты и предложения автора будут интересны как представителям соответствующих государственных органов, так и исследователям, изучающим развитие рынка туристических услуг.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

In the decades leading up to the pandemic, tourism has become a dynamic and fast-growing sector of the global economy. It provided large numbers of jobs, especially for women and young people, and stimulated local economies, culture and goods. As of 2019, tourism accounted for 7

percent of global trade, and the sector, which employs one in 10 people on the planet, provides livelihoods for millions of people in developed and developing countries through a complex supply chain of interconnected industries. [1]

The global lockdown that has been imposed almost universally as a result of the pandemic has had very serious consequences for the world economy. But the tourism industry was particularly affected by the COVID-19 pandemic. Anti-pandemic measures such as reductions in international travel, particularly by air and quarantine have led to significant reductions in the industry. There are both large and medium-sized companies in the industry, but small businesses predominate. As you know, in a crisis, it is the small businesses that may not have the resources to wait out the situation. In addition, the prolonged process has led to the fact that a huge number of people involved in tourism were left without a source of income.

At the G20 General Meeting of Ministers Responsible for Tourism, it was agreed that the immediate challenge is to ensure the survival of tourism enterprises. It was also noted that this cannot be done without large-scale state support, which should, among other things, support workers who have lost their income and social protection [2].

And while in 2019 the World Travel and Tourism Council could boldly claim that travel and tourism is an economic sector that can serve as a tool to create prosperity through job creation, the pandemic has dealt a significant blow to the industry [3].

The COVID 19 pandemic left almost the entire world in global isolation, despite the unprecedented measures taken by the pandemic many people died, the process was delayed, businesses related to entertainment and tourism were closed and many people were out of work. There is a perception that the pandemic will have an impact on both health and the economy for a long time to come. Therefore, state governments are now studying, reflecting on the current situation and planning the development of their economic sectors. Survival has become the top of the agenda for many, but in order to achieve a rapid recovery, it is necessary to adapt to the situation as quickly as possible and to take measures for further development [4].

In order to understand in depth how to overcome the consequences of the pandemic in Kazakhstan, it is necessary first of all to study and outline what problems have arisen in the industry in connection with the pandemic. And only after that we can begin to study the experience of other countries which have a developed tourism industry and which have already begun to take steps to overcome the crisis, and on the basis of international experience to formulate effective measures to develop tourism in Kazakhstan.

First of all, referring to the data of the Bureau of National Statistics of the Republic of Kazakhstan, we would like to explain that tourism for statistical purposes is defined as travel of individuals lasting from twenty-four hours to one year, or less than twenty-four hours, but with overnight stay for purposes not related to paid activities in the country (place) of temporary stay. Also in the data the notion of a visitor is used as a person who travels to a destination outside his/her usual environment for less than a year for any purpose except employment [5]. Thus, all trips made by visitors are tourist trips. Also, tourism is subdivided into inbound, that is, a trip within the Republic of Kazakhstan of persons not permanently residing in its territory, and outbound, that is, a trip of citizens of the Republic of Kazakhstan and persons permanently residing in the Republic of Kazakhstan to another country. The number of visitors on inbound tourism is calculated according to the Border Service, by the number of persons who entered the Republic of Kazakhstan through the checkpoints. The number of visitors for outbound tourism is also calculated according to the data of the Border Service, by the number of citizens of the Republic of Kazakhstan departing through the checkpoints for the purpose of travel.

The purpose of the paper is to explore problems and prospects of tourism development in Kazakhstan in the context of the pandemic.

The paper was mainly based on secondary data. Statistical information related to tourism in Kazakhstan was collected from the Bureau of National Statistics of the Agency for Strategic Planning and Reforms of the Republic of Kazakhstan in order to understand the past performance of the tourism sector and identify its future potential. In addition, research journals, relevant books

and working papers in the related field, publications and reports, etc. formed part of our data sources. The analysis of the obtained data was carried out using various strategic tools.

The scope of paper's literature review has been to include any research that examines the important premises of the research, regardless of the specific scholastic subject area, that is, tourism product development in Kazakhstan.

### **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

International practice of state regulation of tourism. State support for the sphere of domestic and inbound tourism of the Republic of Kazakhstan is one of the key areas of state regulation, the essence and feature of which is important to consider through the prism of similar regulation of inbound and domestic tourism in different countries of the world.

State regulation is one of the factors of success of this or that sphere of activity, including tourism.

The main objective of state regulation of tourism activities, including inbound and domestic tourism, is to create the necessary legal, economic and social conditions for the formation of sustainable development of the industry, corresponding to world standards with a high level of competitiveness. In other words, the state must create the so-called ecosystem of tourism.

International practice has formed three effective approaches to the regulation of national tourism development by the state (Table 1).

Currently, Kazakhstan is implementing the third approach: the Ministry of Culture and Sports, which established the Committee of Tourism Industry.

With all this, each country has its own specific features in the regulation of inbound tourism. To develop domestic and inbound tourism in Kazakhstan, it is necessary to use the experience of foreign countries, aimed at creating and consolidating the positive image of Kazakhstan as a country attractive to tourism.

**Table 1.** Methodological approaches of state regulation of the tourism industry

Independent development of local tourism on market conditions	- Developed countries with large private tour companies - the country must be comprehensively attractive for tourists
Creation of a special state body with great powers	- countries with transition and developing economies - Political interest in sustaining inbound tourism and the national tour industry
State coordination of tourism in a multidisciplinary ministry	- Developed public-private partnership relations - Specifics of national tourism product promotion abroad

*Source: compiled by the author on the basis of [15; 19; 21-23]*

Many nations of the world have recognized the importance of tourism and adopted laws regulating the state direction and policy in tourism.

Currently, Kazakhstan is implementing the third approach: the Republic of Korea and Japan have adopted the «Basic Law on Tourism,» on the basis of which they develop all the necessary legal tools required in the tourism business. Both nations make great efforts to promote tourism.

In the case of France, the government has adopted the «Basic Law on Tourism,» which has the character of a basic law containing a variety of tourism-related legislation, systematically developed in a coherent position.

Countries have their own methods to provide the necessary fund for the development and support of the tourism industry, and issue the necessary legislation for the use of financial funds.

Korea provides financial support for the tourism business under the Tourism Promotion and Development Fund Act. In Bern (Switzerland), the state levies taxes on accommodations according to the Tourism Promotion Act.

In countries where tourism is developed at a high level, legal support related to tourism services covers not only the pure tourism business, but also the hotel business, the business of international meetings, education in the development and protection of tourism resources, etc.

This proves that there is a need to develop a more specialized legal basis for business in the tourism sector to develop not only domestic tourism, but also international tourism in a coherent form.

Analysis of international experience of countries that have identified tourism as a priority area of the economy, has shown some of the most effective measures of state support for tourism activities:

- 1) direct political will and support over the years from the country's leadership to combine conflicting priorities;
- 2) direct financial participation of the state in the development of major resort areas through the creation of specialized agencies, funds and operators;
- 3) financial incentives and mechanisms to support investment in tourist facilities;
- 4) direct state funding for the creation of engineering and communications, transport and «soft» tourism infrastructure (providing qualified human resources, information support), as well as the creation of the most significant projects in the tourism industry.

Our closest neighbor and partner, Uzbekistan, has enshrined in law a number of initiatives: ratings and star ratings for the tourism industry entities have been removed, as the motels do not have ratings at the time of creation. The legislation of Uzbekistan lists all legal and permitted accommodation facilities. Business entities providing services for the sale of tourism products and/or online booking of tourism services have been granted tax exemptions, which contributed to directing revenues to stimulate the introduction of electronic services, including electronic payments, booking, acquiring, as well as the development of specialized Internet sites and portals offering modern types of tourism services.

In the People's Republic of China for the current five-year program of tourism development [25] as the main driver of transformation and modernization of the economy of the People's Republic of China, caravanning and camping tourism are part of the tourism development program. The number of campsites in the People's Republic of China is predicted to increase to 10,000 by 2020. There are already a large number of campsites (about 500) in operation, especially in the southern part, and the number is growing every year. The People's Republic of China has its own companies that produce motor homes and living trailers, and international caravanning exhibitions are held in the country every year, attracting many local and foreign visitors. Analysts believe that in the future trailer tourism will become one of the most popular types of tourism in the People's Republic of China.

In the European Union also provides significant support for national tourism. European states in various forms finance activities to form a positive image, provide subsidies for infrastructure development, give soft loans to subjects of the tourist market.

Analysis of regulatory practice of tourism in the Republic of Kazakhstan. Legal monitoring of legislative acts in the sphere of tourist activity showed that the basic legislative act regulating development of tourist activity in Kazakhstan is the Law of the Republic of Kazakhstan «About tourist activity in the Republic of Kazakhstan» from June 13, 2001 No. 211 [13].

This law defines the legal, economic, social and organizational basis of tourist activity as one of the sectors of the economy of the Republic of Kazakhstan.

However, in order to implement the adopted program documents and projects related to the creation of priority tourist areas (TSA), the need to establish special conditions of state support in the field of tourism, this law does not contain the necessary concepts, including TSA, there is no classification of tourism activities. The law does not reflect all subjects and objects involved in the provision of tourism services. There is no form and procedure for preventive control without a visit in accordance with the Entrepreneurial Code of the Republic of Kazakhstan [12]. The provisions related to the functioning of the National Company JSC «NC «KazakhTourism» are

not reflected in the current sectoral law. Also, the current law does not provide for the possibility of creating self-regulatory organizations in the field of tourism.

In general, legal monitoring of legislative acts in the sphere of tourism activity showed the presence of legislative gaps, which affects the level of development efficiency of one of the priority sectors of the country's economy - tourism.

Regarding the regulatory policy in the sphere of tourism, general principles and approaches reflected in the Kazakh legislation on the state regulation of entrepreneurial activity are used. The same approaches, in particular with regard to regulatory instruments, are based on the experience of OECD countries [19, 26].

The development of regulatory policy in foreign countries has been constantly in the spotlight, which was due to the lack of efficiency in the system of public administration and the public sector as a whole. Initially, the improvement of regulatory policy was seen in the context of improving the quality of public services and reducing government intervention. Subsequently, the main motive behind these transformations were attempts to optimize the number of regulatory acts (deregulation) and to develop quantitative approaches to reduce government involvement in the economy (the USA, Australia and New Zealand). In the late 1990s, the need to develop reforms of state regulation aimed at the quality and effectiveness of regulatory policy was noted.

Legislation in the sphere of tourism activity should represent a system of logically interconnected forms and means of state regulation, the implementation of which is aimed at the efficiency of development of this industry.

In order to improve the legislation in the sphere of tourist activity, development of specific norms on changes and additions to the current legislation [11-13, 16, 17], the existing problems in the activities of tourist companies are classified by forms of state management and regulatory tools (Table 2).

**Table 2.** Analysis of current problems of regulatory activities of the tourism business in Kazakhstan

№	Problem description	Ways to solve the problem
<b>Permit and notification procedure</b>		
1	Lack of professional guides, guide-translators, and tour-guides	The introduction of certification of these subjects of the tourism industry
2	Excessive government regulation in the form of licensing of inbound and domestic tourism activities creates barriers to the development of this sector of the tourism industry	Cancel licensing for domestic and inbound tourism with a transition to the notification procedure
3	Problems with the allocation of land for tourism development (tourist facilities) on the territory of forest funds, specially protected areas and land designated for agricultural purposes	To allow alienation of lands of forest funds with an equivalent transfer of territories of private forest funds to the state forest fund according to the «hectare per hectare» principle
4	According to the Law «On the legal status of foreigners» (in article 22), applications of host persons to invite foreigners to the Republic of Kazakhstan are not considered if the host persons have been held administratively liable under the migration law within one year. Thus, after the imposition of administrative fines the travel company has no possibility of issuing invitations for tourists to obtain visas	To abolish the ban on the consideration of foreigners' invitations by tourism companies, if during one year the hosts have been brought to administrative responsibility according to the migration legislation
5	Taking into account that tourism companies in the field of outbound tourism, as sellers of services of foreign partners, carry out tourism activities under the established partner conditions, which provide for the collection of up to 100% of the paid amount in case of the consumer's refusal to provide him with tourist services, this norm of the law creates a barrier to the development of entrepreneurship in the tourism industry.	To introduce high (more than 30% of the cost) requirements to the consumer in case of non-fulfillment of contractual obligations, except for tourist service contracts and contracts for the purchase of air tickets at non-refundable rates

	Also in world practice it is widespread (especially in low-cost airlines) the practice to buy cheap airline tickets for a non-refundable fare. It is also a choice for the consumer to buy an expensive ticket with the possibility of rebooking or a cheap non-refundable ticket	
6	<p>The current system of registration of foreign tourists in the Republic of Kazakhstan is a significant deterrent for foreigners wishing to visit Kazakhstan as tourists and for business purposes.</p> <p>There are cases when tourists do not have time to register, for example, if a weekend is followed by a holiday (4-5 days all together). A tourist, applying on the 5th-6th day to the migration service, automatically becomes a law breaker.</p> <p>Thus, the existing procedure of registration of foreign citizens does not contribute to the inflow of tourists to Kazakhstan. Moreover, in international practice, there is no mandatory registration of tourists in the internal affairs bodies</p>	<p>Increasing tourist's term of stay from 90 days to one year, which is necessary to bring in line with subparagraph 5) of Article 1 of the Law of the Republic of Kazakhstan «On Tourist Activity in the Republic of Kazakhstan,» which states that a tourist is an individual visiting the country (place) of temporary stay for a period of twenty-four hours to one year.</p> <p>Exclusion of tourists from the obligation to register with the bodies of internal affairs</p>
<b>State control and supervision</b>		
1	There is a lack of proper control over the subjects of the tourist market	Revision of the current system of risk assessment and checklists
<b>Compulsory insurance of civil liability of business entities</b>		
1	<p>The requirement for mandatory insurance of tour operators in domestic and inbound tourism creates serious problems for the development of this sector of the tourism industry</p> <p>Abolish the requirement for mandatory insurance in domestic and inbound tourism</p>	Abolish the requirement for mandatory insurance in domestic and inbound tourism
<b>Establishment by the laws of the Republic of Kazakhstan of responsibility of business entities, government</b>		
1	<p>Implementation of activities of guides, guide-interpreters, tour guides-excursors by non-residents of the Republic of Kazakhstan, and without proper notification</p> <p>Imposition of responsibility for illegal activities</p>	<p>Introduction of administrative responsibility for airlines in case of introduction of the obligation to conclude contracts with tour operators-freighters</p> <p>Liability for illegal activities</p>
2	<p>The current charter agreements do not provide for airline liability, and when a tour operator attempts to introduce such a clause into a charter agreement, the airline refuses to sign the agreement, citing the fact that there are no mandatory regulations, thereby creating problems for tour operators</p> <p>Introduction of administrative liability for airlines in case of the introduction of the obligation to enter into contracts with tour operators</p>	Administrative liability to be imposed on airlines if the obligation to conclude contracts with charterers is introduced
<b>Establishment of regulatory legal acts of the Republic of Kazakhstan requirements for the subjects as well as products, processes of entrepreneurship</b>		
1	Lack of a complete classifier of types of tourism activities Introduction of concepts of different types of tourism according to the sectoral principle, introduction of the concept of «individual tour	Introduction of concepts of different types of tourism according to the industry principle, the introduction of the concept of «individual tour
2	The existing single size of the bank guarantee for tour operators-participants of the system of guaranteeing the rights of citizens does not take into account the level of profitability of business and causes significant non-productive costs Introduce differentiation of the bank guarantee for tour operators-participants of the system of guaranteeing the rights of citizens	To introduce a differentiating bank guarantee for tour operators-participants of the system of guaranteeing the rights of citizens



3	3 Excessive regulation of travel activities in the law Do away with the concepts of «tourist voucher» and «vacation checks	Abandon the concept of a «tourist ticket», the vacation checks
4	The lack of a clear mechanism for the creation, operation and funding of the state program of tourism development of JSC NC «Kazakh tourism» To regulate legislatively the mechanism of creation, operation and funding of JSC NC «Kazakh tourism	To regulate by law the mechanism of creation, functioning and financing of JSC NC «Kazakh tourism
5	In connection with the introduction of a classification of tourist activities it is necessary to make changes in the General Classifier of Economic Activities Keep the General Classifier of Economic Activities in accordance with the classification of tourist activities with the subsequent introduction of appropriate statistical reporting and monitoring of its provision by local executive bodies	Maintain a general classifier of economic activities in accordance with the classifier of tourist activities with the subsequent introduction of appropriate statistical reporting and monitoring of its provision by the local executive bodies
6	Impossibility of investment preferences in the tourism industry, which significantly affects the development of domestic, inbound tourism in the first place Create a system of incentives for investment in the tourism industry by lowering the threshold for receiving preferences. To give tax preferences for the period of 5 years in the form of reduction of the sum of the calculated corporate income tax by 100%, application of coefficient 0 to land tax rates, as well as property tax calculation at the rate of 0% to the tax base for legal entities when they put into operation objects of sanatorium-resort and tourist activity. Exempt from customs duty on imports of tourist class vehicles, as well as equipment, mechanisms and spare parts of tourist class vehicles	Create systems of incentives for investment in the tourism industry by lowering the threshold for receiving preferences. To give tax preferences for the period of 5 years in the form of a reduction of the calculated corporate income tax by 100%, the application of a coefficient of 0 to land tax rates, as well as the calculation of property tax at a rate of 0% to the tax base for legal entities, when they put into operation the construction of sanatoriums and resorts and tourist activity. Exempt from customs duty on imports of tourist class vehicles, as well as equipment, machinery and spare parts of tourist class vehicles
7	Deterioration of the position of Kazakhstani tour operators in outbound tourism due to the introduction of a provision on the promotion and sale of the tourism product exclusively through travel agents Cancel this requirement	Abolish this requirement.

