

Jūlija Alašejeva

LATVIJAS  
RŪPNIECĪBAS UZŅĒMUMU  
INTERNACIONALIZĀCIJA:  
POLITIKAS UN ĀRVALSTU  
INVESTĪCIJU IETEKME

Atbilstīgi situācijai 2004. gada maijā

UDK 338 (474.3)

AI 066



Pētījums sagatavots Sabiedriskās politikas centra PROVIDUS Sabiedriskās politikas analīzes stipendiātu programmas ietvaros, ko finansē Sorosa fonds – Latvija, Atvērtās sabiedrības institūta Juridiskās iniciatīvas programma (*Open Society Institute Justice Initiative Program; JI*) un Pašvaldību un valsts pārvaldes reformu iniciatīvu programma (*Local Government and Public Service Reform Initiative; LGI*).

Par faktu precizitāti atbild autore.

Izdevums latviešu un angļu valodā pieejams internetā: [www.politika.lv](http://www.politika.lv)

Māksliniece SOLVITA OZOLA

Redaktore IEVA JANAITE

Konsultanti:

ALF VANAGS, Baltijas Starptautiskās ekonomiskās politikas studiju centra (*BICEPS*) direktors

Prof. STĪVENS HEINEMANS, Vanderbilta universitāte, ASV

© Jūlija Alašjeva, Sabiedriskās politikas centrs PROVIDUS, teksts, 2004

© Maija Treilona, tulkojums, 2004

© Izdevniecība "Nordik", mākslinieciskais iekārtojums, 2004

ISBN 9984-751-50-3

## KOPSAVILKUMS

Iestājoties Eiropas Savienībā (ES), Latvija kļuvusi par tās trūcīgāko dalībvalsti. Pastāv cerības, ka ekonomiskā integrācija ES palīdzēs Latvijas tautsaimniecības attīstībai, pateicoties pieaugošajām investīciju plūsmām un pastāvošo uzņēmumu jaunajām iespējām. Tomēr ekonomikas liberalizācija automātiski nenodrošina straujāku ekonomisko izaugsmi. Latvijas politikai vajadzētu radīt tādus apstākļus, kas ļautu privātajiem uzņēmumiem gūt labumu no integrācijas Eiropas vienotajā tirgū.

Pētījumā tiks aplūkots jautājums, kā valsts politika var palīdzēt Latvijas uzņēmumiem apgūt citu valstu tirgus, izplatot tur savu produkciju un uzsākot ražošanu (vai, citiem vārdiem, internacionalizēties). Šajā sakarā analizēts, kādi labumi var tikt sagaidīti no tiešajām ārvalstu investīcijām un kā tos pēc iespējas vairāk palielināt.

Vispārējie ieteikumi valsts politikas programmām, kuru mērķis ir efektīvas un konkurētspējīgas rūpniecības struktūras attīstība, kā minēts Latvijas Tautsaimniecības vienotās stratēģijas projektā un ar to saistītajos dokumentos, ir šādi:

Pirmkārt, ekonomiskajai politikai vajadzētu saistīt ekonomiskās attīstības mērķus ar konkrētiem politikas pasākumiem, lai būtu skaidrs, ko valsts plāno darīt un kā sasniegtie rezultāti var tikt izvērtēti. Šobrīd rūpniecības attīstības politikai šādas saiknes nav. Piemēram, tāds indikators, kā mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) skaits uz 1000 iedzīvotājiem nedod pietiekamu informāciju par to, cik veiksmīga ir politika, kuras mērķis ir uzlabot uzņēmējdarbības vidi un veicināt pašu uzņēmējdarbību. Skaits vien nenorāda, kādi pasākumi jāveic, lai šo mērķi sasniegtu, un neļauj veikt konkrētās politikas novērtējumu.

Otrkārt, Tautsaimniecības vienotajā stratēģijā kā viens no politikas instrumentiem aplūktas subsīdijas, bet nav skaidri pateikts, ka valsts nevar atbalstīt konkrētās mērķnozares, piešķirot tām subsīdijas vietējās darbības un eksporta veicināšanai. Valstij nevajadzētu censties piesaistīt investīcijas (ārvalstu vai vietējās) tikai konkrētām nozarēm. Kāpēc? Pirmkārt, valstij nepiemīt izcilākas spējas paredzēt ekonomiskās attīstības gaitu. Otrkārt, ES ir atzinusi, ka pasākumi, kas vērsti tikai uz konkrētu nozaru attīstību, nav efektīvi, jo tie mākslīgi deformē tirgus dalībnieku iniciatīvu. Treškārt, jebkāda

valsts iejaukšanās paver korupcijas iespējas. ES konkurētspējas attīstības stratēģija, kas tiek dēvēta par Lisabonas stratēģiju, iesaka **darīt visu, lai samazinātu vispārējo valsts palīdzības līmeni, vienlaikus novirzot palīdzību horizontālo mērķu sasniegšanai.**

Šajā pētījumā izteikts viedoklis, ka valsts ekonomiskajai politikai neapšaubāmi vajadzētu koncentrēties uz tā sauktajiem **atbalsta** (*push* – angļu val.) pasākumiem, kas samazina jebkādas uzņēmējdarbības izmaksas, nevis **norādošajiem** (*pull* – angļu val.) pasākumiem, kad tirgus dalībniekiem tiek ieteikts izvēlēties konkrētu darbības virzienu, izmantojot specifiskas veicinošas programmas vai subsīdijas.

No turpmākā integrācijas procesa ES ieguvēji būs galvenokārt lielie uzņēmumi un tie uzņēmumi, kas jau nodarbojas ar eksportu. Vietējiem MVU, kas savu produkciju neeksportē, varētu būt nepieciešama palīdzība, lai tie varētu īstenot iespējas, kas izriet no pievienošanās ES vienotajam tirgum. To var panākt, ieviešot politiku, kas novērš tirgus nepilnības, – tādas situācijas, kad tirgus piedāvātie risinājumi nav optimāli.

Viena no iespējamām Latvijas tautsaimniecības tirgus nepilnībām varētu būt MVU nepietiekami pieejamais finansējums. Otra nepilnība varētu būt augstās darbības paplašināšanas izmaksas, ar ko MVU nāksies saskarties vietējā un, jo īpaši, starptautiskajā tirgū. Abos gadījumos paveras turpmākas politikas uzlabošanas un reformas ceļi.

Konkrēti ieteikumi attiecībā uz MVU varētu būt šādi:

- garantiju shēmas šķiet labākas par subsidētajiem kredītiem. Tās adekvāti atrisina problēmu, ar ko nākas saskarties MVU, – nodrošinājuma trūkumu. Tajā pašā laikā garantiju shēmas atvieglo arī valsts budžeta nastu. Valsts atbalstam būtu jānodrošina, lai lielākā apmērā tiktu piešķirti tirgus procentu likmēm atbilstoši kredīti, nevis notiktu lētāku kredītu piešķiršana;
- MVU finansēšanu, izmantojot kredītu garantijas vai cita veida atbalstu, nevajadzētu uzticēt tikai vienai bankai. MVU ir mērķa grupa daudzām bankām, kas varētu pretendēt uz MVU vērsta atbalsta saņemšanu. Tas veicinātu konkurenci banku pakalpojumu sniegšanā MVU.
- Latvijas Garantiju aģentūrai (LGA) strikti jāpieprasa, lai aizņēmējs pierāda, ka tas jau pilnībā izmantojis visu viņam pieejamo nodrošinājumu pirms pieteikuma iesniegšanas valsts garantēta kredīta saņemšanai. Garantētie kredīti būtu jāizmanto ilgtermiņa ieguldījumu, nevis apgrozāmā kapitāla vajadzību finansēšanai;
- jāizstrādā procedūra kredītu garantēšanas programmas novērtēšanai, lai varētu pieņemt pamatotus lēmumus par turpmāko rīcību un izvērtēt šīs programmas efektivitāti. Labs piemērs ir Apvienotajā Karalistē (AK) izstrādātā procedūra mērķfinansējumu programmu novērtēšanai;

- kredītu garantēšanas programmas mērķim būtu jābūt izskatīto pieteikumu skaitam, nevis izsniegto kredītu skaitam. Valsts nevar ietekmēt labu projektu skaitu, un tai nebūtu jāfinansē slikti projekti tikai tāpēc, lai sasniegtu mērķi;
- pirms valsts iesaistās cita veida (nevis banku) finansējuma nodrošināšanā, jāveic attiecīgi pētījumi. Iesakāmas šādas pētījumu jomas:
  - tirdzniecības finansējuma un eksporta finansējuma instrumentu pieejamība banku sektorā;
  - uz MVU eksporta finansējumu attiecināmie likviditātes ierobežojumi;
  - citu (nevis banku) finansējumu pieejamība – sākuma kapitāls un riska kapitāls;
  - institucionālo risinājumu un mikrokredītu iespēju apskats.

Ārvalstu tiešās investīcijas (ĀTI) ir nozīmīgs ceļš, kā attīstīt jaunas nozares un internacionalizēt vietējo rūpniecību. ĀTI ir arī nozīmīga loma kapitāla izveidē pārejas perioda valstīs. Investīciju saņēmējas valstis savas tautsaimniecības attīstības ziņā var būt ieguvējas no ĀTI papildu pozitīvās iedarbības uz tehnoloģiju attīstību un vietējās rūpniecības internacionalizāciju.

Šis pētījums aplūko empīriskos pierādījumus un rāda, ka ĀTI ir atkarīgas ne tikai no valsts veiktajiem pasākumiem un attīstības aģentūru veikuma. Ievērojama ietekme uz ĀTI plūsmām ir fundamentāliem ekonomiskiem tirgus rādītājiem un resursu pieejamībai. Turklāt izglītības politika un vietējo uzņēmumu finansēšana palīdz vietējiem uzņēmumiem gūt labumu no ĀTI un tās piesaistīt vairāk.

Konkrēti ieteikumi ĀTI piesaistīšanai ir šādi:

- ĀTI var pozitīvi ietekmēt vietējās rūpniecības konkurētspēju. Tomēr šāda papildu pozitīvā ietekme nav garantēta un ir atkarīga no vietējo uzņēmumu tehnoloģiju attīstības līmeņa un cilvēkresursu kvalitātes. Līdz ar to atsevišķiem investoriem nevajadzētu piešķirt individuālas priekšrocības un atvieglojumus, jo to izmaksas varētu būt lielākas par gūtajiem labumiem;
- Latvijas ĀTI piesaistes politikā galvenā uzmanība būtu jāvērs uz to, lai ārvalstu uzņēmumiem, kuri varētu būtu ieinteresēti investēt savu kapitālu Latvijā, nenāktos saskarties ar informācijas trūkumu par Latvijas tirgu un pastāvošo infrastruktūru. Informācijas pieejamība par Latviju un Latvijas mārketingu ir nozīmīgs nosacījums uz efektivitāti un resursiem orientētu ĀTI piesaisti;
- reklāmas pasākumi jākoordinē, lai ieguvēji būtu vietējie eksportētāji. Latvijas uzņēmumiem jānodrošina pieeja reklāmas materiāliem par Latviju, kurus tie varētu izmantot paši savos mārketinga pasākumos;

- visi pasākumi, kas vērsti uz vietējās rūpniecības kapacitātes paaugstināšanu, nodrošinot labāku uzņēmējdarbības vidi, finansējumu un institucionālo atbalstu, dod savu ieguldījumu, lai varētu īstenoties ĀTI iespējamā pozitīvā ietekme.

Šajā pētījumā pausts uzskats, ka no iestāšanās ES iespējams gūt lielāku labumu, ja darbotos politikas programmas, kas vērstas uz uzņēmējdarbības apstākļu uzlabošanu gan vietējiem, gan starptautiskiem uzņēmumiem, īpaši MVU, vienlaikus izvairoties no uzņēmējdarbības vidi deformējošiem pasākumiem.

## SATURS

Kopsavilkums .....	5
<b>1. Attīstības uzdevums .....</b>	<b>11</b>
1.1. Uzmanības centrā – rūpniecība .....	12
<b>2. Pastāvošās politikas apskats .....</b>	<b>16</b>
2.1. Eiropas Savienības ekonomiskās politikas apskats .....	16
2.2. Latvijas rūpniecības politikas novērtējums .....	19
<b>3. MVU un internacionalizācija .....</b>	<b>22</b>
3.1. Latvijas ražotāju eksports .....	23
3.2. Iestāšanās ES tūlītējā ietekme .....	24
3.3. Vietējo ražotāju SVID (stipro un vājo pušu, iespēju un draudu) analīze .....	25
3.4. MVU internacionalizācijas šķēršļi .....	26
Institucionālais aspekts .....	26
Finansiālais aspekts .....	27
3.5. Latvijas MVU politika .....	27
3.6. ES struktūrfondu līdzfinansētā MVU politika .....	30
3.7. MVU finansēšanas programmu novērtējums un politikas ieteikumi .....	32
Ieteikumi MVU finansēšanas programmām .....	34
Institucionālais atbalsts MVU .....	36
Vispārīgi MVU politikas ieteikumi .....	37
<b>4. ĀTI loma rūpniecības kapacitātes paaugstināšanā .....</b>	<b>38</b>
4.1. ĀTI tiešā ietekme .....	38
4.2. ĀTI netiešā ietekme .....	39
4.3. ĀTI veidi .....	40
4.4. ĀTI noteicošie faktori .....	40
4.5. ĀTI Latvijā .....	41
Latvijas ĀTI modeļa salīdzinājums ar Centrālo Eiropu un Austrumeiropu .....	44
4.6. Citu valstu pieredze pēc iestāšanās ES .....	46
Īrija .....	46
Portugāle .....	47
4.7. Ieteikumi ĀTI politikai .....	49
<b>Pielikumi</b>	
1. pielikums. MVU Latvijā .....	51
2. pielikums. Latvijas un citu jauno ES dalībvalstu rūpniecības apskats .....	53

3. pielikums. Iespējamie ĀTI politikas varianti Āzijas un Latīņamerikas attīstības valstīs . . . . .	55
---	----

<b>Bibliogrāfija . . . . .</b>	<b>57</b>
--------------------------------	-----------

#### Izceltā informācija

1. informācija. Lisabonas stratēģijas 2003. – 2005. gadam galvenās jomas . . . . .	18
2. informācija. Vienotajā programmdokumentā 2004. – 2006. gadam paredzētie atbilstīgie pasākumi attiecībā uz MVU . . . . .	30
3. informācija. Kredītu garantiju shēmu piemēri . . . . .	33
4. informācija. Nozaru izvietojuma tendences Eiropā . . . . .	47

#### Attēlu saraksts

1. attēls. Bruto pievienotās vērtības struktūra ES kandidātvalstīs pēc nozarēm 2001. gadā . . . . .	12
2. attēls. Aktīvo uzņēmumu sadalījums pēc lieluma visās nozarēs un rūpniecībā . . . . .	22
3. attēls. Pievienotās vērtības struktūra Latvijas rūpniecībā, 2002 . . . . .	23
4. attēls. Uzkrātās ĀTI 2002. gada beigās, ĀTI īpatsvars pa nozarēm . . . . .	42

#### Tabulu saraksts

1. tabula. Eksporta īpatsvars apgrozījumā, 2002 . . . . .	24
2. tabula. MVU finansēšanas valsts programmas . . . . .	28
3. tabula. Lielākie investori Latvijā 2001. gada beigās . . . . .	43
4. tabula. Nozaru īpatsvars kopējā eksportā . . . . .	44
5. tabula. ĀTI īpatsvars pa nozarēm . . . . .	44

#### Saīsinājumi

AK	– Apvienotā Karaliste
ĀTI	– ārvalstu tiešās investīcijas
EK	– Eiropas Komisija
EIF	– Eiropas Investīciju fonds
ES	– Eiropas Savienība
GPL	– gada procentu likme
IKP	– iekšzemes kopprodukts
LGA	– Latvijas Garantiju aģentūra
MUKGS	– mazo uzņēmumu kredītu garantiju shēma
MVU	– mazie un vidējie uzņēmumi
NKP	– nacionālais kopprodukts
NVS	– Neatkarīgo Valstu savienība
PTO	– Pasaules tirdzniecības organizācija
PVN	– pievienotās vērtības nodoklis
R&D	– izpēte un attīstība ( <i>Research and Development</i> – angļu val.)
SVID	– stiprās un vājās puses, iespējas un draudi
TRD	– Tirdzniecības un rūpniecības departaments



## 1. ATTĪSTĪBAS UZDEVUMS

*...No desmit bagātākajām pasaules valstīm ieņēmumu ziņā uz vienu iedzīvotāju tikai četrās iedzīvotāju skaits pārsniedz vienu miljonu, proti, ASV, Šveicē, Norvēģijā un Singapūrā... Izaugsmes attīstības ziņā Singapūra ar tās trīs miljoniem iedzīvotāju laika posmā no 1960. gada līdz 1990. gadam ieņēma otro vietu. Šie piemēri skaidri liecina, ka arī maza valsts var sasniegt uzplaukumu...*

*Alberto Alesina, Enrico Spolaore, Romain Wacziarg.  
Trade, Growth and the Size of Countries<sup>1</sup>*

Latvija ir maza valsts ar izdevīgu ģeogrāfisko stāvokli, kas kļuvusi par lielā ES iekšējā tirgus dalībnieci. Latvija ir noteikusi savas ekonomiskās attīstības virzību nākamajiem gadiem, pieņemot ES “spēles noteikumus”. Tagad tās tirdzniecības politiku nosaka ES, un ES noteiks arī tās monetāro politiku, līdzko Latvija pievienosies eirozonai, turklāt arī fiskālā politika ir ierobežota un pakļauta turpmāko sarunu iznākumam.

Šodien Latvijas uzdevums ir saprast, kas jādara, lai šīs sistēmas ietvaros valsts kļūtu bagātāka. No vienas puses, iestāšanās ES paver jaunas iespējas šā mērķa sasniegšanai. Paredzams, ka, samazinoties politiskajam riskam un tirdzniecības izmaksām, Latvijā ieplūdis vairāk investīciju. Ārvalstu investīcijām ir liela nozīme Latvijas rūpniecības sektora modernizācijā un attīstībā. Ieguvēji no zemākām tirdzniecības izmaksām darīsimos ar ES būs arī vietējie uzņēmumi, jo uzlabosies to – ES ražotāju – statuss un samazināsies eksporta izmaksas.

