

MODEL FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF COMMERCIAL BANKS IN LATVIA

LATVIJAS KOMERCBANKU INOVATĪVĀS ATTĪSTĪBAS MODELIS

A. Kalašņikova, A. Magidenko

Atslēgas vārdi: inovatīvie procesi, inovatīvā attīstība, izaugsme, kredītrisks, konkurētspēja, inovatīvais uzņēmums

IEVADS

Inovatīva attīstība nozīmē lielākas iespējas pārstrukturēt ekonomiku, arvien palielinot augsto tehnoloģiju nozīmi. Produkcijas ražošana ar augstu pievienoto vērtību nav iespējama bez inovatīvas domāšanas, pieejas. Ir divi varianti: veiksmīgi izmantot citu, industriāli attīstītāku, valstu zinātniskos un tehnoloģiskos sasniegumus vai izmantot savas valsts zināšanu potenciālu. Tas prasa sistemātisku, ilglaicīgu un mērķtiecīgu pieeju ar finansiāliem ieguldījumiem pētniecībā un zinātnē. Inovācijas ir būtisks ekonomiskās izaugsmes faktors ne tikai uzņēmējiem, bet arī valstij kopumā.

Inovatīvie procesi ir aktuāli ekonomikas recesijas apstākļos, jo krīzes pārvarēšana un ekonomiskās izaugsmes atjaunošana nav iespējama bez inovatīvām strukturālām reformām valsts pārvaldē, kā arī ekonomikas attīstība ir atkarīga no uzņēmēju dotībām ražot un veiksmīgi realizēt konkurētspējīgu produkciju un pakalpojumus. Inovatīvais process vairs nav kaut kas līdzīgs pasīvai atklājumam un izgudrojumam difūzijai tautsaimniecībā, bet gan apzināti plānots un organizēts nepārtraukts process, lai palielinātu darba produktivitāti un darba procesā izmantojamo resursu atdevi, samazinātu ražošanas vai pakalpojumu sniegšanas izmaksas. Mērķtiecīgi un strukturēti inovatīvie procesi var sekmēt jaunu, uz zināšanām un pieredzi balstītu, nozaru izaugsmi un preču ar augstu pievienoto vērtību īpatsvara palielināšanu tradicionālajās tautsaimniecības nozarēs.

Latvijas komercbanku inovatīvās attīstības modelis

Tirgus līdera pozīcijas ieņem tie uzņēmumi, kuri ātrāk par konkurentiem ievieš un veiksmīgi realizē inovatīvus procesus. Inovatīva domāšana, darbinieku radošums, profesionalitāte, pieredze, iemaņas ir veiksmes atslēga, ja uzņēmums vēlas būt inovatīvs, attīstīties un nodrošināt konkurētspēju.

BIAM = f [F1, F2, F3, F4, F5, F6, F7, F8, F9, F10, F11, F12, F13, F14] max, →

kur, F₁ – ieguldījumi finanšu aktīvos, Ls;

F₂ – darbinieku skaits ar augstāko izglītību, cilvēki;

F₃ – konkurentu skaits, uzņēmumi;

F₄ – mārketinga aktivitāšu budžets izdevumu struktūrā, tūkst. Ls;

F₅ – bankas peļņa, Ls;

F₆ – banku skaits, kas ir ieviesis starptautiskos kvalitātes standartus, gab.;

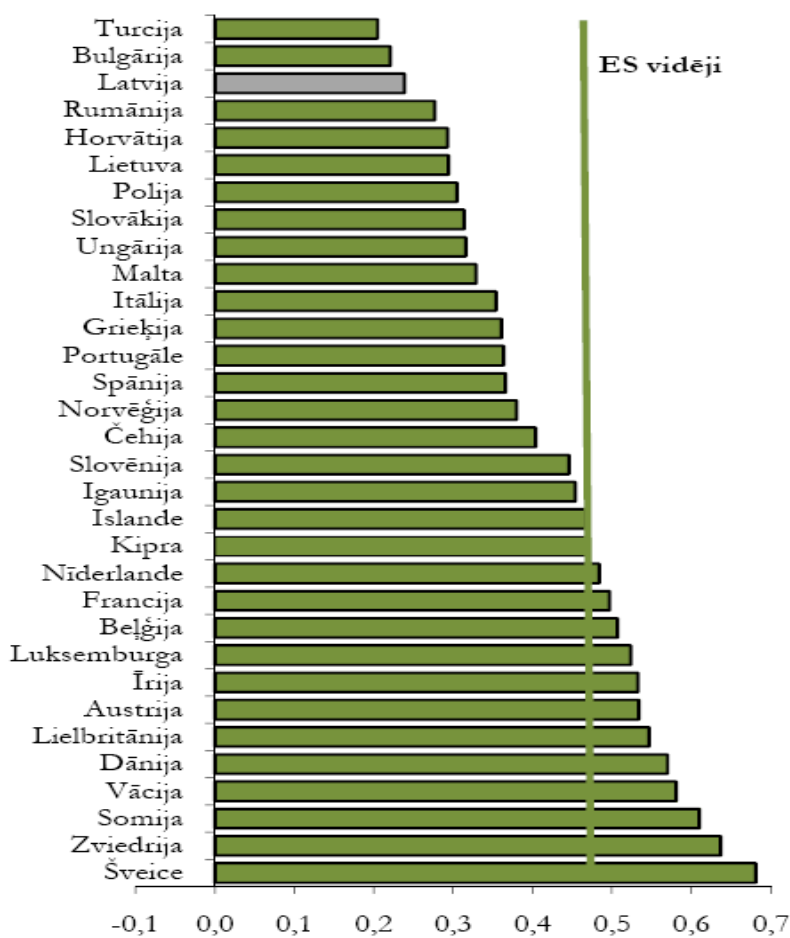
F₇ – IKP izlietojums, faktiskajās cenās, tūkst. Ls;

