

Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte

PROMOCIJAS DARBS

Ekonomikas doktora (Dr. oec.) zinātniskā grāda iegūšanai ekonomikas nozarē
Apakšnozare: Latvijas tautsaimniecība

Latvijas tautsaimniecības nozaru eksporta kvalitātes konkurētspējas analīze

Autors

Jānis Priede

Ekon. doktora stud. progr.

Zinātniskais vadītājs

Dr.oec., prof. Roberts Škapars

Rīga, 2010

S A T U R S

lpp.

Apzīmējumu saraksts.....	3
Attēlu saraksts	4
Tabulu rādītāji	11
Ievads.....	12
1. Kvalitāte un tās nozīme konkurētspējas veicināšanā.....	22
1.1. Kvalitātes nodrošināšanas metožu un modeļu ekonomiskā nozīme.....	22
1.2. Kvalitātes nodrošināšanas saikne ar konkurētspēju.....	54
2. Kvalitātes nodrošināšana Latvijas tautsaimniecībā	74
2.1. Kvalitātes nodrošināšanas situācijas analīze	74
2.2. Tautsaimniecības galveno nozaru eksporta raksturojums	86
2.3. Tautsaimniecības galveno nozaru eksporta kvalitātes konkurētspējas analīze	95
3. Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju veicinošie pasākumi	126
3.1. Veicamie pasākumi tautsaimniecības nozaru eksporta kvalitātes konkurētspējas veicināšanai.....	126
3.2. Tautsaimniecības nozares ar potenciāli augstu eksporta kvalitātes konkurētspēju	148
Secinājumi un priekšlikumi	166
Izmantotās literatūras un avotu saraksts	174
Pielikumi.....	183
1.pielikums. Ekspertu aptaujas anketa	184
2.pielikums. Aptaujāto kvalitātes ekspertu pārstāvētās iestādes un uzņēmumi	187

APZĪMĒJUMU SARAKSTS

AVA – Amerikas vadības asociācija
BKA – Britu Kvalitātes asociācija
BKF – Britu Kvalitātes fonds
CK – cenas/kvalitātes rādītājs
EK – Eiropas Komisija
EKKO – Eiropas Kvalitātes kontroles organizācija
EKO – Eiropas kvalitātes organizācija
EKVF – Eiropas Kvalitātes vadības fonds
ES – Eiropas Savienība
EUR - Euro
EVVV – Eksporta vienas vienības vērtība
FKTK – Finanšu un kapitāla tirgus komisija
HACCP – Pārtikas paškontroles sistēma
IKP – Iekšzemes kopprodukts
ISO – Starptautiskā standartizācijas organizācija
IVVV – Importa vienas vienības vērtība
KKIG – Kvalitātes kontroles izpētes grupa
KNI – Kvalitātes nodrošināšanas institūts
KR – kvalitātes rangs
KS – kvalitātes segmenta rādītājs
LKA – Latvijas kvalitātes asociācija
LVS – Latvijas standarts
MK – Ministru kabinets
NIT – Nozares iekšējā tirdzniecība
PVDI – Produkcijas vienības darbaspēka izmaksas
SKI – Sliktas kvalitātes izmaksas
SPK – Statistiskā procesu kontrole
VKK – Visaptverošā kvalitātes kontrole
VKV – Visaptveroša kvalitātes vadība
VVV – Vienas vienības vērtība

ATTĒLU SARAKSTS

lpp.

1.nodaļa

1.1.att.	Dažādi kvalitātes veidi	25
1.2.att.	Kvalitātes cikls	26
1.3.att.	Kvalitāti raksturojošo aspektu kopums	28
1.4.att.	Jaunas un modernizētas preces dzīves cikls	29
1.5.att.	Kvalitātes nodrošināšanas cikls ekonomikas un vadības jomā	30
1.6.att.	Populārākie kvalitātes vadības un vērtēšanas instrumenti pasaulē un Latvijā	34
1.7.att.	Kvalitātes izpratnes evolūcija	38
1.8.att.	EKVF Biznesa Izcilības modelis	40
1.9. att.	Kvalitātes balvas ieguvēju priekšrocības pirmajā gadā (vidējā atšķirība sniegunā, procentos)	43
1.10.att.	Kvalitātes balvas ieguvēju priekšrocības trešajā gadā (vidējā atšķirība sniegunā, procentos)	44
1.11.att.	Kvalitātes balvas ieguvēju priekšrocības piektajā gadā (vidējā atšķirība sniegunā, procentos)	44
1.12.att.	Kvalitātes izmaksu elementi	47
1.13.att.	Kvalitātes izmaksu elementi un ieguvumi	48
1.14.att.	Profilaktisko izdevumu pieauguma ietekme uz kvalitātes izmaksām	48
1.15.att.	Tradicionālais kvalitātes izmaksu modelis	49
1.16.att.	Kvalitātes izmaksu modelis	50
1.17.att.	Kvalitātes izmaksu modelis	50
1.18.att.	Cēloņu un seku grafiskā analīze	51
1.19.att.	Cēloņu – seku sakarības diagramma	52
1.20.att.	Raksturīgākās slēpto kvalitātes izmaksu sfēras un situācijas	53
1.21. att.	Darba stundas samaksas likme rūpniecības sektorā, 2008.gadā, eiro	58
1.22. att.	Darba stundas samaksas likme, 2008.gadā, eiro	58
1.23.att.	Kvalitātes konkurētspēja: priekšnosacījumi, veidi un sekas	59
1.24.att.	Ražotāja izmaksas par kvalitātes paaugstināšanu un pircēju vēlme maksāt vairāk par augstāku kvalitāti	60
1.25.att.	Kvalitātes daļas matrica un kvalitātes pārmaiņas	67
1.26.att.	Kvalitātes konkurētspējas novērtēšanas modelis	70

2.nodaļa

2.1.att.	Kvalitātes nodrošināšanas nacionālā sistēma Latvijā	75
2.2.att.	Izsniegto ISO 9001 sertifikātu skaits pasaulē un izplatība pa valstīm	79
2.3.att.	Baltijas valstīs izsniegto ISO 9001 sertifikātu skaits	79
2.4.att.	Baltijas valstīs izsniegto ISO 9001 sertifikātu ikgadējais pieaugums	80
2.5.att.	Latvijā izsniegto ISO 9001 sertifikātu sadalījums pa nozarēm 2003.gadā	81
2.6.att.	Latvijā izsniegto ISO 9001 sertifikātu sadalījums pa nozarēm 2006.gadā	81
2.7.att.	Uzņēmumu skaits Latvijā, kas atbilst kādam no starptautiskajiem standartiem 2003., 2006. un 2009.gadā, procentos	82
2.8.att.	Galvenie organizācijas ieguvumi ISO 9001:2000 standarta ieviešanas rezultātā (Procentos respondentu pozitīvās atbildes)	83
2.9.att.	Latvijas eksports un imports pa mēnešiem, milj. EUR	87
2.10.att.	Latvijas ārējās tirdzniecības balance pa mēnešiem, milj. EUR	87
2.11.att.	Latvijas eksports un tā īpatsvars pa valstu grupām	88
2.12.att.	IKP uz vienu iedzīvotāju pēc pirktspējas paritātes 2008.gadā, ES-27=100	88
2.13.att.	Latvijas eksporta struktūra pa preču grupām pēc vērtības, procentos	89
2.14.att.	Latvijas lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm, EUR	90
2.15.att.	Latvijas koka un to izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR	91
2.16.att.	Latvijas metāla un to izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR	92
2.17.att.	Latvijas farmaceitisko izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR	93
2.18.att.	Latvijas organisko ķīmikāliju tirdzniecība ar ES-15 valstīm pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR	94
2.19.att.	Latvijas neorganisko ķīmikāliju tirdzniecība ar ES-15 valstīm, EUR	94
2.20.att.	Latvijas ārējā tirdzniecība ar ES-15 valstīm pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR	96
2.21.att.	Baltijas valstu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR/100 kg	96
2.22.att.	Baltijas valstu eksporta tirgus daļa uz ES-15 valstīm pa mēnešiem (01.2000-10.2009),%	97

2.23.att.	Korelācija starp Baltijas valstu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa mēnešiem (01.2000-10.2009)	98
2.24.att.	Korelācija starp Baltijas valstu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa gadiem (2000-2008)	98
2.25.att.	Latvijas eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtības izmaiņas (% , vertikālā ass) un tirgus daļas izmaiņas (% , horizontālā ass)	99
2.26.att.	Latvijas tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR/100 kg	99
2.27.att.	Baltijas valstu lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem, EUR/100 kg	101
2.28.att.	Baltijas valstu lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu eksporta tirgus daļa uz ES-15 valstīm pa gadiem,%	102
2.29.att.	Korelācija starp Baltijas valstu lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa gadiem (2000-2008)	103
2.30.att.	Latvijas lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtības izmaiņas (% , vertikālā ass) un tirgus daļas izmaiņas (% , horizontālā ass)	104
2.31.att.	Latvijas lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem, EUR/100 kg	106
2.32.att.	Baltijas valstu koksnes, koka izstrādājumu un kokogļu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR/100 kg	107
2.33.att.	Baltijas valstu koksnes, koka izstrādājumu un kokogļu eksporta tirgus daļa uz ES-15 valstīm pa mēnešiem (01.2000-10.2009),%	107
2.34.att.	Korelācija starp Baltijas valstu koksnes, koka izstrādājumu un kokogļu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa mēnešiem (01.2000-10.2009)	108
2.35.att.	Korelācija starp Baltijas valstu koksnes, koka izstrādājumu un kokogļu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa gadiem (2000-2008)	108
2.36.att.	Latvijas koksnes, koka izstrādājumu un kokogļu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtības izmaiņas (% , vertikālā ass) un tirgus daļas izmaiņas (% , horizontālā ass)	109

2.37.att.	Latvijas koksnes, koka izstrādājumu un kokogļu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR/100 kg	109
2.38.att.	Baltijas valstu metāla un to izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR/100 kg	110
2.39.att.	Baltijas valstu metāla un to izstrādājumu eksporta tirgus daļa uz ES-15 valstīm pa mēnešiem (01.2000-10.2009), %	111
2.40.att.	Korelācija starp Baltijas valstu metāla un to izstrādājumu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa mēnešiem (01.2000-10.2009)	111
2.41.att.	Korelācija starp Baltijas valstu metāla un to izstrādājumu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa gadiem (2000-2008)	112
2.42.att.	Latvijas metāla un tērauda, un to izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtības izmaiņas (% , vertikālā ass) un tirgus daļas izmaiņas (% , horizontālā ass)	112
2.43.att.	Latvijas metāla un to izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR/100 kg	113
2.44.att.	Baltijas valstu farmaceitisko izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība, EUR/100 kg	114
2.45.att.	Baltijas valstu farmaceitisko izstrādājumu eksporta tirgus daļa uz ES-15 valstīm, %	114
2.46.att.	Korelācija starp Baltijas valstu farmaceitisko izstrādājumu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa gadiem (2000-2008)	115
2.47.att.	Latvijas farmaceitisko izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtības izmaiņas (% , vertikālā ass) un tirgus daļas izmaiņas (% , horizontālā ass)	115
2.48.att.	Latvijas farmaceitisko izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība, EUR/100 kg	116
2.49.att.	Baltijas valstu organisko ķīmikāliju eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība, EUR/100 kg	117
2.50.att.	Baltijas valstu organisko ķīmikāliju eksporta tirgus daļa uz ES-15 valstīm,%	117

2.51.att.	Korelācija starp Baltijas valstu organisko ķīmikāliju eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa gadiem (2000-2008)	118
2.52.att.	Latvijas organisko ķīmikāliju eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtības izmaiņas (% , vertikālā ass) un tirgus daļas izmaiņas (% , horizontālā ass)	118
2.53.att.	Latvijas organisko ķīmikāliju tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem, EUR/100 kg	119
2.54.att.	Baltijas valstu neorganisko ķīmikāliju eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība, EUR/100 kg	120
2.55.att.	Baltijas valstu neorganisko ķīmikāliju eksporta tirgus daļa uz ES-15 valstīm,%	120
2.56.att.	Korelācija starp Baltijas valstu neorganisko ķīmikāliju eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa gadiem (2000-2008)	121
2.57.att.	Latvijas neorganisko ķīmikāliju eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtības izmaiņas (% , vertikālā ass) un tirgus daļas izmaiņas (% , horizontālā ass)	121
2.58.att.	Latvijas neorganisko ķīmikāliju tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem, EUR/100 kg	122

3.nodaļa

3.1.att.	Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju veicinošo pasākumu sistēma	127
3.2.att.	Faktori, kas kavē kvalitātes vadības sistēmu ieviešanu Latvijas uzņēmumos (% no respondentiem)	131
3.3.att.	Faktori, kas veicina kvalitātes vadības sistēmu ieviešanu Latvijas uzņēmumos (% no respondentiem)	132
3.4.att.	Ekspertu vērtējums par Kvalitātes nodrošināšanas programmas nepieciešamību (% no respondentiem)	135
3.5.att.	Ekspertu argumenti Kvalitātes nodrošināšanas programmas neieviešanai (% no respondentiem, kas neatbalsta Kvalitātes nodrošināšanas programmas izveidošanu)	135

3.6.att.	Ekspertu vērtējums par aktivitātēm no valsts puses, kuras būtu iekļaujamās Kvalitātes nodrošināšanas programmā (% no respondentiem, kas atbalsta Kvalitātes nodrošināšanas programmas izveidošanu)	136
3.7.att.	Ekspertu vērtējums par samazināto maksu kursiem, semināriem un standartiem efektu ilgtermiņā (% no respondentiem, kas atbalsta Kvalitātes nodrošināšanas programmas izveidošanu)	138
3.8.att.	Izdevumi vidējai un arodizglītībai, % no IKP	141
3.9.att.	Izdevumi augstākajai izglītībai, % no IKP	142
3.10.att.	Iekšzemes kopprodukts uz vienu iedzīvotāju	144
3.11.att.	Tirgus sektora ekonomiski aktīvās statistikas vienības uz 1000 iedzīvotājiem	144
3.12.att.	Kvalitātes vadības sistēmu sertificētie uzņēmumi Latvijā pa reģioniem 2008.gadā	145
3.13.att.	Aktīvo uzņēmumu sadalījuma pa Latvijas reģioniem 2009.gadā, %	146
3.14.att.	Sertificēto kvalitātes sistēmu uzņēmumu īpatsvars kopējā uzņēmumu skaitā pa Latvijas reģioniem 2008.gadā	146
3.15.att.	Latvijas ziepju, mazgāšanas līdzekļu, vasku un sveču tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem, EUR/100 kg	149
3.16.att.	Ziepju, mazgāšanas līdzekļu, vasku un sveču eksporta uz ES-15 valstīm daļa (%) kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (EUR)	150
3.17.att.	Baltijas valstu ziepju, mazgāšanas līdzekļu, vasku un sveču eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība, EUR/100 kg	151
3.18.att.	Latvijas ziepju, mazgāšanas līdzekļu, vasku un sveču tirdzniecība ar ES-15 valstīm, EUR	151
3.19.att.	Latvijas plastmasas un plastmasas priekšmetu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem, EUR/100 kg	152
3.20.att.	Plastmasas un plastmasas priekšmetu eksporta uz ES-15 valstīm daļa (%) kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (EUR)	153
3.21.att.	Latvijas kažokādu un kažokādas izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem, EUR/100 kg	153
3.22.att.	Kažokādu un kažokādas izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm daļa (%) kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (EUR)	154
3.23.att.	Latvijas kažokādu un kažokādas izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm, EUR	155

3.24.att.	Latvijas trikotāžas apģērbu un audumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem, EUR/100 kg	155
3.25.att.	Trikotāžas apģērbu un audumu eksporta uz ES-15 valstīm daļa (%) kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (EUR)	156
3.26.att.	Latvijas trikotāžas apģērbu un audumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm, EUR	156
3.27.att.	Latvijas apģērbu un audumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem, EUR/100 kg	157
3.28.att.	Apģērbu un audumu eksporta uz ES-15 valstīm daļa (%) kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (EUR)	158
3.29.att.	Latvijas apģērbu un audumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm, EUR	158
3.30.att.	Latvijas stikla un stikla izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem, EUR/100 kg	159
3.31.att.	Stikla un stikla izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm daļa (%) kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (EUR)	160
3.32.att.	Baltijas valstu stikla un stikla izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība, EUR/100 kg	160
3.33.att.	Latvijas stikla un stikla izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm, EUR	161
3.34.att.	Latvijas elektroiekārtu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem, EUR/100 kg	161
3.35.att.	Elektronikas eksporta uz ES-15 valstīm daļa (%) kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (EUR)	162
3.36.att.	Latvijas elektronikas tirdzniecība ar ES-15 valstīm, EUR	162
3.37.att.	Latvijas kuģu, laivu un peldošo konstrukciju tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem, EUR/100 kg	163
3.38.att.	Kuģu, laivu un peldošo konstrukciju eksporta uz ES-15 valstīm daļa (%) kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (EUR)	164
3.39.att.	Latvijas kuģu, laivu un peldošo konstrukciju tirdzniecība ar ES-15 valstīm, EUR	164

TABULU RĀDĪTĀJI

lpp.