*Source: compiled by the author*

Analysis of measures of state support of tourism in Kazakhstan. Normative-legal consolidation of the state support of the sphere of tourism, inbound and domestic, in particular, in Kazakhstan is represented by three directions:

Inclusion of the tourism sphere in the current provisions of the general state programs of support and development of entrepreneurship.

Such programs include the Unified Program of Support and Development of Business «Business Road Map - 2020», in which the main directions of support to entrepreneurship are:

- support for new business initiatives of entrepreneurs of single-industry towns, small towns and rural settlements;
- sectoral support of entrepreneurs / subjects of industrial-innovative activity, carrying out activities in priority sectors of the economy and manufacturing industries;
- reduction of currency risks of entrepreneurs;
- provision of non-financial support measures for entrepreneurship. Legislation of the Republic of Kazakhstan, providing forms and methods of state support, simplified regulatory regime.

Among this category of normative legal acts:

- Entrepreneurial Code of the Republic of Kazakhstan [12] (investment preferences, simplification of control and supervisory system);
- The Law of the Republic of Kazakhstan «On Permits and Notices». (optimization of permit procedures);

- The Tax Code of the Republic of Kazakhstan (a simplified procedure for taxation for individual entrepreneurs, non-governmental organizations).

Industry policy and regulatory documents:

Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan from June 30, 2017 No 406 «On approval of the Concept of development of the tourism industry of the Republic of Kazakhstan until 2023». [14], within the framework of which it is supposed to improve the investment climate for tourism development as much as possible.

In the field of attracting investment in the tourism industry together with the Ministry of Investment and Development, JSC «NC «Kazakh Invest» and JSC «Kazakh Export» Export Insurance Company will take the following measures:

- 1) continuation of work to attract strategic (anchor) investors with successful experience of creating tourism clusters;
- 2) development of basic approaches to attract investment in tourism cluster development;
- 3) inclusion of tourism industry in the list of priority activities to implement investment priority projects;
- 4) Creation and maintenance of a database of investment projects in the field of tourism;
- 5) elaboration of PPP forms together with the business community for financing and investing in tourist zones, as well as adjacent areas for placement of service facilities;
- 6) Support for private business initiatives and investment projects through the introduction of long-term financing mechanisms;
- 7) Adoption of a joint action plan to attract foreign investment for the development of 6 tourist destinations;
- 8) Working through the issue of lending for tourism projects for 10, 15 and 25 years;
- 9) working with foreign donors on development of tourism industry of Kazakhstan (assistance programs of EU, USA, UN, OSCE, international financial institutions, as well as PRC, RF, India, Iran, etc.);
- 10) development of «guides» for the development of the tourism business in Kazakhstan;
- 11) development of systemic, short-term and long-term forms of state investment in the tourism industry of Kazakhstan.

Analysis of the existing system of state support leads to the conclusion that there is a lack of consistency in addressing issues of targeted state support for the tourism industry.

Recommendations for improvement of legislation in the tourism industry

The need to improve the current legislation of the Republic of Kazakhstan on tourism activity is due to those problems that occur in the activities of entities of the tourism industry, and the main features of which have been presented in this study.

The tourism industry is among the priority directions of development of the Republic of Kazakhstan. The leading role in the development of national tourism is given to the system of domestic tourism clusters. However, Kazakhstan's tourism does not yet make a significant contribution to the country's economy, accounting for less than 1% of the global tourist flow [26-28]. Kazakhstan has one of the lowest rates of tourist mobility of the population.

The vast majority of regularly operating travel agencies prefer to send their compatriots abroad. A small sector of travel agents works to attract tourists to the country, focusing on visiting the former and current capitals: Almaty and Nur-Sultan.

The imperfection of the current legislation and existing state regulatory tools of this branch of the economy do not contribute to the development of inbound and domestic tourism:

- overstated requirements for tour companies in terms of licensing of tour operator activity on inbound tourism, compulsory insurance of tour companies [18, 20];
- lack of mechanisms for stimulating and state support of the tour industry [23, 24];
- imperfect permitting system in the interests of the tourism industry;
- Lack of training system for the tourism industry;
- lack of integration of various state programs of development and support, which negatively affects the efficiency and competitiveness of the tourism industry.

Currently, the legislation of the Republic of Kazakhstan regulating tourism activity has a significant number of deficiencies, legislative gaps and excessive regulatory requirements for the subjects of this sphere of activity. This state of affairs involves improving the current legislation by developing and adopting the draft law «On Amendments and Addenda to Some Legislative Acts of the Republic of Kazakhstan on Issues of Tourist Activities».

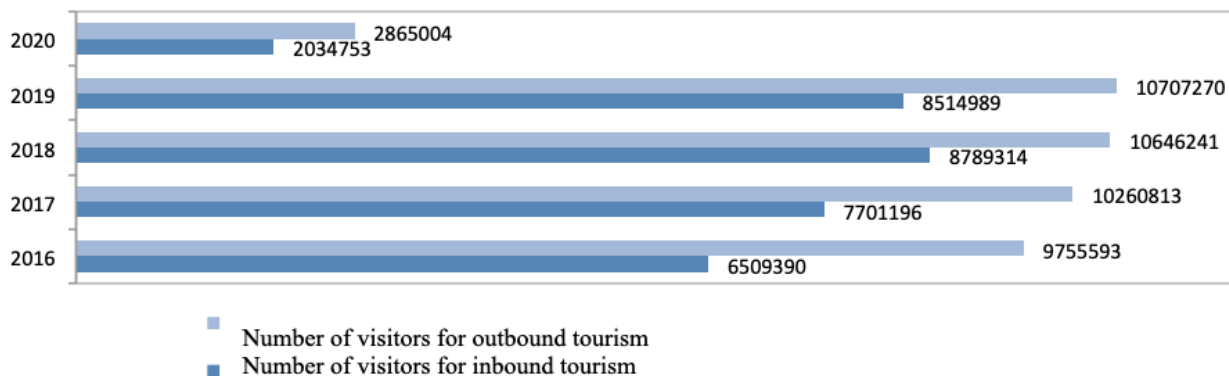
The task of the document is to improve state regulation of the industry in accordance with the adopted strategic documents of the country, as well as to create the necessary legal framework for the development of tourism as one of the priorities of economic development of Kazakhstan in the long term.

The bill plans to amend the legislation of the Republic of Kazakhstan in the following areas:

- 1) revision of norms related to improvement of conceptual apparatus, classification of tourism, legal regulation of state support of the industry;
- 2) introduction of the institute of priority tourist investment project;
- 3) expansion of entities in the tourism sphere;
- 4) development of infrastructure in the tourism sphere;
- 5) institutional strengthening of JSC «NC «KazakhTourism»;
- 6) improvement of regulatory policy in the tourism sphere;
- 7) assignment, in accordance with the amendments and additions, the relevant competence of the Government of the Republic of Kazakhstan, the authorized body in the field of tourism and other state bodies.

### Research findings

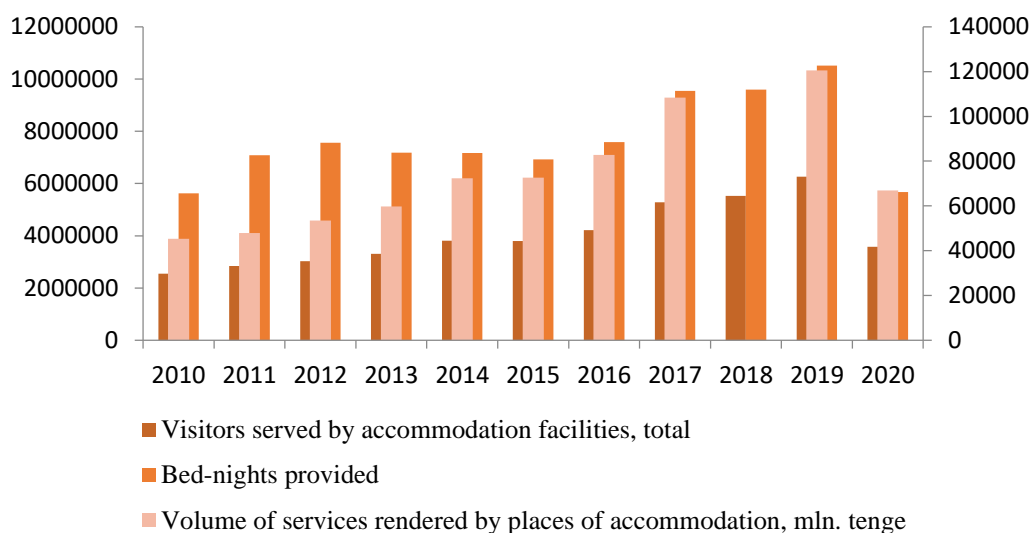
As a result, the data on outbound and inbound tourism of the Republic of Kazakhstan for the period from 2016 to 2020 (Figure 2).



**Figure 1.** Quantitative indicators of tourism in Kazakhstan for the period from 2016 to 2020

*Source: compiled by the author on the basis of data from the Bureau of National Statistics*

As can be seen from Figure 1, the number of people who went abroad to Kazakhstan for tourism purposes decreased by almost four times, while the number of people who entered Kazakhstan for tourism purposes decreased by more than four times. But these are quantitative indicators, which do not take into account the duration of trips and their quality. The dynamics of the industry, and especially the impact of inbound tourism on the country's economy can also be seen in the state of the number of accommodations. Since all visitors who have entered the country are somehow accommodated, thus helping the development of places of accommodation (Figure 3).



**Figure 2.** Main indicators of the activity of places of accommodation in the Republic of Kazakhstan in 2010 - 2020

*Compiled by the author on the basis of data from the Bureau of National Statistics*

As you can see from the data in Table 2, the number of placements was at the level of ten years ago, decreased by half in 2020 compared to 2019, which led to a decrease in the income of the industry also by half. That is, the placement industry lost half of its revenue in 2020. Looking by size, the industry is dominated by small businesses.

**Table 3.** Distribution of placements by business size

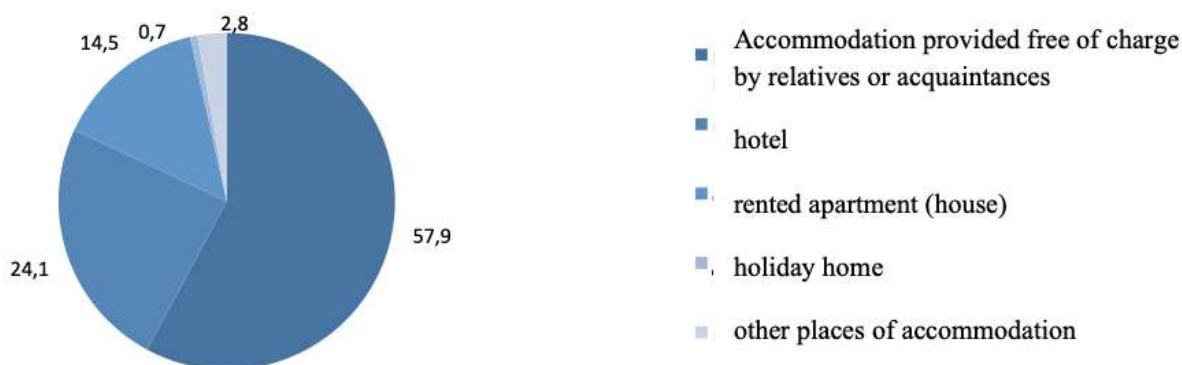
	2016	2017	2018	2019	2020
Total	2 754	2 987	3 322	3 592	3 514
Small enterprises	2 578	2 818	3 154	3 428	3 351
Medium enterprises	107	99	90	85	83
Large enterprises	69	70	78	79	80

That is, 3,351 of the 3,514 placement companies, half of which lost their source of income as a result of the pandemic.

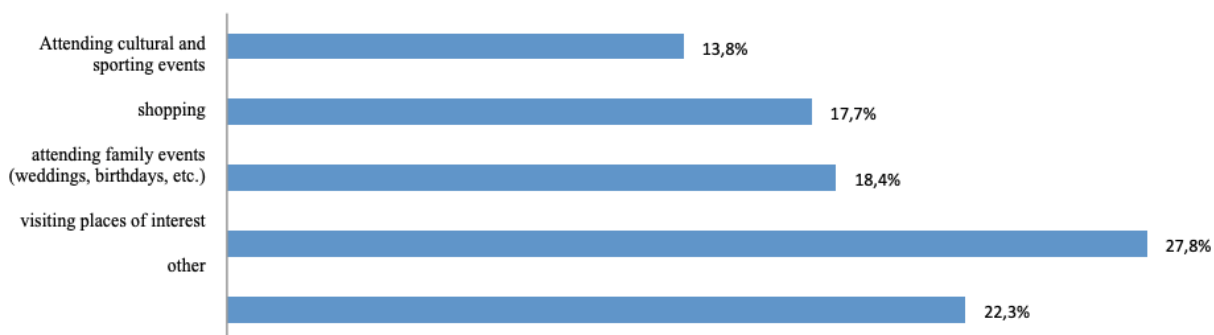
Kazakhstan's Bureau of National Statistics conducts an annual sample survey of industry data, most recently in June 2021. According to the Border Service of the KNB of Kazakhstan, the number of visitors on inbound tourism to Kazakhstan decreased by 90.9%, compared to 2019 [6]. For this reason, a sample survey of inbound visitors was conducted with a smaller number of interviewees compared to previous reporting periods.

In terms of gender, of the total number of non-residents, 41.2 percent were female and 58.8 percent were male. At the same time, the main group of visitors between the ages of 35 and 44 was 33.3%, between 45 and 54 was 23.1%, and between 25 and 34 was 20.3%. Most of the inbound visitors came for personal purposes - 77.2%, and the remaining 22.8% came for business and professional purposes.

The main expense item for visitors was international transportation - 66.2% and food - 10.2%. A small part of the expenses was spent on accommodation - 9.4%, and the purchase of goods - 9.2% (Figure 4, 5).



**Figure 3.** Distribution of inbound visitors by type of accommodation, in percent



**Figure 4.** Distribution of inbound visitors by type of occupation, in percent

They mostly came to visit acquaintances and relatives preferring free accommodation. While their goals were most often sightseeing 28% and visiting cultural and sporting events 13.8, visiting family events 18.4% and shopping 17.7%. Other purposes accounted for 22% of visitors (Table 4).