F₈ – saskaņoto likumdošanas aktu skaits, gab.;

F₉ – noslēgto vietējo un starptautisko tehnoloģiju pārneses līgumu skaits komercbankā, līgumu skaits;

F₁₀ – finansējuma apjoms zinātniski – tehniskai attīstībai, Ls;
 F₁₁ – kapitāla pietiekamība, Ls;
 F₁₂ – interneta lietošana banku sektorā procentos no uzņēmumu kopskaita valstī, %;
 F₁₃ – banku skaits, kas inovāciju izstrādē pielieto daudzvariantu metodi, banku skaits;
 F₁₄ – citi faktori.

Tiek sastādīts Latvijas komercbanku inovatīvās attīstības modelis. Modelī iekļauts faktoru kopums, kas veido komercbanku inovatīvo vidi. Izanalizētie faktori ir ļoti būtiski un ir noteicošie banku vai finanšu institūcijas inovatīvas darbības attīstībā. **Inovatīvā darbība Latvijā, inovatīvas uzņēmējdarbības attīstību bremzējoši faktori** Pēc pēdējā, 2009. gadā publicētā pētījuma „European Innovation Scoreboard 2008” Latvija ierindojas 30. vietā no 32 apsekotajām ES dalībvalstīm. Latvijā tikai viena piektā daļa no uzņēmumiem ir iesaistīti inovatīvā darbībā. Neskatoties uz to, ka kopējais finansējums pētniecībai un attīstībai katru gadu palielinās un kopš 2004. gada tas pieaudzis par 0.3% no IKP, tomēr tas joprojām ir viens no zemākajiem rādītājiem Eiropas Savienībā un būtiski atpaliek no Eiropas Komisijas noteiktā mērķa (3% no IKP, tajā skaitā privātā sektora investīcijas 2% no IKP). Lai uzņēmējdarbības sektora investīcijas sasniegtu Eiropas Komisijas noteikto mērķi, ik gadu Latvijas uzņēmēju finansējumam būtu jāpalielinās par 0.2% no IKP.



1.att. Inovācijas indekss

Analizējot pētniecībā un attīstībā iesaistītos cilvēkresursus, Latvijā tikai 0.8% nodarbināto iesaistīti pētniecībā un attīstībā, turklāt no tiem aptuveni 60% strādā augstākās izglītības sektorā

un tikai 14% privātajā sektorā. Eiropas Savienībā zinātnē nodarbināto īpatsvars pārsniedz 1.4%, kur tuvu puse (49-53%) ir nodarbināta privātajā sektorā, un aptuveni 40% - augstākās izglītības sektorā.

Latvijas rūpniecībā kopumā dominē nozares, kas saistītas ar dabas resursu pārstrādi un lēta darbaspēka izmantošanu; augstas tehnoloģijas produktu īpatsvars rūpniecībā ir ap 3-4% un to īpatsvars eksporta struktūrā nepārsniedz 6%, kamēr ekonomiski attīstītās pasaules zemēs tas ir ap 30%; augsto tehnoloģiju uzņēmumos Latvijā ir 4.4% nodarbināto. Eiropas Savienības zemēs šis rādītājs ir 11%.

Inovācijas attīstības būtiskākās problēmas Latvijā ir:

1. *Informācijas trūkums.* Uzņēmējiem Latvijā trūkst informācijas, viņi neapjauš inovācijas nozīmi konkurētspējas uzlabošanā, tādēļ ļoti maz iegulda pētniecībā un attīstībā, neveicot svarīgus uzlabojumus uzņēmumu piedāvātajās precēs vai pakalpojumos.
2. *Nepietiekama sadarbība starp uzņēmējiem un zinātniekiem.* Līdz ar to arī interese par iespējamo sadarbību ar zinātniekiem un inovatīvu produktu ieviešanu. Savukārt liela daļa zinātnieku nodarbojas ar fundamentāliem pētījumiem, kas vairāk veicina viņu akadēmisko karjeru, nevis jaunu inovatīvu produktu parādīšanos tirgū.
3. *Finansējuma trūkums pētniecībai un attīstībai* (0.63 % no IKP, ir viens no zemākajiem rādītājiem Eiropas Savienībā).