1.nodaļa

1.1. tabula	Latvijas Kvalitātes balvas ieguvēji	42
1.2.tabula	Investīciju atdeve un peļņa kā procents no apgrozījuma izmantojot stratēģisko pozicionēšanu	56
1.3.tabula	Investīciju atdeve izmantojot stratēģisko pozicionēšanu	57

3.nodaļa

3.1.tabula	Potenciālās dalības maksas ikgadējā LKA rīkotajā kvalitātes jautājumiem veltītajā konferencē	129
3.2.tabula	Latvijas statistisko reģionu teritoriju platība, iedzīvotāju skaits un iedzīvotāju blīvums 2009.gada sākumā	143

IEVADS

Tēmas aktualitāte. 2009. gadā pasaules finanšu problēmu ietekmē turpinājās Latvijas ekonomikas lejupslīde. 2009. gada trīs ceturkšņos IKP samazinājās par 18,6%. Tomēr, salīdzinot ar 2009. gada sākumu, ekonomisko aktivitāšu samazinājums vairs nav tik straujš. 2009. gada 3. ceturksnī, salīdzinot ar iepriekšējo ceturksni, IKP ir sarucis par 4%. Kopš Latvijas ekonomikas augstākā punkta 2007. gada beigās IKP ir sarucis par gandrīz ceturto daļu, un ekonomika pašlaik atrodas 2004.-2005. gada līmenī.

Ekonomiskā lejupslīde turpinās arī kaimiņvalstīs. Lietuvā 2009. gada 3. ceturksnī IKP bija par 14,2% un Igaunijā par 15,6% mazāks nekā 2008. gada 3. ceturksnī. Svarīgs ir fakts, ka 2009. gada otrajā pusē attīstītajās pasaules valstīs sāk iezīmēties pozitīvas attīstības tendences. Ekonomisko aktivitāšu palielināšanos lielā mērā veicināja monetārās un fiskālās politikas stimuli, kas tika ieviesti jau recesijas sākumposmā. Globālās ekonomiskās izaugsmes atsākšanās veicina arī pasaules tirdzniecības atveseļošanos.

Latvijā 2008. gadā un 2009. gada trīs ceturkšņos IKP samazinājums ir bijis vislielākais ES. Tas ir saistīts ar lielo maksājumu bilances tekošā konta deficīta izveidošanos iepriekšējos straujās izaugsmes gados. Izsīkstot finanšu ieplūdei, notiek straujš privātā patēriņa un investīciju samazinājums un būtiskas ekonomikas korekcijas, kas izpaužas kā preču un pakalpojumu eksporta un importa bilances uzlabošanās vienlaikus ar ekonomisko aktivitāšu kritumu, samazinoties iekšējam pieprasījumam.

Tas uzskatāmi atspoguļojas iekšējā pieprasījuma dinamikā, kas turpina strauji samazināties. Iekšējais pieprasījums 2009. gada 3. ceturksnī bija par 29,3% mazāks nekā 2008. gada attiecīgajā ceturksnī (salīdzinājumam 2009. gada 2. ceturksnī tas bija par 26,1%, bet 1. ceturksnī par 19,8% mazāks nekā 2008. gada attiecīgajos ceturkšņos). Privātais patēriņš samazinās jau astoņus ceturkšņus pēc kārtas, turklāt samazinājuma tempi palielinās. 2009. gada trīs ceturkšņos privātais patēriņš ir sarucis par 23,6%. Valsts patēriņš tajā pašā periodā ir samazinājies kopumā par 6,9%, bet īpaši strauji – par 12,4% tas saruka 2009. gada 3. ceturksnī (pret 2008. gada 3. ceturksni) [22].

Ievērojami sašaurinoties iekšējam pieprasījumam, sarūk preču un pakalpojumu importa apjomi. Kopumā 2009. gada trīs ceturkšņos imports ir par 36,3% mazāks nekā iepriekšējā gada atbilstošajā periodā. Pakāpeniski uzlabojoties ekonomiskajai situācijai vairumā mūsu galveno tirdzniecības partnervalstu, nedaudz ir palielinājies eksports. 2009. gada 3. ceturksnī, salīdzinot ar 2009. gada 2. ceturksni, tā apjomi ir pieauguši par 1%. Tomēr, salīdzinot ar 2008. gada 3. ceturksni, eksporta apjomi ir par 14,7% mazāki [22].

Iekšējā pieprasījuma samazināšanās dēļ ir sarukusi ārējā nesabalansētība. Ārējās tirdzniecības deficīts 2009. gada deviņos mēnešos, salīdzinot ar iepriekšējā gada atbilstošo periodu, ir samazinājies gandrīz par 11 procentpunktiem un bija 7,5% no IKP, ko noteica daudz straujāks importa nekā eksporta samazinājums. 2009. gada 11 mēnešos eksports un imports faktiskajās cenās bija attiecīgi par 25% un 42% mazāki nekā iepriekšējā gada 11 mēnešos.

Pēdējos gados aizvien biežāk tiek minēts, ka Latvija zaudē savu konkurētspēju pasaulē saistībā ar strauji augošajām darbaspēka izmaksām [109,67]. Produkcijas vienības darbaspēka izmaksas ir viens no konkurētspēju (kā valsts kopumā, tā arī atsevišķas nozares) raksturojošiem rādītājiem. Šī rādītāja dinamika liecina, ka Latvijas, kā arī citu Baltijas valstu konkurētspēja ES valstīs pasliktinās. Darbaspēka izmaksu pieaugums ir Latvijas darbaspēka aizplūdes un kapitāla ieplūdes sekas, kas savukārt ir padziļinātās integrācijas ES un pasaules tirgos rezultāts. Kopš 2006.gada reālais PVDI Latvijā pieauga par 33,6%, Igaunijā – par 25%, Lietuvā – par 6%. Savukārt ES valstīs vidēji tas samazinājās par 2,3%. Līdz 2007. gadam reālā PVDI pieaugumu galvenokārt noteica tas, ka darbaspēka izmaksas vidēji pieauga straujāk nekā produktivitāte. Produktivitātes pieauguma tempu palēnināšanās tendences bija vērojamas jau sākot ar 2006.gadu. 2008.gadā Latvijā, kā arī citās Baltijas valstīs reālā PVDI pieauguma tempi palielinājās. Pieprasījuma samazināšanās iekšējos un ārējos tirgos negatīvi ietekmēja situāciju preču tirgos.

Ekonomiskās krīzes rezultātā, pašlaik Latvijā ir vērojams darbaspēka izmaksu samazinājums. Salīdzinot ar 2008.gada ceturto ceturksni, 2009.gada ceturtajā ceturksnī mēneša vidējā bruto darba samaksa valstī saruka par 12,1% - no 500 līdz 440 latiem. Mēneša vidējā bruto darba samaksa sabiedriskajā sektorā saruka par 23,7% - no 607 līdz 463 latiem, tai skaitā vispārējās valdības sektorā - par 28,4% - no 586 līdz 420 latiem. Privātajā sektorā tā samazinājās par 5% - no 447 līdz 424 latiem.

2009.gada ceturtajā ceturksnī, salīdzinot ar 2008.gada atbilstošo periodu, mēneša vidējā bruto darba samaksa valstī visvairāk ir samazinājusies tādās nozarēs kā izglītība - par 34,9%, valsts pārvalde, aizsardzība un obligātā sociālā apdrošināšana - par 25,6%, veselība un sociālā aprūpe - par 18,3%, māksla, izklaide un atpūta - par 17,8%, kā arī ūdensapgāde, notekūdeņu, atkritumu apsaimniekošana un sanācija - par 13,8% [22].

Dati par Baltijas valstīm liecina, ka 2009.gada ceturtajā ceturksnī, salīdzinot ar 2008. gada atbilstošo periodu, mēneša vidējā bruto darba samaksa visvairāk samazinājās Latvijā - par 12,1% - no 712 līdz 626 eiro (no 499,82 līdz 439,45 latiem), Lietuvā - par 8,7% - no 672 līdz 614 eiro (no 471,74 līdz 431,03 latiem), Igaunijā - par 6,5% - no 838 līdz 783 eiro (no 588,27 līdz 549,67 latiem), tādējādi Baltijas valstis pakāpeniski atgūst izmaksu konkurētspēju.

Autors uzskata, ka Latvijai ir jāmaina sava zemo izmaksu konkurences stratēģija, jo līdz šim tā sevi nav attaisnojusi. Kā norāda austriešu zinātnieks Karls Aigingers (Karl Aiginger) savos pētījumos par konkurētspēju, tad Eiropai ir jāpieņem tas, ka tā ir augsta darbaspēka izmaksu reģions un jākoncentrējas uz paaugstinātas kvalitātes izstrādājumu ražošanu un pakalpojumu sniegšanu, ko pārdotu valstīm ar augstu ienākumu līmeni [11,6].

Dažādos ārvalstu pētnieku darbos (Swans, Spencs, Šesinskis, Massa, Rozens, Rozens, Sattons, Krišna, Vinstons, Šeikts, Meins, Darlins, Šitijs, Stails, Būlers, Pīterss, Votersons, Bazels, Viersems, Kaijs, Klačeks, Pleva, Maress, Vanoss, Hils, Drabeks, Olečovskis, Aigingers, Hallaks, Skots, Sivadasans, Kumars, Kandogans, Jansens, Landesmans) un Latvijas pētnieku darbos (Rutkaste, Beņkovskis, Kaņepājs, Dāvidsons, Solovjovs) jau ir veikti kvalitātes un eksporta konkurētspējas pētījumi, kas apliecina kvalitātes nozīmīgumu eksporta konkurētspējas veicināšanā, tādējādi norādot uz zemo izmaksu konkurences stratēģijas alternatīvu.

Daudzu pasaules valstu vēsturē ir redzams tas, ka ekonomika tika veiksmīgi balstīta uz eksportējamo izstrādājumu kvalitāti (spilgtākie piemēri – Japāna un Vācija), Latvija neseko šiem labajiem piemēriem un pašlaik Latvijas normatīvajos dokumentos nav noteikta kvalitātes vieta un loma Latvijas konkurētspējas veicināšanā. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrijai bija iecere izstrādāt Kvalitātes nodrošināšanas stratēģiju, taču dažādu apstākļu dēļ tā vēl joprojām nav izstrādāta. Autors uzskata, ka šis ir īstais brīdis, lai izstrādātu šādu Kvalitātes nodrošināšanas stratēģiju un noteiktu tos veicamos darbus, kas nodrošinātu eksporta pieaugumu izstrādājumiem ar augstu kvalitāti un augstu pievienoto vērtību, it īpaši uz augstu ienākumu valstīm. Šis ir labs brīdis ieceres īstenošanai, jo pašlaik Latvijai ir uzlabojusies ārējās tirdzniecības balance (2009.gada oktobrī tikai -40,9 milj. eiro), turklāt šādas stratēģijas izstrāde un ieviešana mainītu Latvijas konkurētspējas modeli un veicinātu augstas kvalitātes un augstas pievienotās vērtības izstrādājumu eksportu.

Pētījuma objekts ir kvalitātes konkurētspēja.

Pētījuma priekšmets ir Latvijas tautsaimniecības nozaru eksports un šo nozaru eksporta kvalitātes konkurētspēja.

Promocijas darba mērķis ir izpētīt kvalitātes saikni ar konkurētspēju, novērtēt Latvijas tautsaimniecības nozaru eksporta kvalitātes konkurētspēju un izstrādāt priekšlikumus kvalitātes konkurētspējas veicināšanai.

Izvirzītā mērķa sasniegšanai nepieciešams izpildīt šādus **uzdevumus**:

1. izvērtēt literatūrā aprakstītos un praksē lietojamos kvalitātes nodrošināšanas un vērtēšanas instrumentus un izdarīt secinājumus par to ekonomisko nozīmi;
2. izpētīt un apkopot zinātniskajā literatūrā aprakstīto kvalitātes jēdzienu un klasifikācijas;
3. noskaidrot kvalitātes nodrošināšanas pieredzi pasaulē un izdibināt kvalitātes nodrošināšanas nozīmīgumu konkurētspējas veicināšanā;
4. novērtēt kvalitātes nodrošināšanas situāciju Latvijā, noteikt galvenās problēmas un izdarīt secinājumus par pilnveidošanas iespējām;
5. aplūkot galvenās Latvijas tautsaimniecības nozares un veikt aprēķinus un analīzi par šo nozaru eksporta kvalitātes konkurētspēju;
6. noskaidrot potenciālās Latvijas tautsaimniecības nozares ar augstu eksporta kvalitātes konkurētspēju un sagatavot priekšlikumus veicamajiem pasākumiem kvalitātes konkurētspējas veicināšanai tautsaimniecībā kopumā.

Pētījuma ierobežojumi. Promocijas darbā kvalitātes nodrošināšanas jautājumi un Latvijas tautsaimniecības nozares tiks apskatītas tikai tādā apjomā, cik tas nepieciešams, lai pētītu, analizētu un novērtētu Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju.

Pētījuma teorētiskais un metodoloģiskais pamats ir speciālā ekonomiskā un vadībzinību literatūra, Latvijas un ārvalstu zinātnieku publicētie zinātniskie darbi un pētījumi, zinātnisko konferenču un semināru materiāli, Latvijas Republikas normatīvie akti, Latvijas un starptautiskie standarti, Latvijas Bankas pētījumi, Latvijas Kvalitātes asociācijas apkopotā informācija, Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes un Eiropas Statistikas biroja „Eurostat” dati, kā arī citu starptautisko organizāciju dati un metodiskie materiāli.