**Table 4.** Export and Import of Foreign Economic Services (million USD)

	2016	2017	2018	2019	2020	2019-2020
Export of services	6 084,50	6 504,90	7 319,9	7 745,3	5 032,00	2 713
Of which:						
- Travel including	1 858,50	2 135,40	2 254,60	2 463,30	458,8	2 005
- business	399,3	368,3	329,5	344,8	136,3	209
- personal	1 459,20	1 767,10	1 925,10	2 118,50	322,52	1 796
Import of services	9 846,90	10 082,60	11 979,4	11 462,20	8 096,40	3 366
Of which:						
- Travel including	2 446,50	2 559,80	2 686,90	2 763,1	826	1 937
- business	174,4	153,7	137,7	138,9	95,93	43
- personal	2 272,10	2 406,10	2 549,20	2 624,20	730,06	1 894

As can be seen from the table the decrease in imports and exports of services of Kazakhstan as a result of the pandemic is USD 3,366 million for imports, including travel of USD 1,937 million, and USD 2,713 million for exports, including travel of USD 2,005 million.

According to international experts, those players of the tour market who will turn around to face domestic tourism and be active and flexible will stay afloat. «But even in such a situation,

free help from the state without any obligation corrupts business. Such assistance does more harm to business. The industry can survive, we just need not to interfere with the market participants» - says the founder of the tour operator «Asia Discovery» Alexander Sabelfeld.

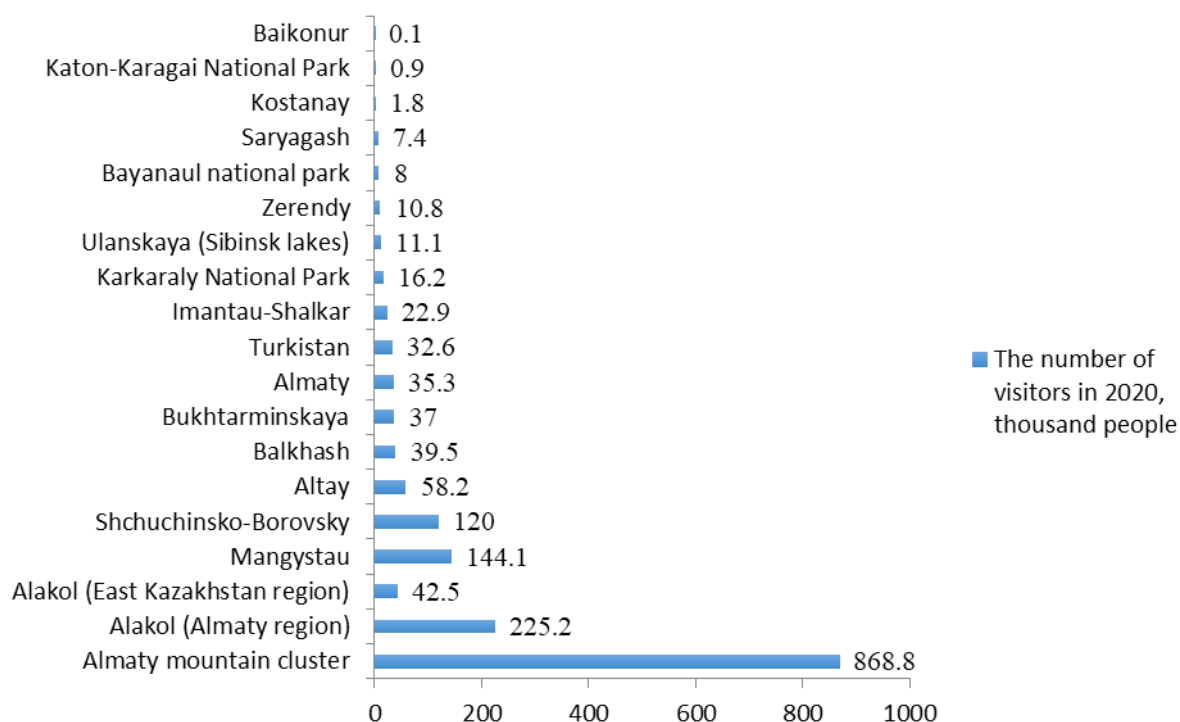
The current situation with the imposition of restrictions due to the coronavirus pandemic is a unique chance for the development of domestic tourism,» said Erzhan Erkinbayev, president of NC Kazakh Tourism.

During the pandemic, the development of domestic tourism became a new industry trend in the country [7]. According to official statistics, in 2020, the flow of visitors to the resort areas of Kazakhstan has not decreased, but rather increased. In 2020 the number of domestic tourists in Kazakhstan was 4.5 million people, which is less than the level of 2019 by a third (then it was 6.7 million people). Compared to 2019, tourists renting rooms or lodges increased by a third. [8]

Statdata on the number of visitors to the resort areas of Kazakhstan the absolute leader of the ranking determines the Almaty mountain cluster, where last year visited more than 868 thousand people. This is half of all officially registered domestic tourists. In second place in popularity is the shore of Lake Alakol, where in 2020 rested about 268 thousand Kazakhstani people. Mangystau with its seaside resorts and thermal springs (144 thousand tourists) is on the third position. Schuchinsk-Borov resort area and recreation centers of Eastern Kazakhstan are also in the top five of the most popular places.

The smallest number of visitors last year was recorded in the tourist zone of Baikonur, Katon-Karagai and sanatoriums of Kostanay region (Figure 6).

The pandemic has created a new information space, which is filled with news, often negative, and «big» analytics. But now we need useful information with a positive charge. It's a good time to get ready for the upcoming summer travels. Summer is coming! To develop tourist industry in the local hinterland, it is necessary to attract more rural population, as Marat Kabiev, General Director of the State National Natural Park «Zhongar-Alatau» put forward this proposal.



**Figure 5.** Rating of resort areas of Kazakhstan in 2020

During the pandemic, the Tourism Department of Almaty city together with the Kazakhstan Association of Hotels and Restaurants conducted local monitoring of tourist facilities for compliance with sanitary and disinfection norms and requirements under the pandemic with

the assignment of the sign «Verified! Clean and safe!». Already completed the monitoring of eleven city hotels. Now this work is continuing at other sites.

Safety of people remains the main priority in the work of the Department of Tourism of Almaty. In order to support small and medium-sized businesses during the pandemic coronavirus infection from March to date at the expense of the local budget in 25 hotels of the city are more than 2500 medical workers and employees of the district offices of the Department of Quality and Safety of Goods and Services.

Work is now underway to create a unified system of tourist navigation and the launch of the application in the form of smart navigator for hiking in the mountains, which will be integrated with the database of the Department of Emergency Situations.

In addition, the Department of Tourism has improved 10 mountain trails with a total length of more than 150 km. Information boards, stands, signs, benches, and gazebos will appear along the trails. At the same time digitized 10 mountain routes of more than 150 kilometers.

This year 16 winners of the contest for the selection of recommended guides, guide-interpreters and tour guides to Almaty received the status of «Recommended guide by VisitAlmaty». All interested guides and tour guides of Almaty could participate in the contest.

Four visit centers have already been built, which have helped to improve the quality of service for tourists. This year, a project to provide access to cellular phones and internet in remote and particularly dangerous areas of the mountainous terrain, where the weekend routes take place, is started.

The main task of the Department of Tourism of Almaty - to create all conditions for the most comfortable and safe stay of people in the mountains. In this regard, work is underway to build high-quality and accessible infrastructure (visitor centers, public toilets, landscaping of trails), as well as a set of safety measures, - the press service of the Department.

In remote areas will be built 15 mountain huts, in which tourists can wait out the weather and get an emergency kit first aid (first aid kit, trail maps, charging station of mobile devices, a warm blanket and a non-perishable food kit). Near the huts will be installed radio relay masts with emergency buttons to transmit the SOS satellite signal to the rescue team. The masts will be equipped with a Wi-Fi feature.

In 2021 two control and rescue points will be built in the Small and Big Almaty gorges where a group of mountain rescuers consisting of 16 people will be on duty round-the-clock. In addition, a helipad in the Tuyuk-su Gorge will be organized. Employees of VisitAlmaty are confident that the expansion of network coverage in the mountains will significantly reduce the number of cases of missing and dead tourists.

City tourist routes have been enlarged with new interesting projects. Dozens of tourists are attracted by excursions on a special tour bus-cabriolet concept. The route of the tours covers areas of the «Golden Square», the historical center and other tourist spots of Almaty.

According to various expert data, the profitability of domestic tour operators and travel agents at the same time has decreased by 50-60%.

The main problems of development of tourism industry:

- Insufficient development of infrastructure in places of tourist attraction;
- limited number of accommodations;
- lack of range and low quality of tourist products;
- insufficient level of digitalization of tourism services;
- poor logistics;
- insufficient level of tourist satisfaction;
- lack of professional staff in the industry;
- insufficient level of promotion of tourist potential at regional and international levels;
- lack of regular international events in Kazakhstan, insufficient development of MICE tourism.

Currently, Kazakhstan's tourism market lacks any integrated application or platform that would be able to fully provide visitors to the country, as well as domestic tourists with all the necessary information.

### **KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

The losses of Kazakhstan's tourism industry as a result of the pandemic are enormous. The tourism industry was one of the most affected by the pandemic and quarantine. Minister of National Economy Ruslan Dalenov promised that the tourism industry under the plan to restore the economy will be given tax incentives for tourist investment projects in priority tourist areas. These are benefits for corporate income tax, property tax and land tax. In the tourism industry the help of the state saw and evaluated in different ways. Most tourism business leaders are critical. Such measures as tax deferrals and soft loans do not help, because it makes no sense to take credit, even if you have no income. In addition, measures to stabilize the economy are not included in all subclasses of tourism activities class 79 of the General Classifier of Economic Activities - «Activities of travel agencies and operators, booking and related activities.

On the positive side, some local authorities and akimats are active in the development of local tourism, online conferences, webinars and master classes have been held, the state has attracted representatives of the tourism industry to the discussion. However, travel companies are unlikely to count on any other type of assistance from the state, except for tax preferences and possible assistance in the development of local tourism.

The situation with the pandemic has revived local tourism, but too early to talk about the blossoming of the industry, which may grow into inbound tourism. Since the quality of services provided leaves much to be desired. However, until the movement and accessibility of travel around the world is restored, the development of domestic tourism will continue. Many Kazakhstani companies are preparing domestic tours. The state cannot influence the pricing of private accommodation companies, but there are promises to make more affordable flights to popular domestic tourism destinations.

In order to restore the industry as soon as possible and increase its investment potential in the long term (for a five-year period - until 2025) in the framework of the bill additional measures to stimulate the development of the industry have been developed such as:

- Reimbursement of private business expenses during construction of tourist objects and roadside service objects - up to 10% of investment amount;
- Reimbursement of 25% of expenses for purchase of skiing equipment and tourist class vehicles;
- Subsidizing tour operators expenses for each foreign tourist in amount of 15 000 tenge;
- Compensation of 100% fare for children on domestic air routes;
- Subsidizing expenses for maintenance of sanitary and hygienic units in amount of 83 300 tenge. Implementation of these measures is planned to have a multiplier effect in 5 years by attracting 180 billion tenge of additional income to the economy, creating more than 170 thousand jobs and implementing at least 1,000 projects.

Kazakhstan in 2013 adopted a new concept of creating experiences as the core product of the tourism industry [34]. The new discover & explore message offers tourists a unique consumer value: «Choose to travel to Kazakhstan, because only here you will find a variety of ethnicities, religions, cultures and languages, cuisine, nature and climate, historical and sacred places and have a unique experience»! [35].

The new product is based on the development of the national mental model of hospitality. According to the national company Kazakh Tourism, of the tourists who visited the country 65.6% noted a special hospitable atmosphere, 81% - interesting history and distinctive culture, 66% - adventure and 53% - mountain tourism.

In order to get successful tourist experience in Kazakhstan it is necessary to use recognizable cultural code. The cultural code is a key to understanding of the unique cultural features inherited by the people from their ancestors; the information encoded in some form, which



allows to identify the culture. This model of development emphasizes the involvement of the local community in the formation of a special cultural and event environment, in which residents and guests become participants in the co-creation of a unique consumer experience.

The new concept of experience economy at the moment corresponds to a number of destinations that have a clearly defined idea:

Almaty and Almaty region - a megalopolis with its own special atmosphere and urban life and a region with diverse nature from sandy deserts to snowy peaks;

Nur-Sultan and Burabay - a young capital with modern architecture and a resort area with the most beautiful natural scenery;

Shymkent and Turkestan - incredible hospitality, rich gastronomic experience, an opportunity to experience the past and learn the history of the Great Silk Road;

Mangystau region - this is the Caspian coast and the Martian landscapes of the Ustyurt plateau;

Eastern Kazakhstan - the incredible nature of the Altai Mountains, the cradle of Turkic civilization, with ancient mounds and sacred sites.

A database of 125 investment projects amounting to 1,694.5 billion tenge with the creation of 40,273 jobs has been formed in the country. The most developed is the mountain cluster of Almaty region, which has the potential to receive 2.5 million tourists a year. Development of historical and cultural tourism in Turkestan destination has the potential to receive 1.5 million tourists a year. The development of beach tourism in Mangystau has the potential of 750 thousand tourists a year [29-35].

To realize the possible potential it is necessary to carry out purposeful work not only on investment in material objects of tourism and removal of administrative barriers, but also to develop the human potential of the local community.

Tourism is not only the largest, but also the fastest growing sector of the world economy, with a growth rate almost twice as high as that of other economic sectors. By key indicators, including the efficiency of investment, tourism is comparable to the oil industry.

Tourism accounts for approximately 10% of world total product, 30% of world service exports, 7% of world investments, 10% of jobs and 5% of all tax revenues.

On average it is necessary to export to the world market about 9 tons of coal or 15 tons of oil or 2 tons of high-grade wheat to receive incomes equivalent to those received by one foreign tourist. At the same time, the sale of raw materials depletes the energy resources of the country, and tourism works for the renewal of resources. Each tourist entering the country spends on average about 20 dollars every hour; 30 tourists generate 1 job.

Tourism, acting as an important segment of foreign trade involving export-import operations with services, has the specificity of «invisible» exports. Unlike other sectors of the economy, whose products are transported to the consumer, it causes people to migrate to places where recreational resources are concentrated, and the consumption of these resources takes place in a particular place.

Currently, tourism is one of the most profitable businesses in the world. Using about 7% of the world's capital, tourism is firmly in third place after oil, petroleum products and automobiles exports.

According to estimates of the United Nations World Tourism Organization (hereinafter - UNWTO), by 2030, it is expected that 1.8 billion people will travel to famous cities, popular resorts and historical and cultural monuments, the income from hotel and tourist services will amount to about \$ 2 trillion, the tourism industry will create 550 million jobs.

Business tourism industry (MICE) in its modern sense has become one of the most promising sectors of the economy. Today large foreign companies spend about 2 trillion US dollars a year on business travel, and the costs are stipulated in the main expenditure items, after staffing, taxes, rent, IT and communications.

According to the World Travel and Tourism Council (hereinafter - WTTC) in 2015 the global business travel market exceeded 1.106 trillion U.S. dollars. At the end of 2016, spending

on business travel rose to \$1.150 trillion, and in 2017 it is estimated to have increased by 3.7% to \$1.192 trillion.

By 2026, the global business tourism market will be valued at \$1.658 trillion, with annual growth averaging 3.7%.

The fastest growth of tourism is also noted in three countries - China, India and Russia. Kazakhstan, as the nearest neighbor of Russia and China, can take its place in the world of business and event tourism.

According to UNWTO forecasts, ecotourism will grow rapidly in the next two decades, and global spending on ecotourism will grow at a higher rate than the entire tourism industry as a whole.

Moreover, the number of annual visits to protected areas in the world today is 8 billion, of which 80% come from Europe and North America. These visits generate US\$600 billion in direct spending and an additional US\$250 billion in consumer spending. At the same time, the International Ecotourism Society estimates the market is growing at a rate of 25% annually and generates \$470 billion in revenue.

Tourism is expected to grow through the emergence of new territories to visit, as the traditional areas of the global tourism market have almost reached the limit of recreational opportunities.

The Asian Travel Monitor predicts the fastest growing tourism markets in 2050 will be Brazil, Russia, India, China, Mexico, South Korea, Malaysia and Thailand.