Priekšlikumi, lai paaugstinātu inovatīvās uzņēmējdarbības attīstības līmeni:

1. Augstākās izglītības pārstrukturizācija uz moderno tehnoloģisko izglītību, ar mērķi veikt pētniecisko darbu, ģenerēt jaunas idejas, kas pārtaptu konkurētspējīgā produkcijā, pakalpojumā vai tehnoloģijā.
2. Labvēlīgas likumdošanas izstrādāšana ar nodokļu atlaidēm un finansēšanas apjoma palielināšanu uzņēmumiem, kuri veic inovatīvo darbību.
3. Mērķtiecīgi, strukturēti inovatīvie procesi, kuri sekmēs jaunu uz zināšanām un pieredzi balstītu nozaru izaugsmi un preču ar augstu pievienoto vērtību īpatsvara palielināšanu tradicionālajās tautsaimniecības nozarēs.
4. Sabiedrības izpratnes veicināšana par inovācijas nozīmi.
5. Produktu un pakalpojumu radīšana ar augstu pievienotu vērtību, investīcijas jaunās, efektīvās tehnoloģijās.
6. Jaunu izplatīšanas kanālu meklējumi, administratīvo un ražošanas izmaksu optimizācija, stratēģiska plāna ieviešana darbībai ārkārtas situācijā, jaunas pieejas izstrādāšana, inovatīvas domāšanas aktivizēšana.
7. Sadarbība ar zinātniekiem, lai izstrādātu un ieviestu inovatīvus produktus un pakalpojumus.

Lai paaugstinātu inovatīvās uzņēmējdarbības attīstības līmeni, jāpārstrukturizē izglītības sistēma. Izglītības uzdevums nav tikai sagatavot speciālistus, bet arī iemācīt domāt, veikt pētījumus, nebaidīties piedāvāt savas jaunas idejas, inovatīvi domāt. Tad jaunajiem speciālistiem būs interesanti veikt inovatīvo uzņēmējdarbību, pašiem izstrādāt jaunus produktus, kas pārtaptu konkurētspējīgā produkcijā. Visiem uzņēmumiem, kas nopietni domā par savu attīstību, ir jābūt inovatīviem. Inovācija ir ne tikai uzņēmuma dzinulis, bet arī ir galvenais ekonomiskais dzinējspēks, kas vienlaikus nodrošina sabiedrībai augstāku labklājības līmeni. Jaunas idejas, jauninājumi un atklājumi uzlabo gan uzņēmuma finanšu stāvokli, gan sabiedrības dzīves līmeni.

Inovācija sekmē produktu kvalitātes attīstību un mazina produktu un pakalpojumu negatīvo ietekmi uz apkārtējo vidi.

Inovācijas līmeņa noteikšana konkrēta bankā

BIGBANK AS ir dibināta 1992. gadā Tartu, Igaunijā. Tā specializējas patēriņa kredītu izsniegšanā privātpersonām Igaunijā, Latvijā, Lietuvā un Somijā, kā arī piedāvā pārrobežas pakalpojumus Vācijā un Austrijā.