Pētījumā izmantotās metodes. Lai veiksmīgi sasniegtu darba mērķi un izpildītu izvirzītos uzdevumus autors pētījumā izmantoja šādas pētījumu metodes:

1. *monogrāfiskā metode* lietota informācijas vākšanai un apkopošanai par kvalitātes konkurētspēju un to ietekmējošajiem faktoriem. Šī metode ļāva veikt pētāmā objekta detalizētu izpēti, balstoties uz plašu zinātniskās literatūras apskatu un pētījumu analīzi;
2. *loģiski - konstruktīvā metode* balstās uz formālās loģikas atzinumiem un likumiem. No loģiski – konstruktīvajām metodēm autors pētījumā izmantoja deduktīvo metodi, kas ļāva atdalīt pētāmā objekta būtiskākās īpašības no nebūtiskajām, kuras traucē objekta pētīšanu;

3. *statistisko pētījumu metode*. Autors pētījumā izmantoja savstarpējo sakarību analīzi (korelācijas analīze, korelācijas regresijas analīze, dinamikas rindu analīze). Šo metodi autors plaši izmantoja darba otrajā un trešajā nodaļā veicot analīzi par Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju;
4. *socioloģisko pētījumu metode*. No šīs metodes autors izvēlējās ekspertu aptaujas veikšanu. Šo metodi autors izmantoja, lai noskaidrotu Latvijas kvalitātes ekspertu viedokli par esošo situāciju Latvijā kvalitātes jomā, kā arī iespējamās turpmākās rīcības Latvijas kvalitātes konkurētspējas paaugstināšanai. Ekspertu aptaujas rezultāti tika izmantoti priekšlikumu sagatavošanai Latvijas kvalitātes konkurētspējas veicināšanai darba trešajā nodaļā;
5. *grafiskā metode* (grafiku konstruēšana, attēlu veidošana u.c.) šajā darbā ļāva konstatēt parādību sakarību esamību, kā arī atklāt šīs sakarības raksturu un formu. Autors šo metodi plaši izmantoja visās darba nodaļās.

Pētījuma periods. Pētījums aptver laika periodu no 2000. līdz 2009.gada oktobrim. Autors pēdējo reizi aktualizēja datus 2010.gada februārī, tāpēc Eurostat datu bāzē pieejami dati tikai līdz 2009.gada oktobrim. Informācija par pilniem gadiem tika analizēta līdz 2008.gadam. Empīrisku datu vākšanas periodi no 2003. līdz 2005.gadam un no 2008. līdz 2009.gadam.

Pētījuma novitātes.

1. Apkopotas un latviskotas kvalitātes definīcijas un jēdziena klasifikācijas.
2. Izstrādāta autora kvalitātes definīcija un aprakstīts kvalitātes nodrošināšanas cikls ekonomikas un vadības jomās.
3. Apkopoti un izanalizēti zinātnisko pētījumu sasniegumi kvalitātes konkurētspējas novērtēšanas jomā.
4. Izstrādāta nozares eksporta kvalitātes konkurētspējas novērtēšanas metodoloģija.
5. Aprēķināta un izanalizēta Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēja.
6. Sagatavoti priekšlikumi Latvijas kvalitātes nodrošināšanas un paaugstināšanas stratēģijas izveidei.
7. Sagatavoti priekšlikumi veicamajiem pasākumiem Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspējas veicināšanai, izstrādāta Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju veicinošo pasākumu sistēma.
8. Noteiktas potenciālās nozares/ produktu grupas, kas uzrāda augstu kvalitātes konkurētspēju.

Pētījuma hipotēze. Lai palielinātu Latvijas eksporta apjomus ir nepieciešama kvalitātes konkurētspējas veicināšana paaugstinot eksportējamo izstrādājumu kvalitāti un pievienoto vērtību.

Aizstāvēšanai izvirzītās tēzes:

1. Kvalitātes nodrošināšana ir viens no būtiskākajiem konkurētspēju veicinošajiem elementiem.
2. Dažādu kvalitātes instrumentu lietošana paaugstina uzņēmumu ekonomisko sniegumu.
3. Vienas vienības vērtība un tirgus daļa ir objektīvi rādītāji nozaru eksporta kvalitātes konkurētspējas izvērtēšanai un salīdzināšanai ar citām valstīm.
4. Kvalitātes konkurētspējas paaugstināšana ir būtisks priekšnoteikums, lai veicinātu nozaru ar augstu pievienoto vērtību eksporta attīstību.

Darba apjoms un struktūra. Promocijas darba apjoms ir 173 lapas. Promocijas darbs sastāv no trīs nodaļām.

Pirmajā nodaļā autors apskata virkni pamatjautājumu, kas saistīti ar kvalitātes nodrošināšanu un tās nozīmi konkurētspējas veicināšanā. Nodaļas pirmajā apakšnodaļā tiek analizēts kvalitātes jēdziens, apskatot dažādu zinātnieku un ekspertu viedokļus kvalitātes nodrošināšanas jomā, kā arī tiek analizēta kvalitātes nodrošināšanas metožu un modeļu ekonomiskā nozīme. Šajā apakšnodaļā autors iekļāva gan teorētisko ekonomiskās efektivitātes analīzi, gan vēsturisko informāciju par valstu pieredzi ekonomikas vicināšanā, izmantojot kvalitāti kā galveno konkurētspēju veicinošo faktoru. Otrajā apakšnodaļā autors apskata kvalitātes nodrošināšanas saikni ar konkurētspēju, analizējot dažādu autoru veiktos pētījumus kvalitātes konkurētspējas jomā, kā arī izstrādāja autora metodoloģiju Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspējas aprēķināšanai un novērtēšanai.

Otrā nodaļa ir veltīta kvalitātes nodrošināšanas jautājumiem Latvijā, kā arī tautsaimniecības nozaru eksporta raksturojumam un šo nozaru kvalitātes konkurētspējas aprēķiniem un analīzei. Nodaļas pirmajā apakšnodaļā ir apskatīta kvalitātes nodrošināšanas situācija Latvijā sākot ar 1994.gadā apstiprināto Kvalitātes nodrošināšanas nacionālo programmu un beidzot ar jaunāko informāciju par brīvprātīgo kvalitātes vadības sistēmu ieviešanas tempiem dažādās nozarēs un to ieguvumiem. Otrajā apakšnodaļā autors raksturo Latvijas tautsaimniecības galveno nozaru eksportu. Autors raksturo četras preču grupas: lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumus, koku un koka izstrādājumus, metālu un to izstrādājumus, un ķīmiskās rūpniecības izstrādājumus (farmaceitiskie izstrādājumi, organiskās un neorganiskās ķīmikālijas), kuras ieņem nozīmīgāko īpatsvaru Latvijas kopējā eksportā uz ES-15 valstīm. Trešajā apakšnodaļā autors veic aprēķinus un izdara secinājumus par Latvijas

tautsaimniecības galveno nozaru eksporta kvalitātes konkurētspēju, izmantojot pirmajā nodaļā autora sastādīto eksporta kvalitātes konkurētspējas aprēķināšanas un novērtēšanas metodoloģiju.

Trešā nodaļa ir veltīta priekšlikumu izstrādei Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspējas veicināšanai. Pirmajā apakšnodaļā autors sagatavoja priekšlikumus kvalitātes nodrošināšanas pasākumu kompleksam, lai celtu Latvijas tautsaimniecības galveno nozaru eksporta kvalitātes konkurētspēju. Otrajā apakšnodaļā autors noteica un izvērtēja potenciālās Latvijas tautsaimniecības nozares ar augstu eksporta kvalitātes konkurētspēju, kas varētu kļūt par prioritārām Latvijas tautsaimniecības nozarēm.

Izmantotās literatūras saraksts – 136 nosaukumi. Darbā ietverti 123 attēli un 5 tabulas.

Promocijas darba praktiskā nozīme. Promocijas darba rezultāti par kvalitātes konkurētspēju var tikt izmantoti prioritāro/ atbalstāmo nozaru noteikšanai valstiskā līmenī, kā arī turpmākai konkrētās nozares kvalitātes konkurētspējas salīdzināšanai ar citām valstīm.

Promocijas darbā autora sagatavotā Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju veicinošo pasākumu sistēma var tikt izmantots Latvijas Kvalitātes nodrošināšanas un paaugstināšanas stratēģijas izveidē valstiskā līmenī.

Promocijas darbā sagatavotie priekšlikumi var tikt izmantoti dažādu iestāžu darbības efektivitātes uzlabošanai, lai nodrošinātu Latvijas uzņēmēju kvalitātes konkurētspējas paaugstināšanu.

Promocijas darba rezultāti var tikt izmantoti mācību kursu sagatavošanā par kvalitātes vadības un konkurētspējas jautājumiem gan vadības zinību, gan ekonomikas zinību studentiem.

Pētījuma rezultātu aprobācija. Ar promocijas darbu saistīto **zinātnisko publikāciju** sarakstā ir iekļautas 12 publikācijas:

1. Priede J., Škapars R. Quality competitiveness of Latvia and strategy to improve it// European Integration Studies. – Kaunas: Kaunas University of Technology, 2009. – No.3 – p. 201. -209., ISSN 1822 - 8402
2. Priede J. Quality competitiveness of the Baltic States// Economies of Central and Eastern Europe: Convergence, Opportunities and Challenges: Conference Proceedings. – Tallinn: Tallinn University of Technology, 2009. – 14 p., ISBN 978-9949-430-28-4

3. Priede J. Quality Assurance with Six Sigma// Baltic Business and Social – Economic Development 2008: Conference Proceedings/ Editors: G.Prause, T.Muravska. – Berlin: Berliner Wissenschafts-Verlag GmbH, 2009. – p. 56. -65., ISBN 978-3-8305-1743-6
4. Priede J. Development of quality management thinking in the Baltic States// Business and Management'2008: Conference Proceedings. – Vilnius: Vilnius Gediminas Technical University, 2008. – p. 706. -709., ISBN 978-9955-28-268-6
5. Priede J., Škapars R. ISO standartu ieviešanas tendences pasaulē un Latvijā// Ekonomika, VI: LU raksti/ I.Revinas, E.Vanaga red. – Rīga: LU, 2007. – 718. sēj. – 349. -363.lpp.
6. Priede J., Krūzs K. Kvalitātes izmaksas uzņēmumā// Ekonomiskie pētījumi uzņēmējdarbībā: RTU IEF Zinātniskie raksti. – Rīga: RTU, 2007. – 5. sēj. – 115. -123.lpp.
7. Priede J. ISO 9000 standarta pielietošanas tendences pasaulē un Latvijā// Ekonomikas un vadības zinātne: LU raksti/ E.Dubras red. – Rīga: LU, 2007. – 711.sēj. – 31. -39.lpp.
8. Priede J., Škapars R. Dunska M. Problems related to human capital and its development opportunities in the Baltic States// Humanities and social sciences: Latvia. – Riga: Institute of Economics, Latvian Academy of Sciences, 2007. – pp. 37. -54.
9. Priede J., Krūzs K. Kvalitātes balva un tās nozīme konkurētspējas paaugstināšanā// Ekonomika, V: LU raksti/ E.Dubras red. – Rīga: LU, 2006. – 702. sēj. – 394. -405.lpp.
10. Priede J. Kvalitātes nodrošināšanas process Latvijā uzņēmumu konkurētspējas paaugstināšanai. LU monogrāfija „Latvijas ekonomikas pārstrukturizācijas problēmas jaunās ekonomikas apstākļos”. – Rīga: LU Akadēmiskais apgāds, 2005. – 236. -252.lpp.
11. Priede J., Danovska B. Kvalitātes izmaksu analīzes nepieciešamība konkurētspējas paaugstināšanai// Ekonomika, IV: LU raksti// E.Dubras red. – Rīga: LU, 2005. – 689. sēj. – 265. -272.lpp.
12. Priede J., Danovska B. Kvalitātes vadības sistēmas un to nepieciešamība konkurētspējas paaugstināšanai// Eiropas Savienības paplašināšanās Baltijas jūras reģionā: sociāli ekonomiskie izaicinājumi un iespējas: LU starptautiskās zinātniskās konferences referāti. – Rīga: LU, 2003. – 90. -96.lpp.

Par zinātniskā darba rezultātiem ziņots šādās **starptautiskajās zinātniskajās konferencēs:**

1. International Scientific Conference „Economies of Central and Eastern Europe: Convergence, Opportunities and Challenges”, Tallinn University of Technology Tallinn School of Economics and Business Administration, Tallinn, Estonia, June 14 – 16, 2009.

Tallinas Tehnoloģiju Universitātes Tallinas ekonomikas un vadības skolas rīkotā starptautiskā zinātniskā konference „Centrālās un Austrumeiropas ekonomikas: konverģence, iespējas un izaicinājumi”, Tallinā, Igaunijā, 2009.gada 14.-16.jūnijā.

2. The 7th International Scientific Conference „Legal, political and economic initiatives towards Europe of knowledge”, Kaunas University of Technology Institute of Europe, Kaunas, Lithuania, April 24, 2009.

Kauņas Tehnoloģiju Universitātes Eiropas Institūta rīkotā septītā starptautiskā zinātniskā konference „Tiesiskās, politiskās un ekonomiskās iniciatīvas virzībā uz zināšanām balstīto Eiropu”, Kauņā, Lietuvā, 2009.gada 24.aprīlī.

3. The 4th International Scientific Conference “Baltic Business and Social – Economic Development”, University of Latvia and University of Technology, Business and Design Wismar Business School, Riga, Latvia, September 30 – October 1, 2008.

Latvijas Universitātes un Tehnoloģiju, uzņēmējdarbības un dizaina Universitātes Vismāres uzņēmējdarbības skolas rīkotā ceturrtā starptautiskā zinātniskā konference “Baltijas valstu uzņēmējdarbības un sociāl-ekonomikas attīstība”, Rīgā, Latvijā, 2008.gada 30.septembris - 1.oktobris.

4. The 5th International Scientific Conference “Business and Management '2008”, Vilnius Gediminas Technical University, Vilnius, Lithuania, May 16 – 17, 2008.

Viļņas Gedimina Tehniskās Universitātes rīkotā piektā starptautiskā zinātniskā konference “Uzņēmējdarbība un vadība '2008”, Viļņā, Lietuvā, 2008.gada 16. - 17.maijā.

5. International Scientific Conference „Enlargement of the European Union in the Baltic Sea Region: Social and Economic Challenges and Opportunities”, Riga, Latvia, June 20, 2003.

Latvijas Universitātes rīkotā starptautiskā zinātniskā konference „Eiropas Savienības paplašināšanās Baltijas jūras reģionā: sociāli ekonomiskie izaicinājumi un iespējas”, Rīgā, Latvijā, 2003.gada 20.jūnijā.

Par zinātniskā darba rezultātiem ziņots šādās **LU gadskārtējās zinātniskajās konferencēs:**

1. Latvijas Universitātes 68. zinātniskā konference, Rīgā, Latvijā, 2010.gada 11.februārī.
2. Latvijas Universitātes 68. zinātniskā konference, Rīgā, Latvijā, 2010.gada 10.februārī.
3. Latvijas Universitātes 67. zinātniskā konference, Rīgā, Latvijā, 2009.gada 12.februārī.
4. Latvijas Universitātes 67. zinātniskā konference, Rīgā, Latvijā, 2009.gada 5.februārī.
5. Latvijas Universitātes 65. zinātniskā konference, Rīgā, Latvijā, 2007.gada 8.februārī.
6. Latvijas Universitātes 64. zinātniskā konference, Rīgā, Latvijā, 2006.gada 9.februārī.
7. Latvijas Universitātes 63. zinātniskā konference, Rīgā, Latvijā, 2005.gada 4.februārī.
8. Latvijas Universitātes 62. zinātniskā konference, Rīgā, Latvijā, 2004.gada 6.februārī.

Zinātniskie projekti, ar kuru izpildi pētījums ir bijis saistīts:

1. LU finansētais zinātniskais projekts Nr.42-ZP110-070 „Starptautiskās un Eiropas Savienības nodokļu politikas tiesiskie un ekonomiskie aspekti un to ietekme uz uzņēmējdarbības vidi Latvijā” (2008./2009.gads).
2. LU finansētais zinātniskais projekts Nr.Y2-22AP44-070 „Sociālais un cilvēkkapitāls kā Latvijas konkurētspēju veicinošs faktors pārejas posmā uz zināšanu ekonomiku Lisabonas stratēģijas kontekstā” (2006.gads).
3. LU finansētais zinātniskais projekts Nr.Y2-2199912-070 „Latvijas ekonomikas pārstrukturizācijas problēmas jaunās ekonomikas apstākļos” (2005.gads).