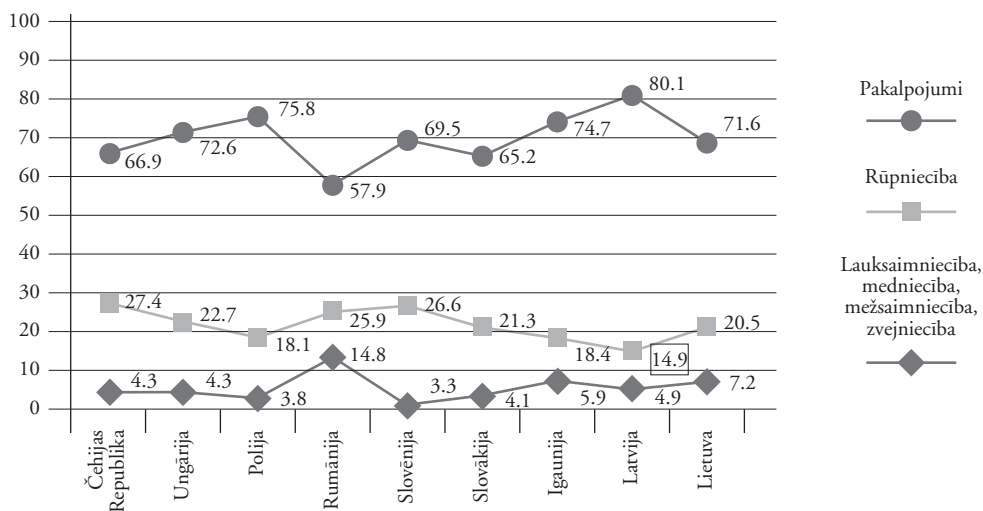
Tomēr ekonomiskā integrācija pati par sevi nenozīmē, ka Latvijas tautsaimniecība automātiski attīstīsies straujāk vai ka tās rūpniecība ražos vairāk starptautiskā tirgū pārdodamas produkcijas. Vai valdība kaut kā var ietekmēt Latvijas rūpniecības kapacitātes attīstību?

<sup>1</sup> *Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper Number 1995.*

### 1.1. Uzmanības centrā – rūpniecība

Šobrīd Latvijas rūpniecības sektors nacionālajā kopproduktā (NKP) dod vismazāko ieguldījumu salīdzinājumā ar citām valstīm, kuras reizē ar Latviju iestājās ES. Pēc padomju režīma beigām veiktās restrukturizācijas un deindustrializācijas gaitā rūpniecības daļa NKP strauji samazinājusies (1990. gadā nozares devums bija 38%).

1. attēls. Bruto pievienotās vērtības struktūra<sup>2</sup> ES kandidātvalstīs pēc nozarēm 2001. gadā (procentos no kopējās bruto pievienotās vērtības)



Avots: Valstu statistikas pārvaldes.

Nelielais rūpniecības devuma īpatsvars tautsaimniecības pievienotajā vērtībā nenozīmē, ka būtu katrā ziņā jāpārveido nozares struktūra, izmantojot politiska rakstura paņēmienus, tāpēc ka rūpniecība jebkādā veidā būtu “labāka” par visām pārējām nozarēm. Tomēr Latvijai ir arī negatīva tirdzniecības bilance, kas šobrīd ir 23% no iekšzemes kopprodukta (IKP)<sup>3</sup>. Lielāko daļu tirdzniecības veido rūpniecības sektora produkcija (91%).<sup>4</sup> Lai uzlabotu tirdzniecības bilanci, jāpanāk eksporta pieaugums (pie tāda paša ĀTI līmeņa).

<sup>2</sup> Bruto pievienotā vērtība ir starpība starp produkcijas vērtību un izejvielu izmaksām jebkurā nozarē.

<sup>3</sup> 2003. gada II ceturksnis, Latvijas Centrālā statistikas pārvalde.

<sup>4</sup> 2002. gada beigās, Latvijas Centrālā statistikas pārvalde.

ES struktūrfondi tirdzniecības bilancē varētu radīt papildu spriedzi, tā ka ES fondu atbalstītajos projektos iesaistītie tirgus dalībnieki iegūs “papildu naudu” (tā sauktā “pieprasījuma” ietekme). Ienākošie ES fondi radīs augstāku pieprasījumu pēc patēriņa precēm, proti, importu, un tādējādi varētu vēl vairāk pasliktināt tirdzniecības bilanci.

Nesen veikts pētījums, kurā tika izmantots neoklasiskais attīstības modelis, kas pielāgots, lai izskaidrotu Baltijas valstu tirdzniecības plūsmu dinamiku pēdējos septiņos gados. Tas paredz, ka tirdzniecības bilance Baltijas valstīs kļūs pozitīva ap 2010. gadu.<sup>5</sup> Kāds varētu būt šādas pārveides mehānisms?

Tirdzniecības plūsmu analīze starp Baltijas valstīm un ES<sup>6</sup> norāda, ka Baltijas valstis specializējas resursietilpīgu un darbietilpīgu preču ražošanā un ka tās konkurē vienās un tajās pašās produktu grupās. Empīriski pētījumi liecina, ka lielāko tirdzniecības daļu starp Baltijas valstīm un ES veido starpnozaru tirdzniecība (eksportētas un importētas tiek preču grupas, kas savstarpēji nedublējas). Tirdzniecības rādītāji atklāj, ka Latvijai ir salīdzinošas priekšrocības attiecībā uz kokmateriāliem un koksnes izstrādājumiem, apģērbiem un tekstilprecēm, metāllūžņiem, uz pārtikas produktiem un dzērieniem.<sup>7</sup>

Jauno ES dalībnieku ekonomiskās integrācijas rezultātā liberalizēsies tirdzniecības plūsmas, tiks nodrošināta brīva ražošanas faktoru kustība (kapitāla un darbaspēka), un notiks (tas gan ir apstrīdamāk) institucionālās sistēmas konverģence. Empīriskie fakti gan neliecina, ka integrācija neapšaubāmi nozīmē konverģenci ekonomiskajā attīstībā. Ekonomiskā teorija sniedz dažādus modeļus, kas izskaidro atšķirīgus integrācijas ekonomiskos rezultātus. Īsi sakot, ekonomiskā konverģence nenotiek automātiski.

Latvijas uzdevums ir palielināt rūpniecības produkcijas apjomu – gan pastāvošajās nozarēs, gan tajās, kurās Latvijai šobrīd salīdzinoši nav priekšrocību. Citiem vārdiem, rūpniecības produkcijas pieaugums visās nozarēs ir obligāts priekšnosacījums, lai Latvijai būtu pozitīva tirdzniecības bilance un pastāvīgs IKP pieaugums.

ĀTI ir viens no ceļiem, kā attīstīt jaunas tautsaimniecības nozares un internacionalizēt vietējo rūpniecību. Pētījumi liecina, ka ĀTI ir nozīmīgs kapitāla pieauguma avots attīstības valstīs<sup>8</sup>, un tiek apgalvots, ka ārvalstu kapitāls bieži vien ir produktīvāks nekā vietējais.

<sup>5</sup> Sk. *Bems un Jönsson* (2003).

<sup>6</sup> Sk. *Kaitila un Windgren* (2001).

<sup>7</sup> Turpat, analīzē izmantoti 1996. gada dati, atklātās salīdzinošās priekšrocības aprēķinātas, izmantojot *Balassa* indeksu.

<sup>8</sup> Empīriskie rezultāti sniegti *Krkoska* (2001), cita ĀTI ietekme uz ražīgumu aplūkota 38.–41. lpp.

ĀTI sniedz vietējiem uzņēmumiem arī citus, ne tik tiešus labumus: tās var palīdzēt attīstīt jaunas nozares tajās valstīs, kurās šīs investīcijas ieplūst, īpaši tad, ja valstij jau ir visi nepieciešamie resursi, bet trūkst tehnisko zināšanu vai izpratnes par pieprasījumu, vai ja nozares produkcija veido daļu no ražošanas ķēdes, kas tik cieši jāsaskaņo ar pārējo ražošanas procesu, ka to var izdarīt tikai viens īpašnieks.<sup>9</sup> Īriju var minēt par tādas valsts piemēru, kuras attīstību lielā mērā veicinājušas ĀTI.

Tomēr, kā tas izklāstīts turpmāk tekstā, iespējamie labumi no ĀTI nevar tikt pilnībā īstenoti, ja nav attīstītas vietējās nozares. Pārejas posmā Latvijas rūpniecība ir būtiski mainījusies, un šobrīd, ja tā vēlas realizēt iespējas, ko paver pievienošanās ES kopējam tirgum, tai ir jāķļūst internacionālai.

Latvijai ir ļoti ierobežots iekšējais tirgus. Pievienošanās ES faktiski nozīmē iekšējā tirgus paplašināšanu līdz ES vienotajam tirgum. Lai gūtu labumu no šīs integrācijas, Latvijas uzņēmumiem jāspēj internacionalizēties, paplašinot savus tirdzniecības un ražošanas tīklus ES un ārpus tās robežām.

Paplašināšanās ārējos tirgos vai internacionalizācija var notikt vairākos veidos. Dažiem uzņēmumiem tas ir secīgas attīstības posms – tie virzās no iekšzemes tirdzniecības uz starptautiskiem tirgiem un, visbeidzot, uz ražošanu ārzemēs. Citi uzņēmumi jau no paša sākuma izveidoti, lai ražotu un pārdotu preces starptautiskā mērogā: tas vairāk gan iespējams nozarēs, saistītās ar augsti attīstītām tehnoloģijām.

Latvijā 98% no visiem rūpniecības uzņēmumiem pieder mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) kategorijai. Tiek uzskatīts, ka tiem jāsaskaras ar lielākiem šķēršļiem gan vietējā, gan starptautiskā izaugsmē. Galvenās problēmas, ar kurām nākas saskarties, ir sliktāka pieeja ārējam finansējumam, lielākas saimnieciskās darbības izmaksas, piemēram, salīdzinoši lielākas izmaksas par informācijas ieguvu attiecībā uz tirgiem, darbaspēku un izejvielām, kā arī lielākas izmaksas saistībā ar valdības noteikto administratīvo šķēršļu pārvarēšanu.

Šā pētījuma sākumā sniegta jauna politiskā konteksta analīze, proti, ES rūpniecības kapacitātes atbalstam un attīstībai veltītās politikas analīze, un izvērtēta šīs politikas ietekme uz Latvijas vietējām iespējām.

Pēc tam pētījumā aplūkoti divi jautājumi, kas īpaši nozīmīgi Latvijas rūpniecības internacionalizācijai.

---

<sup>9</sup> Tas bieži vērojams elektronikas nozarē, sk. *Lipsey* (2003).

Pirmkārt, tiek apgalvots, ka divas jomas, kurās Latvijai nepieciešams izstrādāt politiku, ir atbalsts MVU, lai uzlabotu MVU ārējo finansējumu un ar internacionalizāciju saistītās saimnieciskās darbības izmaksas. Tiek izvērtēta Latvijā pastāvošā politika un pēc starptautiskās pieredzes izklāsta sniegti ieteikumi attiecīgas politikas izstrādei.

Otrkārt, tiek pētīts, kā ĀTI var ietekmēt tās valsts ekonomiku, kas šīs investīcijas saņem, iespējamā ĀTI ietekme uz ekonomisko izaugsmi un ĀTI piesaistīšanas veidi. Minētajā sadaļā analizēta pieejamā empīriskā literatūra par ĀTI un nozaru tendencēm Eiropā, vērtētas zināšanas, kas gūstamas no Īrijas un Portugāles pieredzes, no valstīm, kuras ES tika uzņemtas agrāk, analizēta ĀTI līdzšinējā ietekme uz Latvijas ekonomiku un izdarīti secinājumi, kas svarīgi ar ĀTI saistītas politikas izveidei Latvijā.

## 2. PASTĀVOŠĀS POLITIKAS APSKATS

Pēc neatkarības atgūšanas Latvijai nav bijis konsekventas visaptverošas rūpniecības politikas. Piemēram, kārtējā Eiropas Komisijas (EK) 2002. gada progresa ziņojumā par Latviju secināts, ka "... nav atjaunotas politikas, t. sk. rūpniecības attīstības pamatnostādņu, un tās joprojām ir ļoti neskaīdras attiecībā uz ieviešanas mehānismiem, atbildību, resursiem un laika grafiku, tādējādi neļaujot veikt atbilstošu monitoringu."<sup>10</sup> Valsts līdzdalība aprobežojusies ar vairākiem īstermiņa pasākumiem un programmām, no kurām īpaši jāatzīmē MVU attīstības kreditēšanas programma, nodokļu atvieglojumi un tiešās subsīdijas atsevišķiem uzņēmumiem.

Latvijas rūpniecības politikas attīstība šobrīd lielā mērā tiek ārēji ES vadīta. ES pieprasa valstīm izveidot nacionālās attīstības programmas, pirms tām kļūst pieejami ES struktūrfondi, kā arī nodrošināt atbilstošu līdzfinansējumu no valsts budžeta. ES struktūrfondi paši cenšas ietekmēt mazattīstītos reģionus (par tādu tiek uzskatīta visa Latvija), mainot rūpniecības struktūras. ES ir arī vairāki dokumenti attiecībā uz nacionālo rūpniecības politiku, piemēram, Eiropas harta mazajiem uzņēmumiem, kurā paredzēta MVU kapacitātes palielināšana.<sup>11</sup>

### 2.1. Eiropas Savienības ekonomiskās politikas apskats

Kopumā ES ekonomiskā un finanšu politika atstāta ES dalībvalstu valdību ziņā (nosakot tādus ierobežojumus kā maksimāli pieļaujamais budžeta deficīts, valsts parāds un inflācijas līmenis). Nodokļu politika ir viena no tām jomām, kurā sasniegts zināms saskaņotības līmenis (piemēram, attiecībā uz akcīzes nodokli un PVN), un vairāki iero-

---

<sup>10</sup> Sk. Kārtējo ziņojumu par Latviju, 91.–92. lpp.

[http://europa.eu.int/comm/enlargement/report2002/lv\\_en.pdf](http://europa.eu.int/comm/enlargement/report2002/lv_en.pdf) Pēdējo reizi sk. 06.03.2004.

<sup>11</sup> Ar hartu var iepazīties [http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise\\_policy/charter/index.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/index.htm) Pēdējo reizi sk. 06.03.2004.

bežojumi piemērojami arī citiem nodokļu veidiem. Tomēr kopumā nav tāda Eiropas ekonomiskās politikas modeļa, kas būtu kopīgs visām ES dalībvalstīm.

ES tiešā iejaukšanās ekonomiskajā politikā galvenokārt aprobežojas ar konkurences politiku. Tā ir joma, kurā ES prasa nacionālo konkurences politiku saskaņot ar ES direktīvām.<sup>12</sup> ES konkurences politika ietver gan monopolu ierobežošanu (arī kontroli pār lielo uzņēmumu apvienošanu), gan kontroli pār valsts atbalstu. Valsts atbalsta kontrole ir ļoti nozīmīga rūpniecības politikai kopumā, jo ierobežo vietējo ražotāju subsidēšanu. Pirms Baltijas valstis parakstīja divpusējus iestāšanās līgumus ar ES, tajās nepastāvēja nekāda kontrole pār valsts sniegto atbalstu.<sup>13</sup> Noslēdzot sarunu sadaļu “Konkurences politika”, Baltijas valstis jau bija pieņēmti saskaņoti likumdošanas akti, kas tiks īstenoti ar vietējo un ES institūciju palīdzību.

ES netiešā līdzdalība nacionālās ekonomikas politikas attīstībā izklāstīta Lisabonas stratēģijā, deklarācijā, ko 2000. gada martā parakstīja ES dalībvalstis, lai līdz 2010. gadam padarītu ES par “konkurētspējīgāko un dinamiskāko, visvairāk uz zināšanām balstīto ekonomiku pasaulē, kas demonstrē ilgtspējīgu ekonomisko attīstību, sniedz vairāk un labākas darbavietas, kā arī lielāku sociālo saliedētību”.<sup>14</sup>

Lisabonas stratēģija ir politikas prioritāšu kopums, kas tiek koordinētas, izmantojot kvantitatīvus un kvalitatīvus rādītājus, nosakot konkrētus termiņus un ieviešot Eiropas pamatnostādnes nacionālajā un reģionālajā politikā.<sup>15</sup>

EK ir izdevusi arī Ekonomikas politikas vadlīnijas (*Broad Economic Policy guidelines*, angļu val.), kurās galvenā uzmanība vērsta uz ieguldījumu, ko ekonomikas politika var sniegt nākamajos trīs gados, lai sasniegtu ES Lisabonas stratēģijas mērķus<sup>16</sup>. Latvijai kā jaunai dalībvalstij nāksies iekļaut šīs rekomendācijas savā nacionālajā ekonomiskajā politikā.

<sup>12</sup> Sk. ES Dibināšanas līguma 81. un 82. pantu.

<sup>13</sup> Sk. J. Rasimavicius rakstu par konkurences politiku Baltijas valstīs. *Baltic Economic Trends*, 2003, 1. num., 15.–20. lpp.

<sup>14</sup> Pilns teksts (prezidentūras secinājumi, Lisabonas Eiropas Padome, 2000. gada 23. un 24. martā) atrodams <http://ue.eu.int/newsroom/LoadDoc.asp?MAX=1&BID=76&DID=60917&LANG=1> Pēdējo reizi sk. 06.03.2004.

<sup>15</sup> EK uzrauga dalībvalstu progresu attiecībā uz pieņemtās politikas iniciatīvām, veic ikgadēju pārbaudi, izmantojot Konkurences ziņojumu un Inovācijas rezultātus (*Innovation Scoreboard*). ES dalībvalstu juridisko pasākumu Lisabonas vērtējuma rezultātus publicējis Ekonomisko reformu centrs.

<sup>16</sup> Pilns Ekonomikas politikas vadlīniju teksts 2003. gadam sniegts 8.–10. lpp. [http://europa.eu.int/comm/economy\\_finance/publications/european\\_economy/2003/comm2003\\_170en.pdf](http://europa.eu.int/comm/economy_finance/publications/european_economy/2003/comm2003_170en.pdf) Pēdējo reizi sk. 06.03.2004.

Lisabonas stratēģijas izvirzītie uzdevumi pēc sava rakstura ir visai atšķirīgi. To mērķi sniedzas no ekonomikas liberalizācijas veicināšanas politikas līdz pat vides ilgtspējai un sociālajai integrācijai.

2002. gada Pasaules Ekonomikas forumam sagatavotajā salīdzinošo kritēriju pētījumā secināts, ka vidēja jaunā dalībvalsts visās Lisabonas stratēģijas dimensijās uzrāda daudz sliktākus rezultātus nekā vidēja ES dalībvalsts.<sup>17</sup>

### 1. informācija.

#### Lisabonas stratēģijas 2003.–2005. gadam galvenās jomas

Dalībvalstu un Kopienas ekonomikas politikas vadlīnijas (2003.–2005. gadam) paredz šādus pasākumus, lai sasniegtu Lisabonas mērķus:

1. Uz izaugsmi un stabilitāti orientētas makroekonomiskās politikas izveide.
2. Ekonomisko reformu īstenošana, lai paaugstinātu Eiropas izaugsmes iespējas:
  - a) ceļā uz pilnīgu nodarbinātību – vairāk labāku darbavietu;
  - b) ceļā uz konkurētspējīgu un dinamisku, uz zināšanām balstītu ekonomiku ar labākām darbavietām: pieaugošs ražīgums un uzņēmējdarbības dinamika.
3. Ilgtspējīgas attīstības stiprināšana:
  - a) ilgtspējīga ekonomiskā attīstība: valsts finanšu ilgtspējas nodrošināšana ilgākā laika posmā;
  - b) ilgtspējīga sociālā attīstība: ieguldījums ekonomiskajā un sociālajā izlīdzināšanā;
  - c) ilgtspējīga vides attīstība: efektīvas dabas resursu izmantošanas veicināšana.