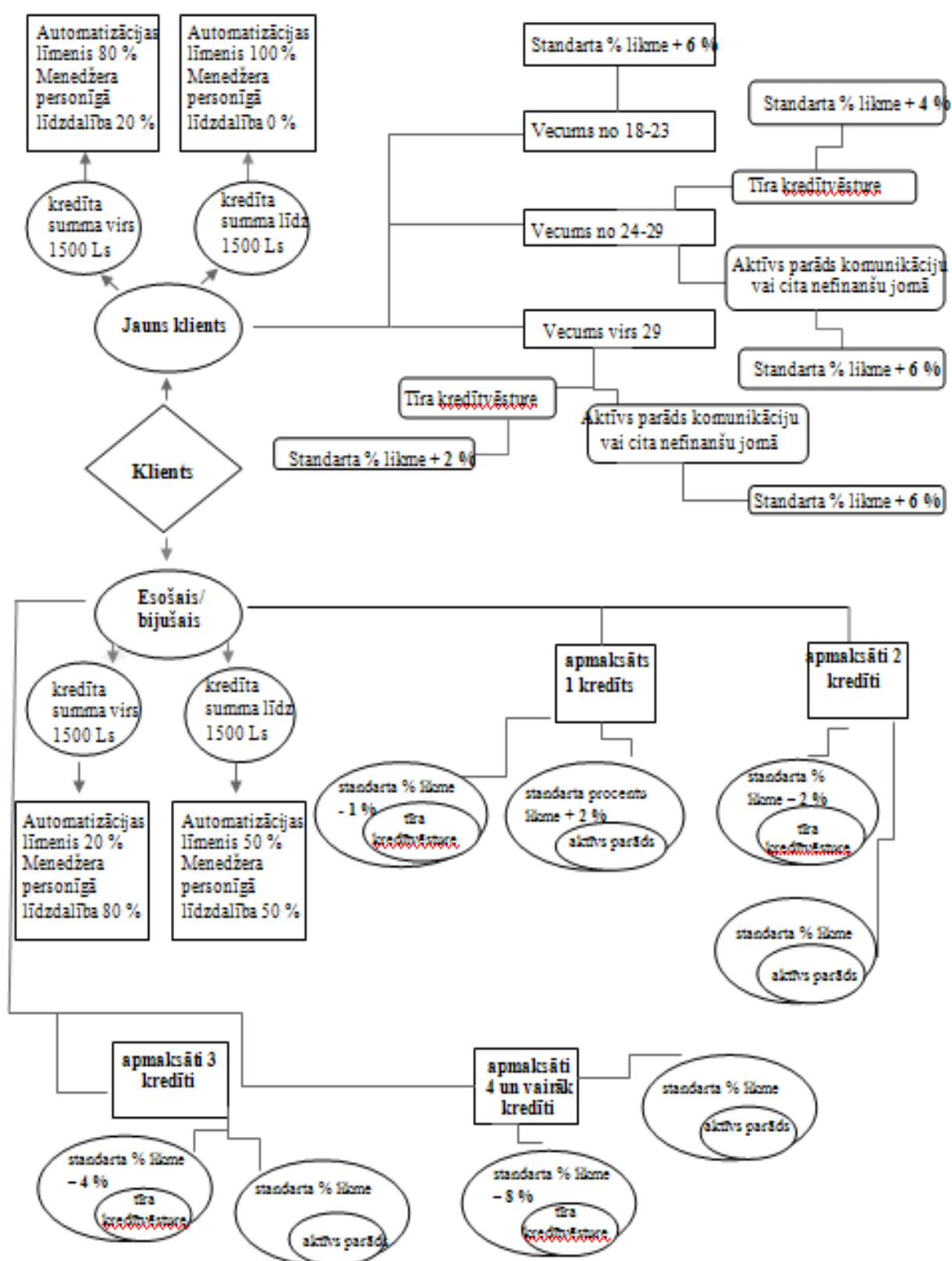
BIGBANK meitas uzņēmums Latvijā AS „Baltijas Izaugsmes Grupa” bija reģistrēta 1996.gadā 18.aprīlī ar nosaukumu AS „Vidzemes kredīts”. 2004.gada 19.janvārī, AS „Baltijas Izaugsmes Grupa” veiksmīgi attīstīja kredītu piedāvāšanu maziem un vidējiem uzņēmumiem un privātpersonām kā labu alternatīvu piedāvātājiem banku kreditēšanas pakalpojumiem. 2008. gada novembrī tika saņemta licence BIGBANK oficiālās filiāles atvēršanai Latvijā. Uzņēmums visās valstīs strādā ar vienotu zīmolu - BIGBANK. Pašlaik tas ir viens no lielākajiem specializētajiem privātpersonu kreditoriem Baltijas valstīs pēc universālajām bankām un līzinga kompānijām. Baltijas valstīs un Somijā BIGBANK piedāvā divus pakalpojuma veidus: aizdevumu izsniegšanu un termiņnoguldījumu pieņemšanu. Vācijā un Austrijā banka piedāvā tikai noguldījumu noformēšanu. BIGBANK strādā tirgus segmentā, kur liela nozīme ir elastībai, ātrumam, minimālai birokrātijai un personīgai un individuālai, uzmanīgai attieksmei pret katru klientu. Uzņēmuma tirgus daļa sastāda apmēram 3 % no visām Latvijas bankām un kredītiestādēm. Uzņēmuma filiāles izvietotas 5 Latvijas pilsētās, kopumā darbojas 7 biroji, bet pasta kredīts pieejams vairāk nekā 230 Latvijas pasta nodaļās. BIGBANK zīmols Latvijā ir ieguvis ievērojamu atpazīstamību klientu un sabiedrības vidū.

Kredītriska samazināšanas iespējas

Lai komercbankas efektīvāk pārvaldītu kredītriskus un samazinātu zaudējumus, uzkrājumiem nedrošajiem kredītiem izstrādāta jauna pieeja, pieņemot kredītlēmumu. Zaudējumi rodas, kad aizņēmējs nespēj pildīt savas saistības. Piesaistīt klientus ar šaubīgo kredītvēsturi ir viegli, bet noturēt maksāspējīgo klientu ir daudz grūtāk. Ja klients ir pierādījis savu maksāspēju, veiksmīgi sadarbojas ar banku, tad ir svarīgi noturēt šo klientu, piedāvājot izdevīgākus kredīta saņemšanas nosacījumus, lai klients neaiziet pie konkurentiem. Darbojas PARETO LIKUMS jeb PRINCIPS 80:20. 20 % klientu dod 80 % ieņēmumu un 80 % klientu dod 20 % ieņēmumu. Ir svarīgi noturēt to klientu daļu, kas dod maksimālo rezultātu.