In the overall tourist flow, based on the financial situation, the middle class will prevail. At the same time, the cost of travel around the world continues to decline mainly due to the spread of low-cost flights, reduction of travel time (1-3 nights), the choice of alternative means of accommodation and transport.

Features of the new type of mass consumer in the market of tourist services:

- 1) awareness, high level of education;
- 2) high demand for service quality, with no need to be overly comfortable;
- 3) individualism and independence;
- 4) environmentalism of consciousness;
- 5) spontaneity of decisions;
- 6) mobility;
- 7) physical and mental activity at leisure;
- 8) desire to get from life kaleidoscope of impressions.

Thus, there is a clear tendency of transformation of mass conveyor tourism into mass differentiated tourism, generating demand for multiple highly specialized segments, «flexible» tourist products, new tourist destinations, online booking and shopping technologies.

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

1. World Tourism Organization (UNWTO), World Tourism Barometer, vol. 18, No. 4, June 2020, Madrid, URL: <https://doi.org/10.18111/wtobarometereng>.
2. COVID 19 and the tourism sector. Industry Background. International Labor Organization. May 2020. URL: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_dialogue/---sector/documents/briefingnote/wcms\\_749186.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---sector/documents/briefingnote/wcms_749186.pdf).
3. WTTC Travel and Tourism Economic Report 2019 - World. URL: <https://www.slovenia.info/uploads/dokumenti/raziskave/raziskave/world2019.pdf>.
4. A. Nurpeissova1, Z. Islam Analysis Of Key Steps to Overcome The Crisis in Tourism During A Pandemic: The Experience of Kazakhstan and The United Kingdom. Central Asian Economic Review, 2, 2021 pp. 64-80.
5. Official website of the Bureau of National Statistics of the Agency for Strategic Planning and Reforms of the Republic of Kazakhstan. URL: <https://stat.gov.kz>.
6. Official website of the Border Guard Service of the National Security Committee of the Republic of Kazakhstan. URL: <https://www.gov.kz>.
7. Tourists do not stay longer than three days in Kazakhstan: how this will change. URL: <https://ru.sputnik.kz/society/20211026/18499771/turisty-kazakhstan-troe-sutok.html>.

8. The number of visitors to Kazakh resorts has increased by 36%. URL: <https://kursiv.kz/news/obschestvo/2021-10/kolichestvo-posetiteley-kazakhstanskikh-kurortov-vyroslo-na-36>.
9. How the pandemic affected the tourism industry in Kazakhstan. URL: [https://www.inform.kz/ru/kak-pandemiya-povliyala-na-turisticheskuyu-otrasl-v-kazahstane\\_a3742745](https://www.inform.kz/ru/kak-pandemiya-povliyala-na-turisticheskuyu-otrasl-v-kazahstane_a3742745).
10. The concept of Kazakhstan's entry into the 30 most developed countries of the world, approved by Presidential Decree No. 732 of January 17, 2014. Adilet.zan.kz. [Electronic resource]. URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/U1400000732> ( accessed 30.11.2021).
11. Civil Code of the Republic of Kazakhstan (General Part) of December 27, 1994. Online.zakon.kz. [Electronic resource]. URL: [https://online.zakon.kz/document/?doc\\_id=100606](https://online.zakon.kz/document/?doc_id=100606) ( date of reference: 30.11.2021).
12. Entrepreneurial Code of the Republic of Kazakhstan of October 29, 2015. Online. zakon.kz. [Electronic resource]. URL: [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=38259854](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38259854) ( date of reference: 30.11.2021).
13. Law of the Republic of Kazakhstan from June 13, 2001 «About tourist activity in the Republic of Kazakhstan». Adilet.zan.kz. [Electronic resource]. URL: [http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z010000211\\_](http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z010000211_) ( date of reference: 30.11.2021).
14. Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan dated June 30, 2017 No 406 «On approval of the Concept of development of the tourism industry of the Republic of Kazakhstan until 2023». Adilet.zan.kz. [Electronic resource]. URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1700000406> ( date of reference: 30.11.2021).
15. Decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated April 30, 1997 N 3476 «On realization of the Tashkent Declaration of the Heads of Turkic Speaking States, the UNESCO and the World Tourist Organization project to develop tourism infrastructure on the Great Silk Road in the Republic of Kazakhstan». Adilet.zan.kz. [Electronic resource]. URL: [http://adilet.zan.kz/rus/docs/U970003476\\_](http://adilet.zan.kz/rus/docs/U970003476_) ( date of reference: 30.11.2021).
16. Law of the Republic of Kazakhstan of July 16, 2001 «On Architectural, Urban Planning, and Construction Activities in the Republic of Kazakhstan». Adilet.zan.kz. [Electronic resource]. URL: [http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z010000242\\_](http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z010000242_) ( access date: 30.11.2021).
17. Law of the Republic of Kazakhstan of November 9, 2004 «On technical regulation». Adilet.zan.kz. [Electronic resource]. URL: [http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z040000603\\_](http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z040000603_) ( date of reference: 30.11.2021).
18. Turzhanov S. Analysis of the main problems of development of small and medium business in the Republic of Kazakhstan // Economics and Statistics. - 2003. - No 4. - c. 78.
19. Böhret C., Konzenndorf G. Handbuch Gesetzesfolgenabschätzung (GFA) - Gesetze, Verordnungen, Verwaltungsvorschriften. - Baden-Baden: Nomos - 2001.
20. Vakhmistrov V.P., Vakhmistrova S.I. Legal support of tourism. / textbook. - SPb: Publishing house of Mikhailov V.A., 2005.
21. Kudryavtseva Y.V. Strategic aspects of innovation development of international tourism of the Russian Federation in the framework of EurAsEC // Creative Economy. - 2014. - No 2(86). - c. 64-73. - url: <http://bgscience.ru/lib/5085>.
22. Maklashina L.R. Factors influencing the development of innovation activities of enterprises in the tourism industry // Creative Economy. - 2012. - No 5(65). - c. 116-120. URL: <http://bgscience.ru/lib/4730>.
23. Dagman S. Conceptual approaches to sustainable tourism based on the use of integral marketing methods // Economic Relations. - 2019. - No 4. URL: 10.18334/eo.9.4.41297.
24. Iskakov A.E., Tkachenko I.N. The position of territorial development programs in the architecture of the state planning system of Kazakhstan // Economics. - 2019. - No 4. URL: 10.18334/asia.3.4.41346.
25. Rakhmetulina J.B., Karipova A.T. Prospects for cooperation between Kazakhstan and China in the development of the Eurasian transport corridor // Economic Relations. - 2019. - No 3. - c. 1615-1628. URL: 10.18334/eo.9.3.40816.
26. Pritvorova T.P., Abzalbek E.J. Post-industrial services in Kazakhstan: assessment of dynamics and structure in the context of global trends // Economics. - 2019. - No 1. - c. 35-52. URL: 10.18334/asia.3.1.40758.
27. Aubakirova G.M. New approaches to the construction of the economic growth model of Kazakhstan // Economic Relations. - 2019. - No 1. - c. 123-124. URL: 10.18334/eo.9.1.39729.
28. Veckinzova E.A. Comparative analysis of the development of regional industrial and innovation infrastructure of Russia and Kazakhstan // Economy of Central Asia. - 2019. - No 1. - c. 19-34. URL: 10.18334/asia.3.1.40757.
29. Rice E., Trout D. 22 immutable laws of marketing / Translated from English - M.: AST, 2005.
30. Trout D., Rice E. Positioning: the battle for minds. - SPb: Peter, 2007.
31. Sheth J.N., Newman B.I., Gross B.L. Consumption values and market choices: Theory and Applications. - Cincinnati, OH: Southwestern Pub., 1991.
32. Resnick S., Cassidy K., Fox C. A perspective on relationship quality in drug treatment services using patient to patient research, 2011.
33. on approval of the State program of development of the tourism industry of the Republic of Kazakhstan for 2019-2025. Adilet.zan.kz. [Electronic resource].
34. URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1900000360> (date of reference: 10.12.2021).

35. The concept of tourist brand of Kazakhstan. Qaztourism.kz. [Electronic resource]. URL: <https://qaztourism.kz/storage/app/media/%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%86%D0%B5%D0%BF%D1%86%D0%B8%D1%8F%20Explorestan.pdf> (дата обращения: 10.12.2021).

# **TOURISM IN A NEW REALITY: THE IMPACT OF SEASONALITY AND COVID-19 PANDEMICS ON THE DEVELOPMENT OF INBOUND TOURISM IN LATVIA**

**Alona Rogale-Homika**, Latvia,  
Baltic International Academy, Riga  
Student of the Doctoral program "Regional Economics and Economic policy"  
rogale.alona@gmail.com  
Scientific adviser: Director of Study Direction  
„Hotel and Catering Services, Tourism and Leisure Organization”,  
Dr.sc.pol, **Marina Gunare**

## **ABSTRACT**

Tourism industry in Latvia has been developing gradually reaching its peak, as in most countries of the world, in 2019. However, despite the growth tourism industry has a strongly pronounced seasonality, namely one peak seasonality with a peak of activity in the month of July. In addition, COVID-19 pandemic negatively affects the development of not only world tourism, but also local tourism. The influence of both factors is of interest to the author and this is the aim of the current article.

**Key words:** tourism industry, COVID-19 pandemics, tourism seasonality

## **ANOTĀCIJA**

Tūrisma nozare Latvijā ir attīstījies pakāpeniski sasniedzot maksimumu 2019. gadā, tāpat kā vairākās pasaules valstīs. Tomēr, neskatoties uz izaugsmi tūrisma nozarei ir izteikta sezonālitate, proti, viena maksimālā sezonālitate ar aktivitātes maksimumu jūlijā. Turklāt COVID-19 pandēmija negatīvi ietekmē ne tikai pasaules, bet arī vietējā tūrisma attīstību. Autoru interesē abu faktoru ietekme uz tūrisma industriju un tas ir pašreizējā raksta mērķis.

**Atslēgas vārdi:** tūrisma industrija, COVID-19 pandēmija, tūrisma sezonālitate

## **IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ**

Tourism industry is one of the main victims of the COVID-19 pandemics. The tourism sector is still suffering huge losses due to the pandemics: in the first five months of 2021 year, international tourist flows in some parts of the world fell by as much as 95 percent, and 100-120 million jobs were at risk. At the same time, according to forecasts, by the end of 2021, the volume of world GDP will decrease by more than \$ 4 trillion. [11] Incoming tourism in Latvia also significantly decreased. According to Central Statistical Bureau of Latvia, the number of non-resident visitors in 2020 has dropped twice. With the introduction of several precaution measures and relaxation of entry restrictions situation began to slowly improve, but the number of non-resident travellers is still very low comparing to previous, pre-pandemic years.[3] The challenge of reducing the seasonal nature of tourism has not lost its relevance too, as the largest number of tourists in country is observed in summer months.

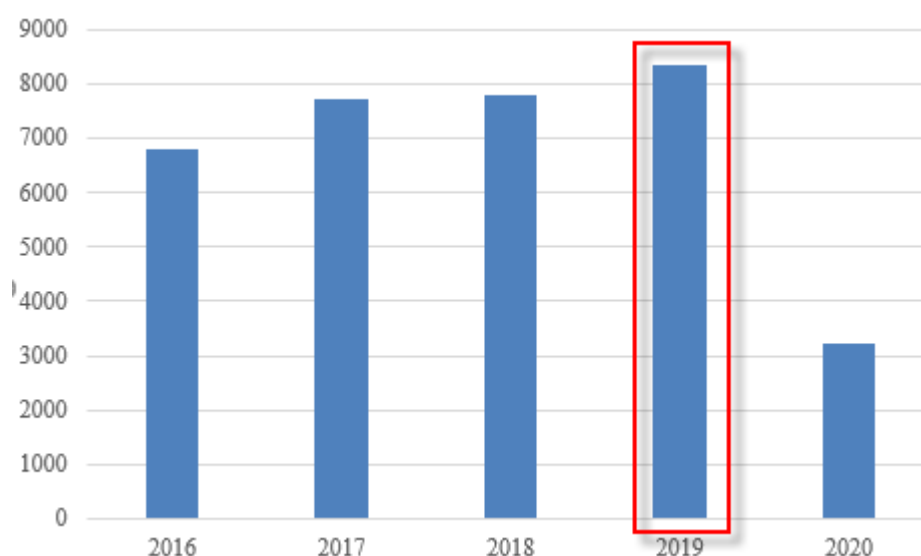
## **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

In year 2020, tourism industry in Latvia began to experience the worst crisis in history, with a decisive role played by the fact that, on the basis of Cabinet of Ministers regulation No. 103 "On Declaring an Emergency", the aim is to limit the spread of COVID-19 and announce additional precautionary measures through airports, ports, by bus and rail, between March 17 and May 15, 2020, the work of companies in the entire industry was suspended. International tourism accounts for almost 5% of Latvia's gross domestic product (GDP) and has so far made a significant contribution to Latvia's export balance, making one of the largest investments in the total value of

service exports, reaching a historic high in 2019. [10, 1] According to the Minister of Economics of the Republic of Latvia the tourism industry at the end of 2020 was on the verge of bankruptcy, fighting the spread of Covid-19 infection and imposing restrictions. The sector has virtually come to a standstill, with international passenger flows being disrupted, with a direct impact on the hotel and tour operator sectors, and entering the off-season of tourism, leading to a significant reduction in incoming travel. [7]

## **PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN TO IZVĒRTĒJUMS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА**

According to Figure 1 the total number of non-resident travellers at national borders of Latvia in 2019 has reached 8 342 people. On the contrary, in 2017 this figure amounted 7 775 people and only 3 204 total number of non-resident travellers in 2020 year. Situation has been worsened by the fact that Latvian tourism industry suffers from the strongly marked seasonality and January-April, September-December months are marked by the fact that during these periods the number of non-resident traveller arrivals significantly drops.

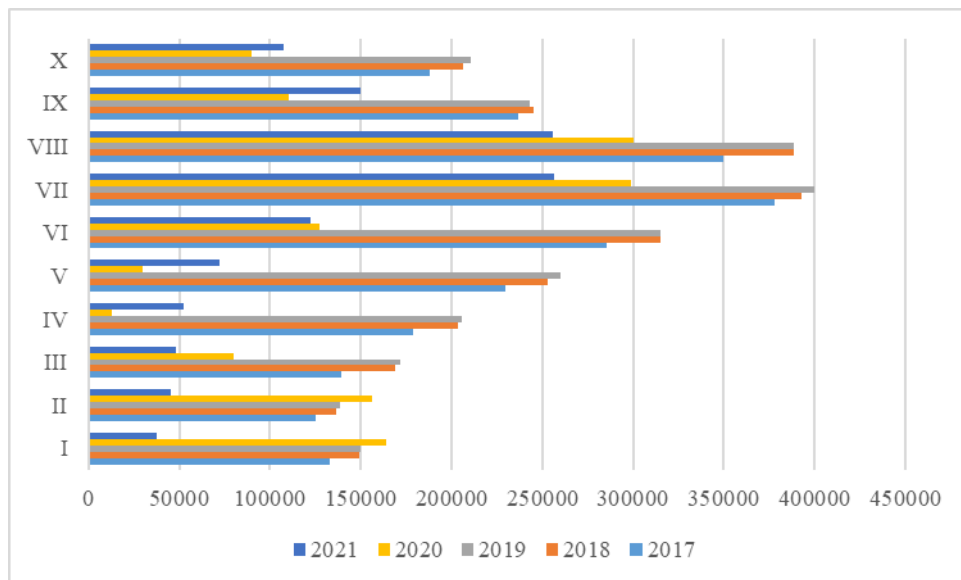


**Figure 1.** Arrivals of non-resident visitors at national borders [1]

**Table 1.** Total number of visitors and nights spent in hotels and other accommodation establishments by month [2]

	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>I</b>	133 129	149 304	149 946	163822	37811
<b>II</b>	125 360	136 166	138 368	156083	45188
<b>III</b>	138 952	168 757	171 599	79643	48227
<b>IV</b>	178 719	203 702	205 632	13169	52130
<b>V</b>	229 933	253 151	260 171	30020	72411
<b>VI</b>	<b>285 517</b>	<b>315 479</b>	<b>315 255</b>	<b>127569</b>	<b>122329</b>
<b>VII</b>	<b>378 125</b>	<b>392 888</b>	<b>400 232</b>	<b>298927</b>	<b>256777</b>
<b>VIII</b>	<b>349 475</b>	<b>388 438</b>	<b>388 483</b>	<b>300192</b>	<b>255555</b>
<b>IX</b>	236 476	245 539	243 056	110183	149635
<b>X</b>	187 718	206 347	210 559	90139	107749

Table 1 shows that the peak of visitation despite the fact of COVID-19 pandemics still remains the same and months of June-August are marked with high number of visitations with the peak in the month of July.