Apkopots pēc Ekonomikas politikas vadlīnijām. Sk. 16. zemsvītras piezīmi.

<sup>17</sup> *World Economic Forum* (2002).



Lisabonas stratēģijas ietvaros izvirzītā prioritāte “**Ceļā uz konkurētspējīgu un dinamisku, uz zināšanām balstītu ekonomiku un labākām darbavietām: veicinot ražīgumu un uzņēmējdarbību**” ir vistiešākā veidā saistīta ar politikas veidošanu vietējās rūpniecības attīstības jomā. Šajā aspektā tieša ietekme uz Latvijas politikas attīstības procesu būs šādiem politikas virzieniem.

**1. Vienotā tirgus pabeigšana.** Šis virziens paredz pilnīgu iekšējā tirgus ieviešanu, lai samazinātu uzņēmējdarbības izmaksas, īpašu uzmanību pievēršot regulētām nozarēm un apkalpojošai nozarei – gāzes, elektrības piegādei, pasta pakalpojumiem un “vienotas gaisa telpas” iniciatīvai.

Šī prioritāte uzsver arī pastāvīgos centienus mazināt kopējo valsts atbalsta līmeni, reizē pārorientējot šo atbalstu kopienas horizontālo mērķu sasniegšanai un virzot to, lai novērstu atklātos tirgus trūkumus.

**2. Uzņēmējdarbības un MVU attīstība.** Šis prioritātes virziens prasa koordinēt valsts politiku, lai radītu uzņēmējdarbībai draudzīgu vidi un ļautu MVU attīstīties, mazinot administratīvos šķēršļus, palielinot valsts sektora efektivitāti, vienkāršojot uzņēmumu ienākuma nodokļa sistēmu un pilnveidojot tiesisko vidi, īpaši – saimnieciskās darbības uzsākšanas un izbeigšanas mehānismus. Jāuzlabo finansējuma pieejamība MVU. Eiropas harta mazajiem uzņēmumiem ir galvenais ES politikas dokuments attiecībā uz MVU.

**3. Valsts sektora ieguldījumu izaugsmē uzlabošana,** novirzot (vienlaikus ņemot vērā vispārējos budžeta ierobežojumus) valsts finansējumu uz izaugsmi veicinošiem ieguldījumiem fiziskajā kapitālā, cilvēkresursos un zināšanās; paaugstinot valsts finansējuma efektivitāti, cita starpā, – ieviešot mehānismus, ar kuru palīdzību varētu novērtēt valsts līdzekļu izlietojuma un politikas mērķu atbilstību un īstenot attiecīgo izdevumu kontroli; izveidojot atbilstošu sistēmu kopīgu valsts un privāto iniciatīvu īstenošanai.

Kopumā atvērtā koordinācijas metode – metode ES politikas ieviešanai valsts līmenī – dod dalībvalstīm ievērojamu brīvību attiecībā uz veidu, kādā tiek īstenoti kopējās politikas mērķi. Nepastāv tiešas politikas mērķu īstenošanas metodes, un dalībvalstīm pašām jāveic valsts politikas novērtēšanas process.

## 2.2. Latvijas rūpniecības politikas novērtējums

Latvijas ekonomiskā politika apkopota Tautsaimniecības vienotajā stratēģijā, kas pētījuma veikšanas laikā bija projekta stadijā. Viens no šā dokumenta trūkumiem ir tas, ka

politikas mērķi tajā ir nošķirti no dokumentā aprakstītās politikas un konkrētajām programmām šīs politikas īstenošanai. Ideālā variantā stratēģijas dokumentam vajadzētu saistīt tautsaimniecības attīstības mērķus ar konkrētām politikas iniciatīvām, lai būtu skaidrs, ko valsts plāno darīt un kā var tikt vērtēti attiecīgie rezultāti.

Šobrīd rūpniecības attīstības ekonomiskajai politikai šīs saiknes trūkst. Piemēram, MVU skaits uz 1000 iedzīvotājiem nesniedz informāciju, cik veiksmīgas ir politiskas programmas, kuru mērķis ir uzlabot uzņēmējdarbības vidi un veicināt pašu uzņēmējdarbību. Nav skaidrs, kā šīs mērķis saistās ar labāku ekonomisko vidi, nedz arī, kādi politikas ietvaros veiktie pasākumi varētu to nodrošināt. Piemēram, MVU skaita pieaugums varētu būt paredzams rezultāts mikrokreditu programmai vai uzņēmējdarbības uzsākšanas finansējuma programmai, kurā arī valstij varētu būt sava loma, kas definēta atsevišķā politikas programmā.

Otrs trūkums ir koncentrēšanās uz konkrētām nozarēm un tādas ieceres veicināšana, kas paredz atsevišķo nozaru atlasīšanu un tirgus dalībnieku motivēšanu izdarīt investīcijas šajās nozarēs. Tajās ietilpst augstās tehnoloģijas vai rūpniecības virzieni, kuros Latvijai ir samērā lielas priekšrocības. Piemēram, prioritāte, kas vērsta uz rūpnieciskās kapacitātes paaugstināšanu, paredz, ka “mērķtiecīgi tiks atbalstītas tās nozares, kurās var tikt radīta augstāka pievienotā vērtība un Latvijai ir salīdzinošas priekšrocības”, kā arī noteikt kritērijus, pēc kuriem šādas nozares varētu tikt izraudzītas.<sup>18</sup> Šajā stratēģijas dokumentā citēts arī Latvijas Nacionālās attīstības plāns, kas nosaka “nepieciešamību tautsaimniecības attīstību orientēt uz zināšanās bāzētas produkcijas ražošanu (informācijas un komunikāciju tehnoloģijas, biotehnoloģija, farmakoloģija, ekoloģiski tīra pārtika, dziļā koksnes pārstrāde) un pakalpojumiem ar lielu pievienoto vērtību (tranzīts, tūrisms, finanšu pakalpojumi, biznesa vadība, preču un pakalpojumu izplatīšana).”<sup>19</sup>

Pētījumā izteikts viedoklis, ka valsts politikai nevajadzētu izvīrēt par mērķi ekonomiskās attīstības motivāciju atsevišķās nozarēs, jo, kā rādīs ĀTI veltītajā sadaļā sniegtā analīze, samērā lielās pastāvošās priekšrocības (ko atklāj tirdzniecība) var izrādīties nepietiekamas, lai prognozētu turpmāko rūpniecības attīstību. Īsi sakot, valstij nepiemīt pārāk lielas spējas pareģot ekonomiskās attīstības gaitu. Otrkārt, ES ir atzinusi, ka politika, kas vērsta tikai uz konkrētu nozaru attīstību, nav efektīva, jo tā mākslīgi deformē tirgus dalībnieku stimulus. Treškārt, jebkāda valsts iejaukšanās paver ekonomiska labuma gūšanas vai korupcijas iespējas. Kā parāda ES Lisabonas

<sup>18</sup> Latvijas Tautsaimniecības vienotā stratēģija, projekts, 62. lpp. 29.03.04.

<sup>19</sup> Turpat, 48. lpp.

stratēģijas analīze, ES konkurences stratēģija paredz valsts atbalsta novirzīšanu uz horizontālajiem mērķiem, kas aptvertu visas tautsaimniecības nozares.

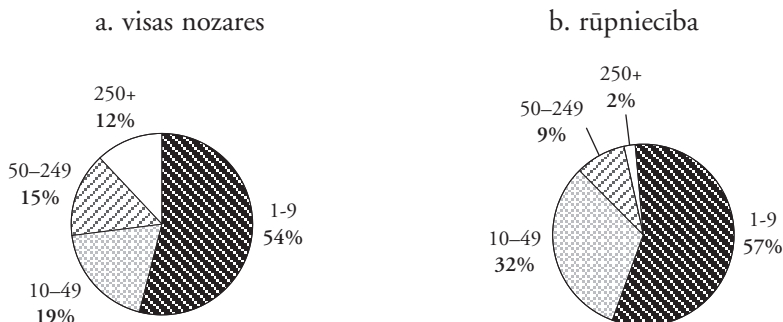
Pēc vispārējās politikas virzības analīzes pētījumā aplūkotas konkrētas politikas iniciatīvas MVU internacionalizācijas veicināšanai (3. nodaļa) un ĀTI efektivitātes palielināšanai rūpniecības izaugsmes nodrošināšanā (4. nodaļa).

### 3. MVU UN INTERNACIONALIZĀCIJA

Pētījumā tiek aizstāvēts viedoklis, ka vietējie MVU ir uzņēmumu grupa, kam, paplašinot savu darbību gan vietējā tirgū, gan ārvalstīs, nākas saskarties ar īpašām grūtībām. MVU sektora attīstība nepieciešama, lai veicinātu inovācijas un radītu jaunas darbvietas. Tas atzīts arī Lisabonas stratēģijā un empiriskos pētījumos, kas liecina, ka mazi uzņēmumi faktiski var būt veiksmīgāki novatori: piemēram, *Acs* un *Audretsch* (1998)<sup>20</sup> uzskata, ka mazāki uzņēmumi bieži ir novatori inovatīvās nozarēs.

2. attēls. Aktīvo uzņēmumu sadalījums pēc lieluma visās nozarēs un rūpniecībā.

Uzņēmuma lielumu nosaka atkarībā no darbinieku skaita.



Avots: Latvijas Centrālā statistikas pārvalde, 2002.

MVU kategorijā ietilpst ļoti plašs tirgus dalībnieku loks: nelielās teritorijas un tās rūpniecības struktūras dēļ Latvijā darbojas daudz mazu uzņēmumu. Saskaņā ar Centrālās statistikas pārvaldes 2002. gada datiem no visiem aktīvajiem Latvijas uzņēmumiem<sup>21</sup>

<sup>20</sup> Sk. *Acs et al.* (1998).

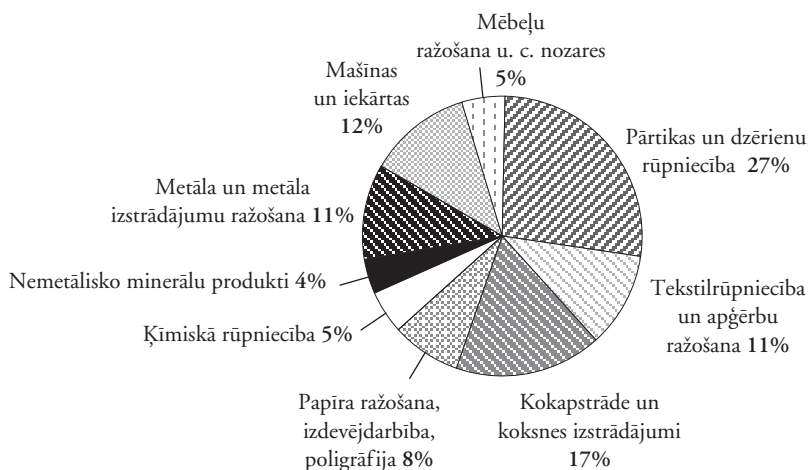
<sup>21</sup> Uzņēmumi, kas iesnieguši Uzņēmumu reģistrā pārskaņus par vismaz vienu gada ceturksni.

tikai 12% var tikt atzīti par lieliem uzņēmumiem, kuros strādā vairāk par 250 darbiniekiem. Rūpniecības nozarē lielo uzņēmumu īpatsvars ir daudz mazāks – tikai 2% uzņēmumu strādā vairāk par 250 darbiniekiem, bet vairums uzņēmumu ir ļoti mazi (tajos strādā mazāk par 10 darbiniekiem).<sup>22</sup>

### 3.1. Latvijas ražotāju eksports

Latvijas rūpniecības nozares, kas dod vislielāko ieguldījumu IKP, ne vienmēr ir tās, kuru darbība orientēta uz eksportu. Varētu secināt, ka šajās nozarēs ir tirdzniecības potenciāls, kas ļautu paplašināt to tirgu ārpus Latvijas. Viena no šādām nozarēm ir pārtikas rūpniecība – tā dod vislielāko ieguldījumu IKP, taču eksportēts tiek mazāk par ceturto daļu tās produkcijas. Vēl viena šāda nozare ir papīra ražošana un izdevējdarbība – šī ir viena no 6 nozarēm, kas dod vislielāko ieguldījumu IKP, bet eksportēta tiek vienīgi ceturtdaļa tās produkcijas.

3. attēls. Pievienotās vērtības struktūra Latvijas rūpniecībā, 2002



Avots: Ekonomikas ministrijas “Ziņojums par tautsaimniecības attīstību Latvijā”, 2003. gada jūnijs.

Izņemot pārtikas rūpniecību un papīra ražošanu un izdevējdarbību, visas pārējās attīstītās nozares lielāko daļu savas produkcijas eksportē – tas attiecas uz kokapstrādi, vieglo rūpniecību, mašīnu un iekārtu ražošanu un metāla un metāla izstrādājumu ražošanu.

<sup>22</sup> Vairāk informācijas par Latvijas MVU sniegts 1. pielikumā.

1. tabula. Eksporta īpatsvars apgrozījumā, 2002

Eksporta īpatsvars apgrozījumā	%
Vieglā rūpniecība	84,1
Metāla un metāla izstrādājumu ražošana	78,8
Kokapstrāde	69,5
Mašīnu un iekārtu ražošana	68,9
Ķīmiskā rūpniecība	63,0
Mēbeļu ražošana, citur neklasificēta ražošana	69,5

Avots: Ekonomikas ministrijas "Ziņojums par tautsaimniecības attīstību Latvijā", 2003. gada jūnijs.

### 3.2. Iestāšanās ES tūlītējā ietekme

Iestāšanās ES 2004. gada maijā nepavēra vietējiem uzņēmumiem tūlītējas ievērojamas eksporta iespējas. Lielāko daļu atvērtās tirdzniecības priekšrocību jau ir devuši divpusējie Eiropas brīvās tirdzniecības līgumi, kuru ietekmē tirdzniecība liberalizēta lielākajai produktu grupu daļai – ar dažiem izņēmumiem, kas attiecas uz tā sauktajām jutīgajām nozarēm, kuras ES bauda īpašu aizsardzību – lauksaimniecību un tekstilrūpniecību.<sup>23</sup> Daudzi no brīvās tirdzniecības gūtie labumi jau ir izmantoti restrukturizācijā, jaunu tehnoloģiju iegādē, uzņēmumu paplašināšanā un pārprofilēšanā. Vairāk nekā 60% Latvijas tirdzniecības apjoma jau pirms iestāšanās veidoja tirdzniecība ar ES dalībvalstīm.

Tomēr turpmākā integrācija ES ļaus pastāvīgi samazināt tirdzniecības izmaksas ar ES. Pirmās (samērā ātrās) izmaiņas skars tirdzniecības nosacījumus ar pārējiem tirdzniecības partneriem (kas nav no ES dalībvalstīm) un brīvu tirdzniecību agrāk aizsargātajās jomās.

Turpmāka tirdzniecības liberalizācija notiks pakāpeniski un ietvers faktisko tirdzniecības izmaksu samazināšanos. Tā ietekmēs arī ļoti jūtamas parādības, piemēram, robežu atcelšanu (jaunajām dalībvalstīm uz robežkontroles atcelšanu būs jāgaida daži gadi), kā arī mazāk manāmas, piemēram, tirgus dalībniekiem pieejamās informācijas nevienmērības mazināšanos.

*Economist Corporate Network*<sup>24</sup> informatīvajā ziņojumā norādīts, ka lielākie ieguvēji no iestāšanās ES būs starptautiskie uzņēmumi, kas darbojas savienībā un kas varēs strādāt vienkāršākā uzņēmējdarbības vidē. Tos mazāk traucēs dažādie tirdzniecības ierobežo-

<sup>23</sup> Sk. Vanags A. (2002) par iestāšanās ES ekonomiskās ietekmes uz Latviju novērtējumu, izmantojot aprēķināmā vispārējā līdzsvara pieeju (*Computable General Equilibrium*).

<sup>24</sup> *Economist Corporate Network* (2002).

jumi, un to klienti būs kļuvuši bagātāki. Šis pats pētījums norāda, ka iestāšanās ES mudinās vietējos uzņēmumus meklēt ārvalstu partnerus, kā arī sola vairāk labumu tiem uzņēmumiem, kuriem jau ir ārvalstu partneri un kuri savu produkciju eksportē. Pētījumā apgalvots, ka vissliktāk klāsies tiem vietējiem uzņēmumiem, kas darbojas agrāk aizsargātajās nozarēs. Tos negatīvi ietekmēs pieaugošā konkurence. Laimīgā kārtā Latvijas tirdzniecība ar ES dalībvalstīm ir samērā neierobežota.

### 3.3. Vietējo ražotāju SVID (stipro un vājo pušu, iespēju un draudu) analīze

Jauno dalībvalstu rūpniecības attīstībai iespējami daudzi scenāriji. Analīzei, kas veikta, pamatojoties uz vēsturiskajiem datiem, ir savi trūkumi turpmākās attīstības prognozēšanā. Vai pastāvošajiem faktoriem tik tiešām būs tāda ietekme, kāda tiem tiek piedēvēta, var tikai minēt. Tomēr Latvijas rūpniecības nozares SVID analīze internacionalizācijas iespēju aspektā varētu palīdzēt sakārtot viedokļus par tās pašreizējo attīstības stadiju. Šajā analīzē izmantots *PricewaterhouseCoopers* ziņojums (2003)<sup>25</sup>, dziļās intervijas ar Latvijas rūpniecības pārstāvjiem<sup>26</sup> un plašsaziņas līdzekļos publicēti nozaru ziņojumi.