Galvenie darbā izmantotie zinātniskās literatūras avoti. Darbā izmantota zinātniskā literatūra par kvalitātes nodrošināšanu un tās ekonomisko efektivitāti, datu apstrādes metodēm, Latvijas Republikas likumdošana, Latvijas Republikas Centrālās Statistikas pārvaldes, Latvijas Republikas Ekonomikas ministrijas un Eiropas Statistikas biroja „Eurostat” dati, Latvijas Kvalitātes asociācijas apkopotā informācija, kā arī dažādu uzņēmumu nepublicētie materiāli. Izmantoti šādi zinātniskie žurnāli: „An International Business Journal incorporating Journal of Global Competitiveness”, „Journal of Economics and Business”, „Benchmarking: An International Journal”, „European Management Journal”, „Managing Service Quality”, „The TQM Magazine”, „International Journal of Quality & Reliability Management”, „Measuring Business Excellence”, „Managerial Auditing Journal”, „Journal of Economic Studies”, „European Journal of Marketing”, „Journal of Industrial Technology” un citi.

1. KVALITĀTE UN TĀS NOZĪME KONKURĒTSPĒJAS VEICINĀŠANĀ

Šajā nodaļā autors apskatīs virkni pamatjautājumu, kas saistīti ar kvalitātes nodrošināšanu un tās nozīmi konkurētspējas veicināšanā. Nodaļas **pirmajā apakšnodaļā** tiks analizēts kvalitātes jēdziens, apskatot dažādu zinātnieku un ekspertu viedokļus kvalitātes nodrošināšanas jomā, kā arī tiks analizēta kvalitātes nodrošināšanas metožu un modeļu ekonomiskā nozīme. Šajā apakšnodaļā autors iekļaus gan teorētisko ekonomiskās efektivitātes analīzi, gan vēsturisko informāciju par valstu pieredzi ekonomikas vicināšanā, izmantojot kvalitāti kā galveno konkurētspēju veicinošo faktoru. **Otrajā apakšnodaļā** autors apskatīs kvalitātes nodrošināšanas saikni ar konkurētspēju, analizējot dažādu autoru veiktos pētījumus kvalitātes konkurētspējas jomā, kā arī izstrādājot autora metodoloģiju Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspējas aprēķināšanai un novērtēšanai.

1.1. Kvalitātes nodrošināšanas metožu un modeļu ekonomiskā nozīme

Kvalitātes jēdziens mūsdienās ir ļoti aktuāls. Tas parādās it visur, kur ir runa par kāda atsevišķa izstrādājuma vai pakalpojuma, tautsaimniecības nozares vai valsts ekonomikas konkurētspēju kopumā. Kvalitātes jēdzienu ir definējuši daudzi zinātnieki, eksperti un organizācijas, un šīs definīcijas atšķiras ar dažādām niansēm. Kvalitātes jēdziens ir ļoti ietilpīgs, tāpēc to definējot, ir jāsniedz papildus informācija par jomu, kurā kvalitāte tiek apskatīta.

Amerikānis Džons Stjuarts (John Stewart), uzņēmuma „McKinsey” konsultants, uzskata, ka kvalitātei nav vienotas definīcijas. Dž.Stjuarts kvalitāti definē šādi: „Kvalitāte ir katra indivīda sajūta, ka kaut kas ir labāks par kaut ko citu. Šī sajūta mainās gan dzīves laikā, gan ar katru nākamo paaudzi” [84,803].

Austriešu zinātnieks Karls Aiginers vienā no saviem pētījumiem par kvalitātes saistību ar konkurētspēju definēja kvalitāti šādi: „izstrādājumi vai pakalpojumi, kuriem piemīt pircēju augsti vērtētas papildus īpašības” [11,4]. Izstrādājumu vai pakalpojumu īpašības, par kurām pircēji ir gatavi maksāt vairāk, ir vai nu fiziski izmērāmas (ātrums, ietilpība, izmērs un izturīgums) vai „netaustāmas” (drošums, dizains, reputācija un uzticēšanās). Kvalitāte var parādīties arī runājot par izmantošanas elastīgumu, savietojamību, informāciju, uzturēšanas līgumiem utt. Augstākas kvalitātes nodrošināšana ļauj piedāvāt konkrēto izstrādājumu vai pakalpojumu tirgū par augstāku cenu, vienlaikus nezaudējot tirgus daļu. Fenomenu, kad tirgū tiek piedāvātas dažādas kvalitātes preces sauc par „vertikālo preču diferencēšanu”. No klasiskās mikroekonomikas viedokļa, situāciju, kad augstāka cena nosaka lielāku patēriņu

sauc par „pieprasījuma anomālu reakciju”. Anomālu pieprasījumu var izraisīt Gifena efekts (Gifena paradokss), kad vienlaicīgi sadārdzinās visas preces un pircējs izvēlas lētāko, neskatoties uz to, ka arī tai cena ir pieaugusi, kā arī pircēju vēlme pēc augstākas kvalitātes [Error! Reference source not found.,478;102,117].

Amerikāņu zinātnieks Viljams Stīvensons (W. J. Stevenson) definē divas kvalitātes kategorijas: projekta kvalitāte un standartatbildības kvalitāte [84,806]:

- Projekta kvalitāte, kas ir atkarīga no projektētāja, kurš var iekļaut preces vai pakalpojuma projektā dažādas nianšes. No projektētāja lielā mērā ir atkarīga izstrādājuma vai pakalpojuma kvalitāte, jo tā balstās uz projekta precizitāti un atbilstību noteiktajām prasībām.
- Standartatbilstības kvalitāte, kas raksturo preces vai pakalpojuma atbilstību izstrādātajam projektam. Šī kvalitāte ir atkarīga no uzņēmumā esošajām iekārtām un aprīkojuma, darbinieku kvalifikācijas līmeņa un motivācijas, kā arī no gala produkta atbilstības kontroles.

Abi kvalitātes veidi ir ļoti svarīgi, jo nav iespējams ražot kvalitatīvas preces vai sniegt kvalitatīvus pakalpojumus, ja ir slikti izstrādāts projekts. Un otrādi, ja nav atbilstošas iekārtas un darbaspēka, tad labu projektu nav iespējams realizēt.

Pēc autora domām, šāds kvalitātes jēdziena dalījums ir pareizs, taču nepietiekams. Tas ir diezgan šaurs skatījums uz kvalitāti, jo tiek ņemti vērā tikai projekta kvalitāte un attiecīgi ražošana, kas tiek balstīta uz izstrādāto projektu. Ja pēc ražotāja domām tiek izgatavots kvalitatīvs izstrādājums, tad viņam par to ir jāpārlicina arī pircējs, jo pretējā gadījumā izstrādājums netiks pirktis tāpēc, ka neapmierinās pircēja vēlmes un pircējs automātiski to uzskatīs par nekvalitatīvu izstrādājumu. Protams, izstrādātā projekta kvalitātei ir ārkārtīgi liela nozīme produkta kvalitātes nodrošināšanai, jo projekts ir visa pamats un tam ir jābūt precīzi izstrādātam, taču ir jāņem vērā citi ārējie kvalitāti ietekmējošie faktori.

Plašāk kvalitātes jēdzienu ir definējis amerikāņu zinātnieks Džozefs Džarens (Joseph Juran). Viņš kvalitāti definē kā „piemērotību lietošanai”. Tas nozīmē, ka izstrādājums vai pakalpojums pilnībā apmierina patērētāja vajadzības, tātad ir piemērots lietošanai. „Piemērotību lietošanai” spēj noteikt tikai patērētājs un nevis ražotājs, un tas ir ļoti relatīvs rādītājs. Tas ir atkarīgs no katra patērētāja individuālajām īpašībām. Ja kāda prece apmierina viena indivīda vajadzības, tad cita indivīda vajadzības tā jau var neapmierināt. Tātad katrs indivīds definē kvalitāti atkarībā no savām vajadzībām.

No ražotāja viedokļa kvalitātei ir ļoti konkrēti raksturlielumi. Šie raksturlielumi tiek noteikti atbilstošā līmenī un ražotājam tie ir jāsasniedz. Rezultātā patērētājs būs tas, kas noteiks izstrādājuma vai pakalpojuma piemērotību lietošanai.

Ražotājiem nepārtraukti ir jācenšas izzināt patērētāju vajadzības, lai spētu tās apmierināt. Nepārtraukta kvalitātes paaugstināšana gan uzņēmumā notiekošajiem procesiem, gan ražotājiem izstrādājumiem un sniegtajiem pakalpojumiem, ir jābūt katra uzņēmuma prioritātei.

Dž.Džarens uzskatīja, ka izstrādājuma vai pakalpojuma piemērotību lietošanai nosaka pieci kvalitātes raksturlielumi [78,575]:

- tehnoloģiskais (piemēram, izturība un blīvums);
- psiholoģiskais (piemēram, garša, izskats, tēls);
- ekspluatācijas (piemēram, uzticamība, drošums un remontējamība);
- līgumiskais (piemēram, garantijas apkopes);
- ētiskais (piemēram, pārdevēju pieklājība, godīgums).

Izstrādājumu kvalitāti galvenokārt var definēt ar tehnoloģisko, līgumisko un ekspluatācijas raksturlielumiem. Savukārt pakalpojumu kvalitāti var definēt ar visiem pieciem iepriekš minētajiem raksturlielumiem.

Pakalpojumu kvalitāti ir daudz grūtāk definēt nekā izstrādājumu kvalitāti. Taču vācu kvalitātes eksperts Ralfs Šrēders (Ralf Schroeder) uzskata, ka izstrādājumu un pakalpojumu kvalitāti ir iespējams definēt ar četru dimensiju palīdzību [78,576]:

- projekta kvalitāte;
- standartatbilstības kvalitāte;
- „dotības”;
- apkalpošana.

Projekta kvalitāti nosaka pirms izstrādājuma tapšanas. Ražošanas uzņēmumos par projektu kvalitāti ir atbildīgi inženieru un tirgvedības nodaļas, kā arī projekta kvalitāte ir atkarīga no uzņēmuma procesiem. Pakalpojumu uzņēmumos projektu kvalitāti nosaka marketinga nodaļa un uzņēmuma procesi.

Projekta kvalitāti nosaka tirgus izpētes pasākumi, projekta ideja (konceptija) un tehniskie noteikumi. Tirgus izpēte ir nepieciešama, lai noteiktu patērētāju vajadzības. Izpētītās patērētāju vajadzības tiek ietvertas projektā un pēc tam tiek izstrādāti tehniskie noteikumi.

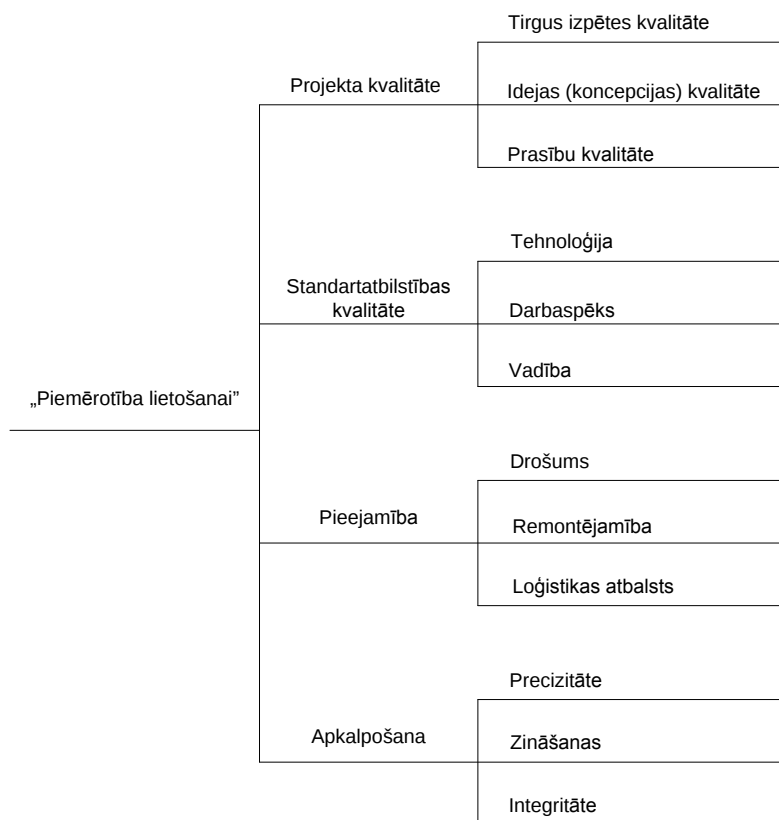
Standartatbilstības kvalitāte ir izstrādājuma vai pakalpojuma atbilstība projektam un noteiktajām prasībām.

Projekta kvalitāte un standartatbilstības kvalitāte ir cieši saistītas un atkarīgas viens no otra.

Kvalitāte ietver sevī arī dažādas „**dotības**”. Tās ir pieejamība, drošums un remontējamība. Uzņēmumiem ir jānodrošina izstrādājumu un pakalpojumu pieejamība patērētājam. Tas ir priekšnoteikums, lai patērētājs spētu novērtēt „piemērotību lietošanai”. Drošums raksturo preces izmantošanas laiku. Savukārt remontējamība raksturo preces remonta un atjaunošanas iespējas.

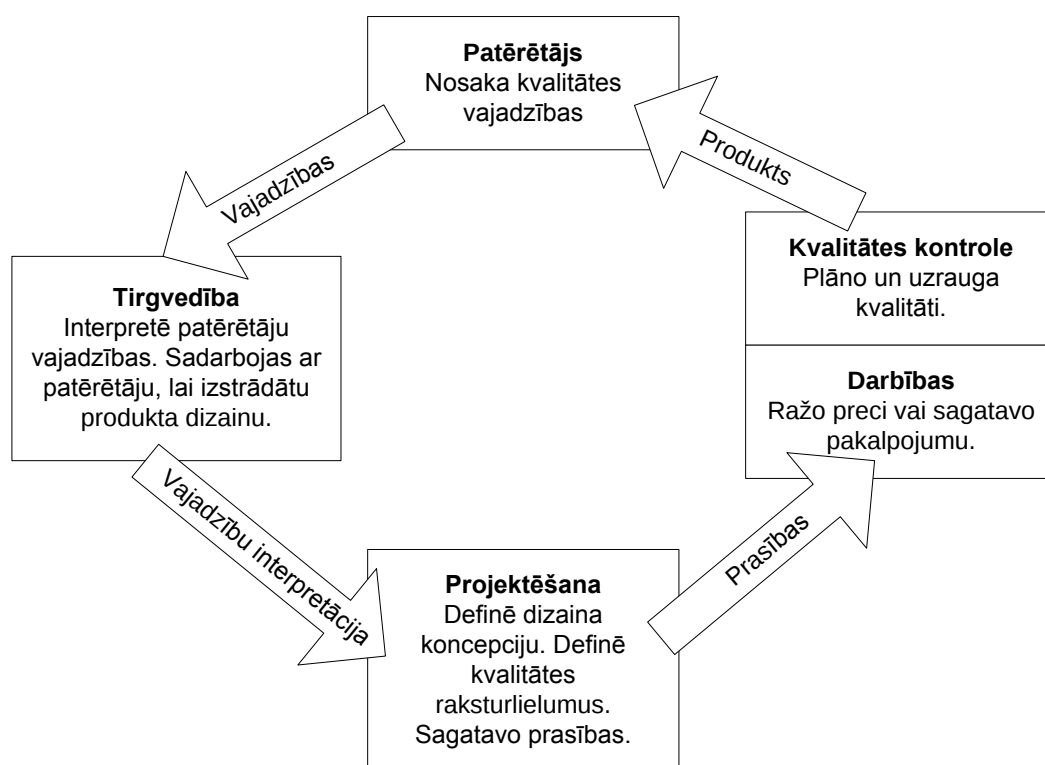
Pēdējā kvalitātes dimensija ir **apkalpošana**, kura ietver garantijas remontus jau pēc tam, kad produkts ir pārdots. Patērētāja vajadzības nemitīgi aug, līdz ar to ražotājam ir nemitīgi jādomā par šo vajadzību apmierināšanu.