Jaunās pieejas pamatā ir klientu diferencēšana un statusa piešķiršana. Tiek piedāvāts visām komercbankām ieviest bonusu sistēmu. Piemēram, ja aizņēmējs jau ilgi sadarbojas ar banku, ir paņēmis un laikus apmaksājis vismaz 2 kredītus, tad banka var samazināt procentu likmi par 2 %. Procentu likmes atlaide tika noteikta konservatīvi. 2 % neradīs bankai zaudējumus un būtiski nesamazinās peļņas līmeni, taču klientam būs patīkami apzināties, ka banka viņu novērtēja kā labu klientu un piešķir atlaidi. Tas var stimulēt klientu paņemt vēl aizdevumu un turpināt sadarbību. Ja summa ir lielāka par 1500 Ls, tad, novērtējot klienta sadarbības ilgumu, darba vietas stabilitāti un kopējo pārdošanas apjomu attiecīgajam klientam, vadītājs var subjektīvi novērtēt klientu vidēji par 80 %, taču tas nedrīkst būt pretrunā ar komercbankas kredītpolitikas vispārējiem principiem. Gadījumā, ka klients piesakās uz aizdevumu, kas nepārsniedz 1500 Ls, tad vadītāja subjektīvais vērtējums samazinās līdz 50 % un pārējie faktori tiek analizēti pēc konkrētas bankā esošas kredītpolitikas.

Galvenā ideja ir: jo lielāka ir kredīta summa, jo vairāk tiek ņemti vērā papildu rādītāji un faktori, lai pieņemtu kvalitatīvu lēmumu.



1.2. att.Komercbanku klientu diferencēšana kredītlēmuma pieņemšanas procesā

Ar tīra diskontēta iznākuma formulas palīdzību tiks aprēķināts ekonomiskais efekts, ko var nodrošināt klientu diferencēšana, pieņemot lēmumu par kredīta piešķiršanu.

1. tabula

BIGBANK izejas datu skaitliskā izteiksme ekonomiskas efektivitātes aprēķinam

Gads (n)	Naudas līdzekļu ienākums, milj. Ls (a)	Izdevumi, milj. Ls (b)	Naudas plūsma (c=a-b)	Diskonta gada likme, % (d)	Diskonta koeficients ($e=1/(1+d)^n$)	Tīrais diskontētais ienākums, milj. Ls (f=c*e)
1	0	3.1	-3.1	5	0.95	-2.95
2	0	3.5	-3.5	5	0.91	-3.17
3	3.5	3.6	-0.1	5	0.86	-0.09
4	5.9	3.4	2.5	5	0.82	2.06
5	9.8	2.9	6.9	5	0.78	5.41
Kopā						1.25

Pēc veiktajiem aprēķiniem tīrais diskontētais ienākums ir vienāds ar 1.25 milj. Ls. Ņemot vērā, ka ekonomiskā efekta iegūšanas periods ir pieci gadi un banku darbība pamatojas uz paaugstinātām riska situācijām, jāaprēķina gaidāmo tīro diskontēto ienākumu, pieņemot riska faktoru (sk.2. tab.).

2. tabula

Gaidāmā tīrā diskontētā ienākuma aprēķins

TDI rādītāja lielums, milj. Ls	Iznākuma varbūtība, eksperta vērtējums, P_i	Gaidāmais rezultāts, milj. Ls
1.25	0.8	$1.25 \cdot 0.8 = 1.00$

Tiek pieņemts, ka iznākuma varbūtība ir 0.8, līdz ar to nevēlamā rezultāta iestāšanās varbūtība 0.2. Ja BIGBANK realizēs piedāvāto kredītlēmuma pieņemšanas procesu, tad piecu gadu laikā var palielināt tīro peļņu, ņemot vērā riska varbūtību, vidēji par 20 %. Rezultātā jaunā pieeja palīdzēs menedžeriem samazināt patērēto laiku klientu portfeļa apstrādei, samazināt administratīvas izmaksas utt.

BIGBANK AS inovatīvās attīstības modeļa aprēķins

Ir nepieciešams dziļāk izanalizēt BIGBANK rādītājus, lai aprēķinātu bankas inovatīvo attīstību ar modeļa palīdzību $BIAM = f [\sum F_j \alpha_i] \rightarrow \max R$ un noteikt iespējamās attīstības prognozes. Lai veiktu aprēķinus, tiek izpētīti 2008. – 2009.gada dati. Dati publiski ir pieejami BIGBANK mājas lapā. Ir lietderīgi katru rādītāju kvantitatīvi novērtēt un visus datus apkopot tabulā (sk.1. tab.). Rādītāji, kas publiski nav pieejami, tika novērtēti pēc ekspertu novērtējuma 5 baļļu sistēmā.