**Figure 2.** Total number of visitors and nights spent in hotels and other accommodation establishments by month [2]

According to Figure 2 the dynamics of seasonal fluctuations (based on the data on realized overnight stays in the country) shows that there are no significant changes in the number of overnight stays and the configuration of the seasonal curve. The Latvian tourism season is constantly and clearly limited to the period from June to August and has a pronounced seasonal peak in July. The author does not undertake to assert that sea tourism has a predominant influence on the seasonality, as due to the geographical location and weather peculiarities Baltic Sea doesn't always provide comfortable water temperature for swimming during summer months, however, Jurmala, which is the largest resort in the Baltics, is a unique place "of natural healing and health that prides itself in an almost unbelievable concentration of natural resources in both the air and underground – more than can be found at spas in more southern climes". [5] Unique geographical location allows Jurmala to welcome guests throughout the year for its medical and natural resources. Moreover, Latvia is famous for its World Heritage sites, which are not subject to seasonal visitation and are available throughout the year. [6] Here arises the question if Latvia is not a seaside destination and can be considered more as year-round destination, why it still experiencing strongly marked seasonality even though it has other tourism resources and tourism types available, which are seasonless? According to M. Qiang (2019) he believes that not only air temperature, water temperature, sun hours, rainfall, wind speed, etc. as climatic factors but also holidays, festivals, etc. as institutional factors determine tourism seasonality. [8] Forland et al agree that weather and climate have a strong impact on people's decision "where, when and how" they will travel and what type of tourism activities will be chosen at the specific destination. [4]

The influence of COVID-19 pandemic didn't change the nature of the arrivals of non-resident travellers in Latvia. According to Graph 2 the highest number of tourist arrivals in Latvia still remains in the months of June-August, with the peak of visitation in July. So, according to Swiatek weather conditions remain one of those factors that bound tourism. [9]

### KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Looking back on two pandemic years from a tourism perspective the author sees only worsening of the situation because of the various restrictions and periodic prohibitions. The situation is aggravated by the tourism seasonality, which has not yet been able to be levelled by attracting tourists in low season due to the periodic introduction of various restrictions. Global vaccination of the population, unfortunately, did not bring the desired results and according to the Graph 2, it is clearly seen that the number of incoming tourists in Latvia in July-August 2021 comparing to the same period of 2020 is significantly lower.

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

1. Central Statistical Bureau of Latvia (2016-2020). Arrivals of non-resident visitors at national borders, thsd by Non-resident travellers and Time period. Available at: [https://data.stat.gov.lv/pxweb/en/OSP\\_PUB/START\\_\\_NOZ\\_\\_TU\\_\\_TUA/TUA020/table/tableViewLayout1/](https://data.stat.gov.lv/pxweb/en/OSP_PUB/START__NOZ__TU__TUA/TUA020/table/tableViewLayout1/)
2. Central Statistical Bureau of Latvia (2017-2021). Number of visitors and nights spent in hotels and other accommodation establishments. Available at: <https://stat.gov.lv/en/statistics-themes/business-sectors/tourism/tables/tuv020m-number-visitors-and-nights-spent-hotels>
3. Central Statistical Bureau of Latvia (2021) In 2020 the number of visitors hosted at tourist accommodation establishments has dropped twice. Available at: [www.csb.gov.lv](http://www.csb.gov.lv). Accessed: 21.12.2021
4. Førlanda E.J., Steen Jacobsen, J.K., Denstadli, J.M., Lohmann, M., Hanssen-Bauer, I., Hygena, H.O., Tømmervik, H. (2013) Cool weather tourism under global warming: Comparing Arctic summer tourists' weather preferences with regional climate statistics and projections. Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0261517712001446>. Accessed 25.12.2021
5. Jūrmala - your holiday destination. Available at: <https://www.visitjurmala.lv/en/brochures-and-maps/>. Accessed 01.01.2022
6. Latvija – starptautiski atzīts kultūras tūrisma galamērķis 2012 [Internet source] – Access: <http://www.unesco.lv/>.
7. Ministry of Economics (2020) Vitenbergs: tūrisma nozare ir uz bankrota robežas. Available at: [www.lvportals.lv](http://www.lvportals.lv). Accessed 20.12.2021
8. Qiang, M. (2019) Does climate drive tourism seasonality in cultural destinations? A comparative study. School of Economics, Zhejiang University, Hangzhou, People's Republic of China
9. Swiatek, M. (2014) Seasonal variability of climatic conditions for tourism and recreation along southern coast of the Baltic Sea. *Bulletin of Geography* No 7/2014: 57-80
10. Z. Atlace-Bistere, (2020). Tūrisma nozare Latvijā piedzīvo vēsturiski smagāko krīzi, (2020) <https://www.db.lv/zinas/turisma-nozare-latvija-piedzivo-vesturiski-smagako-krizi-497364>
11. Организация Объединенных Наций. Туризм в эпоху COVID-19 и изменения климата. Available at: <https://news.un.org/ru/story/2021/09/1410742>. Accessed 20.12.2021



# ACCESSIBLE TOURISM IN THE LONG-TERM PERSPECTIVE

**Elena Mishchenko**, Russia,

Baltic International Academy, Riga,

Student of the Professional Master's Program

“Strategic Communications Management in the Leisure and Entertainment Industry”

ceeport.elena@gmail.com

Scientific supervisor: MA in Tourism Management **Alona Rogale-Homika**

## ABSTRACT

The author highlights the importance of developing the accessible sector in tourism. People with special needs have the same rights as everyone else. Exploring the world is the way to practical education and selfgrowth. The faster the government accepts the advantages and benefits of barrier-free tourism, the faster the country will develop socially and economically. Tourism is flexible, but all the parts of it need to be united in actions, and then, in a long-term perspective accessible tourism becomes really approachable.

**Key words:** Accessible Tourism, Disability, Equal Opportunities.

## АННОТАЦИЯ

Автор подчеркивает важность развития доступного сектора туризма. Люди с особыми потребностями имеют такие же права, как и все остальные. Изучение мира - это путь к практическому образованию и саморазвитию. Чем быстрее государства осознают преимущества и выгоду доступного туризма, тем быстрее страны будут расти в социальном и экономическом смысле. Туризм гибок, но все его сектора должны быть согласованы в действиях, и тогда в долгосрочной перспективе доступный туризм станет действительно доступным.

**Ключевые слова:** доступный туризм, ограничения, равные права.

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Tremendous work has to be done to make travelling comfortable for people with special needs. Certainly, accessible tourism unites different fields of this important business. From idea to implementation, a visit to a single destination usually involves many factors, including access to information, different types of long distance travel, local transportation, accommodation, shopping and dining. As any business plan meets barriers, only collaboration on each step of infiltration changes would help to meet success.

The biggest step was made in December 2006, when the Convention on the Rights of Persons with Disabilities (CRPD) was signed. It raised and worked on a lot of actual questions and one of them was the plan of implementation of accessible infrastructure, exactly, the article 9: “To enable persons with disabilities to live independently and participate fully in all aspects of life, States Parties shall take appropriate measures to ensure to persons with disabilities access, on an equal basis with others, to the physical environment, to transportation, to information and communications, including information and communications technologies and systems, and to other facilities and services open or provided to the public, both in urban and in rural areas.” [1].

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

To understand how to make changes, first of all, we need to clear the differences of disabled people and their needs. A disability is defined as a condition or function judged to be significantly impaired relative to the usual standard of an individual or group. The term is used to refer to individual functioning, including physical impairment, sensory impairment, cognitive impairment, intellectual impairment, mental illness, and various types of chronic disease [2]. This is a short list

of possible difficulties with health and all of them require different approaches into preparation for the trip.

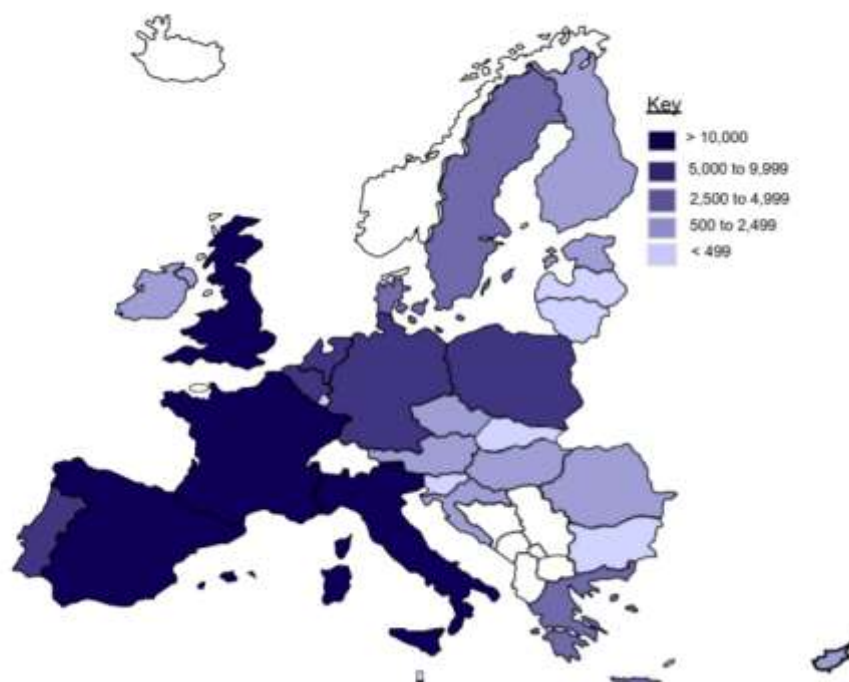
Travelling is a very complex process. It implies a lot of steps. People with disabilities face them in all possible colors: finding the information on accessible services in different countries, checking luggage on a plane or place for a wheelchair, booking a room to fulfil access needs, often prove to be difficult, costly and time consuming.

Challenges for persons with disabilities include [3]:

- Lack of wide open trainings for local staff capable of informing and advising about accessibility issues;
- Unprepared accessible airports and transfer facilities and services;
- Unavailability of adapted and accessible hotel rooms, restaurants, shops, toilets and public places;
- Inaccessible streets and transport services;
- Unavailable information on accessible facilities, services, equipment rentals and tourist attractions.

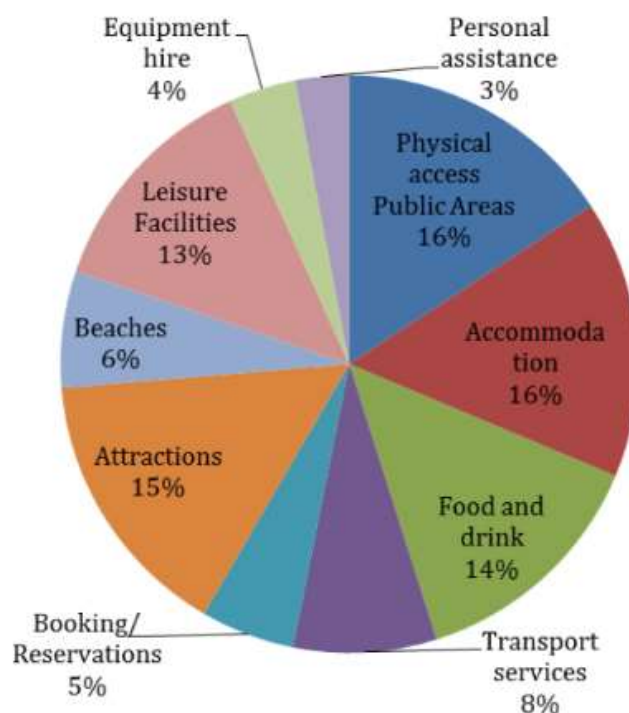
This list of complications isn't even done, but it already looks like a lot of levels of tourism have to be improved. Important question is rising: how to understand where to start those changes? Of course, first of all, need to take care of those tourists who are travelling already, make sure they have everything to enjoy the trip. Meanwhile, step by step, by using other countries' experience, for example, Australian [5], people in tourism can easily start their planning with short-term (less 6 months), medium-term (up to 1 year) and long-term proactive actions (more than 1 year). Focus has to be on the 'easy wins' first and look at more challenging tasks over time. Many changes cost little or no money. Don't need to forget to include people with disabilities into this process, as they may bring light ideas on how to improve accessible tourism based on their needs.

Better understanding the demand for Accessible Tourism author shows in the next map [Figure 1]. The map below shows the frequency of accessible tourism suppliers in European Member States in 5 ranges from below 499 to over 10,000. In the highest range, countries with more than 10,000 accessible tourism suppliers are the UK, France, Spain and Italy. In the second range 5,000 to 9,999 are: Germany, Netherlands, Countries with under 499 suppliers are: Bulgaria, Czech Republic, Latvia, Lithuania and Slovenia.



**Figure 1.** The frequency of accessible tourism suppliers in European Member States[4]

The frequencies of different accessible services across all the AIS schemes are shown in the following chart, Figure 2.



**Figure 2.** The frequencies of different accessible services [4]

The most frequently listed services were: Accommodation (present in 16% of schemes), Physical Accessibility (16%), Attractions (15%), Food and Drink establishments (14%) and Leisure facilities (13%). The least recorded information relates to accessibility of Transport Services (8%), Booking and Reservations (5%), Equipment Hire (4%) and Personal Assistance (3%). The AIS (Accessibility Information Schemes) data set was supplemented by newly identified accessible services collected by Pantou, the European Accessible Tourism Directory, a tool which was created for this study at Pantou [6].

## SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ

Three key barriers prevent hotels, transportation, entertainment and other places of interests from becoming increasingly accessible: infrastructure and physical barriers, financial barriers including the lack of a strong business case and knowledge and information barriers. Current and future economic contribution would help to change travel patterns and behaviour of people with access needs.

People with access needs encounter different levels of frequency of barriers across key tourism sectors. For individuals with sensory, communication, behavioural and hidden limitations, various aspects of transport at the destination are equally important. Only for individuals with sensory and behavioural difficulties, both nature and shopping opportunities are equally important barriers in the attraction sector. For people with communication difficulties, transit is the most problematic stage.

Overall, attitudinal barriers are encountered more often than physical access barriers across all sectors by individuals with different types of access needs, which leads us to understanding that everything is dependent on people and their actions.

## LITERĀTŪRAS UN AVOTU SARAKSTS. REFERENCES. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Convention on the rights of persons with disabilities (CRPD)[Internet Source]. Available:<https://www.un.org/development/desa/disabilities/convention-on-the-rights-of-persons-with-disabilities.html> [Accessed: 19.11.2020]

2. Disabled World. [Internet Source]. Disabilities: Definition, types and models of disability. Available: <https://www.disabled-world.com/disability/types/> [Accessed: 19.11.2020]
3. Convention on the rights of persons with disabilities (CRPD). [Internet Source]. Available: <https://www.un.org/development/desa/disabilities/convention-on-the-rights-of-persons-with-disabilities.html> [Accessed: 28.11.2020]
4. Map: Numbers of Accessible Tourism Suppliers in EU-28 Based on AIS and Pantou Data Sources. [Internet Source] Available: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/10421> [Accessed: 28.11.2020]
5. Tourism Industries resources (2021). [Internet Source] Available: <https://business.vic.gov.au/business-information/tourism-industry-resources> [Accessed: 30.11.2020]
6. The Accessible Tourism Directory [Internet Source]. Available: <http://pantou.org>. [Accessed: 28.11.2020]

# IMPLEMENTATION OF DIGITAL MARKETING TOOLS IN THE AREA OF ONLINE LANGUAGE COURSES DURING THE PANDEMIC

**Irina Suchet**, Russia,  
Baltic International Academy, Riga,  
Student of the Professional Master's Program  
"Strategic Communications Management in the Leisure and Entertainment Industry"  
irinasuchet@me.com  
Scientific advisor: MA in Tourism Management **Alona Rogale-Homika**

## ABSTRACT

Multiple changes have been seen in the marketing field over the years on how language schools can be promoted. Technologies have also been transforming from human activity to the virtual space. Especially such changes have become obvious with the beginning of the Covid-19 Pandemic. Almost everything, starting from work and study materials, education and leisure activities are web based today. The sector of Education Businesses has become more competitive and sophisticated with the advancement of the internet. The aim of this article is to research how businesses in the education sector are using web platforms to get maximum advantage and reach out to more students and parents with a click of a mouse.