Pastāvošā situācija	Iespējamā turpmākā attīstība
<p>Stiprās puses:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– vietējā tirgus pazīšana;</li> <li>– NVS tirgu (dažu) pārzināšana;</li> <li>– orientēšanās Latvijas un NVS tirgu zīmos;</li> <li>– jau gūtie labumi no integrācijas ES tirgū: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ tehnoloģijas,</li> <li>▪ partneri eksporta tirgos;</li> </ul> </li> <li>– ģeogrāfiskais tuvums Skandināvijas un Krievijas tirgum.</li> </ul>	<p>Iespējas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– dažas papildu eksporta iespējas;</li> <li>– ciešāka sadarbība ar starptautiskiem uzņēmumiem;</li> <li>– ģeogrāfiskais tuvums Baltijas jūras reģiona valstīm;</li> <li>– tuvums Krievijai (ģeogrāfiskais un kultūras);</li> <li>– klientu augošās prasības un tēriņi vietējā tirgū, citos Austrumeiropas un NVS tirgos.</li> </ul>

<sup>25</sup> Pētījumā izmantotas intervijas ar vadošo vietējo uzņēmumu augstākās vadības pārstāvjiem 5 nozarēs Čehijā, Ungārijā, Polijā, kā arī dažas papildu intervijas Slovākijā un Latvijā. Turklāt izmantoti arī uzņēmumu direktoru 6. pasaules aptaujas rezultāti. *PricewaterhouseCoopers* (2003).

<sup>26</sup> Intervijas veiktas ar Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības palātas, Ražotāju asociācijas, kokapstrādes, ķīmiskās rūpniecības un farmaceitiskās rūpniecības pārstāvjiem.

Pastāvošā situācija	Iespējamā turpmākā attīstība
<p>Vājās puses:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– neliels ražošanas apjoms;</li> <li>– ar piekļūšanu ES tirgiem saistītās augstās izmaksas (valodas barjera, nepieciešamība pēc papildu personāla);</li> <li>– augstas mārketinga izmaksas ES tirgos (zīmola atpazīstamības nodrošināšana, produkcijas izplatīšana);</li> <li>– darbaspēka kustība (speciālistu zaudēšana un nespēja piesaistīt ārvalstu darbaspēku).</li> </ul>	<p>Draudi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– jauns tirdzniecības režīms ar trešajām pusēm;</li> <li>– ar ES standartiem saistītās augstās izmaksas (pārāk stingri noteikumi);</li> <li>– finansiāla rakstura ierobežojumi jaunu produktu radīšanā, darbības paplašināšanā un internacionalizācijā salīdzinājumā ar ārvalstu konkurentiem.</li> </ul>

### 3.4. MVU internacionalizācijas šķēršļi

Nozīmīgs jautājums politikas veidotājiem, kuru mērķis ir vietējās rūpniecības kapacitātes palielināšana, ir jautājums par to, vai MVU tik tiešām pēc savas būtības ir neizdevīgā stāvoklī, ja runājam par to produkcijas apjoma palielināšanu vai nu vietējā, vai ārvalstu tirgū.

Šajā pētījumā tiek izteikts viedoklis, ka galvenie faktori, kas traucē MVU izaugsmi, ir augstās saimnieciskās darbības izmaksas internacionalizācijas procesā un grūtības ar ārējā finansējuma nodrošinājumu. Pirmais aspekts norāda uz nepieciešamību institucionālīzēt internacionalizāciju, bet otrais – uz tās finansēšanas nepieciešamību. Aplūkosim tās pēc kārtas.

#### Institucionālais aspekts

Institucionāli MVU paplašināšanās izmaksu segšanu traucē to nelielie apjomi. MVU nākas saskarties ar augstākām saimnieciskās darbības izmaksām nekā lielākiem uzņēmumiem, jo MVU nespēj īstenot liela mēroga guvumus. Šī loģika kopumā attiecas uz visām “vispārējām” izmaksām, kur rodas guvumi pie lielāka ražošanas apjoma, – ar mārketingu, tirdzniecības veicināšanu saistītām darbībām un ar politisko lobēšanu. Piemēram, MVU bieži vien nevar algot speciālistu, kurš nodarbotos tikai un vienīgi ar eksporta iespēju meklēšanu. Tiem ir grūti atrast informāciju par produktu specifikācijām un licencēm, kas nepieciešamas iespējamā eksporta tirgū. Lielie uzņēmumi risina šādas problēmas paši saviem spēkiem, jo viņiem ir savi eksporta speciālisti. MVU šādu speciālistus nevar atļauties, viņi nezina, kas kur jāmeklē, un bieži vien neprot angļu valodu.



## Finansiālais aspekts

Otrs aspekts, kura dēļ MVU atrodas neizdevīgā situācijā, ir grūtības, kas rodas pieejamā finansējuma saņemšanā. Parasti MVU ir isāka kredītvēsture un mazāki nodrošinājumi, tiem jāsakaras ar augstām kredītpieteikumu novērtējuma izmaksām, salīdzinot ar banku pakalpojumu izcenojumiem (mazā kredīta apmēra dēļ). Tāpēc bieži tiek uzskatīts, ka šajā aspektā varētu sagaidīt noteiktus attiecīgas politikas pasākumus, kas nodrošinātu finansējuma iespējas MVU.

Latvijas Centrālās statistikas pārvaldes veikta MVU aptauja<sup>27</sup> liecina, ka 1995. gadā aptuveni 34% uzņēmumu norādījuši uz grūtībām kredīta saņemšanā, turpreti no 2000. gadā aktīvi strādājošajiem uzņēmumiem šo problēmu minēja tikai 16%. Galvenie sākuma kapitāla avoti joprojām paliek paša uzņēmēja vai partnera ietaupījumi līdz ar aizņēmumiem no tuviniekiem. Pārejas valstīs ietaupījumu līmenis ir samērā zems, jo patērētāji priekšroku dod jau pastavošo patēriņa vajadzību apmierināšanai.

Pa to laiku banku kredītu īpatsvars sākotnējā kapitālā pieaug: 1995. gadā 12% individuālo uzņēmumu sākotnējā kapitālā bija izmantojuši bankas finansējumu, bet 2000. gadā – 30%; sabiedrību ar ierobežotu atbildību vidū šis īpatsvars no 12% 1995. gadā ir pieaudzis līdz 32% 2000. gadā. Tas atbilst AK aptaujas datiem, kas liecina, ka no 1997. gada līdz 1999. gadam<sup>28</sup> tikai 40% MVU bija mēģinājuši saņemt ārējo finansējumu.

Galvenā problēma, kas parādījās pētījumā par MVU, ir nepietiekams kapitāls vai finansējuma trūkums visās tautsaimniecības nozarēs. Rūpniecībā un būvniecībā bieži tiek minētas tādas problēmas kā nepietiekams kapitāls un klientu parādi. Tas pats attiecas uz uzņēmumiem, kas nodarbojas ar tirdzniecību, kur kapitāla nepietiekamība ir vēl vairāk izteikta. Ziņojumā par Latvijas pasākumiem MVU konkurētspējas palielināšanā norādīts, ka kredīti jaundibinātiem uzņēmumiem, mikrouzņēmumiem un MVU attīstības stadijā (ar nepietiekamu nodrošinājumu) sedz tikai mazu daļu (aptuveni 25–35%) MVU nepieciešamā kapitāla.<sup>29</sup>

## 3.5. Latvijas MVU politika

Latvijas MVU attīstības nacionālā programma ir galvenais politikas dokuments attiecībā uz MVU. Šobrīd pastāv “plaisa” starp diviem politikas posmiem: iepriekšējā programma aptvēra posmu līdz 2002. gadam, bet jaunā Latvijas MVU attīstības nacionālā

<sup>27</sup> Latvijas Centrālā statistikas pārvalde (2003).

<sup>28</sup> *Bank of England* (2003).

<sup>29</sup> 2004. gada ziņojums par Eiropas hartas mazajiem uzņēmumiem ieviešanu kandidātvalstīs [http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise\\_policy/charter/charter-2004\\_cc.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/charter-2004_cc.htm) Pēdējo reizi sk. 06.03.2004.

programma tika pieņemta tikai 2004. gada aprīļa beigās. Tomēr daži programmā iestrādātie politikas instrumenti jau darbojas.

Uz MVU attīstību vērstās politikas mērķis ir palielināt aktīvo uzņēmumu skaitu Latvijā, pamatojoties uz to, ka Latvijā uz 1000 iedzīvotājiem ir tikai 18 uzņēmumi, bet ES šis skaits svārstās starp 40 un 60. Līdz ar to valsts uzņemas pienākumu veicināt un palielināt uzņēmējdarbību Latvijā.

Šobrīd uzmanība nav pievērsta kādām konkrētām nozarēm, kaut gan notiek diskusijas par nepieciešamību noteikt prioritārās nozares. MVU politikā paredzēti reģionālie instrumenti – galvenokārt tās ir procentu likmju subsīdijas reģionos ar zemāku ekonomiskās attīstības līmeni (t. sk. visā Latgalē, izņemot Daugavpili, un dažos lauku rajonos citos reģionos).

MVU attīstības kreditēšanas programmu īsteno Latvijas Hipotēku un zemes banka un nesen nodibinātā Latvijas Garantiju aģentūra (LGA). Pirmais valsts kreditēšanas programmas posms aptvēra laiku no 2000. gada līdz 2001. gadam, kad tika izsniegti 350 valsts garantēti kredīti – kopā par 17,1 milj. eiro. Nākamais posms paredz 30 miljonu eiro valsts garantiju izsniegšanai 2004. un 2005. gadam.

Reģionālās MVU atbalsta programmas līdz 2001. gadam vadīja Ekonomikas ministrija, šobrīd tās administrē Reģionālā un vides attīstības ministrija. Šo programmu ietvaros galvenā uzmanība tiek pievērsta mazāk attīstītajiem reģioniem. Šajos reģionos MVU no privātbankām saņemtajiem kredītiem tiek nodrošinātas procentu likmju subsīdijas. Šāda subsīdija atbilst gada procentu likmei (GPL) 12% apmērā 1. prioritātes reģionos un 8% GPL – 2. prioritātes reģionos. Vēl cits instruments ir nodokļu atlaides, kas gan netiek plaši izmantotas.

2. tabula. MVU finansēšanas valsts programmas

	1. MVU attīstības kreditēšanas programma	2. Aizdevumu garantiju atbalsta programma
<b>Atbildīgā organizācija</b>	Latvijas Zemes un hipotēku banka, tehniskā uzraudzība – Ekonomikas ministrija, valsts garantijas un kreditlīnija – Finanšu ministrija	LGA, valsts finansējums un ES fondi
<b>Mērķa grupa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ uzņēmējdarbības uzsācēji, jaundibināti uzņēmumi, kurus vada sievietes vai jaunieši (līdz 25 gadu vecumam)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ jaundibināti uzņēmumi, kuriem nav pietiekamas kredītvēstures un nodrošinājuma;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ uzņēmumi, ko atbalsta, lai tie pieņemtu darbā bezdarbniekus vai zemas kvalifikācijas strādniekus;</li> <li>▪ atbalstīta amatniecība, MVU restrukturizācija un ES standartu ieviešana attiecībā uz produkcijas kvalitāti un vidi.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ MVU, kas plāno veikt investīcijas jaunās tehnoloģijās.</li> </ul>
<b>Atbalsta veids</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ kredīti kapitālieguldījumiem un apgrozāmā kapitāla vajadzībām tiem MVU jaundibinātajiem uzņēmumiem, kuriem ir grūtības piesaistīt privāto finansējumu nepietiekama apmēra nodrošinājuma vai nepietiekami ilgas kredītvēstures dēļ;</li> <li>▪ nepieciešamais minimālais nodrošinājums ir 100% no kredīta summas (privātbankas parasti pieprasa nodrošinājumu 125–150% apmērā). Kredītu atmaksāšanas termiņš ir līdz 10 gadiem, un to iespējams sākt divus gadus pēc kredīta apstiprināšanas. Procentu likmes tiks nedaudz subsidētas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ kredīti jaundibinātiem uzņēmumiem ar šādiem diviem nosacījumiem: a) kredīta summa nepārsniedz 20 000 latu; b) garantijas – 70% no projekta apmēra;</li> <li>▪ kredīti MVU attīstības veicināšanai, galvenokārt kapitālieguldījumiem; kredīta summa nepārsniedz 50 000 latu un garantijas – 50% no projekta apmēra;</li> <li>▪ kredīti uzņēmējdarbības atbalstam – jaunu patentu un licenču iegādei, profesionālas kompetences vai nepatentētas tehnoloģiskās kompetences ieguvei;</li> <li>▪ maksimālā garantijas summa ir 25 000 latu, un tā nevar pārsniegt 70% projekta budžeta; maksimālais atmaksas termiņš – 8 gadi, bet tas var tikt pagarināts līdz 10 gadiem; maksa par garantijas sniegšanu ir līdz 3% no garantijas summas.</li> </ul>
<b>Atbilstība kritērijiem</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ uzņēmumi, kuros strādājošo skaits nepārsniedz 250;</li> <li>▪ priekšroka jaundibinātiem uzņēmumiem vai MVU attīstības stadijā, kā arī MVU, kuros strādā mazāk par 10 darbiniekiem.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ uzņēmumi, kuros strādājošo skaits nepārsniedz 250 un kuru apgrozījums nepārsniedz 23 milj. latu, bet kopējie aktīvi – 12 milj. latu.</li> </ul>

<b>Programmas apjoms</b>	Pirmajā programmas posmā izsniegti 350 kredīti (kopā par 17,1 milj. eiro). Vidējais kredīta apmērs – 48 000 eiro. Otrajam posmam jāsākas 2004. gadā un jāturpinās līdz 2005. gadam, tā kopējais finansējums ir 20 milj. latu (30 milj. eiro).	Programmas budžetu veido 750 000 latu (1,7 milj. eiro) no valsts budžeta un 700 000 eiro, kas rezervēti no ES fondiem.
--------------------------	---	--

Avots: Ekonomikas ministrija, intervija; LGA timekļa lappuse [www.lga.lv](http://www.lga.lv)

### 3.6. ES struktūrfondu līdzfinansētā MVU politika

Latvijas Vienotais programmdokuments ir vēl viens politikas dokuments, kas izstrādāts ar skaidru mērķi nodrošināt, lai Latvijas valsts varētu saņemt ES struktūrfondu līdzekļus. Dokuments apstiprināts 2003. gadā, pēc tam tika izstrādāts konkrētāks Vienotā programmdokumenta Programmas papildinājums, kurā sniegts ES līdzekļu un valsts līdzfinansējuma sadalījums konkrētām programmām. Šajā dokumentā liela uzmanība pievērsta MVU un ļoti konkrēti raksturotas programmas un budžeta piešķirumi, bet ne izpildes mehānismi.<sup>30</sup>

#### 2. informācija.

#### Vienotajā programmdokumentā 2004.–2006. gadam paredzētie atbilstīgie pasākumi attiecībā uz MVU

##### 2.3. pasākums

- finansiāls atbalsts MVU līdzdalībai starptautiskās izstādēs un tirdzniecības misijās, kas ļautu Latvijas uzņēmumiem parādīt sevi starptautiskā mērogā;
- finansiāls atbalsts MVU ārējo konsultāciju pakalpojumu izmantošanai un pieredzes apmaiņai šādās jomās: tirgus pētījumi, mārketingas, uzņēmējdarbības plānu izstrādāšana, finanšu vadība, kvalitātes prasības u. c.

<sup>30</sup> Abi dokumenti atrodami <http://www.esfondi.lv> Pēdējo reizi sk. 06.03.2004.

#### 2.4. pasākums

- aizdevumi (tajā skaitā mikrokredīti) uzņēmējdarbības uzsākšanai;
- kredītu garantiju sistēmas izveide;
- riska kapitāla finansējums; šā pasākuma ietvaros tiks atbalstītas investīcijas MVU, kā arī daļēji segtas riska kapitāla administrācijas izmaksas;
- procentu likmju subsīdijas; šā pasākuma ietvaros tiks subsīdētas procentu likmes par aizdevumiem (kredītiem) pamatlīdzekļu izveidei vai atjaunošanai.

Šīs politikas kā jebkuras norādošas politikas ietekme atkarīga no tā, kā tā tiks īstenota; tās iedarbība uz tirgus dalībniekiem var būt kropļojoša. Piemēram, svarīgi nodrošināt, lai 2.3. pasākuma ietvaros finansētās aktivitātes nebūtu tikai tādas, ko uzņēmumi veiktu jebkurā gadījumā, līdz ar to šī politika kalpotu par finansējuma pārskaitīšanas mehānismu attiecīgajam uzņēmumam, nevis par līdzekli, kura izmantošana nodrošinātu daudz plašāku iedarbību. Vienotajā programmdokumentā minēto politiku MVU attīstības veicināšanai var kopumā atzīt par norādošu (*pull* – angļu val.) politiku – tās pamatā naudas līdzekļu izdošana, lai motivētu tirgus dalībniekus rīkoties noteiktā veidā.

Cita veida politika ir tā sauktā atbalsta (*push* – angļu val.) politika, kas palīdz tirgus dalībniekiem darboties efektīvāk, nemainot to motivāciju. Šāda veida politikā ietilpst, piemēram, centieni nodrošināt uzņēmējus ar konspektīvu informāciju par administratīvajām procedūrām, palīdzēt aizpildīt dažādas veidlapas, piemēram, nodokļu deklarācijas un nodrošināt iespēju aizpildīt šos dokumentus elektroniski.

Vēl kāds atbalsta politikas piemērs varētu būt informācijas par starptautiskām izstādēm un tirdzniecības misijām (līdz ar informāciju par finansēšanas iespējām) iekļaušana vienotā elektroniski pieejamā datu bāzē un tās plaša publiskošana. Šis pasākums nodrošinātu, ka šādās izstādēs un misijās piedalītos ne tikai tie uzņēmumi, kas par šiem notikumiem labi informēti un, iespējams, jau piedalījušies tajos, bet arī jauni uzņēmumi, – vai nu iesniedzot pieteikumu savas līdzdalības finansējumam vai paši finansējot savu līdzdalību.

Uz MVU orientētās politikas rezultāti ir atkarīgi no tās īstenošanas mehānismiem – pastāvošajos politikas dokumentos nav skaidri norādīti konkrēti jaunās politikas īstenošanas mehānismi.

Turpmāk pētījumā sniegta Latvijas MVU finansēšanas programmu analīze un ieteikumi to pilnveidei. Pirms ieteikumu sniegšanas par Latvijas MVU attīstības politiku

izklāstīti teorētiskie pamatojumi tām finansēšanas programmām, kuru mērķis ir MVU attīstība, un analizēta kredītu garantiju shēmu pieredze AK.

### 3.7. MVU finansēšanas programmu novērtējums un politikas ieteikumi

Galvenais valsts kredītu garantiju programmu pamatojums ir kapitāla tirgus nepilnības, ko rada nesamērīga informācija starp aizņēmēju un aizdevēju. Mehānisms, kas ierobežo mazo uzņēmumu piekļuvi kapitālam un attīstīties kā tirgus reakcija uz šo problēmu, tiek dēvēts par kredītu normēšanu (*credit rationing* – angļu val.).<sup>31</sup>

Argumentācija tam ir šāda: bankas, saņemot kredītpieteikumu, nevar pilnībā novērtēt aizņēmēja kvalitāti. Līdz ar to tās nevar piešķirt kredītu procentu likmes, kas precīzi atbilstu katra atsevišķā aizņēmēja riska profilam. Kā informācijas nevienmērību maziņošu līdzekli un papildu kritēriju laba projekta noteikšanai bankas pieprasa attiecīgu nodrošinājumu.