Četras kvalitātes dimensijas ir apkopotas 1.1.attēlā. Redzams, ka kvalitāte ir atkarīga ne tikai no projektu kvalitātes, bet arī no ražošanas kvalitātes kontroles un apkalpošanas kvalitātes.



1.1.att. Dažādi kvalitātes veidi [78,578]

Lai nodrošinātu produktu kvalitāti, ir nepieciešams uzturēt ciešu saikni starp patērētāju un ražotāju, un to atspoguļo kvalitātes cikls (1.2.att).



1.2.att. Kvalitātes cikls [78,578]

Autors uzskata, ka Dž.Džarensam ir izdevies daudz labāk definēt kvalitātes jēdzienu nekā V.Stīvensonam. Džarensa skatījums uz kvalitāti ir daudz plašāks un tas ietver vairāk informācijas gan par patērētāju, gan par ražotāju.

Amerikāņu zinātnieks Edvards Demings (Edwards Deming) kvalitāti definē kā nepārtrauktu stabilas sistēmas pilnveidošanu. Šī definīcija uzsver divas lietas. Pirmkārt, visām uzņēmuma sistēmām (administratīvajai, projektu, ražošanas un pārdošanas) ir jābūt stabilām statistiskajā jomā. Lai to panāktu ir nepieciešams lietot kvalitātes nodrošināšanas „instrumentus” un uzraudzīt uzņēmumā notiekošos procesus ilgā laika periodā. Ja mērījumi kādā laika periodā ir ar mazu novirzi no vidējā rādītāja, tad sistēma ir stabila. Otrkārt, E.Demings uzsvēra nepieciešamību nepārtraukti pilnveidot dažādas sistēmas, lai novērstu kļūmes un labāk apmierinātu patērētāju vajadzības.

Zinātnieks un kvalitātes eksperts E.Demings, definējot kvalitāti, liek uzsvaru uz sistēmas pieeju. Kvalitāti ir iespējams nodrošināt, ja viss uzņēmums darbojas kā vienots mehānisms.

Harvardas Biznesa Skolas profesors Deivids Garvins (David A. Garvin) iedala vismaz piecas kvalitātes definīciju grupas: neparastās, balstītas uz produktu, balstītas uz lietotāju, balstītas uz ražošanu un balstītas uz vērtību [77,563]. D.Garvins novēroja, ka zinātniekiem filozofijas, ekonomikas un tirgzinības jomās ir katram savs, atšķirīgs viedoklis par kvalitātes jēdzienu. Daudzās kvalitātes definīcijas skaidro kvalitātes mērķus un uzņēmumu rīcības

plānu. Tirgzinība, ar patērētāja viedokli par kvalitāti, izvirza „dari pareizi jau pirmajā reizē” definīciju. Ražotāji, savukārt, uzskata, ka augstāka kvalitāte nodrošinās izmaksu samazināšanos, tomēr tirgzinība uzsver, ka ir jāpaaugstina kvalitāte, palielinot izmaksas, kas nodrošinās tirgus daļas palielināšanos. Pēc D.Garvina domām, kvalitātes definīcijai ir jāietver izstrādājumu un pakalpojumu dizaina un pārveidošanas process līdz pat piegādes vietai.

D.Garvins izvirza astoņas kvalitātes dimensijas [77,564]:

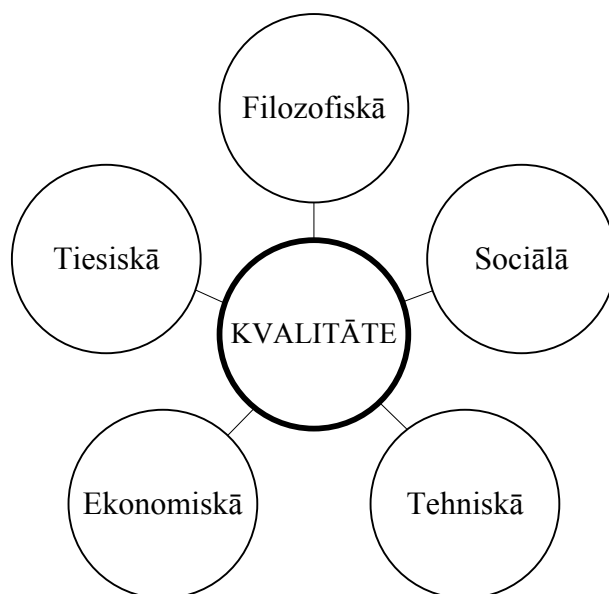
- izpilde;
- iezīmes;
- uzticamība;
- standartatbilstība;
- ilgmūžība;
- apkopes iespējas;
- estētika;
- kvalitātes izpratne.

D.Garvins atspoguļo katru dimensiju kā noslēgtu un īpatnēju. Viens izstrādājums vai pakalpojums var uzrādīt teicamus rezultātus vienā dimensijā, taču sliktus rezultātus citā dimensijā.

D.Garvins uzskatīja, ka kvalitātes vadītājiem ir jāapsver šāda pieeja kvalitātes jēdzienam, jo izstrādājuma vai pakalpojuma atbilstības nodrošināšana visās dimensijās apliecinātu produkta augsto kvalitāti.

Krievu zinātnieks Viktors Mišins (Виктор Мишин) uzskata, ka kvalitāte ir ietilpīga, sarežģīta un ļoti universāla kategorija, kurai piemīt ļoti daudzas īpašības un dažādi aspekti. Atkarībā no izmantošanas mērķa, uz kvalitāti var lūkoties no dažādiem aspektiem. Šos aspektus var iedalīt: filozofiskajā, sociālajā, tehniskajā, ekonomiskajā un tiesiskajā (1.3.att.).

Raugoties no *filozofiskā* aspekta, kvalitāte nozīmē apskatāmā objekta noteiktību, kura nosaka šī objekta specifiku, kas savukārt atšķir šo objektu no citiem. Tādējādi kvalitāte apvieno objektus vienotā kopumā un padara tos homogēnus. Cilvēks, izpētot objektu, pirmkārt atšķirt to pēc kādas noteiktas pazīmes vai pazīmju kopuma. No filozofiskā viedokļa pazīme var tik uzskatīta kā objekta kvalitātes attiecībā pret citiem objektiem ar kuriem tas var mijiedarboties. Tālāk kvalitāte iegūst jau noteiktu daudzumu pazīmju (raksturlielumu). Tā kā objekts nav izolēts un var mijiedarboties ar citiem objektiem, tad šim objektam var būt bezgala daudz pazīmju, tāpēc noteikt kvalitāti kā raksturlielumu kopumu ir neiespējami.



1.3.att. Kvalitāti raksturojošo aspektu kopums [123,7]

Tas pilnā mērā attiecas uz konkrētiem materiāliem objektiem. Kas attiecas uz izstrādājumiem, tad kvalitāte nedrīkst būt tikai daži objekta raksturlielumi, kvalitātei ir jāatspoguļo objekta raksturlielumu funkcionālo kopumu. Tādējādi, izmantojot filozofisko pieeju, objekta būtība nosaka kvalitāti.

Kvalitāti raksturojošais *sociālais* aspekts nosaka subjektu un/vai visas sabiedrības attieksmi pret konkrēto objektu, piemēram, patērētāju attieksme pret konkrētu izstrādājumu vai pakalpojumu. Tajā pašā laikā kvalitāti var aplūkot kā kategoriju, kas pakļaujas pieprasījuma un piedāvājuma likumiem, atkarībā no patērētāju kultūras līmeņa, ienākumiem utt.

Tehniskais aspekts nozīmē pētāmā objekta kvantitatīvās un kvalitatīvās izmaiņas. Piemēram, inženierzinātnes šo kvalitātes aspektu apskatītu kā fiziskās, elektromehāniskās un citas tehniskās pazīmes.

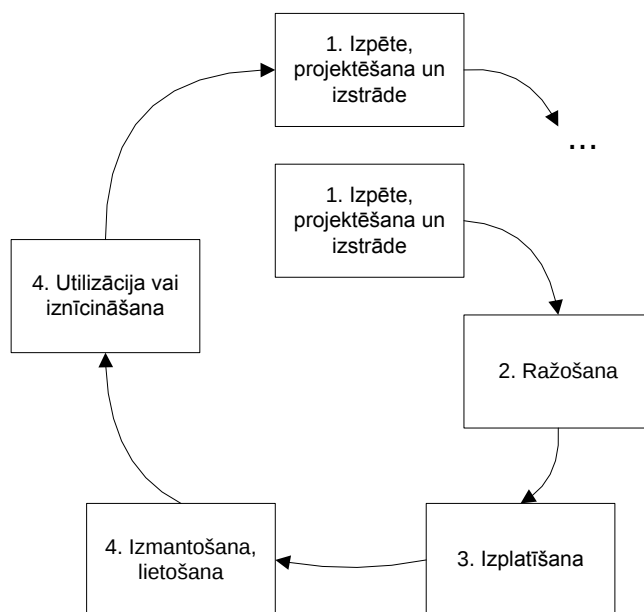
Kvalitātes *ekonomiskais* aspekts tiek apskatīts kā patēriņa rezultāts. Tā kā patērētāju prasības pret izstrādājumu un pakalpojumu kvalitāti ir atšķirīgas, tāpēc patērētāju arī atšķirīgi vērtē izstrādājumu un pakalpojumu kvalitāti. Tādēļ no ekonomikas viedokļa ir svarīgi zināt vai kvalitātes raksturlielumi sakrīt ar patērētāju vēlmēm. Ekonomisko kvalitāte ir jāskata kopā ar tehnisko kvalitāti, jo tādējādi ir iespējams novērtēt kvalitātes līmeni.

Tiesiskais aspekts attiecas uz normatīvi-tehnisko dokumentu izstrādi, izstrādes kārtību, apstiprināšanu, īstenošanu, kā arī uzskaiti. No tiesiskā aspekta kvalitāte ir objekta atbilstība normatīvi-tehniskajā dokumentācijā noteiktajai specifikācijai.

Runājot par terminu „kvalitāte” ir nepieciešams apstāt dažādos šī termina aspektus. Taču ņemot vērā, ka daudzviet kvalitāte tiek apskatīta vienpusīgi, literatūrā ir sastopamas ļoti

daudzas „kvalitātes” termina definīcijas. Piemēram, agrīnajās ISO 9000 standarta versijās kvalitāte tika definēta šādi: „Izstrādājuma vai pakalpojuma raksturlielumu un īpašību kopums, kas apmierina nosacītās vai sagaidāmās vajadzības”. Savukārt, ISO 9000 standarta 2000. un 2008. versijā kvalitāte tiek definēta jau šādi: „Atbilstības pakāpe noteiktajiem raksturlielumiem”. Virknē ārvalstu literatūras avotos ir sastopama kvalitātes definīcija, kas nosaka atbilstību pircēju vēlmēm vai piemērotību lietošanai. Taču šāda pieeja kvalitātes definēšanā atspoguļo tikai vienu tā aspektu, tāpēc šādām definīcijām ir nepieciešami papildus paskaidrojumi. Daudz labāka kvalitātes definīcija, kas vairāk atbilst mūsdienu prasībām izstrādājumiem un pakalpojumiem, ir šāda: „Kvalitāte ir noteikts izstrādājuma vai pakalpojuma īpašību kopums, kas potenciāli vai reāli ir spējīgs apmierināt noteiktas pircēju vēlmes vai veikt noteiktās paredzamās funkcijas, ieskaitot utilizāciju vai iznīcināšanu”.

Autors uzskata, ka Mišina kvalitātes definīcija ir diezgan līdzīga līdz šim apskatītajiem autoriem, kas uzsvāru lika uz pircēju vēlmju apmierināšanu, taču šīs definīcijas nianse ir papildus iekļautā izstrādājuma vai pakalpojuma utilizācija. Pēc autora domām tas ir ļoti labs definīcijas papildinājums, jo iekļauj noslēdzošo preces dzīves cikla daļu, taču tādā gadījumā bija nepieciešama lielāka definīcijas detalizācijas pakāpe, iekļaujot arī pārējos preces dzīves cikla posmus (1.4.att.).



1.4.att. Jaunas un modernizētas preces dzīves cikls [123,68]

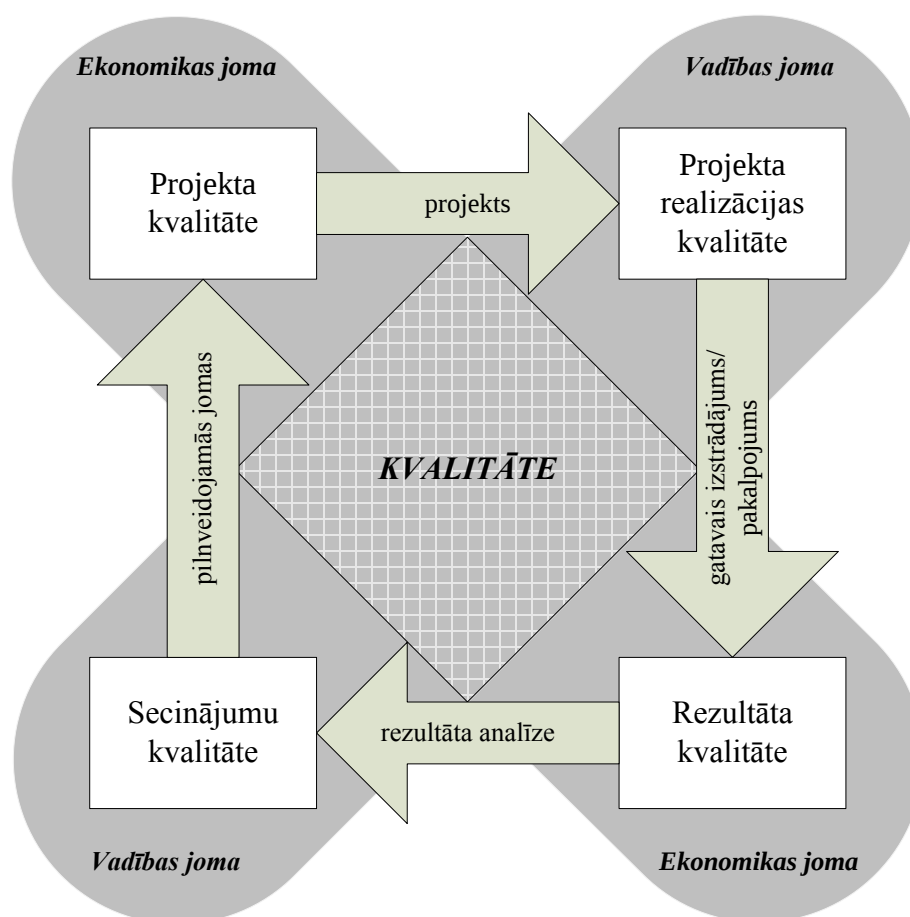
Autors uzskata, ka pilnīgāka Mišina kvalitātes definīcija būtu iekļaujot 1.4.attēlā redzamos preces dzīves cikla posmus, jo teorētiski, katrā posmā nodrošinātais kvalitātes līmenis nosaka kopējo izstrādājuma vai pakalpojuma kvalitāti.