**Key words:** ESL, Tourism, Language Courses, Covid-19 Pandemic

## АННОТАЦИЯ

Большое количество изменений произошло в сфере маркетинга в последние годы относительно продвижения школ иностранных языков. Трансформация технологий позволила расширить возможности преподавания и перенести уроки из оффлайна в онлайн без потери качества. Особенно явными такие изменения стали во время пандемии COVID-19, которая перенесла в онлайн работу, образование и даже досуг. С развитием интернет-технологий образовательный сектор набрал мощь и стал куда более конкурентоспособным и современным. Цель данного исследования состоит в том, чтобы исследовать, как образовательные бизнесы используют интернет-платформы для своей выгоды и для привлечения большего числа студентов.

**Ключевые слова:** туризм, пандемия Covid-19, Курсы иностранных языков

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Becoming the pandemic year, 2020 has led many types of leisure activities from the offline to the online format. Travel industry suffered more than any other industry, and especially one of its branches – English language schools. They used to be popular as a major tool for learning languages in the natural environment. They were loved by the young generation as a possibility to experience the language outside the classroom, travel, enjoy new emotions and cultural exchange, and in most cases live in the families of native speakers.

In the past few years – and especially in the year 2020 – digital marketing has skyrocketed due to lack of offline activities. However, for these reasons specifically, it has become more complicated to grow the English school's presence online. Those who want their language school to stand out, need to be familiar with the multiple digital marketing strategies and how to utilize them for their benefits. Consequently, there are numerous digital marketing strategies, software and applications available in the digital market for these purposes.

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

Educational institutions are using digital marketing as one of the most preferred means of engaging students. They follow a step by step approach and a well planned strategy that is implemented in the right manner. The implementation of the plan and a check on the deviations is

also required so that at any point of time, the actual objective of attracting more and more clients, is not sidelined.

The first thing that educational institutions do is target the actual audience. Certainly, there will be a market for both young and mature students. The first category is looking for fun approach, relaxation and new emotions, while the second one researches courses and career options in detail. Once the actual audience has been identified, the digital marketing techniques can be applied to create and share the required level of information with these students. Also digital marketing can be used to create content that can directly influence the prospective students. In addition, direct communication via online technology can also be used with digital marketing to maintain a dialogue with the target audience.

When devising digital marketing strategies, educational institutions need to consider the fact that needs of every student are different and thus various types of communication and discussion channels may be required to be set up so that needs of every prospective client are met in the best manner possible.

One of the most important things that educational institutions need to keep in mind is the fact that most internet users do not go beyond the first three pages of the search engines to look for the required information. This means that these schools need to make use of the right keywords and key phrases so that their website is always in the first three pages of the search engine result pages. This requires them to make use of optimization techniques. The educational institutions also need to make sure that the content they create for the prospective students is powerful and relevant. [5]

Here are examples of some effective digital marketing strategies that Educational Organisations have been adopting while changing from offline to online format, in order to excel:

1. **Company website, platform and the app must be user friendly and informative.** They are supposed to motivate the students and increase the trust amongst them for the education institute.
2. **Blog writing is a new way to attract the audience.** Blogs on Youtube and Instagram attract more viewers and become free of charge commercial for their owners.
3. **Search Engine Optimization.** Right keywords help drive the targeted traffic on the website. SEO is a helpful tool to reach out to variety of students via the internet.
4. **Social Media Presence.** Social Media is very popular amongst younger generation and may be one of the best ways to reach the audience in a friendly manner.
5. **E-mail Marketing.** Sending out an e-mail may turn out to be the best way to cash out on this type of digital marketing strategy.
6. **Online Reputation.** Building an online reputation for an institution will attract required attention and prospects. Company reviews have to be positive and easily found.
7. **Video Hosting Sites.** By the end of 2021 video content will reach approximately 80% of all web traffic. The most popular platforms for that have long been Youtube, Instagram and Tiktok.
8. **Customer Service.** Customers are turning to online channels to reach out to brands with their inquiries and complaints now more than ever.
9. **Display Retargeting.** Retargeting is immensely efficient for getting customers back to your site to make their interest and come to your school when they otherwise would have been bounced traffic. [5]



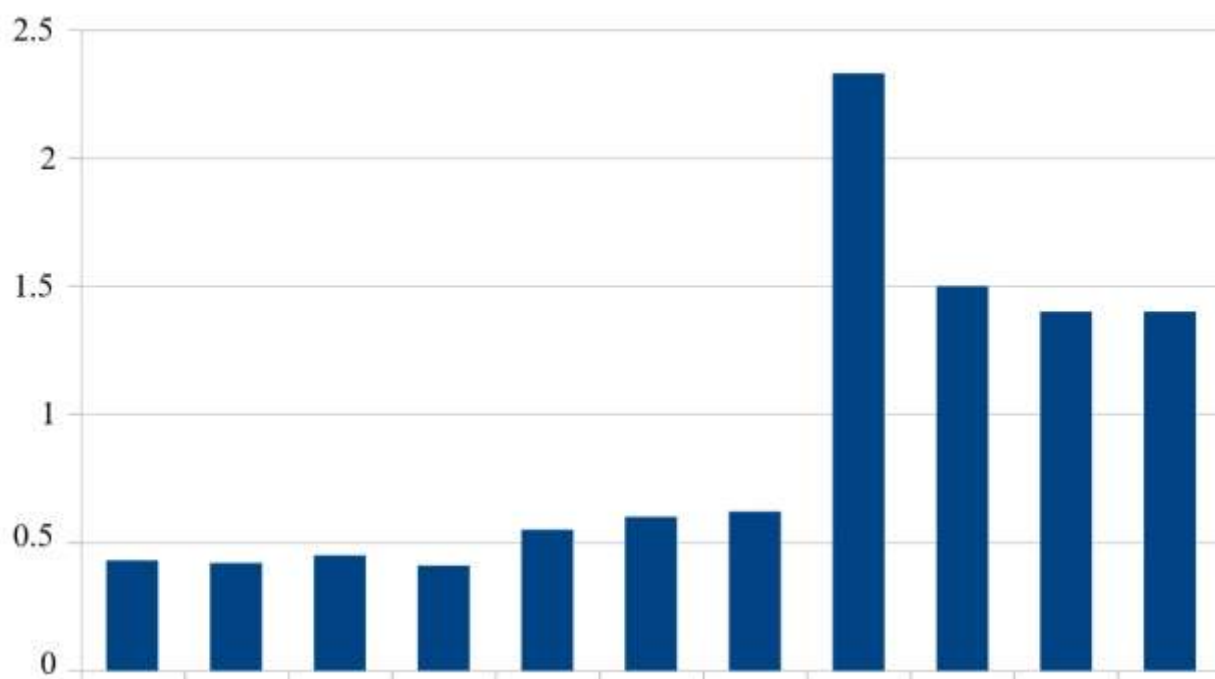
**Graph 1:** Digital Marketing Scheme. [6]

The amount of digital marketing tools that language schools use is massive and always growing in numbers. The Graph 1 illustrates different branches of Digital Marketing such as Social Media, e-mails, newsletters, Adwords, video marketing, popups, infotainment websites and many others. [3]

1. Social media platforms have completely changed the business environment for the better with targeted marketing and advertising as well as collection of feedback from users.
2. The development of identity based pay-per-click marketing has given marketers a capability of targeting people with specific adverts based on their phone numbers, e-mails or social accounts. Now they are able to meet the specific needs of the targeted people, and satisfied customers mean good reputation and more conversion. This marketing strategy is also cost effective.
3. Marketers have discovered the impact of customer referrals and recommendation of their products, which has a more favorable outcome than when they push the products themselves. With platforms that build social links and networking, customer interaction on products are bound to come up. Marketers are targeting customer behaviors and preferences and once the customers have experienced their products, they are quick to share their experiences with others in their links or social circles, and this has been proven with a lot of customers.
4. Live video streaming – it's where users want to be engaged and experience real-time events as they occur and share the experience firsthand. It only requires you to have a phone, which enables you to link to your social account and stream there too. The marketers place advertisement materials in the background and they are captured as you take the videos for streaming.
5. Snapchat was a storm in social media, with users exchanging millions of photos, videos, texts and drawings. The content posted has a short viability window and then disappears, which creates enthusiasm among the app's users to capture the content before it expires and for marketers – it's authentic and exclusive content, which always looks different. [6]

It is clear that these new age marketing approaches, which are here to stay in today's technological environment. They are rapidly mixing up with upcoming advancements and keeping up with the changes in user dynamics.

Using these tools, not only did English language courses manage to revive themselves during the Pandemic times, but also were able to make profit.



**Graph 2:** Skyeng revenue scheme from 2019 till 2021 (in BLN RUB). [2]

For example, due to using digital marketing tools the above Graph 2 shows that Skyeng in Russia was able to reach extraordinary 2.3 BLN RUB in the 4<sup>th</sup> quarter of 2020 and tries to keep the numbers up until now. [2]

**Table 1.** Duolingo revenue scheme from 2017 till 2020. [1]

Duolingo Revenue	
Year	Revenue
2017	\$ 13 MLN
2018	\$ 36 MLN
2019	\$ 78 MLN
2020	\$ 161 MLN

At the same time, according to Table 1, rose the amount of digital users at the international language platforms such as Duolingo. The biggest profit was reached by the company in 2020. They made 161 million dollars. [1]

**Table 2.** Rosetta Stone revenue scheme in 2019 and in 2020. [4]

Three months ended June 30 <sup>th</sup> , 2020					
	2020	Mix %	2019	Mix %	% change
Revenue from					
Literacy	\$ 17,814	36%	\$ 15,101	33%	18%
E&E Language	\$ 13,640	28%	\$ 14,502	32%	(6%)
Consumer Language	\$ 17,741	36%	\$ 16,339	35%	9%
Total Revenue	\$ 49,195	100%	\$ 45,942	100%	7%

Rosetta Stone Inc., a world leader in technology-based learning solutions, announced its financial results for the second quarter ended June 30, 2020, which turned out to be impressive too. The company declared in the 2<sup>nd</sup> quarter of 2020 revenue growth of 7% fueled by Literacy and Consumer Language Bookings growth of 59% and 92%, respectively. [4]



## KOPSAVILKUMS. CONCLUSION. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

In conclusion, it became obvious that during the Covid-19 Pandemic Travel industry has suffered most of all – and the ESL courses in particular. However, the companies managed to use all the marketing tools known today in order to prosper and most of them managed to create a new product, which turned out to be even stronger and easier to use for the clients than ever before. In this day and age students do not have to cross the borders anymore to receive full and client-oriented approach but are able to get face-to-face online courses for better prices and at the most convenient time.

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

1. David Curry (2021, November 11), Duolingo Revenue and Usage Statistics (2021), [Internet Source] Available at: <https://www.businessofapps.com/data/duolingo-statistics/>
2. D. Elagina (2021, November 18), [Internet Source] Available at: <https://www.statista.com/statistics/1223501/revenue-of-skyeng-in-russia/>
3. Isidro Fierro, Diego Alonso Cardona Arbelaez, Jihna Gavilanez, Universidad Espíritu Santo, Ecuador, Digital marketing: a new tool for international education, [Internet Source] Available at: <https://www.redalyc.org/journal/646/64653514010/html/>
4. Rosetta Stone (2020, August 06) [Internet Source] Available at:
5. <https://www.globenewswire.com/en/news-release/2020/08/06/2074672/0/en/Rosetta-Stone-Inc-Reports-Second-Quarter-2020-Results.html>
6. Saviance Technologies 2006-2013, Digital Marketing in Educational Institutions [Internet Source] Available at: <https://saviance.com/whitepapers/digital-marketing-in-educational-institutions/>
7. Tom Varen (2016, March 10), Understand Six (6) Radical Trends Characterizing Today's Digital Marketing, [Internet Source] Available at: <http://www.seoservicesusa.co/2016/10/03/understand-six-6-radical-trends-characterizing-todays-digital-marketing/>
8. Vidyalaya (2020, August 12) Top Digital Marketing Tools to Grow Your Educational Institution [Internet Source] Available at: <https://www.vidyalayaschoolsoftware.com/blog/2020/08/top-digital-marketing-tools-to-grow-your-educational-institution/>

# **SIMPLIFICATION OF MARKETING PROCESSES IN RECREATION INDUSTRY IN THE AGE OF HIGH TECHNOLOGIES**

**Palina Yaromenko**, Latvia,  
Baltic International Academy, Riga,  
Student of the Professional Master study program  
“Strategic communications management in the leisure and entertainment industry”  
polina.yaromenko@yandex.by  
Scientific adviser: MA in Tourism Management, **Alona Rogale-Homika**

## **ABSTRACT**

Marketing processes are an integral part of any business process, including leisure industry ones. Neglecting of this part can lead to a fiasco of the entire business. However, in our time, high technologies make it possible to simplify marketing processes. It helps to save resources without sacrificing efficiency. In this paper, the author tests the hypothesis that the capabilities of high technologies make it possible to bring marketing processes in the leisure industry to a new level.

**Key words:** digital technologies, leisure industry, marketing

## **АННОТАЦИЯ**

Маркетинговые процессы — неотъемлемая часть любого бизнес-процесса, в том числе, в индустрии досуга. Пренебрежение этой частью может привести к фиаско всего бизнеса. Однако в наше время высокие технологии позволяют упростить маркетинговые процессы. Это помогает экономить ресурсы без ущерба для эффективности. В данной статье автор проверяет гипотезу о том, что возможности высоких технологий позволяют вывести маркетинговые процессы в индустрии досуга на новый уровень.

**Ключевые слова:** диджитал технологии, индустрия досуга, маркетинг

## **IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ**

Digitalization has become an integral part of life nowadays. It has penetrated all areas - leisure industry is not an exception. An uncountable number of high technologies are being introduced into the work processes, including marketing ones. Applications, chat bots, online payments, social media marketing, virtual reality - it can be a long list, but the most important thing is that it allows leisure industry businesses to reach a new quality level.

To understand how digitalization simplifies marketing processes in the recreation industry, the author will consider in the article its relation to the marketing mix, analyze some tools and check the correlation between the introduction of high technologies and the marketing effect in the tourism industry.

## **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Digital technologies are being introduced into all areas of leisure industry. It has a great influence on the development and use of marketing in the sphere. In the process of digitalization, a special term appeared - digital marketing. Moreover, it is also integrated in offline channels in the form of QR-codes, for instance.

Digital marketing in leisure industry allows:

- an integrated approach to promotion of hotels/restaurants/services in a digital environment;
- integration of a great amount of different technologies (social, mobile, web, etc.) with sales and customer service;

- constant high-quality communication between the advertiser and the end consumer of the product or service;
- the combination of technologies and human resources, keeping the right balance;
- the ability to be relevant to the market [7].

Now the author will pay attention to the specific tools that have simplified the marketing processes in recreation industry. Within this aspect, the author will consider such important marketing concepts and processes as: marketing mix, marketing research and promotion.

Philip Kotler considers four P's as marketing mix. It has significant impact on marketing of tourism sphere. Marketing mix includes: product, price, place and promotion. In case of service organization, Kotler added extra three elements: process, people and physical evidence [1].

Nowadays, it is impossible to imagine the development of at least one of these fundamental elements without the use of high technologies. For example, opening a new branch of the hotel, in addition to financial calculations, marketing research on 7P's need to be conducted. Digitalization significantly expands access to secondary data and also makes it easier to obtain primary one.