Tomēr ir maz ticams, ka visiem “labajiem” uzņēmumiem būs pieejams nodrošinājums. Tādējādi bankas pārāk ierobežo izsniegto kredītu skaitu un līdz ar to neapmierina pieprasījumu, bet labi projekti tiek noraidīti. Ja par kritēriju kredīta piešķiršanai tiek pieņemts nodrošinājums, tad MVU nepārprotami ir neizdevīgā stāvoklī, jo tiem nodrošinājumi mazāk pieejami un ir mazāk līdzekļu pašfinansējumam. Šādi apsvērumi ir pamatā vairumam valsts sponsorēto programmu, kuru ietvaros nodrošinājuma trūkums tiek aizstāts ar valsts garantiju piešķiršanu.<sup>32</sup>

Īsumā – valsts kredītu garantiju shēmu mērķis ir stimulēt kapitāla plūsmu uz MVU sektoru. Tajā pašā laikā tās mazina nepieciešamību pēc tiešiem budžeta piešķirumiem MVU finansēšanai. Un, visbeidzot, tās deleģē projektu izskatīšanu un pārbaudi finanšu sektoram, kuram ir pieredze un iemaņas šāda veida darbā.

*Cowling* un *Mitchell* (2003) savā darbā, kura mērķis ir izvērtēt, kāda ir valdības plāna uzņēmumu atbalstam iedarbība, novērtē AK Mazo uzņēmumu kredītu garantiju shēmu (MUKGS) laika posmā no 1984. gada līdz 1998. gadam. Lai mazinātu iespēju, ka kredīti tiek izsniegti prasībām neatbilstošiem aizņēmējiem, no aizņēmēja tiek pieprasīts, lai viņš pilnībā izmantotu savā rīcībā esošo īpašumu un naudas līdzekļus (kā nodrošinājumu

<sup>31</sup> Šo mehānismu formalizējuši *Stiglitz* un *Weiss* (1981).

<sup>32</sup> Šo viedokli atbalsta arī pieejamā literatūra, kurā pamatots, ka cilvēkam lielākas iespējas uzsākt uzņēmējdarbību ir tad, ja viņš negaidot saņēmis lielāku naudas summu, piemēram, laimējis loterijā vai saņēmis mantojumu.

un līdzfinansējumu). Ja banka noraida iesniegto kredītpieteikumu, aizņēmējs iesniedz pieteikumu MUKGS un valdība saņem no viņa maksu par garantijas sniegšanu.

*Cowling* un *Mitchell* pētījumā rasti pierādījumi kredītu normēšanai (izsniegšanas ierobežojumam), norādot, ka programmas sākuma posmā 55% uzņēmumu, kas bija saņēmuši kredītus MUKGS ietvaros, ir veiksmīgi tos atmaksājuši (par spīti pozitīvai saistībai starp augstāku procentu likmi un kredīta neatmaksāšanas varbūtību). Pēdējā posmā (1993–1998) augstākai procentu likmei bija negatīva korelācija ar kredīta neatmaksāšanas varbūtību, un tas liek domāt, ka lielai daļai uzņēmumu, kuri saņēmuši kredītus MUKGS ietvaros, bankas noraidījušas aizdevumu tieši nepamatotas kredītu normēšanas dēļ. Ziņojumā norādīts, ka uzņēmumiem, kuri kredītus izmantojuši apgrozāmā kapitāla palielināšanai, bijuši augstāki saistību neizpildes koeficienti.

### 3. informācija.

#### Kredītu garantiju shēmu piemēri

##### Apvienotās Karalistes (AK) Mazo uzņēmumu kredītu garantiju shēma (MUKGS)

AK Mazo uzņēmumu kredītu garantiju shēmu 1981. gadā izveidoja Tirdzniecības un rūpniecības departaments (TRD). Shēmas mērķis ir uzlabot kredītu pieejamību darbotiespējīgiem uzņēmumiem, kuri nevar saņemt tradicionālo finansējumu, jo tiem nav atbilstoša nodrošinājuma vai saimnieciskās darbības pieredzes, vai arī nav ne viena, ne otra. MUKGS sniedz garantijas banku un citu finanšu institūciju kredītu saņemšanai mazajiem uzņēmumiem, kuriem ir “dzīvotspējīgi” uzņēmējdarbības plāni, bet kuri nodrošinājuma trūkuma dēļ ir neveiksmīgi mēģinājuši iegūt tradicionālo kredītu.

Kredīti pieejami uz laiku no diviem līdz desmit gadiem par summu no 5000 līdz 100 000 mārciņām (250 000 mārciņu – ja uzņēmums darbojies ilgāk par diviem gadiem). MUKGS sniedz garantiju par 75% no kredīta summas. Par garantijas sniegšanu aizņēmējs maksā TRD 2% gadā no neatmaksātās kredīta summas. Kredīta komerciālie aspekti attiecas uz aizņēmēju un aizdevēju.

Apkopots no TRD tīmekļa lapas “Pakalpojumi mazajiem uzņēmumiem”. Buklets par MUKGS pieejams [http://www.dti.gov.uk/sflg/pdfs/sflg\\_booklet.pdf](http://www.dti.gov.uk/sflg/pdfs/sflg_booklet.pdf)

### EK MVU garantiju shēma

Eiropas Investīciju fonda (EIF) ietvaros EK vārdā darbojas dažādas garantiju programmas. MVU garantiju shēma tika ieviesta 1998. gadā kā daļa no Eiropas Savienības Izaugsmes un nodarbinātības iniciatīvas, kas ir plašākā MVU finansiālā atbalsta programma. 2001. gada decembrī Uzņēmumu daudzgadējās programmas 2001.–2005. gadam ietvaros EIF noslēdza jaunu līgumu ar EK. Šis līgums paplašina shēmu un attiecina to arī uz citiem finanšu instrumentiem un valstīm.

Latvijas Zemes un hipotēku banka ir kļuvusi par EIF starpnieku, padarot to tiesīgu sniegt garantijas MVU, sākot ar 2004. gadu.

Šīs shēmas ietvaros pieejami šāda veida finansējumi:

- EIF Kredītu garantijas, lai atbalstītu uzņēmumus, kuriem ir izaugsmes iespējas un kuros strādā ne vairāk par 100 darbiniekiem. Šo iespēju ietvaros EIF sniedz daļējas garantijas (tieši vai netieši), lai segtu aizdevumu portfeli. EIF sniedz garantijas līdz 50% no starpnieka saistībām (izņēmuma gadījumos – līdz 75%). Kredītu atmaksāšanas termiņš tiek noteikts līdz 10 gadiem.
- Garantijas mikrokredītu portfeliem, tiek sniegtas ļoti maziem uzņēmumiem, kuru darbinieku skaits nepārsniedz 10, lai mudinātu finanšu institūcijas vairāk iesaistīties šajā jomā, piedāvājot mazāka apmēra kredītus, kas proporcionāli paaugstina kredītu apkalpošanas izmaksas. EIF sniedz garantijas līdz 75% no starpnieka saistībām. Kredītu termiņš tiek noteikts līdz 5 gadiem.

Apkopots no EIF tīmekļa lapas. Programmas apraksts pieejams

[http://www.eif.eu.int/Attachments/productdocs/sme\\_gf\\_summary.pdf](http://www.eif.eu.int/Attachments/productdocs/sme_gf_summary.pdf)

### Ieteikumi MVU finansēšanas programmām

Teorija un prakse liecina, ka pat stabilos un efektīvos tirgos aizdevēji nepietiekamā apmērā izsniedz kredītus MVU. Garantiju shēmas, adekvāti risinot nodrošinājuma trūkuma problēmu, ar ko nākas saskarties MVU, meklējot finansējumu, atslago valsts budžetu.

Garantiju shēmas MVU ir labākas par valsts subsīdijām, jo subsīdētie aizdevumi tiešā veidā nerisina tirgus trūkumus. Procentu likmju subsīdiju piešķiršana būtībā ir tas pats,



kas uzņēmumam uzdāvināts zināms naudas daudzums. MVU attīstības kreditēšanas programma un LGA garantijas šajā ziņā ir divas pretējas shēmas: LGA prasa maksu par valsts garantijām, kamēr MVU attīstības kreditēšanas programma piešķir subsidētus kredītus. Tādējādi MVU attīstības kreditēšanas programma apvieno sevi gan politiku, kuras uzdevums ir labot iespējamās tirgus nepilnības finansējuma piešķiršanā, gan MVU tieša finansējuma nodrošinājumu.

Nav skaidra loģiska pamatojuma arī tam, kāpēc MVU finansēšana piesaistīta tikai vienai bankai – Latvijas Zemes un hipotēku bankai. MVU ir mērķa grupa daudzām bankām, kas atbilst visām prasībām, kuras izvirzītas, lai varētu saņemt MVU paredzēto finansējumu, tālāk sadalot to pieteikumiem, kas atbilst noteiktiem kritērijiem. Tas veicinātu konkurenci banku pakalpojumu sniegšanā MVU.

Skaidrāk jāformulē LGA statūti: tajos skaidri jānosaka veids, kā nepieļaut, lai uzņēmējs novirzītu risku uz garantētāju, bet pieprasītu no aizņēmēja pierādījumus, ka tas pilnībā jau ir izmantojis visu viņam pieejamo nodrošinājumu. Ja šāda prasība nav skaidri noteikta, aizņēmējs var vērsties pie LGA, pataupot viņam pieejamo nodrošinājumu tīri bankas finansētiem projektiem. Protams, atbildīgs par to, vai šā nosacījuma izpilde tiek pārbaudīta, ir aizdevējs, kā tas notiktu jebkurā parastā kredīta pārbaudes procesā.

LGA skaidri jādeleģē bankām lēmums par kredīta piešķiršanu. Tā kredīta pārbaudes funkcijai vajadzētu aprobežoties ar visu nepieciešamo dokumentu izskatīšanu, kā arī laiku pa laikam pārliicināties, vai bankas lēmumus pieņēmušas, ievērojot piesardzības principu.

Pieejamo pētījumu par Latvijas rūpniecību un politikas pasākumu analīze liek secināt, ka pastāv vairākas jomas, kurās būtu jāveic attiecīgi pētījumi, lai politikas ietvaros varētu pieņemt turpmākos lēmumus attiecībā uz ārējā finansējuma nodrošināšanu, kas nenāk no bankām. Iesakāmas šādas pētījumu jomas:

- tirdzniecības finansējuma un eksporta finansējuma pieejamība banku sektorā;
- uz MVU eksporta finansējumu attiecināmie likviditātes ierobežojumi;
- cita finansējuma (nevis banku) pieejamība – sākuma kapitāls un riska kapitāls;
- institucionālo risinājumu un mikrokredītu iespēju apskats.

## Institucionālais atbalsts MVU

Paplašinot savu uzņēmējdarbību, MVU neapšaubāmi nākas saskarties ar lielākām piešķaitām izmaksām. Pētījuma veikšanas laikā šajā sakarā nav bijis skaidras politikas, lai gan ir vērojamas atsevišķas iniciatīvas: atbalsts līdzdalībai gadatirgos un izstādēs, izveidots informācijas centrs, internetā pieejama datu bāze tirdzniecības veicināšanai. Turklāt aizvien aktīvāk tiek koordinēta MVU darbība – 2003. gadā tika nodibināta vienota organizācija – Latvijas Mazo un vidējo uzņēmumu un amatniecības sadarbības padome, kurā apvienojušās 26 Latvijas mazo un vidējo uzņēmumu, uzņēmēju un amatnieku organizācijas.

Tomēr MVU saskaras ar ļoti atšķirīgām institucionālām problēmām, jo šie uzņēmumi neveido homogēnu grupu: MVU dibināti, lai īstenotu dažādus mērķus. Daži MVU nepārprotami izveidoti, lai izmantotu iespējas eksporta tirgos – šādus piemērus varam atrast informācijas tehnoloģijas nozarē un mēbeļu ražošanā. Citi dibināti, lai sniegtu pakalpojumus vietējā tirgū, bet pēc vietējā tirgus iespēju izsmelšanas tie varētu orientēties arī uz eksportu.

Eksporta uzņēmumiem sniegtajam institucionālajam atbalstam būtu jāņem vērā MVU internacionalizācijas stratēģijas, lai formulētu konkrētus politikas mērķus un pasākumus. Pirms konkrētu politikas programmu izstrādes būtu jāveic pētījumi, lai izprastu, kā internacionalizējas pastavošie MVU. Jāveic pētījumi šādās jomās:

- lai noteiktu MVU kā starptautisko uzņēmumu piegādātāju lomu, kā arī MVU tiešo internacionalizācijas procesu. Tā, piemēram, tiek uzskatīts, ka pārlietu liels atbalsts eksportam varētu radīt situāciju, kad mazie uzņēmumi izdara pārāk lielas investīcijas eksporta aktivitātēs arī tur, kur nav brīvu tirgus nišu;
- lai novērtētu pastāvošā institucionālā atbalsta ietekmi uz starptautiskajām mārketinga aktivitātēm un reklāmas līdzekļu lietderīgumu, piemēram, atbalsts līdzdalībai starptautiskās izstādēs un tirdzniecības misijās, bezmaksas konsultāciju pakalpojumi u. tml.;
- lai noteiktu atbilstošās institucionālā atbalsta mērķa grupas. Daži empīriskie pētījumi liecina, ka tradicionālais uzskats par to, ka uzņēmumi internacionalizējas pakāpeniski, nav viennozīmīgi empīriski pierādāms.<sup>33</sup> Aizvien palielinās to uzņēmumu skaits, kuri jau no paša dibināšanas brīža ir orientēti uz starptautisko tirgu. Šādos gadījumos tas, vai šādu jaundibinātu uzņēmumu eksporta aktivitātes būs

<sup>33</sup> Sk. *Etemad* un *Wright* (2003) sniegto literatūras apskatu.

veiksmīgas, lielā mērā atkarīgs no uzņēmuma īpašnieka izglītības, pieredzes, kompetences, resursiem un plāniem. Tādēļ izglītības attīstība varētu būt viens no pasākumiem, kas vistiešākajā veidā ietekmētu tādu jaunu uzņēmumu veidošanos, kas būtu vairāk orientēti uz starptautiskiem tirgiem.

### Vispārīgi MVU politikas ieteikumi

Politikai MVU interesēs būtu jāattiecas uz visām tautsaimniecības nozarēm un tām būtu jābūt vērstām uz skaidri formulētu mērķu sasniegšanu – piemēram, tādu jaunu uzņēmumu skaita palielināšanos, kas nodarbojas ar savas produkcijas un pakalpojumu eksportu, uzņēmēju vadības prasmju paaugstināšanu, uzņēmumu reģistrācijas ilguma/izmaksu samazināšanu, eksporta finansēšanas veidu atrašanu utt.

Ticoties sasniegt šos mērķus, valstij nevajadzētu mēģināt aizstāt tirgus mehānismus – tā nevar piespiest cilvēkus dibināt jaunus uzņēmumus vai strādāt produktīvi. Tomēr tā var samazināt uzņēmējdarbības izmaksas vai palīdzēt rast risinājumus tur, kur tirgum tas nav izdevies. Minētās politikas mehānismi jāizstrādā, norādot skaidrus kritērijus to iedarbības novērtēšanai un nosakot skaidru novērtējuma procedūru.

Vislielākos šķēršļus MVU ienākšanai tirgū ir radījušas valdības – noteikumu, ierobežojumu, juridisko formalitāšu, nodokļu un korupcijas veidā.<sup>34</sup> Ekonomiskie pētījumi liecina, ka mākslīgie šķēršļi, kas jāpārvar, lai ienāktu tirgū, mudina izdomas bagātus cilvēkus investēt pastāvošās sistēmas izmantošanā, nevis sabiedrībai derīgās inovācijās. Īpaši grūti valdības veidotos šķēršļus pārvarēt MVU – tie ir mazāk pieredzējuši un tiem ir mazāk resursu nekā lielajiem uzņēmumiem, kuri var atļauties termiņu nokavēšanu, algot advokātus, dot kukuļus un ziedot partijām.<sup>35</sup> Līdz ar to pirmais un vissvarīgākais ieteikums ir samazināt MVU uzņēmējdarbības izmaksas.

<sup>34</sup> *Acs et al* (1997).

<sup>35</sup> Sk. *Murphy, M. et al* (1993).

## 4. ĀTI LOMA RŪPNIECĪBAS KAPACITĀTES PAAUGSTINĀŠANĀ

ĀTI ir liela nozīme kapitāla izveidē pārejas perioda valstīs. Empīriskie pētījumi liecina, ka ĀTI, vietējo kredītiestāžu aizdevumi un vietējie kapitāla tirgi ir galvenie kapitāla finansēšanas avoti.<sup>36</sup> To Vācijas uzņēmumu aptauja, kas laika posmā no 1989. gada līdz 2001. gadam bija veikuši investīcijas Centrālajā Eiropā un Austrumeiropā<sup>37</sup>, tika atklāts, ka vairāk nekā 70% Vācijas tiešo investīciju ārvalstīs bija finansētas no šo uzņēmumu pašu līdzekļiem vai arī no Vācijas bankām saņemtiem aizdevumiem. Turklāt plaši izplatīts uzskats, ka ārvalstu tiešās investīcijas ir izdevīgas valstīm, kas saņem finansējumu, jo tās tieši un netieši ietekmē šo valstu ekonomiku.

### 4.1. ĀTI tiešā ietekme

Ārvalstu uzņēmumu, kuri investē attīstības valstīs, tiešā pozitīvā ietekme ir tāda, ka salīdzinājumā ar vietējiem uzņēmumiem tiem bieži ir labāka vadības prasme, reputācija un tehnoloģiskā kompetence. Starptautiskie uzņēmumi, kas nosaka ĀTI, bieži ir produktīvāki par vietējiem uzņēmumiem – šo uzņēmumu konkurētspēja ļauj tiem paplašināt savu darbību starptautiskā mērogā.

Empīriskā literatūra par ĀTI pozitīvo ietekmi uz tautsaimniecību kopumā kļūst arvien vairāk pieejama, tomēr tās liecības bieži ir fragmentāras (grūti noteikt šo ārvalstu investīciju ietekmi starpnozaru jomās) vai pretrunīgas. Turklāt ĀTI ietekmi vēl grūtāk paredzēt, nekā noteikt.

---

<sup>36</sup> *Krkoska* (2001).

<sup>37</sup> Aptverti 62 investīciju projekti, kas īstenoti šajā posmā, tie pēc apjoma atbilst 45% no visām Vācijas ĀTI. Sk. *Lorentowicz et al* (2002).