3.tabula

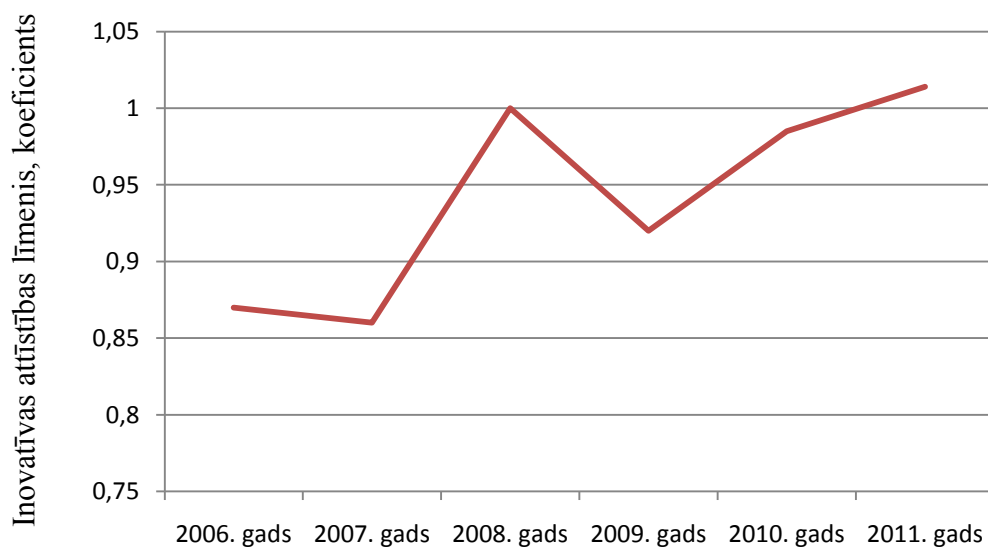
BIGBANK inovatīvās attīstības ietekmējošo faktoru kvantitatīva izteiksme
5 baļļu sistēmā

Faktori	Svarīguma koeficients	2008.gads (bāzes gads)	2009.gads (pārskata gads)	Salīdzinājums
F ₁	$\alpha = 0.132$	1 137.840	144.778	144.778/1137.840=0.13
F ₁ $\alpha_1 = 0.132*0.13 = 0.02$				
F ₂	$\alpha = 0.066$	494	394	394/494=0.80
F ₂ $\alpha_2 = 0.066*0.80 = 0.05$				
F ₃	$\alpha = 0.044$	27	29	29/27=1.07
F ₃ $\alpha_3 = 0.044*1.07 = 0.05$				
F ₄	$\alpha = 0.011$	6800	5000	5000/6800=0.74
F ₄ $\alpha_4 = 0.011*0.74 = 0.01$				
F ₅	$\alpha = 0.110$	6.50	5.26	5.26/6.50=0.81
F ₅ $\alpha_5 = 0.110*0.81 = 0.09$				
F ₆	$\alpha = 0.044$	4	5	5/4=1.25
F ₆ $\alpha_6 = 0.044*1.25 = 0.06$				
F ₇	$\alpha = 0.055$	3 757. 816	3 311. 112	3311.112/3757.816=0.88
F ₇ $\alpha_7 = 0.055*0.88 = 0.05$				
F ₈	$\alpha = 0.044$	4	4	4/4=1
F ₈ $\alpha_8 = 0.044*1 = 0.04$				
F ₉	$\alpha = 0.110$	3	4	4/3=1.33
F ₉ $\alpha_9 = 0.110*1.33 = 0.15$				
F ₁₀	$\alpha = 0.099$	146.534	52.359	52.359/146.534=0.36
F ₁₀ $\alpha_{10} = 0.099*0.36 = 0.04$				
F ₁₁	$\alpha = 0.077$	19.32	26.44	26.44/19.32=1.37
F ₁₁ $\alpha_{11} = 0.077*1.37 = 0.11$				
F ₁₂	$\alpha = 0.077$	3	4	4/3=1.33
F ₁₂ $\alpha_{12} = 0.077*1.33 = 0.10$				
F ₁₃	$\alpha = 0.088$	3	4	4/3=1.33
F ₁₃ $\alpha_{13} = 0.088*1.33 = 0.12$				
F ₁₄	$\alpha = 0.044$	5	3	3/5=0.60
F ₁₄ $\alpha_{14} = 0.044*0.60 = 0.03$				
$\sum F_j \alpha_i = 0.02+0.05+0.05+0.01+0.09+0.06+0.05+0.04+0.15+0.04+0.11+0.10+0.12+0.03 =$ =0.92				

Veiktie aprēķini parāda, ka bankas 2009. gada inovatīvā attīstība, salīdzinot ar 2008. gadu, kas tika pieņemts par bāzi, samazinājās un ir vienāda ar 0.92. Salīdzinot pēc peļņas līmeņa, starpība bija 0.81. Vislielāko ietekmi veido kvalificēto darbinieku ar augstāko izglītību samazinājums, jo 2009. gada aprīlī BIGBANK samazināja personāla skaitu par 19.5 %, finansējuma samazinājumu tehniskajai attīstībai, kā arī ieguldījumus finanšu aktīvos. Kā pozitīvo momentu var atzīmēt pašu

kapitāla pietiekamības īpatsvara palielinājumu no 19.32 % līdz 26.44 %. Banka 2009.gadā būtiski uzlaboja interneta lietošanas līmeni. Tika izstrādāts portāls www.paradukonsultants.lv, kas sniedz padomus finanšu sarežģījumu rašanās novēršanai. Kopumā banku sektorā palielinājās konkurentu skaits no 27 līdz 29 un pēc ekspertu novērtējuma arvien lielāks konkurentu skaits organizē un pilnveido kvalitātes vadības sistēmu, kas norāda uz bankas spēju saglabāt savu stabilitāti un uzlabot darba efektivitāti.