Information distribution is quicker, better, and cheaper regardless of geographical and time limitation due to digitalization. The digital marketing mix is a powerful tool in revolutionizing tourism marketing management in global level [5].

It will take a lot of time to describe in more detail the impact of digitalization on each of the elements of the marketing mix in the leisure industry, so it is worth focusing on one of the most notable ones - promotion.

There is a great number of different digital promotion tools in the industry, because the future belongs to them. Some of the most popular, universal and effective are:

- Mobile applications and platforms (TripAdvisor, Booking, etc.). With their help potential client can quickly and conveniently read information about the exhibition and reviews about it, book a hotel room or reserve a table in a restaurant - online sales are very important nowadays [4].
- SEO, search engine optimization, - a marketing strategy that aims at improving your rankings on search engine results pages. Currently, over 80% of internet traffic originates from search engines. So, if a potential client searches for "hotel with a view in town X", most likely he will click on the link from the first page of search engine results [3].
- Data collection in the tourism sector for marketing decision making (Google Analytics, surveys in social media). It helps to satisfy tourist needs better [4].
- Social media marketing and targeting. Social media has completely changed the way a business can reach its customers [6]. Using this tool, hotels can make special offers for their target audience, restaurants can show their menus via their social networks people nearby [4].

Thus, the use of these marketing promotion tools can take a business to a qualitatively new level. At the same time, saving financial, human and time resources, thereby increasing overall efficiency.

## **PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА**

The role of digitalization of marketing activities in the leisure industry has taken on a new level during the COVID-19 pandemic. Digitalization in this difficult time has become not only a rapid trend, but also a necessity. This allows people not to pause their leisure time. Let turn to the study on the example of the impact of the implementation of digital elements in marketing activity on the tourism sector of Ukraine in 2019-2021. This study uses a wider range of digital tools related to tourism marketing activities.

**Table 1.** Results of factor analysis on the importance of the implementation of elements of digitalization in the marketing activity of tourist enterprises of Ukraine 2019-2021 [2].

Factors of digitalization	Resulting variables			
	Competitiveness	Sales volumes	Consolidated returns	Ranking position of the tour operators
Voice search and voice control	0.843	0.643	0.621	0.932
Robots	0.573	0.512	0.670	0.809
Contactless payments	0.642	0.932	0.956	0.816
Virtual reality	0.896	0.416	0.512	0.765
Chat bots	0.734	0.824	0.781	0.967
Cyber-security measures	0.794	0.513	0.698	0.747
Internet of things	0.698	0.738	0.613	0.744
Augmented reality	0.548	0.573	0.598	0.839
Artificial intelligence	0.486	0.610	0.714	0.567
Large data sets	0.654	0.791	0.683	0.412

Table 1 shows that the influence of all factors has a rather high correlation with resulting variables. However, the highest one is between chat bots and ranking position of the tour operators. Moreover, this factor also affects at the level  $>0.700$  completeness, sales volumes and consolidated returns. Another factor, contactless payment, has a very high correlation for three resulting variabilities - it's one of the most characteristic factors in the digitalization of the industry during a pandemic.

The results of this study demonstrates high impact of digitalization on the leisure industry, which in turn greatly simplifies and improves its marketing processes.

### SECINĀJUMI. CONCLUSIONS. ВЫВОДЫ

High technologies are heavily embedded in the marketing processes of the leisure industry, and this trend is only getting stronger every day. It allows to get information about market trends, customer needs, potential customers themselves and even competitors' products in "real time" [8]. This information can later be used in the development or improvement of the product, determination of its placement, during its promotion - digitalization is closely related to the marketing mix.

Speaking about promotion, one of the P's, digitalization has completely turned this concept upside down. Reserving a table in a restaurant by phone, advertising an amusement park on an expensive billboard, paying for a hotel room in cash - all of that becomes a thing of the past. Because with the help of high technology, client can make a reservation or launch an advertisement by a click. And it will be cheaper, faster and more convenient.

There are many digital tools out there to improve and simplify marketing processes in leisure industry. The study above shows some of them. It also demonstrates the correlation between factors and marketing variables - some tools are more successful, some are less successful. That is why it is extremely important to figure out which of this variety will be useful and relevant for a particular business. For example, for such resources as Booking, an application

is convenient, but for a restaurant an account on social networks with customized targeting will be enough.

Moreover, during the pandemic, the process of digitalization of the recreation industry has accelerated in terms of the growth of investments aimed at the development of marketing startups of a digitalization nature [2].

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

1. Aimin W., Begum S., Sarker M. (2012). Investigating the impact of marketing mix elements on tourists. [Internet source]. Available at: <https://core.ac.uk/reader/234624230> [Accessed 09.11.2021]
2. Baran R., Barna M., Melnyk I. (2021). Factors of digitalization of the marketing activity of tourist enterprises of Ukraine in the conditions of global digitalization. [Internet source]. Available at: <http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/1183/1222> [Accessed 13.11.2021]
3. How to turn your meta description tag into a direct booking generator (2020). [Internet source]. Available at: <https://blog.hotelintelligence.io/meta-description/> [Accessed 14.11.2021]
4. Lore P. (2019). 8 Essential Components of digital marketing for tourism business entrepreneurs. [Internet source]. Available at: <https://www.tourismtiger.com/blog/8-essential-components-of-digital-marketing-for-tourism-business-entrepreneurs/> [Accessed 11.11.2021]
5. Phanos M. (2019). Digital marketing mix strategies in the tourism industry in Zimbabwe: a Masvingo tourism destination perspective. [Internet source]. Available at: <https://www.indianjournals.com/ijor.aspx?target=ijor:ijemr&volume=8&issue=6&article=027> [Accessed 13.11.2021]
6. Sameer Bapat S. (2018). Digitalization in marketing. [Internet source]. Available at: <http://210.212.169.38/xmlui/bitstream/handle/123456789/4646/ijtsrd18671-1.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [Accessed 10.11.2021]
7. Костенко К.И., Овчаренко Н.П., Павленко И.Г. (2018). Цифровые технологии и диджитал-маркетинг: новые возможности для гостиничного бизнеса. [Internet source]. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovye-tehnologii-i-didzhital-marketing-novye-vozmozhnosti-dlya-gostinichnogo-biznesa/viewer> [Accessed 10.11.2021]
8. Шев Е. (2018). Маркетинговые инновации в туризме. [Internet source]. Available at: [https://tourlib.net/statti\\_tourism/shev.htm](https://tourlib.net/statti_tourism/shev.htm) [Accessed 12.11.2021]

SOCIĀLAIS DARBS UN PEDAGOĢIJA

---

SOCIAL WORK AND PEDAGOGY

---

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА И ПЕДАГОГИКА

# SILTO SMILŠU METODE KĀ SOCIĀLĀ DARBA RESURSS PILNGADĪGĀM PERSONĀM AR GARĪGĀS ATTĪSTĪBAS TRAUCĒJUMIEM

**Dina Melbārde**, Latvija,  
Baltijas starptautiskā akadēmija, Jelgava,  
Maģistratūra, Sociālais darbs  
dinaarmusevica@inbox.lv

Zinātniskais vadītājs: Dr. paed., Mg. Soc. d. **Jeļena Laškova**

## ANOTĀCIJA

Maģistra darba tēma ir "Silto smilšu metode kā sociālā darba resurss pilngadīgām personām ar garīgās attīstības traucējumiem" un tā autore ir Dina Melbārde. Darbs sastāv no teorētiskās daļas ar 1., 2., 3. nodaļām un to apakšnodaļām, pētījuma empīriskās daļas - 4. nodaļas. Pētījumā piedalījās 6 izlases dalībnieki.

**Atslēgas vārdi:** Silto smilšu metode, garīgās attīstības traucējumi, silto smilšu nodarbības

## ABSTRACT

The subject of the Master's work is "The method of warm sand lessons as a social work resource for adults with mental disorders" and the author is Dina Melbarde. The work consists of a theoretical part of Chapters 1, 2, 3 and their subdivisions, the empirical part of the study - Chapter 4. 6 sample participants were involved in the study.

**Key words:** Warm-sand method, mental development disorder, warm-sand lessons

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

ANO Konvencijā par personu ar invaliditāti tiesībām noteikts, ka visām personām ar invaliditāti ir vienlīdzīgas tiesības dzīvot sabiedrībā ar tādu pašu izvēles brīvību kā citiem cilvēkiem [4]. Ozolnieku novada pašvaldība ar Eiropas Savienības (ES) fondu līdzfinansējumu īstenojusideinstitutionālizācijas( DI) projektu, kurš paredz sabiedrībā balstīto sociālo pakalpojumu nodrošināšanu - sniegt atbalstu novadā dzīvojošajām personām ar garīga rakstura traucējumiem un bērniem ar funkcionāliem traucējumiem, nodrošinot individuālajām vajadzībām atbilstošus sociālās aprūpes un rehabilitācijas pakalpojumus pēc iespējas tuvāk dzīvesvietai, tādējādi sniedzot nepieciešamo atbalstu neatkarīgas dzīves saglabāšanai un integrācijai sabiedrībā. Silto smilšu nodarbības(SSN) palīdz: stimulēt sīko motoriku, līdzsvarot emocijas, prāta un runas procesus, nomierināt hiperaktīvus un aktivizēt pasīvos bērnus, koriģēt stāju, veidot un stiprināt cilvēka psihoemocionālās robežas, pilnveido saskarsmes un komunikācijas prasmes, sekmē bērna fizisko un garīgo līdzsvarotību un palīdz augošajam organismam daudzveidīgos vides adaptācijas procesos [5].

**Pētījuma mērķis:** : vai SSN veicina sociālās funkcionēšanas spēju uzlabošanu, darbojoties personības pašizpausmes kritēriju jomās pilngadīgām personām ar garīga rakstura traucējumiem. Izpētīt un izstrādāt priekšlikumus, ieteikumus sociālā darba pilnveidošanai pilngadīgām personām ar GRT.

### **Pētījuma hipotēze:**

1. Vai SSN veicina sociālo funkcionēšanas spēju uzlabošanu, darbojoties personības pašizpausmes kritēriju jomās pilngadīgām personām ar GRT?
2. Vai Silto smilšu metode(SSM) var tikt izmantota kā sociālā darba resurss pieeja pilngadīgām personām ar GRT?

**Pētījuma metodes:** Kvalitatīvā pētīšanas metode kā lineāri objektīvs skatījums; pētījuma procesa dalībnieku novērošana un novērojumu atspoguļošana pēc izstrādātās SSM metodikas; novērojumu mērījuma tabulas ar personības pašizpausmes veicinošiem kritērijiem un to diagrammas Excel programmā; novērošanas datu pierakstīšana un apkopošana.

## **SVARĪGĀKĀS ATZIŅAS TEORIJĀ UN PRAKSĒ. BASIC THEORETICAL AND PRACTICAL PROVISION. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Veicot analīzi ar speciālo literatūru par sociālo darbu pilngadīgām personām ar GRT, var secināt, ka sociāla darba resursi pieejas ir: sociālie pakalpojumi ko sniedz pašvaldības un valsts institūcijas, sabiedrībā balstīti pakalpojumi pilngadīgām personām ar GRT, izglītības un nodarbinātības pakalpojumi, nevalstisko organizāciju iesaiste un atbalsts kopienu darbā, liela loma ir starpinstitucionālās un starpprofesionāļu sadarbības iespēju stiprināšanā, kā arī sociālā darbinieka zināšanas un prasmes ir sociālā darba resurss. Lai mazinātu personu ar GRT sociālās atstumtības riskus, tiek īstenots (DI) projekts, kas aptver visus Latvijas reģionus. Deinstitutionalizācija – pakalpojumu sistēmas izveide, kas sniedz personai, kurai ir ierobežotas spējas sevi aprūpēt, nepieciešamo atbalstu, lai tā spētu dzīvot mājās vai ģimeniskā vidē.

SSN metode ir izstrādāta uz personas emocionālo un kognitīvo pieredzi pilnveidojošiem elementiem, kas palīdz līdzsvarot personas dažādas grūtības. Metode ir strukturēta ar dokumentācijas vadlīnijām, lai redzētu SSN gaitas dinamiku, kas ļauj pieņemt pareizos lēmumus, kā virzīt un vadīt SSN gaitu uz personas individuāli izvirzītu pakalpojuma mērķi [2]. SSN ar dabas un metodiskajiem materiāliem mijiedarbojoties un līdzsvarojoties, tiek veicinātas un uzlabotas sociālas funkcionēšanas spējas darbojoties personības pašizpaušmes kritēriju jomās: atmiņas un līdzsvara funkcijas, sadarbības un ierosmes prasmes, pašiniciatīvas un pilnveides prasmes, pastāvīguma, radošuma un emociju parādīšanas iemaņas, kā arī radošuma pašizpaušmes iemaņas. Līdzsvarojas personas dažādās grūtības - nedrošums, runas traucējumi, paaugstināta saspringuma grūtības, līdzsvara un koordinācijas grūtības, sāk veidoties acu kontakts pēc silto smilšu impulsu saņemšanas Silto smilšu nodarbībās.

## **PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА**

Pēc SSN metodes tiek līdzsvarotas personas grūtības ar pasīvajiem un aktīvajiem vingrinājumiem: nedrošums, runas traucējumi, miega traucējumi, nepārlicinātība par sevi, paaugstināta saspringuma grūtības, līdzsvara un koordinācijas grūtības. SSN Silto smilšu nodarbību metode veicina un uzlabo sociālas funkcionēšanas spējas, darbojoties personības pašizpaušmes un pašregulācijas kritēriju jomās pilngadīgām personām ar GRT: atmiņas un līdzsvara funkcijas, sadarbības un ierosmes prasmes, pašiniciatīvas un pilnveides prasmes, pastāvīguma, emociju parādīšanas iemaņas, kā arī radošuma pašizpaušmes iemaņas, šīs prasmes un spējas ir ar augošu dinamiku. Silto smilšu nodarbību metode var tik pielietota kā sociālā darba resursa veicinoša pieeja pilngadīgām personām ar GRT.

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

1. Timofejeva, D.(2018) Darbs ar siltajām smiltīm Pamata līmenis Rīga: DVE studiju apvienība
2. Timofejeva, D.(2017) Dabas vides estētikas pamatjautājumi .Speciālista kompetences un radošā loma Rīga: Bierdība DVE studiju apvienība
3. Roga-Vailza, V., Ozola, I., & Apine, E.( 2021) Sociālais darbs ar gadījumu. Prakse teorijā, Rīga: Latvijas Republikas Labklājības ministrija Soc.gad2021.pdf
4. Par Konvenciju par personu ar invaliditāti tiesībām <https://likumi.lv/ta/id/205248>
5. <https://www.cfla.gov.lv/lv/jaunums/ozolnieku-novada-izveidots-daudzfunkcionals-socialo-pakalpojumu-centrs-zile>



# DARBSPĒJĪGA VECUMA ILGSTOŠAS SOCIĀLĀS PALĪDZĪBAS SAŅĒMĒJU SOCIĀLĀS PROBLĒMAS, RESURSI UN RISINĀJUMI BAUSKAS NOVADA SOCIĀLAJĀ DIENESTĀ

**Ina Krūmiņa**, Latvija,  
Baltijas Starptautiskā Akadēmija, Jelgavas filiāle,  
Profesionālā maģistra studiju programma “Sociālais darbs”  
ina.krumina@inbox.lv  
Zinātniskais vadītājs: Dr.paed., Mg.soc.d. **Jeļena Laškova**

## ANOTĀCIJA

Lielākā daļa ilgstošas sociālās palīdzības saņēmēju darbspējīgā vecumā ir ilgstošie bezdarbnieki. Sociālie pabalsti neuzlabo viņu materiālo situāciju un nerisina sociālās problēmas. Ziņojuma mērķis ir parādīt šīs mērķgrupas multiplās sociālās problēmas un piedāvāt uz klientu orientētu pakalpojumu konsolidācijas modeli, kurā galvenais darbības princips balstīts sociālā darba paradigmā- individuāla pieeja, intensīva intervence, starpdisciplināra (starpprofesionāļu un starpinstitūciju) sadarbība.