## 4.2. ĀTI netiešā ietekme

ĀTI var pozitīvi ietekmēt atbalsta saņēmējas valsts tirgu vienā un tajā pašā nozarē vai saskarozarēs. Šo netiešo ekonomisko ietekmi nosaka vairāki faktori.

Pirmkārt, vietējie uzņēmumi var apgūt un atdarināt attiecīgo tehnoloģiju vai noligt darbiniekus, kas ir strādājuši ārvalstu kapitāla uzņēmumos. Tādējādi ĀTI rada iespēju tās pašas nozares vietējiem uzņēmumiem pārņemt gan zināšanas, gan tehnoloģiju. To var arī apgūt, izmantojot piegādātāja un pircēja attiecības, kas saista vietējos uzņēmumus ar ārvalstu kapitāla uzņēmumu.

Otrkārt, ĀTI palielina konkurenci vietējā tirgū un tādējādi aug arī vietējo uzņēmumu motivācija ieviest jaunas tehnoloģijas un procesus. Šī konkurences ietekme ir atkarīga no vietējo uzņēmumu tehnoloģiskā līmeņa un cilvēkresursu kvalitātes, t. i., vai tie ir spējīgi pieņemt ārvalstu konkurenta izaicinājumu. Ja tehnoloģiju atšķirība nav liela un ir labi attīstīti cilvēkresursi, augošā konkurence var stimulēt vietējo uzņēmumu produktivitātes izlīdzināšanos.

Starptautisko un vietējo uzņēmumu savstarpēji saistītas tehnoloģijas rada netiešu pozitīvu ekonomisko ietekmi. Tādējādi maz ticams, ka “vakuumā” ĀTI varētu paaugstināt citu tautsaimniecības nozaru produktivitāti.<sup>38</sup>

Daudzu konkrētu gadījumu izpēte liecina par ĀTI papildu ekonomisko ietekmi, tāpat – par iespējamu pozitīvu netiešo iedarbību, bet, diemžēl, sniedz maz informācijas par šīs iedarbības jomu un to, cik bieži tā novērojama.

Nesen veikto ĀTI pētījumu vidū, kuros aplūkots Baltijas reģions, ir *Smarzynska* (2002) pētījums par ĀTI ietekmi uz Lietuvas rūpniecību un *Lorentowicz et al* (2002) pētījums, kurā analizēti faktori, kas veicina Vācijas investīcijas šajā reģionā.

Pētījums par Lietuvas rūpniecību liecina, ka Lietuvas uzņēmumu produktivitāte pozitīvā nozīmē atbilst iespējamo kontaktu daudzumam ar starptautiskiem uzņēmumiem (neatkarīgi no tā, vai tie fiziski atrodas Lietuvā), bet nav saistīta ar starptautisko uzņēmumu klātbūtni tajā pašā nozarē.

*Lorentowicz et al* (2002) pētījums par Vācijas investoriem Austrumeiropā liecina, ka vismaz 45% visu investīciju projektu atbilst attīstīto vai augsto tehnoloģiju kategorijai (ko raksturo *R&D* īpatsvars produkcijā), spriežot pēc mātes uzņēmuma izmaksu

<sup>38</sup> *Blomström M., S. Globerman, A. Kokko* (1999).

struktūras. Šis pats pētījums arī liecina, ka tehnoloģiju, kura importēta vismaz pusē projektu, ir grūti atdarināt, tomēr tikai mazāk par ceturto daļu Vācijas finansēto projektu uzrādīja jebkādu tehnoloģisko pārākumu pār saviem konkurentiem valstīs, kas saņēmušas investīcijas.

### 4.3. ĀTI veidi

Kas liek uzņēmumiem uzsākt darbību ārvalstu tirgos? *Dunning* (1983) izšķir četrus šādus ārvalstu investīciju veidus:

- uz jaunu tirgu orientētas ĀTI, lai piedāvātu preces vietējā un reģionālajā tirgū. Šo ĀTI veidu dēvē arī par horizontālajām investīcijām, jo notiek attiecīgajam uzņēmumam līdzīgu ražotņu izveide valstīs, kas saņem investīcijas;
- uz resursiem vai aktīviem orientētas ĀTI meklē dabas resursus, izejvielas un zemas ražošanas izmaksas. Šādi apsvērumi ir pamatā daudziem ĀTI projektiem, kas paredzēti eksportam. Tās tiek dēvētas par vertikālajām ĀTI, jo prasa pārvietot daļu ražošanas procesa uz citu vietu, nevis vienkārši to dublēt;
- uz efektivitātes paaugstināšanu orientētas ĀTI iegūst no mēroga un vēriena efektiem, saņemot labumu no saimnieciskās darbības ģeogrāfiski atšķirīgās vietās ar kopēju pārvaldību;
- uz stratēģiskiem aktīviem orientētas ĀTI tiek veiktas, lai iegādātos ārvalstu korporāciju aktīvus, tādējādi veicinot investoru ilgtermiņa stratēģisko mērķu sasniegšanu.

Lielākā daļa ĀTI pasaulē ir horizontālās jeb uz jauniem tirgiem orientētas. Kā minēts iepriekš, šāds ĀTI veids tautsaimniecībai var būt izdevīgs arī tad, ja neņem vērā to pozitīvo ietekmi uz nodarbinātību, maksājumu bilanci un, iespējams, nodokļu ieņēmumiem – tām var būt netieša pozitīva ietekme arī uz pārējo ekonomiku.

### 4.4. ĀTI noteicošie faktori

Uz jauniem tirgiem orientētas ĀTI īpaši ir atkarīgas no tirgus lieluma. Tiek uzskatīts, ka ekonomikas atvērība arī ir pozitīvi saistīta ar ĀTI, jo tās efektīvi paplašina ekonomiku<sup>39</sup>. Tādi faktori kā resursi, darbaspēka izmaksas, kvalifikācija un citi motivē uz resursiem un aktīviem orientētas ĀTI.

<sup>39</sup> *Caves* (1996).

Pētījumi rāda, ka ārvalstu uzņēmumus piesaista galvenokārt tādi ekonomiskie faktori kā tirgus lielums, darbaspēka iemaņu līmenis, infrastruktūras pieejamība, tirdzniecības politika, politiskā un makroekonomiskā stabilitāte un saņēmējas valsts valdības piedāvātie stimuli.<sup>40</sup> Aglomerējošās ekonomikas efekti norāda, ka attiecīgajā reģionā jau uzkrātās investīcijas piesaista aizvien vairāk jaunu investīciju, pateicoties to radītajai netiešajai pozitīvajai ietekmei, piemēram, zināšanu pārņemšanai, specializēta darbaspēka pieejamībai un plašākam izejvielu piedāvājumam.

Politiskā un ekonomiskā riska rādītāji, kas raksturo mikroekonomisko stabilitāti (izaugsmi, inflāciju, valūtas maiņas risku), institucionālo stabilitāti (uz ĀTI vērstu rīcību, nodokļu režīmiem, likumdošanas aktu caurspīdīgumu un korupcijas apmēru) un politisko stabilitāti, visi ietekmē ĀTI pieplūdumu. Pastāv uzskats, ka labas institūcijas palīdz piesaistīt vairāk investīciju, ja pārējie rādītāji ir līdzīgi. Piemēram, tiek proponēts, ka saņēmējā valstī pastāvošā korupcija ievērojami kavē investīciju pieplūdumu.

Daudzās valstīs tiek izmantoti tādi investīciju stimuli kā subsīdijas un nodokļu atvieglojumi, kaut gan liecības par veiksmīgu rezultātu ir ļoti dažādas. Nav visaptverošu datu par stimulu izmantošanu, tomēr kā piemēru no 20. gs. deviņdesmitajiem gadiem var minēt *Dow Chemical*, kas saņēma 6,8 miljardus ASV dolāru par investīcijām Vācijas naftas ķīmijas rūpniecībā. Tas ir lielākais saņemtais stimuls, kāds piešķirts par vienu radīto darba vietu – 3,4 miljoni ASV dolāru. Citu piemēru vidū var minēt *Hyundai*, *LG*, *Ford* un *Dupont* stimulus AK 20. gs. deviņdesmito gadu beigās.<sup>41</sup>

Vairākas starptautiskās politikas iniciatīvas cenšas ierobežot šādu stimulēšanu. ES Lisabonas stratēģija aicina pakāpeniski samazināt atbalstu konkrētām nozarēm. Pasaules tirdzniecības organizācijas (PTO) noteikumi arī paredz ierobežojumus attiecībā uz konkrētām subsīdijām atbilstoši PTO līgumam par subsīdijām un kompensācijas pasākumiem.

## 4.5. ĀTI Latvijā

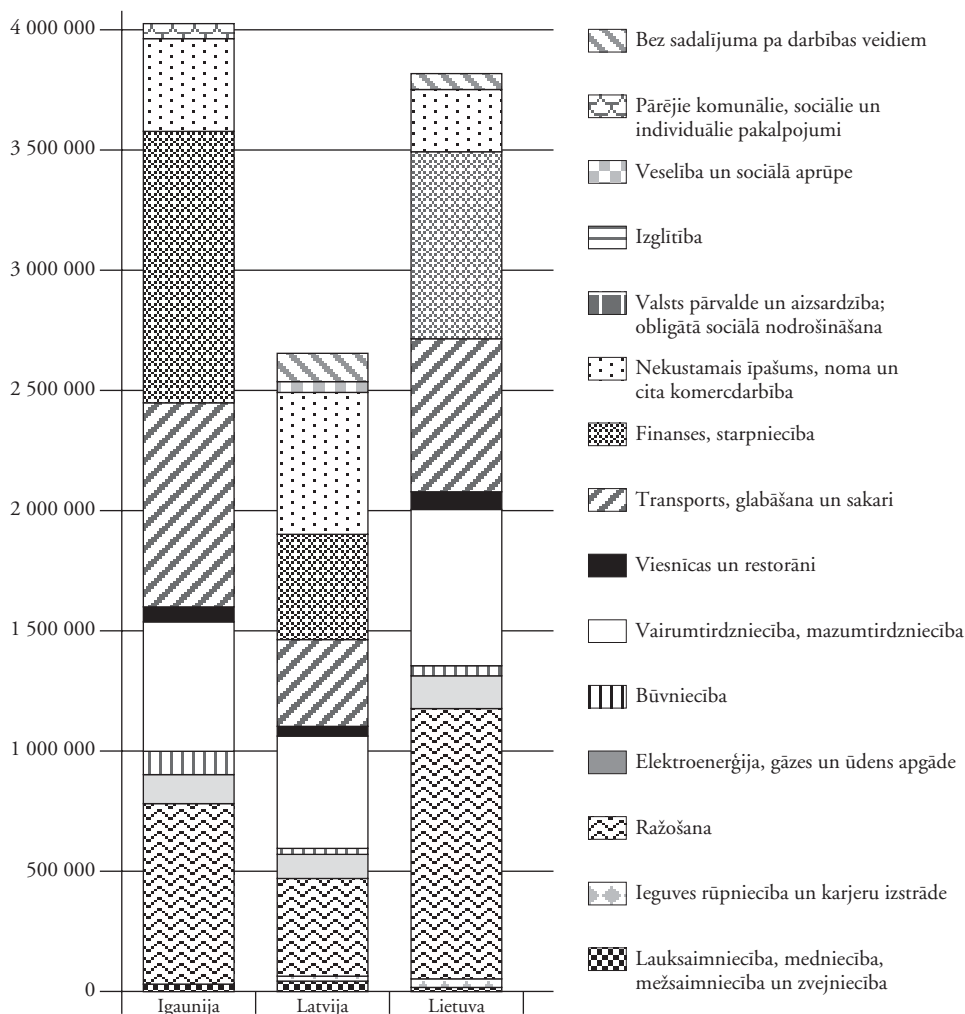
ĀTI īpatsvars IKP no 1993. līdz 2001. gadam Latvijā ir augstāks nekā vidēji Centrāl- Eiropā: tas sasniedz 28% no IKP salīdzinājumā ar Centrāl- Eiropas vidējo rādītāju, proti, 19%. Līdz 2002. gadam Latvija ārvalstu investīcijās uz vienu iedzīvotāju saņēmusi 1100 ASV dolāru. Šis rādītājs ir ļoti līdzīgs ĀTI līmenim Lietuvā, kas ir 1000 ASV dolāru uz vienu iedzīvotāju, bet ievērojami zemāks par Igaunijas ĀTI rādītāju – 2800 ASV dolāru uz vienu iedzīvotāju.

<sup>40</sup> *Blomström M., A. Kokko* (2003).

<sup>41</sup> *UNCTAD, World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, 204.–205. lpp.

Latvijas tirgus ir mazs, un ievērojams apjoms ārvalstu investīciju tika koncentrēts, lai apmierinātu šā mazā tirgus pieprasījumu. Tās nozares, kas saņēma vislielākās ārvalstu investīcijas, bija vietēja rakstura tajā ziņā, ka to produkciju patērēja Latvijas iedzīvotāji un tā netika eksportēta. Investīcijas iekļuva tādā nozarēs kā tirdzniecība (mazumtirdzniecības veikalu ķēdes), finansēs (bankas) un būvniecībā (pēdējā laikā vērojama komerciālā nekustamā īpašuma attīstība).

4. attēls. Uzkrātās ĀTI 2002. gada beigās, ĀTI īpatsvars pa nozarēm



Avots: Valstu Centrālās bankas, 2002.



Nākamajā tabulā sniegtā informācija liecina, ka tikai viens no desmit lielākajiem investoriem nav bijis orientēts uz vietējā pieprasījuma apmierināšanu (un šīs investīcijas ieguldītas naftas tranzītā).

3. tabula. Lielākie investori Latvijā 2001. gada beigās

Latvijas uzņēmums	Nozare	Ārvalstu investors	Valsts	Kopējās investīcijas, milj. USD
<i>Lattelekom</i>	Telekomunikācijas	<i>Tilts Communications Als</i>	Somija	155,61
Latvijas Unibanka	Finanses	<i>Skandinaviska Enskilda Banken</i>	Zviedrija	136,33
Hansabanka	Finanses	<i>Als Hansapank</i>	Igaunija	106,99
Latvijas Mobilais Telefons	Telekomunikācijas	<i>Telia AB / Sonera</i>	Somija/ Zviedrija	66,21
<i>Latrostrans</i>	Naftas produktu tranzīts	<i>Transņefteprodukt Als</i>	Krievija	62,55
<i>SIA Linstow Varner</i>	Nekustamais īpašums	<i>Varner Gruppen AS, ICA Abold AB, Linstow ASA</i>	Norvēģija	56
<i>Domuss</i>	Nekustamais īpašums, apdrošināšana	<i>New Century Holding</i>	ASV	45,3
TELE2 Ltd.	Telekomunikācijas	Tele 2 AB	Zviedrija	40
Pirmā Banka	Banku pakalpojumi	<i>Norddeutsche Landesbank (NORD/LB)</i>	Vācija	38,94
<i>Stockmann Centrs</i>	Mazumtirdzniecība	<i>Stockmann AB Oy/ Rautakirja Oy</i>	Somija	38

Avots: Latvijas Attīstības aģentūra.

Vairākas tirdzniecības plūsmu un ĀTI analīzes liecina, ka 91% Latvijas eksporta 2002. gadā nodrošināja rūpniecība, bet gada beigās šī nozare bija saņēmusi tikai 16% visu ĀTI. Tomēr ir fakts, ka rūpniecībā ienākošās ārvalstu investīcijas lielā mērā koncentrētas tajās jomās, kurās tiek nodrošināts vislielākais eksporta īpatsvars. Nozares ar lielāko eksporta īpatsvaru norādītas 4. tabulā:

## 4. tabula. Nozaru īpatsvars kopējā eksportā

Nozare	2001	2002
Koksnes, koka un korča izstrādājumu ražošana, izņemot mēbeles	27%	35%
Metāla ražošana	10%	11%
Pārtikas produktu un dzērienu ražošana	9%	9%
Apģērbu ražošana; kažokādu apstrāde un krāsošana	8%	9%
Ķīmisko vielu un to izstrādājumu ražošana	6%	8%
Tekstilizstrādājumu ražošana	7%	6%

Avots: Latvijas Centrālā statistikas pārvalde.

5. tabulā atspoguļotas rūpniecības nozares, kuras 2002. gadā bija saņēmušas visvairāk ārvalstu tiešo investīciju (procentos no kopējām uzkrātām ĀTI ražošanā 2002. gada beigās).

## 5. tabula. ĀTI īpatsvars pa nozarēm

Nozare	ĀTI īpatsvars, 2002
Koksnes, koka un korča izstrādājumu ražošana, izņemot mēbeles	22%
Metāla ražošana	6%
Pārtikas produktu un dzērienu ražošana	23%
Apģērbu ražošana; kažokādu apstrāde un krāsošana	3%
Ķīmisko vielu un to izstrādājumu ražošana	9%
Tekstilizstrādājumu ražošana	9%

Avots: Latvijas Centrālā statistikas pārvalde.

### Latvijas ĀTI modeļa salīdzinājums ar Centrālo Eiropu un Austrumeiropu

ĀTI Latvijā ir galvenokārt divu veidu: ĀTI pakalpojumu nozarēs –, piemēram, investīcijas finanšu pakalpojumos, mazumtirdzniecībā un viesnīcās, un daļēji uz tirgu un

resursiem orientētās ĀTI pārtikas rūpniecībā, kā arī uz resursiem un aktīviem orientētās ĀTI kokapstrādē un tekstilrūpniecībā.

Šāds ĀTI modelis nav pretrunā ar vispārējo Centrālās Eiropas un Austrumeiropas modeli. *Mayhew* (1998) atzīst, ka ārvalstu uzņēmumi (Centrālajā Eiropā un Austrumeiropā) "...bijuši vieni no aktīvākajiem, pieprasot savu interešu aizsardzību". Attiecībā par importētajām automašīnām viņš min ievedumtas, kas ir augstākas par vidējām tajās valstīs, kurās ar automobiļu rūpniecību ir ienākušas ĀTI, piemēram, Polijā, Ungārijā un Rumānijā. Tādējādi mazais tirgus apjoms izskaidro mazo ĀTI īpatsvaru rūpniecībā Baltijas valstīs un apstiprina viedokli, ka ĀTI Centrālās Eiropas un Austrumeiropas valstu rūpniecībā vismaz daļēji ir bijušas orientētas uz jauniem tirgiem.

Centrālās Eiropas un Austrumeiropas valstīs ieplūdušās ĀTI saistītas ar samērā vienkāršām tehnoloģijām (līdzīgi kā Spānijā un Portugālē), bet mazāk – ar augstajām tehnoloģijām, kas ieplūda Īrijā. A. Vanags (2003) sniedz interesantu Latvijas ĀTI analīzi atbilstoši vienkāršajām un augstajām tehnoloģijām.<sup>42</sup> Viņš lēš, ka tikai 14% Latvijas rūpniecībā ienākušo ĀTI tika ieguldītas augstas tehnoloģijas nozarēs, 15% – vidēja līmeņa tehnoloģiju nozarēs, bet atlikušais 71% – vienkāršo tehnoloģiju nozarēs.