Kvalitātes jēdzienu ir definējusi arī Starptautiskā Standartizācijas Organizācija (ISO). Tā kvalitāti definē šādi: „Kvalitāte ir objekta vai vienības raksturlielumu kopums, kas nosaka tā spēju atbilst noteiktajām un paredzamajām vajadzībām” [Error! Reference source not found.,70].

Autors uzskata, ka ISO izstrādātā definīcija ļoti labi raksturo kvalitātes jēdzienu. Protams, tā ir ļoti īsa, taču tajā var saskatīt visus iepriekš minētos viedokļus. Kopīgas un visaptverošas kvalitātes definīcijas izveidošana ir ļoti sarežģīts un darbietilpīgs process. Līdz ar to, ISO izstrādāto definīciju var uzskatīt kā veiksmīgu kompromisu starp daudziem pastāvošajiem viedokļiem.

Redzams, ka pastāv jēdziena „kvalitāte” definīciju daudzveidība. Katrs uz kvalitāti raugās citādāk, taču, attiecīgi pamatojot, visiem ir taisnība.

Autors, analizējot daudzos viedokļus par kvalitātes jēdzienu un iedalījumu, ir izveidojis savu kvalitātes nodrošināšanas cikla modeli ekonomikas un vadības jomā (1.5.att.).



1.5.att. Kvalitātes nodrošināšanas cikls ekonomikas un vadības jomās [Sastādījis autors]

Autors uzskata, ka kvalitātes nodrošināšanas cikls komercdarbībā norit starp ekonomikas un vadības jomām. Protams, šīs jomas nav strikti nodalāmas, taču katrā noteiktajā cikla posmā (1.5.att.) kāda no jomām dominē. Sagatavojot 1.5.attēlu autors kvalitātes nodrošināšanas ciklu sāka ar projekta kvalitāti. Projekts ir ārkārtīgi būtisks elements ikviena procesa veiksmīgai norisei, jo projektā tiek noteikts gan ekonomiskais pamatojums, gan procesa virzība. Otrais posms autora skatījumā ir projekta realizācijas kvalitāte, kura laikā izstrādātais projekts tiek realizēts. Šajā posmā ir divi galvenie aspekti: pirmkārt, šajā posmā ir ārkārtīgi svarīgi realizēt precīzi visas plāna ieceres, kuru veiksmīgas realizācijas gadījumā tiks sasniegts projektā paredzētais ekonomiskais izdevīgums; otrkārt, otrā posma precīzai izpildei nav nekāda nozīme, ja projekts sākotnēji nav pietiekami kvalitatīti izstrādāts. Tas nozīmē, ka šie posmi ir jāveic nevainojami, lai nodrošinātu maksimālo ieguvumu. Pēc otrā posma, kurā norit pats plāna realizācijas process, seko rezultāts. Rezultātu posmā, protams, tiek vērtēta šo rezultātu kvalitāte – to atbilstība sākotnējam plānam. Rezultātu analīze, savukārt, nonāk ceturtajā posmā, kur tiek izdarīti secinājumi par sasniegtajiem rezultātiem.

Ideāla ražošanas procesa / pakalpojuma sniegšanas gadījumā secinājums būtu viens – rezultāts atbilsts plānotajam un pilnveidojumi nav nepieciešami. Taču realitātē uzlabojumi ir novērojami gandrīz vienmēr. Tāpēc, ja ceturtajā posmā tiek konstatētas novirzes no plāna, tas nozīmē, ka secinājumos ir jāparādās konstatējuma par pilnveidojamajām jomām un šie priekšlikumi atkal nonāk projektā, kur tiek veikti nepieciešami labojumi. Šādi autora saskata kvalitātes nodrošināšanas ciklu, kas pamatā sasaucas ar ISO 9001 modelī minēto pamatprincipu – nepārtraukta pilnveidošanās.

Turpmāk šajā apakšnodaļā autors apskatīs kvalitātes nodrošināšanas vēsturisko attīstību, lai labāk izprastu kvalitātes nodrošināšanas lomu pasaules valstu konkurētspējas veicināšanā.

Daudzi zinātnieki atzīst, ka kvalitātei pastiprināta uzmanība tika pievērsta Japānā pēc Otrā pasaules kara. Japānas ekonomika bija pilnīgi sagrauta un to vajadzēja atjaunot praktiski no jauna. Ražošana bija iznīcināta. Tāpēc vairāki ASV zinātnieki devās uz Japānu, lai palīdzētu atjaunot un vadīt modernas ražošanas iekārtas. Viens no šiem zinātniekiem bija Homērs Sarasons (Homer Sarasohn), kurš iemācīja japāņiem lietot statistiku ražošanas procesā [86,211].

E.Demings ir plaši pazīstams ar savu ieguldījumu pēckara Japānas atjaunošanā. E.Demings devās uz Japānu 1950.gadā un lasīja lekcijas par statistiskajām procesu kontroles metodēm, kuras jau 1924.gadā izstrādāja amerikāņu zinātnieks Viljams Ševarts (William Shewhart) un citi Bela Telefonu Laboratoriju (Bell Telephone Laboratories) zinātnieki.

E.Demings uzskatīja, ka darbinieki spēj noteikt nepieciešamās izmaiņas, lai uzlabotu uzņēmuma darbu. Darbinieku iesaistīšana uzņēmuma vadības procesos un V.Ševarta metožu apvienošana E.Demingam šķita interesanta ideja.

E.Demings šos divus elementus apvienoja vienā jaunā sistēmā un ar šo sistēmu aizsāka tā saucamo „kvalitātes kustību”. Vēlāk Japāna savu augstāko kvalitātes balvu nosauca tieši Edvarda Demings vārdā. Prestižā Deminga Balva (Deming Prize) tika izveidota 1951.gadā un tas apliecināja Japānas uzticēšanos kvalitātei.

Aptuveni tajā pašā laikā uz Japānu devās vēl viens ASV zinātnieks Džozefs Džarens. Dž.Džarens arī strādāja ar V.Ševarta statistisko procesu kontroles metodēm.

Daži lielākie Japānas ražotāji lietoja Dž.Džarensa grāmatu „Kvalitātes kontroles rokasgrāmata” un 1954.gadā uzaicināja šo zinātnieku uz Japānu. Lai gan Dž.Džarens un E.Deminga uzskati bija ļoti līdzīgi, pastāvēja arī zināma šo uzskatu atšķirība [86,214].

Kamēr E.Demings un Dž.Džarens strādāja pie kvalitātes ideju sistematizēšanas un to pielietošanas Japānas ražošanas attīstīšanā, daudzi Japānas zinātnieki arī piedalījās šajos procesos.

Japāņu zinātnieks Kaoru Išikava (Kaoru Ishikawa) deva lielu ieguldījumu Japānas attīstībā. K.Išikava izveidoja tā saucamos „kvalitātes aplū” (Quality circles), kuros darbinieki tiek un izsaka priekšlikumus darba uzlabošanai. Redzot Japānas panākumus „kvalitātes aplū” ieviešanā, daudzi ASV uzņēmumi arī centās ieviest šo metodi savu uzņēmumu darbā. Taču izrādījās, ka tas nav tik viegli izdarāms. Grūtības sagādāja darbinieku uzklauššana un šo ieteikumu realizēšana. „Kvalitātes aplū” veiksmīgai ieviešanai darbiniekiem un vadītājiem bija nepieciešams apgūt kvalitātes vadības instrumentus un filozofiju. K.Išikava ieteica pievērst lielu uzmanību patērētājam. Tā bija uz klientu vērsta kvalitātes vadība, kas sekmēja ražošanas apjomu pieaugumu.

Amerikāņu zinātnieks Armands Feigenbaums (Armand V. Feigenbaum) izstrādāja pamatideju par Visaptverošo kvalitātes kontroli (VKK), ko publicēja 1951.gadā. A.Feigenbaums uzskatīja, ka ir jākoordinē darbiniekus, iekārtas un informāciju tā, lai tiktu nodrošināta VKK. A.Feigenbaums pirmais lielāku uzmanību pievērsa arī kvalitātes izmaksām un pierādīja, ka tās uzraugot un optimizējot, paaugstinās uzņēmējdarbības efektivitāte [77,544].

Amerikāņu zinātnieks Filips Krosbijs (Philip B. Crosby) bija idejas pamatlicējs „nulles defektiem” („zero defects”). „Nulles defektu” pamatā bija ļoti vienkārša doma – viss ir jādara pareizi jau pirmajā reizē. Kad tas ir izdevies, uzņēmumam nav papildus izdevumu, kas ir saistīti ar brāķa produkciju.

Sekojošā Japānas piemēram, ASV 1987.gadā nodibināja savu nacionālo kvalitātes balvu – Malkolma Baldrīdža Nacionālā kvalitātes balva (Malcolm Baldrige National Quality Award), kas tiek piešķirta ASV uzņēmumiem, kas uzrāda teicamus panākumus kvalitātes jomā [86,228].

Kvalitātes idejas strauji attīstījās tieši Japānā. Kvalitātes ideju īstenošana palīdzēja strauji attīstīt Japānas ekonomiku. Redzot Japānas panākumus, arī pārējās pasaules valstis sāka pievērsties kvalitātes jautājumiem, jo nevēlējās zaudēt tirgus pozīcijas japāņiem.

Uzreiz pēc Otrā pasaules kara ASV ražošanas strauji attīstījās un kvalitātes līmenis bija salīdzinoši augsts. No 1950.gada līdz 1970.gadam „Ražots ASV” („Made in the U.S.A.”) bija amerikāņu ražojumu kvalitātes apliecinājums. Tajā pašā laikā Japānā tika veikts liels darbs pie kvalitātes uzlabošanas un pēc 1970.gada Japāna pārņēma ASV līderpozīcijas kvalitātes jomā. Un tad arī amerikāņi sāka pārņemt kvalitātes paaugstināšanas un nodrošināšanas principus, ko lietoja Japānā [18,550].

Viens no būtiskākajiem straujas kvalitātes idejas izplatības iemesliem pasaulē bija standartizācijas attīstība. 1987.gadā tika publicēti ISO 9000 sērijas standarti, kas bija sasnieguši augstu attīstības pakāpi.

Ar EK stratēģiju un 1993.gada 1.janvārī oficiāli pasludināto vienoto tirgu, Eiropas politiskā sistēma veica patīkamu atklājumu, ka regulējošie instrumenti strauji veicināja tehnisko barjeru novēršanu. Eiropas Standartizācijas komisija ISO 9000 standartus nekavējoties iekļāva Eiropas standartu saimē ar nosaukumu EN 29000 (Sākotnējais ISO 9000 standarta nosaukums) un uzreiz sāka darbu arī pie pārējiem standartiem (EN45000). ISO 9000 standartiem radās liela piekrišana visā Eiropā. Daudzi uzņēmumi, kas jau bija saskārušies ar kvalitātes jautājumiem un arī tādi, kas par to vēl tikai domāja ieviesa šo standartu savā darbībā, pateicoties salīdzinoši vienkāršajam sertifikācijas procesam un sertifikāta savstarpējais atzīšanai. Šī standarta popularitāte liecināja par kvalitātes attīstību visā Eiropā.

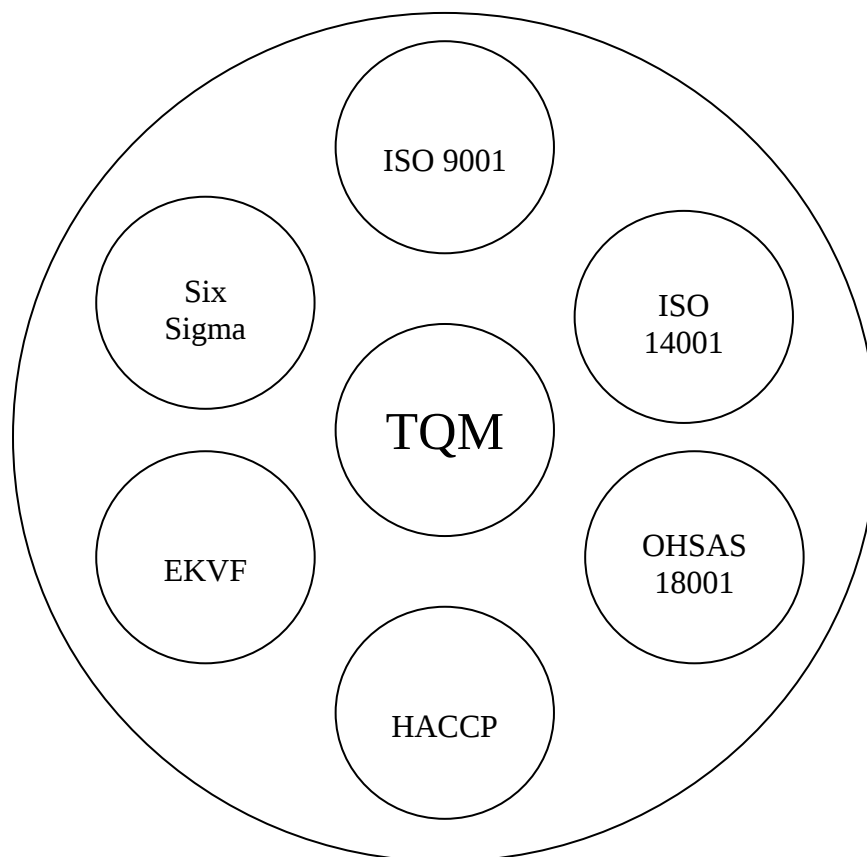
ISO 9000 un sertifikācijas vidēja termiņa efekts. Politiskā koncentrēšanās uz ISO 9000 standartiem un sertifikāciju atstāja gan pozitīvu, gan negatīvu iespaidu uz kvalitāti Eiropā. Pozitīvais efekts ir tirgus vienotība, kas arī bija galvenais mērķis. Kvalitātes nodrošināšanas process attīstās lēni, taču jau tagad ir iespējams veikt nelielu analīzi par paveikto.

Galvenais ieguvums ir tas, ka pamazām visā pasaulē pakāpeniski sāka izplatīties zināšanas par kvalitātes nodrošināšanu jeb tā saucamais „know – how”. Lielie ražošanas uzņēmumi, vairumtirgotāji un sabiedriskais sektors nodrošināja, ka liels skaits mazo un vidējo uzņēmumu, kas galveno kārt darbojās vietējā tirgū, tomēr ieviesa savā darbībā sertificētu kvalitātes vadības sistēmu. Sertificētu kvalitātes vadības sistēmu ieviešana netiešā ietekme

bija jūtama arī citos uzņēmumos. Neapšaubāmi, ja nebūtu Vienotā tirgus pieejas, tad kvalitātes nodrošināšanas procesā būtu iesaistīti daudz mazāk uzņēmumu.

Raugoties uz šo situāciju ir jāsecina, ka ISO 9000 un sertifikācija novērsa galveno uzmanību no konkurētspējīgās kvalitātes: sertifikācija ir nopietna prasība, taču tā ir tikai priekšnoteikums konkurētspējīgajai kvalitātei. Kritiski ir vērtējams tas, ka šī uzmanība ir novērsta laikā, kad Visaptverošā kvalitātes pieeja sāka ieņemt savu vietu uzņēmējdarbības kultūrā. Ar laiku parādījās vēl viena negatīva iezīme – sertifikācija kļuva par pašmērķi, nevis kvalitātes nodrošināšana. Tāpēc EKVF pievērsās situācijas labošanai un Eiropas Kvalitātes balvas izveidošana bija pirmais solis.

Starptautiskā Standartizācijas Organizācija kvalitātes uzlabošanai iesaka lietot gan ISO izstrādātos standartus, gan arī citus pasaulē plaši pazīstamus un atzītus standartus (1.6.att.).