Lai sastādītu BIGBANK inovatīvās attīstības prognozi 2010. - 2011.gadam, ir jāizanalizē 2006. un 2007. gada rādītājus, lai būtu redzama tendence.



1.3. att.BIGBANK inovatīvās attīstības prognoze 2010. - 2011. gadam

Pasaules finanšu krīze ietekmēja bankas darbību. Pieaugot izdevumiem uzkrājumu veidošanai nedrošiem kredītiem, kā arī sadārdzinoties resursiem un samazinoties kreditēšanas pieauguma tempiem, pazeminājās bankas pelnītspēja, kā arī investīcijas tehnoloģiju attīstībai. Tika likvidēta produkta attīstības nodaļa. Inovatīvās attīstības līmenis samazinājās par 8 %, salīdzinot ar 2008. gada datiem. Banka bija spiesta samazināt administratīvās izmaksas, likvidēt astoņas mazāk rentablas filiāles Latvijā, atlaist darbiniekus, lai saglabātu savu vietu tirgū. Uzņēmums pielāgojās esošajiem tirgus apstākļiem un 2009. gadu noslēdza ar peļņu 5.26 miljoniem Ls. Galvenie peļņu ietekmējošie faktori bija mazāki procentu ienākumi, lielāks aizdevumu nodrošinājums, kā arī zemākas saimnieciskās darbības izmaksas.

Nemot vērā grūtos makroekonomiskos apstākļus, banka īstenoja piesardzīgu pārvaldības politiku, vienlaikus tomēr spējot darboties rentabli un ieiet arī jaunos tirgos. Pēc prognozes rezultātiem var secināt, ka banka veiksmīgi darbojas krīzes apstākļos, un tiek prognozēts, ka 2011. gadā inovatīvās attīstības līmenis sasniegs 2008. gada līmeni un būs pat par 1 % augstāks.

Krīze ir iespēju un pārmaiņu laiks. Par uzņēmuma izaugsmes virzītājspēkiem var kļūt radošums, pieredze, inovatīva domāšana. Ir vairākas iespējas atrast izdevīgus sadarbības partnerus, apvienot spēkus un attīstīties, nemonetāri motivēt darbiniekus strādāt efektīvāk. Mūsdienās, lai saglabātu savas pozīcijas tirgū, ir nepieciešamas pārmaiņas, inovācijas. Inovāciju ieviešana var uzlabot konkurētspēju, palielināt uzņēmuma rentabilitāti, palielināt tirgus daļu, samazināt ražošanas izmaksas, radīt jaunas darbavietas. Ar konkrētas bankas piemēru tika pierādīts, ka jaunas pieejas

izmantošana kredītlēmumu pieņemšanā var palielināt peļņu, samazināt zaudējumus un kredītriskus.

Inovācija ir ne tikai uzņēmuma dzinulis, bet arī ir galvenais ekonomiskais dzinējspēks, kas vienlaikus nodrošina sabiedrības augstāku labklājības līmeni. Jaunas idejas, jauninājumi un atklājumi uzlabo gan uzņēmuma finansiālo stāvokli, gan sabiedrības dzīves līmeni.

LITERATŪRA

1. Boļšakovs S. Inovatīvā darbība Latvijā. – Rīga: J.L.V., 2008. 323 lpp.
2. Dimza V. Inovācijas pasaulē, Eiropā, Latvijā. – Rīga: P&K, 2003. 205 lpp.
3. Edeirs D. Līderība un inovācija. – Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2007. 126. lpp.
4. Galvenie inovatīvās darbības rādītāji [Elektronisks resurss] / LR Centrālā Statistikas pārvalde. - Resurss aprakstīts 2010. g. 2. aprīlī.- <http://www.csb.gov.lv/csp/content/?cat=354>
5. Inovatīvā darbība [Elektroniskais resurss] / Tiešsaites pakalpojums. – Resurss aprakstīts 2009.g. 29. dec. - http://www.liaa.gov.lv/zinis/lv/inovacija_latvija1/zinatne_latvija1/zinatnes_un_petniecibas_infras1/
6. Inovatīvās darbības pamatelementi [Elektroniskais resurss] / InnoSuport Transfer. – Resurss aprakstīts 2010.g. 3.feb. - http://www.innosupport.net/uploads/media/LV_4_6.pdf
7. Inovatīvs uzņēmums [Elektroniskais resurss] / Latvija Tehnoloģiskais Centrs. – Resurss aprakstīts 2010.g. 27. janv. - [http://www.innosupport.net/index.php?id=91&L=2&tx_ttnews\[cat\]=17&tx_ttnews\[tt_news\]=13&cHash=be9a5747ba&no_cache=1&sword_list\[0\]=veidi](http://www.innosupport.net/index.php?id=91&L=2&tx_ttnews[cat]=17&tx_ttnews[tt_news]=13&cHash=be9a5747ba&no_cache=1&sword_list[0]=veidi)
8. Kozaka G. Finanšu riska samazināšanas iespējas uzņēmumā/ G.Kozaka// Starptautiskās zinātniskās konferences zinātniskie raksti, 2007.g. 11.-13. Rīga: RTU, 2008. 61.-69. lpp.
9. Magidenko A. Latvijas reģionu konkurētspējas novērtējums/ A. Magidenko, M. Šenfelde // Starptautiskās zinātniskās konferences zinātniskie raksti, 2007.g. 11.-13. oktobrī. – Rīga: RTU, 2008. 90.-95. lpp.
10. Polis D. Inovāciju attīstības modeļi apdrošināšanas tirgū Latvijā / D. Polis, E. Gaile – Sarkane // 50. RTU studentu zinātniskās un tehniskās konferences materiāli, 2009. g. aprīlī – Rīga: RTU, 2009. 233. lpp.
11. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību/Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija. – Rīga: Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, 2009. jūnijs. 132 lpp.
12. Балабанов, И. Т. Инновационный менеджмент. – Санкт-Петербург: Питер, 2000. 207 стр.