*Bevan* un *Estrin* (2000) veiktā to faktoru empīriskā analīze, kas ietekmējuši ĀTI plūsmu uz pārejas perioda valstīm, liecina, ka Baltijas valstīs par spīti to zemajam kredītreitingam (visticamāk – tirgus apjoma un ģeopolitiskās vēstures dēļ) saņem vairāk ĀTI, nekā to varētu sagaidīt to tirgus rādītāju dēļ. Šis pētījums arī atklāja, ka paziņojumiem par drīzu iestāšanos ES<sup>43</sup> ir bijusi tieša ietekme uz ĀTI plūsmu ES kandidātvalstīs, t. sk. Baltijas valstīs. Tas varētu norādīt, ka dažas konkrētu notikumu (piemēram, iestāšanās ES) ietekmes mēdz parādīties pirms pašiem notikumiem.

Kāda uz nākotnes notikumiem attiecināma hipotēze saistībā ar Baltijas reģiona attīstību varētu izskanēt tā, ka Krievijas uzņēmumi aizvien aktīvāk mēģinās iegūt pieeju ES tirgiem, izmantojot Baltijas valstīs par darbības platformu. Līdzīgi Īrijas pieredzei ar ASV uzņēmumiem. Baltijas valstīs prot krievu valodu, Krievijai un Baltijas valstīm ir kopīga

<sup>42</sup> Ķīmiskā rūpniecība, elektroiekārtu ražošana, optisko instrumentu ražošana un autobūve uzskatāmas par augstas tehnoloģijas nozarēm. Vidējas tehnoloģijas nozarēs ietilpst kokapstrāde, naftas produktu, gumijas produktu, plastmasas, metālizstrādājumu, nemetāla izstrādājumu ražošana un transporta aprīkojuma izgatavošana. Pārējās rūpniecības apakšnozares uzskatāmas par zemas tehnoloģijas nozarēm. (*Eurostat: R&D and Innovation Statistics; Ninth EEA Working Party Meeting-Luxembourg, 16–18 October, 2000*).

<sup>43</sup> Kopenhāģenas kritēriji 1993. gadā, Esenes pirmsiestāšanās stratēģija 1994. gadā, Madrides lēmums paplašināt ES 1995. gadā un "Agenda 2000", kurā noteikti divi paplašināšanās posmi, 1997. gadā.

vēsture, un tās atrodas kaimiņos. Cik ātri tas varētu notikt, ir atkarīgs no tā, kā Krievijā attīstīsies rūpniecības nozares, kas nebalstās uz dabas resursiem. Viens no šādiem piemēriem ir “Latvijas Balzams”, kas ražo *Stolichnaya* un *Moskovskaya* degvīnu Eiropas un ASV tirgiem – Latvijas uzņēmums, kuru pēc tam, kad Krievijā vairs nebija iespējama šo marku ražošana, nopirka *S.P.I.* koncerns.

## 4.6. Citu valstu pieredze pēc iestāšanās ES

### Īrija

Kopš 20. gs. astoņdesmito gadu beigām Īrija ir piedzīvojusi žilbinošu ekonomisko izaugsmi. Tās NKP uz vienu iedzīvotāju ir palielinājies no mazāk par 65% no AK līmeņa 1990. gadā līdz AK un ES vidējam līmenim šodien. ĀTI bija izšķiroša loma Īrijas attīstības pavērsienā. Galvenie faktori, kas noteica ĀTI plūsmu, bija zemais uzņēmumu ienākuma nodoklis, ASV investīcijas, ko piesaistīja angļu valodā runājošais darbaspēks, liberālā darba likumdošana un darbaspēka kustība, kā arī ES struktūrfondu piešķirtais finansējums.

*Barry* (2002) analizē Īrijas ĀTI modeli kopš 20. gs. piecdesmitajiem gadiem un atzīmē, ka pirms iestāšanās ES ĀTI Īrijai nāca galvenokārt no AK un Rietumeiropas, bija orientētas uz vietējo tirgu un izvietotas vienkāršo tehnoloģiju nozarēs. Pēc Īrijas iestāšanās ES šis modelis ir mainījies.

ĀTI Īrijā šobrīd izvietotas uz eksportu orientētās nozarēs, kam raksturīgs augsts *R&D* izmaksu komponents. Ārvalstu kapitāla uzņēmumi algo lielāku īpatsvaru kvalificēta darbaspēka nekā vietējie rūpniecības uzņēmumi un maksā tam lielākas algas nekā vietējie rūpniecības uzņēmumi.

Pamatojoties uz Īrijas pieredzi, *Barry* (2002) izdara divus secinājumus, kas būtu jāņem vērā jaunajām ES dalībvalstīm:

1. Salīdzinošo priekšrocību rādītāju izmantošana attiecībā uz tirdzniecību var radīt maldinošas prognozes par valsts tautsaimniecības specializācijas modeli nākotnē. Īrijas gadījumā salīdzinošo priekšrocību analīze, uz ko norādīja eksports, būtu prognozējusi, ka valsts pārspecializēsies no ķīmiskās rūpniecības, metālrūpniecības un mašīnbūves uz tādu nozari kā pārtikas rūpniecība.
2. Iestāšanās ES ietekme uz ĀTI Īrijā *a priori* bija neskaidra, jo vienlaikus ar atvieglotajiem Īrijas eksportam uz ES tā zaudēja atvieglotos noteikumus attiecībā uz tirdzniecību ar AK. Autors apgalvo, ka iestāšanās ES ir palielinājusi ārvalstu investoru palāvību, jo nodrošina iespēju sūdzēties ne tikai attiecīgās valsts tiesā, bet arī ES tiesās, kā arī tirdzniecības politikas pasākumu neatgriezeniskumu.

Īrijas gadījums varbūt ir ārkārtējs tajā ziņā, ka 50% tās rūpniecības produkcijas tiek eksportēta, bet uz eksportu orientētas ĀTI ir veids, kas varētu tikt sagaidīts jaunajās dalībvalstīs, tām turpinot integrēties ES.

## Portugāle

Visā Dienvidēiropā konverģence ir pozitīva, turklāt visstraujāk no šīm valstīm ES līmenim tuvojas Spānija, bet vislēnāk – Grieķija. ĀTI ir nozīmīga loma šajā ekonomiskās attīstības izlīdzināšanas procesā. Portugāles IKP uz vienu iedzīvotāju ir audzis no 55% (vidējais ES rādītājs) līdz 71,8% 1999. gadā. Tomēr vispārējās ĀTI plūsmas 20. gs. deviņdesmitajos gados bija nestabilas. ĀTI Portugālē orientētas uz eksporta attīstību un tiek veiktas galvenokārt vidēja līmeņa tehnoloģiju nozarēs – transporta līdzekļu ražošanā (*Ford – Volkswagen* projekts) un mehānisko un elektrotehnisko iekārtu izgatavošanā.

Portugāles tirdzniecības priekšrocību izpēte saistībā ar Latviju ir ļoti interesanta. Līdzīgi Īrijas pieredzei Portugāles lielākās priekšrocības nemaz neizrādījās tik noderīgas nākotnes specializācijas modeļa prognozēšanai. Portugāles klajo priekšrocību struktūra norādīja uz zināmiem sasniegumiem tekstilrūpniecībā, apģērbu šūšanā un koksnes un korķa izstrādājumu ražošanā, bet neizdevīgāka situācija tai bija tādās nozarēs kā metālizstrādājumu un transporta līdzekļu ražošana.<sup>44</sup> Desmit gadu pēc iestāšanās ES Portugāle zaudēja savas priekšrocības tajās nozarēs, kurās tās bija iepriekš, savukārt mazinājās neizdevīgā situācija nozarēs, kurās tai nekādu priekšrocību nebija. ĀTI daļēji tika virzītas uz nozarēm, kurās agrāk Portugālei nebija redzamu priekšrocību.

### 4. informācija.

#### Nozaru izvietojuma tendences Eiropā

ĀTI ir cēlonis valstu produkcijas struktūru izmaiņām. EK Ekonomikas un finanšu lietu ģenerāldirektorātam sagatavotajā ziņojumā “Eiropas rūpniecības nozaru izvietojums” tiek analizēts valstu īpatsvars atsevišķu nozaru kopējā produkcijā. Ziņojumā secināts, ka Eiropas rūpniecība, sākot no 20. gs. astoņdesmitajiem gadiem, piedzīvo diverģenci, kas visspilgtāk izpaužas Īrijas un Somijas augsto tehnoloģiju attīstībā un to nozaru attīstībā, kurās nepieciešams augsti kvalificēts darbspēks.

<sup>44</sup> Lima (2000).

Pētījumā sniegtā ekonometriskā analīze norāda, ka valstu specializācija ES ietvaros kopumā atbilst to priekšrocībām. Tas tā notiek, jo ekonomiskie pamatrādītāji nosaka attiecīgo izvietojumu.

Vēl konkrētāk pētījums norāda, ka:

- *R&D* ietilpīgu nozaru atrašanās vietas aizvien vairāk ir atkarīgas no zinātnieku skaita;
- to nozaru atrašanās vietas, kurās mazāk tiek izmantots roku darbs, joprojām ir jutīgas attiecībā uz valstu darbaspēka īpatsvaru ar vidējo un augstāko izglītību;
- nozares, kurās pastāv izteiktas saiknes ar iepriekšējiem un nākamajiem ražošanas procesa elementiem, ir jutīgas attiecībā uz valstu atrašanos centrā vai perifērijā. Citiem vārdiem, uzņēmumi vēlas atrasties tur, kur ir pircēji un kur tiem ir pieeja piegādēm. Lēmums par atrašanās vietu tiek pieņemts atkarībā no saikņu stipruma ar piegādātājiem un/vai pircējiem;
- nozares ar lielākiem ražošanas mēroga guvumiem ir tendētas atrasties centrālajos reģionos;
- pakalpojumu nozares kļūst aizvien izkliedētākas.

Politikai ir noderīgs šāds pētījuma secinājums: nozaru attīstība ir atkarīga no tā, cik pieejami ir tajā izmantotie resursi (cilvēkresursi, kapitāls, infrastruktūra un citi), un tāpēc valsts politikai jāpanāk attiecīgo resursu attīstīšana, nevis jāmēģina nozari piesaistīt tiešā veidā. To izskaidro piemērs, ka augsto tehnoloģiju nozaru attīstība Īrijā 20. gs. deviņdesmitajos gados notika nepieciešamo rūpniecības faktoru esamības dēļ, bet nevis tikai ĀTI politikas dēļ.

“Īrijas augsto tehnoloģiju politika var ietekmēt augsto tehnoloģiju uzņēmumu atrašanos Īrijā. Taču salīdzinājumā ar Portugāli Īrijā ir divas reizes vairāk iedzīvotāju vecumā no 25 līdz 59 gadiem, kuriem ir vismaz vidējā izglītība. Atbilstošas kvalifikācijas darbaspēka pieejamība ir nozīmīgs faktors izvietojuma modelī (un mūsu regresīvās analīzes rezultāti to apliecina), tāpēc atšķirību starp Portugāles un Īrijas pieredzi var izskaidrot ar šo faktoru tikpat labi, kā ar ar Īrijas augsto tehnoloģiju politiku.”

Apkopots pēc *K. H. Midelfart-Knarvik, H. G. Overman, S. J. Redding and A. J. Venables. The Location of European Industry, report prepared for the DG for Economic and Financial Affairs of the European Commission, 2000.*

## 4.7. Ieteikumi ĀTI politikai

ĀTI piesaistīšana ir viens no skaidriem Latvijas politikas mērķiem. 2003. gadā Latvijas Attīstības aģentūras centienus ĀTI piesaistē pastiprināja tajā strādāt sākušie nozaru eksperti un darboties spējīgas pārstāvniecības ārzemēs.

Politikas instrumentus ĀTI piesaistei var iedalīt divās kategorijās: pirmkārt, tajos, kuru mērķis ir piesaistīt ĀTI valstij, un, otrkārt, tajos, kas palīdz ĀTI labumus novirzīt vietējo nozaru attīstībā. Kā atklājusi šajā nodaļā atspoguļotā analīze, ĀTI plūsmas ietekmē virkne faktoru, no kuriem daudzi nav iekļauti ĀTI politikā tikai pēc būtības, bet attiecas uz ekonomiskās attīstības pamatrādītājiem.

Attīstības aģentūru kapacitātes uzlabošana ir viens no veidiem, kā piesaistīt ārvalstu investīcijas. Valstis nereti sacenšas par starptautisko uzņēmumu investīcijām.<sup>45</sup> Latvija par starptautiskajām investīcijām konkurēs ar savām kaimiņvalstīm. Attīstības aģentūrām būs jādara viss iespējamais, lai mazinātu informācijas nevienmērību attiecībā uz iespējamajiem investīcijas saņēmējiem tirgiem, ar ko varētu nākties saskarties potenciālajiem investoriem.

Svarīgi, lai attīstības aģentūras iesaistītos līgumos par labākas pieredzes apmaiņu un konsultāciju projektos, kuru pamatā ir labākā pieredze. Īrijas Attīstības aģentūras vadītāji, kas konsultēja Kostariku par tās ĀTI stratēģiju, ir atzinuši – ja viņi nepiedalītos potenciālo konkurentu apmācībā, atrastos daudzas citas starptautiskās konsultāciju aģentūras, kas to izdarītu.<sup>46</sup>

Kā minēts iepriekš, valsts stimuliem ir nozīme ārvalstu investīciju piesaistē. Tomēr, pirms tiktu ieviesta jebkāda aktīva, uz ārvalstu tiešo investīciju piesaisti vērsta politika, būtu jāuzdod jautājums, vai paredzami pasākumu rezultātā iegūtie labumi būs vismaz tikpat lieli kā attiecīgās izmaksas. *Blomström* un *Kokko* (2003) savā apskatā secina, ka ir grūti noteikt, kādos gadījumos un kā rodas netieša pozitīvā ekonomiskā ietekme, līdz ar to ir arī grūti “izvēlēties uzvarētājus”, turklāt rodas papildu iespējas korupcijai.

Vēl viena problēma, kas saistās ar ĀTI veicinošajiem pasākumiem, ir tā, ka, lai šie stimuli veicinātu labklājības attīstību, tiem jābūt mazākiem par ĀTI rezultātā gūtajiem labumiem, bet paredzēt un kvantitatīvi noteikt šādus labumus ir ļoti grūti.

<sup>45</sup> Piemēram, par *Intel* pusvadītāju rūpnīcu cīņās 4 valstis – uzvarētāja bija Kostarika.

<sup>46</sup> *Barry* (2002).

Tā kā netieša pozitīvā ietekme nerodas automātiski – ir atkarīga no vietējās rūpniecības attīstības – un ir grūti izvēlēties uzvarētājus, politikai jānodrošina visiem investoriem vienādi nosacījumi neatkarīgi no nozares vai izcelsmes valsts un politikai pašai jābūt balstītai uz zināmiem likumiem un noteikumiem. Veicinošie pasākumi nebūtu jāapmaksā pirms investīcijām, bet tie jāizmanto, lai radītu iespēju īstenot netiešu pozitīvu ekonomisku ietekmi: izglītībā, apmācībā un *R&D* darbībā.

Otra joma, kurā būtu jādarbojas, ir tādas politikas izstrāde, kas palielinātu papildu pozitīvo ietekmi tieši uz vietējiem uzņēmumiem. Tas varētu izpausties, pieprasot, lai starptautiskie uzņēmumi iegādātos noteiktu daļu tiem nepieciešamo materiālu no vietējiem piegādātājiem vai palīdzētu vietējiem uzņēmumiem atrast iespējamus starptautiskos klientus savas produkcijas realizācijai.

Pētījumi liecina, ka netieša pozitīvā ietekme biežāk vērojama tad, ja vietējā nozare un ārvalstu investors ir sasnieguši līdzīgu tehnoloģiskās attīstības līmeni. Šķiet, ka Latvija varētu būt ieguvēja, ja ĀTI piesaistītu samērā vienkāršās tehnoloģijās, jo tādējādi tā gūtu lielāku papildu pozitīvo ekonomisko ietekmi.

Vissvarīgākais ir tas, ka Eiropas pieredze liecina – ĀTI veicina ne tikai politika, bet arī zināmi tirgus faktori, kas būtu jārosina, lai tās būtu efektīvas. Šādu faktoru vidū pirmais un svarīgākais ir cilvēkresursu attīstības līmenis un pieeja labākām tehnoloģijām.

Tādējādi visas valsts politikas programmas, kas vērstas uz vietējās rūpniecības kapacitātes paaugstināšanu, nodrošinot labāku uzņēmējdarbības vidi, finansējumu un institucionālo atbalstu, dod savu ieguldījumu, lai varētu īstenoties ĀTI iespējamā pozitīvā ietekme.



## PIELIKUMI

### 1. pielikums

#### MVU Latvijā

Vairums mikrouzņēmumu darbojas kokapstrādē, izdevējdarbībā un poligrāfijā, kā arī pārtikas produktu ražošanā. Pārtikas produktu ražošanā un kokapstrādē ir arī augstākais vidējo un lielo uzņēmumu īpatsvars.

A1. tabula  
Nozares, kurās ir vislielākais mikrouzņēmumu skaits. Procenti rāda, cik liela daļa attiecīgā lieluma uzņēmumu strādā katrā nozarē.

Nozare	Mikro	Mazie	Vidējie	Lielle
Kokmateriālu un koksnes izstrādājumu ražošana	19%	28%	23%	15%
Izdevējdarbība, poligrāfija, ierakstu reproducēšana	14%	9%	4%	3%
Pārtikas produktu, dzērienu un tabakas izstrādājumu ražošana	12%	18%	26%	29%
Mēbeļu ražošana	10%	8%	5%	11%
Apgērbu ražošana	8%	7%	9%	11%

Avots: CSP, 2002, pašu aprēķini.

Lielākā daļa no kompānijām, kas darbojas nozarēs ar lielāko ieguldījumu valsts kopproduktā, ir mikrouzņēmumi, kuros ir mazāk par 10 darbiniekiem.

A2. tabula  
Uzņēmumu iedalījums pēc apjoma Latvijas lielākajās nozarēs

Nozare	Mikro	Mazie	Vidējie	Lielie
Pārtikas produktu un dzērienu ražošana	43%	37%	16%	4%
Kokmateriālu un koksnes izstrādājumu ražošana	48%	40%	10%	1%
Apģērbu ražošana	59%	28%	10%	3%
Ķīmisko vielu, to izstrādājumu un ķīmisko šķiedru ražošana	60%	25%	11%	3%
Mēbeļu ražošana	65%	27%	5%	3%
Medicīnisko, precīzijas un optisko instrumentu ražošana	77%	21%	1%	1%

Avots: CSP, 2002, pašu aprēķini.