1.6.att. Populārākie kvalitātes vadības un vērtēšanas instrumenti pasaulē un Latvijā [71,91]

ISO 9001:2000. Šīs standarta galvenais mērķis nav noteikt atsevišķu preču vai pakalpojumu kvalitāti, bet gan nodrošināt labu vadības sistēmu visu nozaru uzņēmumos. ISO 9001 norāda, kādā veidā uzņēmēji var izveidot, dokumentēt un saglabāt efektīvu kvalitātes sistēmu. Turklāt šāda sistēma klientiem uzskatāmi pierāda, ka uzņēmums spēj nodrošināt

preces vai pakalpojuma kvalitāti, kā arī uzņemas atbildību par to. ISO 9001 standartu mērķis ir nodrošināt, ka uzņēmums patiešām spēj ražot preces vai sniegt pakalpojumus, kas atbilst specifikāciju minimumam. Tāpēc uzņēmums saglabā kvalitatīvu preču ražotāja vai pakalpojumu sniedzēja reputāciju klientu vidū pat pirms preču piegādes vai pakalpojuma veikšanas uzsākšanas.

ISO 14001. Lai panāktu to, ka standarts būtu pēc iespējas piemērojamāks visa veida uzņēmumiem, ISO 14001 nenosaka vides snieguma prasības. Tas meklē līdzsvaru starp sociāli ekonomiskajām, uzņēmējdarbības vajadzībām un vides aizsardzību, piesārņojuma novēršanu.

ISO 14001 standarts ir domāts, lai palīdzētu uzņēmumam uzlabot savu darbību saskaņā ar vides prasībām. Uzņēmumi paši nosaka savas darbības prasības, kā arī definē savu uzlabojumu mērķus un uzdevumus, nosaka sev sasniedzamos standartus (izņemot tos, kurus nosaka likumdošana).

OHSAS 18001. Ieviešot OHSAS 18001 standartu, uzņēmums demonstrē rūpes par savu darbinieku veselību un drošību, kā arī par esošajiem un potenciālajiem klientiem, īpašniekiem un visas sabiedrības interesēm kopumā.

OHSAS 18000 standarta sertificēšana norāda uz veidu, kādā uzņēmums kontrolē un pārzina visus būtisko risku faktoros, kas rodas uzņēmuma ikdienas darbībās un krīzes situācijās. OHSAS 18000 dod iespēju apzināt un kontrolēt visus iespējamos riskus uzņēmuma darbībā, kas saistās ar personāla darba drošību savai veselībai ikvienā darbībā vai procesā.

HACCP ir pārtikas paškontroles sistēma, kas balstās uz pārtikas nekaitīgumu un ar to saistīto problēmu profilaksi – tā ir sistēma pārtikas nekaitīguma nodrošināšanai. HACCP sistēma ir speciāli domāta pārtikas nozarē strādājošajiem uzņēmumiem, kas ir saistīti ar pārtiku; pārtikas ražotājiem, pārstrādātājiem, izplatītājiem un tirgotājiem.

EKVF Izcilības modelis (EFQM Business Excellence model) ir praktisks instruments, lai palīdzētu uzņēmumiem veikt mērījumus, lai noteiktu, vai tie ir ceļā uz izcilību, palīdzot tiem izprast nepilnības, un piedāvājot dažādus risinājumus.

VKV. Visaptverošu kvalitātes vadību (Total Quality Management, TQM) ISO 8402:1994 definē kā vadības pieeju uz kvalitāti centrētā uzņēmumā, pamatojoties uz visu darbinieku līdzdalību un ilglaicīgu mērķu sasniegšanu. Visaptveroša kvalitātes vadība ir domāšanas veids par uzņēmuma mērķiem, organizēšanu, procesiem, un cilvēkiem, lai nodrošinātu to, ka visi procesi tiek veikti pareizi ar pirmo reizi [69,245].

Six Sigma ir kvalitātes pilnveidošanas modelis, kas raksturo produktus, procesus un darījumus, kuri ir gandrīz bez jebkādiem defektiem. Six Sigma nozīmē, ka 99,99966% no uzņēmuma produkcijas ir bez brāķa. Six Sigma ir visnotaļ komplicēts modelis, kura

īstenošana prasa lielus resursus, kā arī lielu apņemšanos no uzņēmuma puses, toties ieguvumi kvalitātes pilnveidošanā ir pietiekams motivātors Six Sigma ieviešanai [114,15].

No iepriekš minētajām sistēmām pilnīgs jaunums Eiropā ir Six Sigma. Lai gan šī sistēma jau 1995.gadā guva lielu popularitāti ASV, Eiropā tā ir parādījusies salīdzinoši nesen un tikai dažas organizācijas darbojas balstoties uz šī modeļa principiem. Latvijā šo sistēmu vēl nav ieviesis neviens uzņēmums [62,63].

Arī VKV ir grūti aizsniedzams mērķis. VKV tika radīts kā vīzija uz ko tiekties visiem uz kvalitātes attīstību un uzlabošanu tendētiem uzņēmumiem. Tāpēc nav pareizi apgalvot, ka kāds uzņēmums savā darbībā būtu ieviesis šo sistēmu. To nevar ieviest, bet pēc tās principiem var strādāt, lai nepārtraukti pilnveidotos un tiektos uz pilnību.

Kas attiecas uz ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, HACCP un EKVF Izcilības modelis, tad šie kvalitātes vadības un vērtēšanas instrumenti Latvijā tiek pielietoti. Un populārākā kvalitātes vadības sistēma ir tieši ISO 9001, kas ir arī populārākā visā pasaulē. Visi iepriekš minētie standarti tiks apskatīti turpmāk šajā darbā.

Iepriekš apskatītie zinātnieki ir uzskatāmi par kvalitātes nodrošināšanas un vadības pamatlicējiem ar kuru tiešu līdzdalību daudzas valstis nodrošināja savu izstrādājumu augsto kvalitāti, tādējādi veicinot arī savu eksportspēju. Par dažādo kvalitātes nodrošināšana pieeju un modeļu efektivitāti runāsim nākošajās nodaļās, taču autors vēlas izcelt vienu būtisku problēmu ar ko ir jāsakaras uzņēmējiem visā Eiropā, tajā skaitā arī Latvijas uzņēmējiem. Šī problēma ir saistīta ar pārlietu lielo komercializācijas pakāpi kvalitātes nodrošināšanas jomā ar ko ir jāsakaras uzņēmējiem, kas vēlas vairāk uzmanības veltīt savu izstrādājumu un pakalpojumu kvalitātei. Somu zinātnieks M. Sc. Juhani Anttila ir viens no tiem, kas kritizē pastāvošo sistēmu Eiropā.

Juhani Anttila kvalitātes vadības sfērā ir nostrādājis 40 gadus, ieņemot dažādus amatus vadošajos Somijas uzņēmumos “Nokia” un “Sonera”, eksperta lomā darbojoties dažādos nacionālos un starptautiskos projektos, kā arī plaši iesaistījies nacionālo un starptautisko standartu izstrādē. Kopš 1980. gada viņš strādājis ISO 176. tehniskajā komitejā, kura sagatavoja ISO 9001:2008 versiju, kas stājās spēkā 2008. gada 15. novembrī. Viņš ir arī Starptautiskās Kvalitātes akadēmijas loceklis jau kopš 1995. gada.

Savu kritiku viņš izteica 11. starptautiskajā Latvijas Kvalitātes asociācijas rīkotajā vadības konferencē Rīgā, kas notika 2007. gada 22. novembrī.

Viņš atbalsta uzņēmēju centienus pilnveidot kvalitātes nodrošināšanu savos uzņēmumos, taču viņš neatbalsta to, ka nepieciešamā informācija ir iegūstama tikai par maksu. Autors piekrīt šai J. Anttilas kritikai, jo pašlaik ir izveidojusies situācija, ka uzņēmējam ir jāmaksā tikai par to, lai noskaidrotu kaut ko vairāk par modeļiem, kurus viņš,

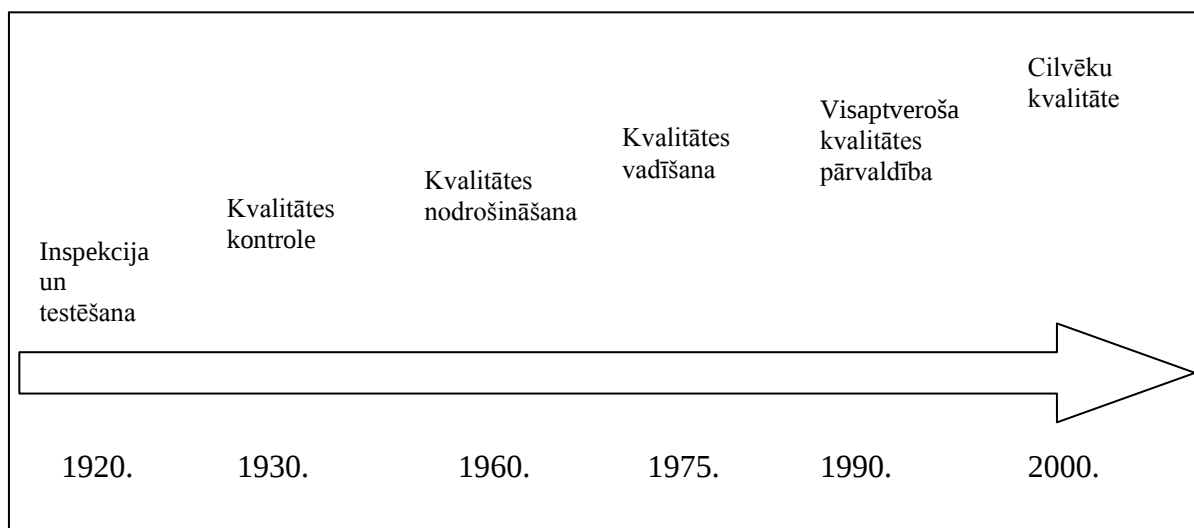
iespējams, varētu izmantot savā uzņēmējdarbībā. Tā ir diezgan absurda situācija. Autors var minēt piemēru, kas raksturo situāciju arī Latvijā. Piemēram, īsi pirms stājās spēkā ISO 9001:2008 standarta versija daži konsultāciju uzņēmumi piedāvāja par aptuveni 100 latiem noklausīties semināru par izmaiņām kas būs jaunajā standartā ISO 9001:2008, salīdzinot ar iepriekšējo ISO 9001:2000 standartu. Un šo pakalpojumu konsultanti piedāvāja jau 2008. gada augustā, pirms jaunais standarts oficiāli stājās spēkā! Autors ļoti kritiski vērtē šādu konsultantu rīcību, īpaši attiecībā uz minēto piemēru, jo ISO 9001:2008 nav nekādu būtisku izmaiņu, salīdzinājumā ar iepriekšējo versiju – jaunais standarts sevī neietver jaunas prasības, tas ir tikai papildināts ar dažādiem skaidrojumiem, kas bija strīdīgi iepriekšējā standartā. Pēc autora domām, konsultantiem – sertificētājiem vispār nevajadzētu ņemt samaksu par informāciju, kas uzņēmējam palīdz pieņemt lēmumu par vienas vai otras sistēmas ieviešanu. Galu galā uzņēmējs maksā par sistēmas izveidošanu atbilstoši noteiktam standartam (ja nepieciešams), sertificēšanu un uzraudzības vizītēm.

Uz šo būtisko trūkumu norādīja arī J. Anttila, uzsverot, ka, piemēram, ASV uzņēmējiem nav jāmaksā, lai iegūtu informāciju par daudziem standartiem un modeļiem. ASV var bez maksas iepazīties ar Malkolma Boldridža kvalitātes modeli, kas ir Malkolma Boldridža balvas (ASV nacionālā kvalitātes balva) pamatā. Taču Eiropā par EKVF Izcilības modeli (EFQM Business Excellence Model) un iegūto informāciju ir jāmaksā autoratlīdzība. EKVF Izcilības modelis ir Eiropas kvalitātes balvas un Latvijas kvalitātes balvas pamatā.

Autors uzskata, ka informācijas iegūšanai par kvalitātes nodrošināšanu un vadību ir jābūt bez maksas. Piemēram, raugoties arī no konsultantu puses – ja konsultanti bez maksas sniegs informāciju uzņēmējiem par iespējām pilnveidot savā uzņēmumā notiekošos procesus un ekonomiskā snieguma rādītājus, tad šādu ieinteresēto uzņēmēju loks būtu daudz plašāks – tādējādi, tiktu radīta daudz plašāka iespējamo klientu bāze, kura nākotnē varētu izmantot šo konsultantu maksas pakalpojumus.

Šajā apakšnodaļā autors apskatīja dažādos kvalitātes nodrošināšanas uzskatus un pieejas, kā arī sniedza savu ieskatu šajā jautājumā. Nākošajā apakšnodaļā autors apskatīs kvalitātes saikni ar konkurētspēju.

Ar kvalitātes jautājumiem nodarbojās daudzi zinātnieki. Daudzu desmitu gadu laikā izpratne par kvalitāti nemitīgi ir pilnveidojusies (1.7.att.).



1.7.att. Kvalitātes izpratnes evolūcija [69,243]

Attēlā (1.7.) ir redzams, kā laika gaitā ir mainījusies kvalitātes izpratne. Sākumā tā bija vairāk vērsta uz produkta atbilstības novērtēšanu un kontrolēšanu, taču šie uzskati arvien mainījās un vairāk uzmanību sāka pievērst kvalitātes vadīšanai. Kvalitātes kontrole ļāva konstatēt jau radušās kļūmes, tāpēc kvalitātes vadīšana kļuva aizvien nozīmīgāka, jo tā deva iespēju novērst kļūmju rašanos.

Pēc autora domām, notiek nepārtraukta kvalitātes nodrošināšanas pieeju attīstība. Sākumā tās bija korektīvās darbības (inspekcijas un testēšana), laika gaitā parādījās kvalitātes vadīšanas ideja, kas orientējās uz preventīvajām darbībām (noteikti procesi, kurus ievērojot tiek nodrošināta kvalitāte). Pēdējos gados aizvien vairāk ir runa par cilvēkkapitāla kvalitāti, kas, neapšaubāmi ir ļoti būtiska kvalitātes nodrošināšanas sastāvdaļa. Taču, pēc autora domām, tuvākajos gados parādīsies jaunas idejas kvalitātes nodrošināšanas jomā, kas noteikti ietvers sevī efektīvākos risinājumus, lai nodrošinātu maksimālu kvalitāti un produktivitāti ar minimālām kopējām izmaksām.

Turpmāk šajā apakšnodaļā autors aprakstīs veidus, kā var izvērtēt kvalitātes nodrošināšanas metožu un modeļu ekonomisko efektivitāti uzņēmuma, nozares un tautsaimniecības līmeņos.

Autors vispirms apskatīs veidu, kādā uzņēmumi (organizācijas) var izvērtēt kādas no uzņēmumā izmantotajām metodēm vai ieviesto modeļu darbības efektivitāti. Viens no populārākajiem veidiem kā pārliecināties par darbības efektivitāti ir **EKVF Biznesa Izcilības modelis**.