Anna Kalašņikova, Mg. oec.

AS BIGBANK

Address: 151 Brīvības Street, Riga, LV-1012, Latvia

Phone: +371 29689843

E-mail: anna.kalasnikova@bigbank.lv

Anatoly Magidenko, Prof., Dr. habil. oec.
Riga Technical University
Faculty of Engineering Economics and Management
Address: 1/7 Meža Street, Riga, LV-1048, Latvia
Phone: +371 67089856
E-mail: ief@rtu.lv

Kalašņikova A., Magidenko A. Latvijas komercbanku inovatīvās attīstības modelis

Darbā ir izstrādāts komercbanku inovācijas attīstības modelis un jauna pieeja kredītlēmuma pieņemšanai, lai samazinātu kredītrisku. Izstrādātās novitātes tiek pielāgotas konkrētai bankai BIGBANK AS, un ir veikti aprēķini. Ja uzņēmums realizēs piedāvāto kredītlēmuma pieņemšanas procesu, tad piecu gadu laikā var palielināt tīro peļņu, ņemot vērā riska varbūtību, vidēji par 20 %. Būtiskākais ieguvums būs banku zaudējumu samazinājums par 10%, uzkrājumiem nedrošo kredītu dēļ. Rezultātā jaunā pieeja palīdzēs menedžeriem samazināt klientu portfeļa apstrādei patērēto laiku, kā arī administratīvās izmaksas un paaugstināt darba ražīgumu. Tirgus līdera pozīcijas ieņem tie uzņēmumi, kuri ātrāk par konkurentiem ievieš un veiksmīgi realizē inovatīvos procesus. Inovatīva domāšana, darbinieku radošums, profesionalitāte, pieredze un iemaņas ir veiksmes atslēga, ja uzņēmums vēlas būt inovatīvs, attīstīties un nodrošināt konkurētspēju.

Kalashnikova A., Magidenko A. Model for innovative development of commercial banks in Latvia

An innovation development model was created for banks. A new approach was developed to reduce a credit risk. The theory and developed innovations are applied in practice to determine the level of innovation and to reduce the losses from bad loans at the BIGBANK. If the company will realize the proposed decision making process, the bank can increase net profits by an average of 20% during five years. The most important benefit will be reduction of bank losses of bad loans of 10%. Consequently, the new approach will help managers to reduce the time, administrative costs and increase productivity. Companies take a market leadership positions if they can introduce and successfully implement innovative processes more quickly than competitors. Innovative thinking, employee creativity, professionalism, experience, skill are the key to success, if a company wants to innovate, develop and ensure competitiveness.

Калашникова А., Магиденко А. Модель инновационного развития коммерческих банков в Латвии

В ходе работы разработана модель инновационного развития коммерческих банков и новый подход в принятии решения о выдаче кредита, с целью снизить кредитный риск. Разработанные инновации были внедрены в BIGBANK AS и были проведены подсчёты. Если компания реализует предложенный процесс о выдаче кредита, то, принимая во внимание возможность риска, можно увеличить чистый доход на 20 %. А также существенной выгодой будет уменьшение потерь банка на 10 %, которые связаны с резервами на ненадёжные кредиты. В результате новый подход поможет менеджерам снизить время на обработку портфеля клиентов, уменьшить административные издержки и повысить производительность труда. Позиции лидера на рынке занимают те компании, которые раньше, чем конкуренты, внедряют и успешно реализовывают инновационные процессы. Инновативное мышление, творчество сотрудников, профессионализм, опыт, навыки – это ключ к успеху, если компания стремится быть инновативной, развиваться и быть конкурентоспособной.