## 2. pielikums

### Latvijas un citu jauno ES dalībvalstu rūpniecības apskats

#### Pārtikas produktu, dzērienu un tabakas izstrādājumu ražošana

Latvijā un lielākajā daļā jauno dalībvalstu šī ir galvenā rūpniecības nozare produkcijas apjoma un nodarbinātības ziņā. Darbaspēka izmaksas uz vienu produkcijas vienību ir palielinājušās visās valstīs. 1998. gadā Latvija uz ES eksportēja tikai 12% produkcijas; salīdzinājumā Ungārija eksportēja 40% produkcijas, Lietuva – 24% un Igaunija 16,5%. Šo nozari ļoti ietekmē ES standarti un prasības. Šajā ziņā ražotāji tiek iedalīti pēc uzņēmumu apjoma: lielie uzņēmumi, kas nodarbojas ar eksportu, ievēro ES standartus, toties mazie uzņēmumi bieži vēl nav veikuši attiecīgās investīcijas ES prasībām atbilstošu ražošanas procesu nodrošināšanai.

#### Tekstilizstrādājumu un apģērbu ražošana

Šī nozare Latvijā ieņem trešo vietu produkcijas apjoma ziņā, taču darbietilpīguma dēļ tajā nodarbināts ievērojams daudzums darbaspēka. 1999. gadā Latvijā šajā nozarē strādāja 16% visu nodarbināto – salīdzinājumā ar 19,3% Igaunijā un 23,5% Lietuvā. Lielākā daļa produkcijas tiek eksportēta uz ES, nozīmīgs ir to uzņēmumu īpatsvars, kas ražo produkciju eksportam un izmanto tikai Latvijas lēto darbaspēku. Pārējās kandidātvalstīs un jaunajās dalībvalstīs, izņemot Slovēniju un Rumāniju, tekstilizstrādājumu ražošana nav tik nozīmīga nozare.

#### Kokmateriālu un koksnes izstrādājumu ražošana

Otrā lielākā nozare produkcijas apjoma ziņā Latvijā ir kokapstrāde. Šī nozare jauno dalībvalstu vidū ir nozīmīga tikai Igaunijā un Latvijā. Lielākā daļa eksportētās produkcijas nonāk ES, un šeit vērojama pozitīva tirdzniecības bilance. Eksporta cenas ir zemas (iekšējā un ārējā tirgus cenu starpība 1999. gadā Latvijai bija 24% – līdzīgi kā visām citām kandidātvalstīm, izņemot Slovēniju). Lielākie eksportētāji pasaulē ir Kanāda, Zviedrija un Somija. Galvenie Latvijas konkurenti ir Igaunija un Lietuva, pēdējā laikā aizvien vairāk arī Polija. Nākotnē arī Krievija izvērtīsies par spēcīgu konkurentu; šobrīd tā pārdod zemākas kvalitātes kokmateriālus un nenodrošina savlaicīgas piegādes.

Lielāko daļu Latvijas mežrūpniecības produkcijas eksporta veido kokmateriāli (83% 2002. gadā), no kuriem 64% pieder pie neapstrādāto kokmateriālu kategorijas – baļķi vai zāģmateriāli. Aptuveni trešā daļa kokmateriālu tiek eksportēta baļķos. Tomēr eksportēto kokmateriālu vienas vienības cena palielinās, un tas nozīmē, ka uzņēmumi aizvien vairāk nodarbojas ar kokmateriālu pārstrādi.

Latvijas ražotājiem vajadzīgs laiks, lai sāktu ražot produkciju, kam nepieciešami sarežģītāki apstrādes procesi, jo līdz šim Latvijas resursi un darbaspēka izmaksas ir ļāvušas nodrošināt rentablu eksportu. Turklāt mazākiem uzņēmumiem ir vieglāk pārdot preces, kas nav specifiskas, bez sarežģītas pārstrādes, jo tās nav orientētas uz specifiskiem pircējiem.

Pieaugot resursu (kokmateriālu un darbaspēka) izmaksām, vietējie ražotāji aizvien vairāk būs spiesti specializēties dažādos gatavās produkcijas veidos. To nosaka fakts, ka kokapstrādes rūpniecībā ievērojamu daļu ražošanas izmaksu veido izejvielu izmaksas (Zviedrijā vairāk par 60%).

Kokapstrādē nav vērojama efektivitātes palielināšanās atkarībā no uzņēmuma lieluma, un tas nozīmē, ka šajā nozarē nebūs aizvien izteiktākās tendences samazināties kooperācijai un tirgus dalībnieku skaitam. Piemēram, 20. gs. deviņdesmito gadu sākumā Zviedrijā joprojām darbojās 2000 kokzāģētavu, kurās strādāja ne vairāk par 5 cilvēkiem. Tas, ka ražošanas efektivitāte nav tik lielā mērā atkarīga no uzņēmumu apjoma, tomēr neizslēdz priekšrocības, ko mazie uzņēmumi var gūt, samazinot pieskaitāmās izmaksas kooperācijas ceļā. Tik tiešām, Zviedrijā vairums sekmīgu uzņēmumu koordinē vairāku kokzāģētavu darbu.

Turklāt kokapstrādes rūpniecība ir cieši saistīta ar celulozes un papīra ražošanu. Zviedrijā dažas no lielākajām kokzāģētavām bieži sadarbojas ar rūpniecām, kas ražo celulozi, būvmateriālus vai koka mājas.

#### Mašīnu un iekārtu ražošana

Šī nozare ir nozīmīga Slovēnijā un Bulgārijā. Latvijas eksportētās produkcijas vienības cena ir ievērojami zemāka nekā importa. Darbaspēka izmaksas uz vienu produkcijas vienību jūtami pieaug. Šobrīd eksporta konkurētspēja ir ļoti niecīga.

#### Papīra ražošana, izdevējdarbība un poligrāfija

Visās dalībvalstīs šīs nozares produkcija veido 4 līdz 9% no kopējā produkcijas apjoma. Produkcijas apjoms pieaug Polijā, Slovēnijā, Igaunijā un Latvijā, turklāt Latvijā pieaug arī darbaspēka izmaksas uz vienu produkcijas vienību.

Apkopots pēc *Havlik et al (2001)* intervijām ar Latvijas ražošanas nozaru asociāciju pārstāvjiem un preses izdevumiem.

### 3. pielikums

#### Iespējamie ĀTI politikas varianti Āzijas un Latīņamerikas attīstības valstīs

Nesen veiktajā *UNCTAD* pētījumā (2002. decembris) noteikti četri politikas veidi, kas pēdējo desmitgažu laikā tiek īstenoti Āzijas un Latīņamerikas valstīs:

1. **Autonomā politika** – pamatojas uz vietējo uzņēmumu iespēju attīstību. Ekstensīva rūpniecības politika (tirdzniecības attīstības politika, finanses, izglītība, apmācība utt.), diferencēti ierobežojumi ĀTI, stingrs, uz eksportu orientēts režīms (subsīdijas un atvieglojumi eksportam). Kā piemēru šeit var minēt Koreju.
2. **No ĀTI atkarīga stratēģija** – vērsta uz ĀTI piesaisti un eksportu uz globālajiem starptautisko uzņēmumu tīkliem. Pasākumi, lai veicinātu starptautisko uzņēmumu darbību atbilstoši valsts stratēģiskajām prioritātēm, novirzot investīcijas uz jomām, kurās tiek radīta lielāka pievienotā vērtība. Šī stratēģija paredz plašu iesaistīšanos tirgus faktoru attīstībā – iemaņu radīšanu, institūciju stiprināšanu, infrastruktūras attīstību – un investīciju piesaisti un mērķtiecīgu novirzi. Šeit var minēt Singapūras piemēru.
3. **No ĀTI atkarīga pasīva politika** – vērsta uz ĀTI piesaisti, bet ļauj uz tirgus spēkiem, lai tie pilnveidotu attiecīgās struktūras ar augošām algām un iespējām. Galvenie instrumenti: ĀTI atvērtais režīms, ievērojami eksporta veicināšanas pasākumi, eksporta infrastruktūra. Prasmju pilnveidošana un vietējo tehnoloģiju attīstība nav prioritāte, un vietējā rūpniecība attīstās izolēti no eksporta. Kā piemērus var minēt Malaiziju, Taizemi, Filipīnas.
4. **Importu aizstājošo nozaru restrukturizācija** – sen izveidoto importu aizstājošo nozaru eksporta iespēju attīstība. Galvenā metode ir tirdzniecības politikas liberalizācija vai ievērojami eksportu veicinoši pasākumi. Rezultātā šīs nozares līdz ar piegādātāju tīkliem tiek ievērojami modernizētas, restrukturētas un paplašinātas. Dažās valstīs galvenais virzītājspēks ir vietējie uzņēmumi, citās – globālas korporācijas.

Galvenā atšķirība no iepriekšminētā pirmā varianta ir diferencētas rūpniecības politikas trūkums. Piemēri – Ķīna, Indija, lielās Latīņamerikas valstis.

*UNCTAD* pētījumā atzīmēts, ka ĀTI piesaistīšana ir viena no problēmām, kas attiecināma uz plašākām diskusijām par valsts rūpniecības konkurētspējas veicināšanu. Galvenie strukturālie faktori, kas nosaka rūpniecības konkurētspēju, ir ĀTI, iekšējais *R&D*, iemaņas, licences un fiziskā infrastruktūra. To, vai kapacitātes paaugstināšanā galvenā nozīme ir vietējiem vai ārvalstu uzņēmumiem, nosaka pastāvošās iemaņas un pieredze, kā arī eksporta prasības. Par labu ārvalstu (starptautisko) uzņēmumu vadītai tehnoloģiskai attīstībai runā to pieredze darbā ar jaunām tehnoloģijām, iekšējās rezerves (kapitāls, *R&D*, iemaņas), pieeja tirgiem, mārketinga kanāli un zīmoli. Tas īpaši svarīgi Latvijai, kuras mērķis ir attīstīt tās nozares, kuras šobrīd praktiski nav attīstītas nemaz.

Apkopots pēc *UNCTAD* (2002).

## BIBLIOGRĀFIJA

## Grāmatas

1. Carchedi, G. *For Another Europe: A Class Analysis of European Economic Integration*. Verso Books, 2001.
2. Caves, R. E. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge University Press, 1996.
3. Dunning, J. H. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham, Addison-Wesley, 1993.
4. Markusen, R. *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. MIT, 2002.
5. Mayhew, A. *Recreating Europe*. Cambridge University Press, 1998.

## Dokumenti un žurnālu raksti

1. Acs, Z., R. Morck, J. M., Shaver and B. Yeung. *The Internationalisation of Small and Medium-Sized Enterprises: A Policy Perspective*. *Small Business Economics* 9, 1997, 7.–20. lpp.
2. Acs, Z., D. B. Audretsch. *Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis*. *American Economic Review*, Vol. 78 (4), 1998, 678.–690. lpp.
3. Alesina, A., E. Spolaore, R. Wacziarg. *Harvard Institute of Economic Research*. Discussion Paper Number 1995.
4. Astahovs, R., A. Draugelis. *National Industrial Cluster Profiles: Identification and Analysis for the Case of Latvia*. Bachelor Thesis, SSE Riga, February 2003.
5. Barry, F. *EU Accession and Prospective FDI Flows to CEE Countries: A View from Ireland*. Working Papers, August 2002.
6. Barry, F. *Convergence is not Automatic: Lessons from Ireland for Central and Eastern Europe*. Blackwell Publishers, 2000.
7. Barry, F., J. Bradley and A. Hannan. *The Single Market, the Structural Funds and Ireland's Recent Economic Growth*. May 2001.

8. Bems, R. and K. Jönsson. *Trade Deficits in the Baltic States: How Long Will the Party Last?* Stockholm School of Economics. Working Paper, June 2003.
9. Bevan, A. A., S. Estrin. *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies*. CEPR Working Paper No. 2638, December 2000.
10. Blomström, M., S. Globerman, A. Kokko. *The Determinants of Host-Country Spillovers from FDI*. Working Paper No. 76, The European Institute of Japanese Studies, September 1999.
11. Blomström, M., A. Kokko. *The Economics of Foreign Direct Investment Incentives*. CEPR Discussion Paper 3775, February 2003.
12. Blomström, M., A. Kokko. *From Natural Resources to High-tech Production: the Evolution of Industrial Competitiveness in Sweden and Finland*. Stockholm School of Economics Working Paper, January 2002.
13. Cowling, M., P. Mitchell. *Is the Small Firms Loan Guarantee Scheme Hazardous for Banks and Helpful to Small Business?* Small Business Economics 21, 2003, 63.–71. lpp.
14. Etemad, H. and W. R. Wright. *Internationalisation of SMEs: Toward a New Paradigm*. Small Business Economics 20, 2003, 1.–4. lpp.
15. Fitz Gerald, J. D. *An Irish Perspective on The Structural Funds*. European Planning Studies, Vol. 6, Issue 6, 1998.
16. Gidenhag R., H. Öhman. *What Has the EU Done for As?* Svenskt Näringsliv (Confederation of Swedish Enterprise), 2001.
17. Havlik, P., M. Landesmann, R. Römisch, R. Stehrer, B. Gillsäter. *Competitiveness of Industry in CEE Candidate Countries*. The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW), 2001.
18. Holland, D., R. Barrell. *Foreign Direct Investment and Enterprise Restructuring in Central Europe*. Economics of Transition, Vol. 8 (2), 2000.
19. Kaitila, V., M. Windgren. *Revealed Comparative Advantage in Trade between the European Union and the Baltic Countries*. WUI Working Papers, RSC No. 2001/2.
20. Kokko, A. *Sweden: Effects of EU Membership on Investment and Growth*. Blackwell Publishers, 1994.
21. Krkoska, L. *Foreign Direct Investment Financing of Capital Formation in Central and Eastern Europe*. EBRD Working paper No. 67, December 2001.
22. Lall, S. *Linking FDI and Technology Development for Capacity Building and Strategic Competitiveness*. In: UNCTAD, Transnational Corporation, Vol. 11, No. 3, December 2002.
23. Lima, M. A. *Portugal in the European Union: What Can We Tell the Central and Eastern European Countries?* Blackwell Publishers, 2000.



24. Lipsey, R. E. *Foreign Direct Investment, Growth and Competitiveness in Developing Countries*. In The Global Competitiveness Report 2002–2003, World Economic Forum.
25. Lorentowicz A., D. Marin, A. Raubold. *Ownership, Capital or Outsourcing: What Drives German Investment to Eastern Europe?* CEPR Working Paper No. 3515, July 2002.
26. Martin, C. and F. J. Velasquez. *The Determining Factors of FDI in Spain and the Rest of the OECD: Lessons for the CEECs*. CEPR Discussion Paper No. 1637, February 1997.
27. Midelfart-Knarvik, K. H., H. G. Overman, S. J. Redding, A. J. Venables. *The Location of European Industry*. Report for the Directorate General for Economic and Financial Affairs, European Commission, February 2000.
28. Midelfart-Knarvik, K. H., H. G. Overman, A. J. Venables. *Comparative Advantage and Economic Geography: Estimating the Determinants of Industrial Location in the EU*.
29. Murphy, A. *The 'Celtic Tiger' – an Analysis of Ireland's Economic Growth Performance*. EUI Working Papers, RSC No. 2000/16.
30. Murphy, M. Kevin, A. Shleifer and R. W. Vishny, *Why is Rent-Seeking Costly to Growth?* American Economic Review, 82 (2), 1993, 409.–414. lpp.
31. Porter, M. *Microeconomics of Competitiveness*. Lecture notes. Harvard Business School Course, spring 2003, held at SSE in Riga.
32. Rasimavicius, J. *Competition Policy in the Baltic State: What Will EU Accession Bring?* Baltic Economic Trends, No. 1, 2003.
33. Smarzynska, B. K. *Does FDI Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search for Spillovers through Backward Linkages*. World Bank Policy Research Working Paper 2923, October 2002.
34. Serger, S. S., E. Hansson. *Competing in the Single Market, Report for Baltic Development Forum*. IKED, September 2003.  
<http://www.bdforum.org/pdf/Summit2003/Competing%20in%20the%20Single%20Market.pdf>
35. Stiglitz, J. E., A. Weiss. *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. American Economic Review, Vol. 71 (3), 1981, 393.–410. lpp.
36. Svedberg, M., E. Berglöf, K. Yudaeva, A. Vanags. *EU Enlargement: Implications for Trade, Growth and Investment in the Baltic Sea Region*. SITE, 2003.
37. Vanags, A. *The Economic Impact of EU Accession for Latvia: a Computable General Equilibrium Approach*. BICEPS Working Paper, 2002.
38. Vanags, A. *The Effect of EU Accession on FDI in Latvia*. BICEPS Working Paper, 2003.

## Statistiskie ziņojumi, pētījumi un politikas dokumenti

1. Bank of England. *Finance for Small Firms – a Tenth Report*. Bank of England, April 2003.
2. Confederation of Swedish Enterprise. *Speed up the Lisbon Process*. March 2003.
3. Economist Corporate Network in cooperation with Ernst&Young. *European Union Accession*. Practical Implications for Business in Central Europe. 2002.
4. European Commission. *What Can Enterprises in the New Member States Expect?* 2003.
5. European Commission. *Choosing to Grow: Knowledge, Innovation and Jobs in a Cohesive Society*. 2003.
6. Latvijas attīstības plāns (Vienotais programmdokuments) 2004.–2006. gadam. 2003.
7. Latvijas mazo un vidējo uzņēmumu attīstības programma 2004.–2006., 2004.
8. Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. Mazo un vidējo uzņēmumu ilgtermiņa apsekojuma rezultāti, 2002.
9. Latvijas Vienotā programmdokumenta Programmas papildinājums, 2004.
10. Latvian Central Statistical Bureau. *Results of a Long-term Survey of Small and Medium Enterprises*. 2003.
11. Latvian Central Statistical Bureau. *CANSTAT Statistical Bulletin*. 2003.
12. Ministry of Economics, Republic of Latvia. *Economic Development of Latvia. Report 2003*.
13. OECD Economic Surveys. *Baltic States: A Regional Economic Assessment*, 2000.
14. OECD Economic Surveys. *Ireland, 1999*.
15. PricewaterhouseCoopers. *Winning Strategies for Locally-Owned Businesses in Central Europe*, 2003.
16. Tautsaimniecības vienotā stratēģija. Projekts. 29.03.2004.
17. World Economic Forum and the Center for European Integration Studies (ZEI). *The Lisbon Review 2002–2003*. 2002.
18. UNCTAD. *Transnational Corporations*. December 2002.
19. UNCTAD. *World Investment Report 2002: Transnational Corporation and Export Competitiveness*.