**Atslēgvārdi:** sociālās problēmas, ilgstošais bezdarbs, pakalpojumu konsolidācijas modelis

## ABSTRACT

The long-term unemployed are the majority of recipients of long-term social assistance at working age. Social benefits do not improve their financial situation and do not solve social problems. The aim of the report is to show the multiple social problems of this target group and to offer a model of consolidation of customer-oriented services, in which the main operating principle is based on the social work paradigm - individual approach, intensive intervention, interdisciplinary (interprofessional and inter-institutional) cooperation.

**Key words:** social problems, long-term unemployment, service consolidation model

## IEVADS. INTRODUCTION. ВВЕДЕНИЕ

Kā secināts *Valsts Kancelejas pētījumā (2013)*, viena no lielākajām mērķa grupām pašvaldību sociālajos dienestos ir ilgstošas sociālās palīdzības saņēmēji darbspējīgā vecumā: 82,4% laukos un 67,4% pilsētās, kas saņem sociālo palīdzību ilgāk par gadu. Kaut pašvaldību sociālajos dienestos dominējošā funkcija ir sociālās palīdzības sniegšana, pat tās ilgstoša saņemšana nespēj atrisināt klientu sociālās problēmas. 88.73% respondentu atzinuši, ka pēdējā gada laikā nav uzlabojusies viņu mājsaimniecības finansiālā situācija un nav vērojamas citas pozitīvas pārmaiņas.

*Valsts Kancelejas pētījums (2014)* atzīmē, ka ilgstošas sociālās palīdzības saņemšana ir saistīta ar ilgstoša bezdarba problēmu, jo ap 60 % pabalstu saņēmēju ir ilgstošie bezdarbnieki, t.sk. “ēnu” ekonomikā nodarbinātie.

*Pārskatā par bezdarba situāciju valstī (2021)* 2021.gada 30.septembrī reģistrētā bezdarba līmenis Latvijā bija 6,0%, bet ilgstošo bezdarbnieku īpatsvars veidoja 29,6% no reģistrēto bezdarbnieku skaita, kas, salīdzinot ar 2020.gadu pieaudzis par 4,2%.

Pētījuma mērķis bija izpētīt darbspējīgā vecuma ilgstošas sociālās palīdzības saņēmēju sociālās problēmas, iespējas un resursus to risināšanai un izstrādāt uz klientu orientētu pakalpojumu konsolidācijas modeli darbspējīga vecuma ilgstošas sociālās palīdzības saņēmēju integrācijai darba tirgū.

Lai sasniegtu pētījuma mērķi, tika izmantotas kvalitatīvas informācijas vākšanas metodes: statistikas un dokumentu analīze, t.sk., publiski pieejamu starptautisku pētījumu analīze, un daļēji strukturētas ekspertu intervijas.

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

Socioloģiskie un ekonomiskie pētījumi uzsver, ka nodarbinātība ir ne tikai vissvarīgākais statusa noteicējs cilvēkiem jebkurā valstī, taču tas ir arī būtiski, lai radītu jēgu, ienākumus, sociālo stabilitāti, dzīves kvalitāti un līdzdalības nodrošināšanu sabiedrībā.

Miyamoto H., Suphaphiphat & N., Lee J. (2020) pētījumā *Mitigating long-term unemployment in Europe (Ilgtermiņa bezdarba mazināšana Eiropā)*, secinājuši, ka ilgstošais bezdarbs nesamērīgi koncentrēts uz nelielu personu grupu un ka tas ir spēcīgs ienākumu nevienlīdzības cēlonis, ņemot vērā, ka darba trūkums ir vissvarīgākais nabadzības cēlonis darbspējīgā vecuma mājsaimniecību vidū lielākajā daļā Eiropas valstu. Personu grupas, kas visvairāk atrodas ilgstoša bezdarba situācijā ir jaunieši bez darba pieredzes, personas vecumā virs 50 gadiem un vecākas, mazkvalificētas personas vai personas ar vidēju kvalifikācijas līmeni, attiecībā uz dzimumu, autori secinājuši, ka ilgtermiņa bezdarbs vienlīdz skar gan sievietes, gan vīriešus līdzīgā apjomā.

Ekonomiskās sadarbības un attīstības organizācijas pētījumā *Latvijas aktīvās darba tirgus politikas izvērtējums (2019)*, apstiprināta augstākminēto bezdarba skarto grupu aktualitāte arī Latvijā, bet papildinot vēl ar vientuļiem gados vecākiem cilvēkiem un pašnodarbinātiem gados vecākiem vīriešiem. Savukārt, analizējot ekspertu intervijas, secināms, ka Bauskas novadā ilgstošas sociālās palīdzības saņēmēji, kuri nav varējuši pārvarēt ilgstošā bezdarba problēmas, ir abu dzimumu pirmspensijas vecuma personas, bieži ar sliktu veselību; vientuļi vīrieši 45 līdz 50 gadu vecumā; sievietes, kas vienas audzina bērnus; personas ar darba tirgum nepiemērotām darba prasmēm un zemu izglītību; personas ar alkohola problēmām; personas, kuras aprūpē bērnu invalīdu vai pilngadīgu ģimenes locekli; personas pēc atgriešanās no ieslodzījuma, personas ar invaliditāti.

Pievēršoties ilgstošā bezdarba ietekmēm personas dzīvē un to radītām ilglaicīgām sociālajām problēmām, ASV zinātnieki Nichols A., Mitchell J. & Lindner S. (2013) empīriskajā pētījumā *Consequences of Long-Term Unemployment (Ilgstošā bezdarba sekas)*

secinājuši, ka negatīvās sekas, ar ko sastopas ilgstošie bezdarbnieki un viņu ģimenes, ir ienākumu un patēriņa samazināšanās, parādu veidošanās, cilvēkkapitāla un sociālā kapitāla samazināšanās. Jo ilgāk darba ņēmējs ir bez darba, jo vērojama lielāka prasmju atpalcība no mainīgā darba tirgus vajadzībām. Ilgstoši neesot darba attiecībās, cilvēks zaudē kontaktus, sakarus, izdevības. Ilgstošs bezdarbs atstāj ietekmi uz bērniem un ģimenēm, bez stresa un konfliktiem, samazinās arī bērna iespējas nākotnē iegūt labu izglītību. Viss augstākminētais ietekmē personas fizisko un garīgo veselību, attīstās depresijas, atkarību slimības, vardarbības riski, kas nereti noved uz noziedzības ceļu.

Kvalitatīvā pētījuma ietvaros notika daļēji strukturētas intervijas ar 5 sociālā darba ekspertiem un psihologu Bauskas novada Sociālajā dienestā un ar 1 ekspertu –Nodarbinātības valsts aģentūrā. Eksperti norāda uz plašu problēmu klāstu, kuras skārušas mērķgrupu Bauskas novadā: alkohola atkarība un šīs problēmas neatzišana, līdz ar to arī motivācijas trūkums, bailes mainīt savu dzīvi, atkarība no pabalstiem un nevēlēšanās strādāt, darba tirgum neatbilstoša izglītība un prasmes, nespēja pieņemt lēmumus, bailes uzņemties atbildību. Atkarību problēmu uzsver visi eksperti kā vienu no raksturīgākajām problēmām. Tiek norādīts arī uz sistēmiskām problēmām, kā darba vietu trūkums laukos, nepiemērota sabiedriskā transporta infrastruktūra, lai nokļūtu uz darbu tālāk no dzīvesvietas, darba devēju negodīgā attieksme, nodarbinot personas bez darba līguma un sociālajām garantijām, vairāk kā 8 stundas, bieži arī veselībai bīstamos apstākļos, neizmaksājot vai aizturot nolīgto algu.

## **PĒTĪJUMU REZULTĀTI UN NOVĒRTĒŠANAS. RESULTS OF RESEARCH AND EVALUATION. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА**

Izvērtējot dokumentus un izanalizējot augstākpieminēto ekspertu intervijas, secināts, ka ilgstošas sociālās palīdzības saņēmējiem darbaspējīgā vecumā, kas vienlaicīgi ir arī ilgstošie bezdarbnieki, Bauskas novadā nav tieši mērķētu sociālo pakalpojumu. Sociālais darbs ar šo mērķgrupu notiek epizodiski, jo klients tiek raksturots kā nemotivēts, mainīt savu sociālo situāciju. Kā galvenos sadarbības partnerus un vienlaicīgi resursus sociālajam darbam ar mērķgrupu eksperti nosauc ģimenes ārstus, Nodarbinātības valsts aģentūras speciālistus, pašvaldības speciālistus, psihologus, narkologu, vietējos uzņēmējus kā potenciālos darba devējus.

Risinājumus sociālajam darbam ar mērķgrupu eksperti saredz sociālo darbinieku specializācijā, starpinstitutīciju un starpprofesionāļu sadarbībā, jo mērķgrupas sociālās problēmas ir multiplas un tās jārisina komandā.

Vienlaicīgi eksperti norāda uz normatīvo dokumentu nepilnībām, kas nedefinē sociālās palīdzības saņemšanas ilgumu un laika periodu, pēc kāda varētu no jauna piešķirt sociālo palīdzību, ja tā ir atteikta līdzdarbības pienākumu neizpildes dēļ. Tiek atzīts, ka līdzdarbības pienākumi neuzlabo klienta darba prasmes un nemaina sociālo situāciju. Tiek norādīts uz nodarbinātību ēnu ekonomikā, uz atkarību no sociālajiem pabalstiem un mazo atalgojumu kā sistēmisku problēmu, kas neveicina integrāciju darba tirgū.

### **SECINĀJUMI UN IETEIKUMI. CONCLUSION. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

Bauskas novadu veidojošo pašvaldību plānošanas dokumentos nav definētas darbaspējīga vecuma ilgstošas sociālās palīdzības saņēmēju sociālās problēmas un vajadzības, līdz ar to nav plānotas rīcības resursu attīstībai. Savukārt pašvaldību saistošajos noteikumos par sociālo palīdzību un sociālajiem pakalpojumiem kā identificēto vajadzību apmierināšanas instrumentu, neviens no pabalstiem un sociālajiem pakalpojumiem nav tieši mērķēts bezdarbnieku kā mērķgrupas atbalstam. Pie noteiktiem kritērijiem ilgstošais bezdarbnieks var saņemt sociālo palīdzību kā trūcīga, maznodrošināta vai krīzes situācijā nokļuvusi persona, taču neviens no atbalsta veidiem nav saistīts ar nodarbinātības veicināšanu. Likumā noteiktā klientu iesaistīšana līdzdarbības pienākumos neuzlabo klienta sociālo situāciju un ilgtermiņā nenodrošina iesaistīšanos darba tirgū.

Valdības izmanto dažādus politikas instrumentus, lai mudinātu bezdarbniekus meklēt darbu, stimulējot viņu pāreju no labklājības saņēmējiem uz pašpietiekamiem un produktīviem sabiedrības locekļiem. Šādus pasākumus parasti dēvē par aktivizācijas politiku. Aktivizācijas paradigmas pamatā ir doma, ka bezdarbniekiem, kuri saņem palīdzību no valsts, jāatjauno pienācīgs līdzsvars starp tiesībām un pienākumiem.

Kā iespējami risinājumi mērķgrupas problēmu risinājumam pastāv vairākas iespējas: sociālo darbinieku specializācija, kopienas resursu izmantošana, sociālā uzņēmuma veidošana, pastāvīgs starpinstitutīciju un starpprofesionāļu sadarbības formāts – uz klientu orientēts pakalpojumu konsolidācijas modelis, kas vērsts uz individuālu pieeju, intensīvu iejaušanos jeb intervenci un starpprofesionāļu sadarbību, izstrādājot individuālo motivācijas stratēģiju, kur, pamatojoties uz sociālās situācijas izvērtējumu, tiktu iekļauti pasākumi emocionālās stabilitātes, pašapziņas un pašvērtības stiprināšanai; sociālo prasmju atjaunošanai; veselības veicināšanai; socializācijas pasākumiem; karjeras konsultācijām; izglītībai un darba prasmju uzlabošanai.

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

1. Bezdarbnieku un darba meklētāju atbalsta likums. Pieņemts: 09.05.2002. Spēkā stājies: 01.07.2002. Publicēts: Latvijas Vēstnesis, 80, 29.05.2002. <https://likumi.lv/ta/id/62539-bezdarbnieku-un-darba-mekletaju-atbalsta-likums> [sk. 08.10.2021]
2. Sociālo pakalpojumu un sociālās palīdzības likums. Pieņemts: 31.10.2002. Spēkā stājies: 01.01.2003. Publicēts: Latvijas Vēstnesis, 168, 19.11.2002. <https://likumi.lv/ta/id/68488-socialo-pakalpojumu-un-socialas-palidzibas-likums> [sk. 01.08.2021]

3. Noteikumi par aktīvo nodarbinātības pasākumu un preventīvo bezdarba samazināšanas pasākumu organizēšanas un finansēšanas kārtību un pasākumu īstenotāju izvēles principiem. Pieņemts: 25.01.2011. Spēkā stājies: 09.02.2011. Publicēts: Latvijas Vēstnesis, 21, 08.02.2011. <https://likumi.lv/ta/id/225425-noteikumi-par-aktivo-nodarbinatibas-pasakumu-un-preventivo-bezdarba-samazinanas-pasakumu-organizesanas-un-finansesanas-kartib...> [sk.08.10.2021]
4. Gala ziņojums par optimālajiem risinājuma variantiem sociālās palīdzības sistēmas izmaiņām, un no pārējām sistēmām nepieciešamajiem atbalsta pasākumiem un piedāvāto variantu ietekmes uz valsts un pašvaldību budžetiem novērtējums Valsts kancelejas pētījumam “Sākotnējās ietekmes (Ex-ante) novērtējums par iecerētajām strukturālajām reformām sociālās palīdzības politikas jomā” (2014). <https://www.lm.gov.lv/lv/media/595/download> [sk. 14.03.2021]
5. Latvijas aktīvās darba tirgus politikas izvērtējums (2019). ESAO. 66.lpp. <https://www.lm.gov.lv/lv/media/3535/download> [ sk. 01.08.2021]
6. Pārskats par bezdarba situāciju valstī 2021 (septembris) (28.10.2021). NVA. <https://www.nva.gov.lv/lv/media/12831/download> [sk.12.11.2021]
7. Starpziņojums par Latvijā īstenoto sociālās palīdzības pabalstu sistēmu un sociālā atbalsta pasākumiem novērtējumu no klientu un speciālistu viedokļa Valsts kancelejas pētījumā “Sākotnējās ietekmes (Ex-ante) novērtējums par iecerētajām strukturālajām reformām sociālās palīdzības politikas jomā” (2013). 99 lpp. <https://www.lm.gov.lv/lv/petijums-sakotnejas-ietekmes-ex-ante-novertejums-par-ieceretajam-strukturalajam-reformam-socialas-palidzibas-politikas-joma> [sk.14.03.2021]
8. Griep Y., Kinnunen U., Nätti J., De Cuyper N., Mauno S., Mäkikangas A., De Witte H. (2015). The effects of unemployment and perceived job insecurity: a comparison of their association with psychological and somatic complaints, self-rated health and life satisfaction. Received: 22 October 2014 / Accepted: 7 May 2015 © Springer-Verlag Berlin Heidelberg, <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs00420-015-1059-5> [sk. 04.08.2021]
9. Miyamoto H., Suphaphiphat N., Lee J. (2020). Mitigating long –term unemployment in Europe. <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/001/2020/168/article-A001-en.xmlb> [sk. 04.08.2021]
10. Nichols A., Mitchell J., Lindner S. (2013). Consequences of Long-Term Unemployment. P.17. [https://www.urban.org/sites/default/files/publication/23921/412887-Consequences-of-Long-Term-Unemployment.PDF?source=post\\_page](https://www.urban.org/sites/default/files/publication/23921/412887-Consequences-of-Long-Term-Unemployment.PDF?source=post_page) [sk.01.08.2021]
11. Peterie M., Ramia G., Marston G. Patulny R (2019). Emotional Compliance and Emotion as Resistance: Shame and Anger among the Long-Term Unemployed. Work. Employment and Society, Vol. 33(5) 794–811. <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0950017019845775> [sk. 20.08.2021]