EKVF Izcilības modelis ir praktisks instruments, lai palīdzētu uzņēmumiem veikt mērījumus un noteikt, vai tie ir ceļā uz izcilību; palīdzēt tiem izprast nepilnības un piedāvāt

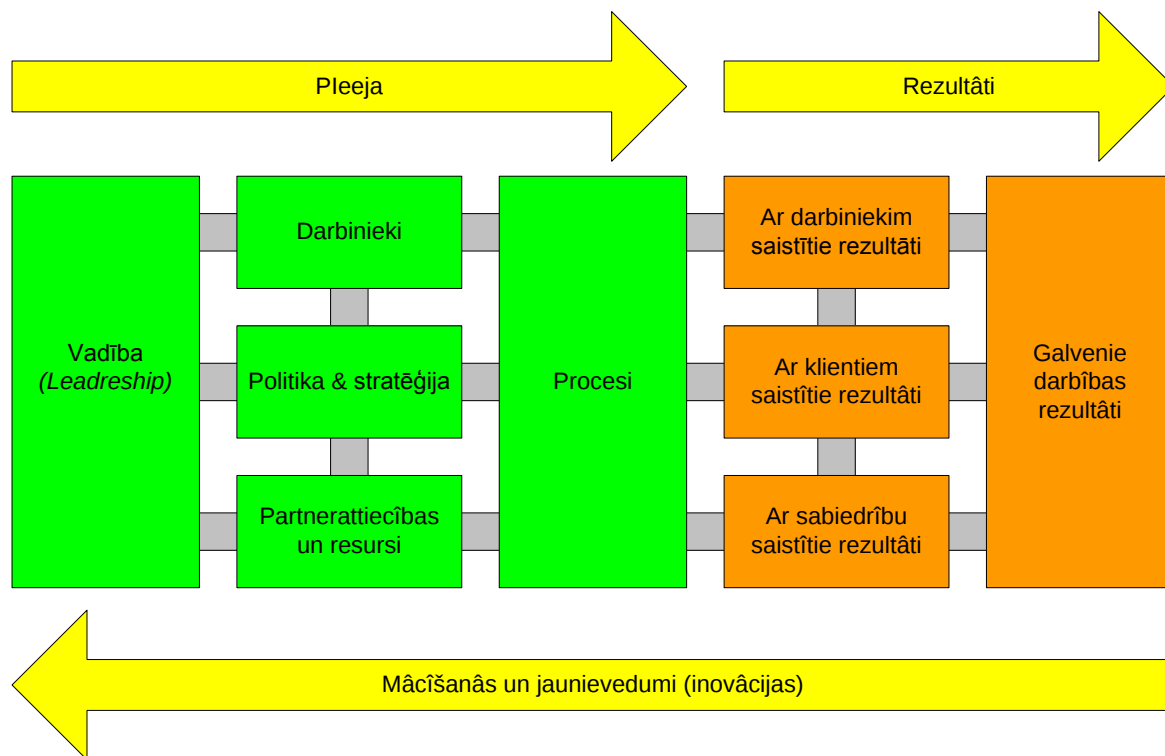
dažādus risinājumus. EKVF modeļa pilnveidošanu nodrošina daudzu tūkstošu uzņēmumu pieredzes apkopošana. Tādējādi tiek nodrošināts tas, ka modelis ir dinamisks un atbilst valdošajai vadības filozofijai.

EKVF Modelis ir brīvprātīgi ieviešama sistēma, kurā pastāv vairākas pieejas atbilstošas izcilības sasniegšanai. Šajā pieejā ir daži fundamentāli jēdzieni, kas ir šī modeļa pamatā [68,399]:

- Orientēšanās uz rezultātiem. Izcilība ir atkarīga no visu ieinteresēto pušu vajadzību līdzsvarošanas un apmierināšanas (ieinteresētās puses ir darbinieki, klienti, piegādātāji un sabiedrība kopumā, kā arī tie, kam ir finansiāla ieinteresētība uzņēmumā).
- Klienta vajadzības. Klients ir galvenais lēmējs par produkta un pakalpojuma kvalitāti, kā arī klientu uzticība, noturēšana un tirgus daļas iegūšana vislabāk var tikt optimizēta ar skaidru fokusu uz esošo un potenciālo klientu vajadzībām.
- Vadība & nolūku nelokāmība. Uzņēmuma vadītāju uzvedība rada mērķu skaidrību un vienotību uzņēmumā, un vidi, kurā uzņēmums un tā darbinieki var izcelties.
- Procesu un faktu menedžments. Uzņēmumi darbojas efektīvāk, ja visas iekšēji saistītās aktivitātes ir izprastas un tiek sistemātiski vadītas un plānotas. To pašu var attiecināt uz lēmumu pieņemšanu par esošajām operācijām. Uzlabojumi tiek veikti, izmantojot uzticamu informāciju, kas ietver ieinteresēto pušu izpratni.
- Darbinieku iesaistīšanās un attīstība. Pilnīgu darbinieku potenciāla atraisīšanos var panākt ar kopīgām vērtībām un uzticības kultūru, kas ikvienu iedrošina iesaistīties.
- Nepārtraukta apmācība, jauninājumi un pilnveidošanās. Organizatoriskais sniegums ir maksimāls, kad tas tiek balstīts uz vadību un kopīgām zināšanām par apmācības, jauninājumu un pilnveidošanās kultūru.
- Sadarbības attīstība. Uzņēmums strādā efektīvāk, ja tam ar partneriem ir abpusēji izdevīgas attiecības, kas tiek veidotas uz uzticības pamata, daloties zināšanās un integrācijā ar saviem partneriem.
- Sabiedrības atbildība. Ilgtermiņa interesi par uzņēmumu un tā darbiniekiem vislabāk var apliecināt, adoptējot ētisku pieeju un pārspējot noteiktās likumdošanas un visas sabiedrības prasības pret uzņēmumu un tā darbību.

EFQM izcilības modelis ir neobligāta sistēma, kas balstās uz deviņiem kritērijiem. Pieci no tiem tiek apzīmēti kā “Sekmētāji” un četri ir “Rezultāti”. “Sekmētāju” kritēriji aptver uzņēmuma darbības lauku. “Rezultātu” kritēriji ietver to, ko uzņēmums sasniedz.

Modelis balstās uz priekšnoteikumu: Izcili rezultāti, ievērojot prasības Sniegunam, Klientiem, Darbiniekiem un Sabiedrībai, ir sasniedzami ar Sadarbību un Resursiem, un Procesi. EKVF Modelis parādīts 1.8.attēlā.



1.8.att. EKVF Biznesa Izcilības modelis [68,400]

Bultas 1.8.attēlā uzsver EKVF Izcilības modeļa dinamisko dabu. Tās norāda uz jaunievedumiem un apmācību, kas palīdz uzlabot sekmētājus, lai tie, savukārt, novestu līdz uzlabotiem rezultātiem. Attēlā redzamās deviņas modeļa sadaļas attēlo kritērijus, pēc kuriem jānovērtē uzņēmuma progress ceļā uz izcilību.

Lai kritēriji būtu pilnībā skaidri, tos sīkāk paskaidro vairāki apakškritēriji. Kopumā modelim ir 32 apakškritēriji. Modeļa pamatā ir loģika, kas pazīstama pēc saīsinājuma RPANP (RADAR).

RPANP sastāv no pieciem elementiem [68,400]:

- **Rezultāti (Results)** – ietver uzņēmuma sasniegumus.
- **Pieeja (Approach)** – ietver uzņēmuma plānus un iemeslus tieši šādai rīcībai.
- **Attīstība (Deployment)** – ietver to, kas uzņēmuma ir jāveic, lai īstenotu pieeju.
- **Novērtēšana (Assessment)** – ietver, ka uzņēmums novērtē gan pieeju, gan pieejas attīstību.
- **Pārskats (Review)** – ietver, ka uzņēmums pārskata gan pieeju, gan pieejas attīstību.

Modelim, ja tas ir veiksmīgi ieviests, ir ļoti pozitīva ietekme uz uzņēmumu un tā sniegumu.

Kvalitātes balva un tās vēsture. 1990. gadā EKVF sadarbībā ar Eiropas Kvalitātes organizāciju (EKO) un ar Eiropas Komisijas (III Ģenerāldirektorāta) atbalstu sāka veidot Eiropas Kvalitātes balvu. To izsludināja 1991. gada oktobrī EKVF forumā Parīzē Eiropas Komisijas viceprezidents Martins Bangemans. 1992. gada oktobrī Spānijas karalis Huans Karloss I gadskārtējā EKVF forumā Madridē pirmo reizi pasniedza Eiropas Kvalitātes balvu (EKB) un godalgas. Pēc balvas pasludināšanas radās pārliecība, ka balvas piešķiršanas process attiecas ne tikai uz lielo uzņēmumu kategoriju. 1994. gadā Eiropas Komisija aicināja EKVF un EKO kopīgi izveidot un ieviest vēl divas Balvas kategorijas: publiskajam sektoram un maziem un vidējiem uzņēmumiem (tālāk tekstā: MVU). Izveidoja specifiskus norādījumus publiskajam sektoram, un šo kategoriju izsludināja Berlīnes forumā 1995. gada septembrī. 1995.–1996. gadā tika veikti visaptveroši pētījumi MVU sektorā, un MVU kategoriju izsludināja Eiropas kvalitātes nedēļā 1996. gada novembrī.

Kopš 1992. gada visā Eiropā ir nodibinātas daudzas nacionālas un reģionālas kvalitātes balvas. Gandrīz visas tās balstītas uz Eiropas Kvalitātes balvas metodēm un principiem. Pašreiz lielākajā daļā Eiropas valstu ir savas Nacionālās Kvalitātes balvas [19,113].

Latvijas uzņēmumi un organizācijas salīdzinājumā ar Rietumeiropas un pasaules organizācijām ir grūtākā situācijā. Rietumos organizācijas gadu gaitā ir nostabilizējušās un strādā pēc visaptverošas kvalitātes pārvaldības principiem, bet Latvijā šie procesi ir tikai sākuma stadijā. Tādēļ patlaban Latvijas Kvalitātes balvai ir veicināšanas raksturs. Tās mērķis – ieinteresēt uzņēmējus sistemātiski pievērsties kvalitātes jautājumiem un tirgus ekonomikas prasībām.

Nemot vērā 1997. gada pieredzi un EKVF 1998. gada kritērijus MVU, ir pārstrādāti arī Latvijas Kvalitātes balvas kritēriji šīm organizācijām.

Latvijas Kvalitātes balvas mērķi [68,401]:

- veicināt visaptverošas kvalitātes vadīšanas principu ieviešanu Latvijas organizācijās (uzņēmumos);
- ieinteresēt Latvijas organizācijas sistemātiski un nepārtraukti uzlabot savu darbību, tādējādi ceļot to konkurētspēju;
- radīt Latvijas organizācijām priekšnoteikumus savu sasniegumu izvērtēšanai, radot iespēju salīdzināt sevi ar labākajām organizācijām dažādās nozarēs;

- novērtēt organizāciju darbību atbilstoši Eiropā un pasaulē atzītam Izcilas uzņēmējdarbības modelim;
- radīt priekšnoteikumus organizāciju efektīvākai vadīšanai un peļņas palielināšanai.

Latvijas Kvalitātes balva tiek pasniegta ik gadu. Atbilstoši balvas nolikumam tiek izdalītas divas nominācijas – Lielie uzņēmumi un Mazie un vidējie uzņēmumi, kā arī kopš 2005.gada arī Publiskais sektors. Iepriekšējo gadu uzvarētāji parādīti 2.1. tabulā.

1.1.tabula

Latvijas Kvalitātes balvas ieguvēji [46]

Gads	Lielo uzņēmumu grupā	Mazo un vidējo uzņēmumu grupā	Publiskā sektora grupā
2008	Latvijas Gaisa satiksme	Komerccentrs DATI grupa	-
2007	-	RRB Celniecība	-
2006	-	VentEko	Latvijas Nacionālais Akreditācijas birojs
2005	Gādība	Latvenergo Telekomunikācijas	Latvijas Vēstnesis
2004	-	TNT Latvia	-
2003	Latvijas Mobilais Telefons	Moduls Rīga	-
2002	Kalnozols Celniecība	Tehnika	-
2001	LEC	Biznesa augsskola Turība	-
2000	AirBaltic	TietoEnator	-
1999	Dati	StoraEnso	-
1998	Grindeks	Vae Rīga	-
1997	Aldaris	-	-

Lai pieteiktos Latvijas Kvalitātes balvas konkursam, ir jāizpilda un jānosūta Latvijas Kvalitātes asociācijai pieteikuma anketa. Dalības maksa konkursā: Ls 450 lielajiem un publiskā sektora uzņēmumiem, Ls 250 – mazajiem un vidējiem uzņēmumiem. Lai piedalītos Latvijas Kvalitātes balvas konkursā Lielo uzņēmumu nominācijā, jāatbilst deviņiem kritērijiem šādās jomās [68,402]:

- vadība;
- politika un stratēģija;
- darbinieki;
- partnerattiecības un resursi;
- procesi;
- rezultāti attiecībā uz klientiem;
- rezultāti attiecībā uz darbiniekiem;
- izpildījuma rādītāji;

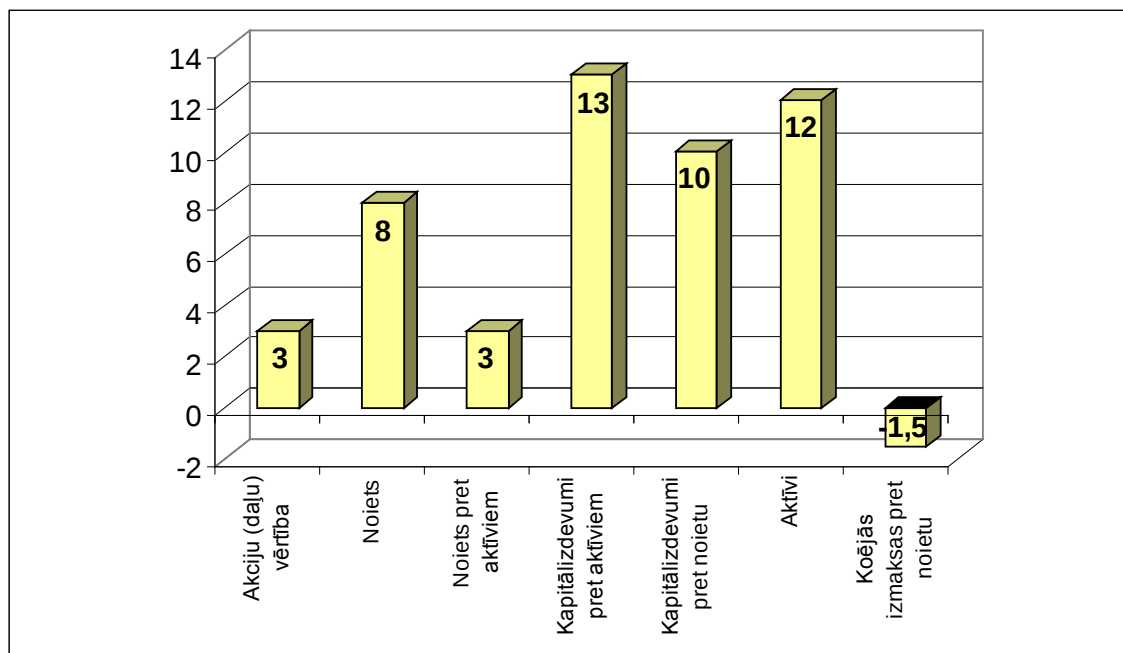
- rezultāti attiecībā uz sadarbību;
- galvenie izpildījuma rezultāti.

Ar kvalitātes balvu palīdzību atzinīgi novērtē organizāciju darbību, tās ceļ uzņēmuma prestižu. Tajā pašā laikā arī kritērijus, pēc kuriem pretendents tiek vērtēts, var uzskatīt par iekšējiem norādījumiem, kas jāņem vērā, lai uzlabotu kvalitāti.

Kā liecina pasaules pieredze, uzņēmumi labprāt pretendē uz balvu, jo tas dod papildu praktisku labumu – tādējādi iegūst sistemātisku un analītisku pārskatu par savu uzņēmumu, lai to tālāk pilnveidotu.

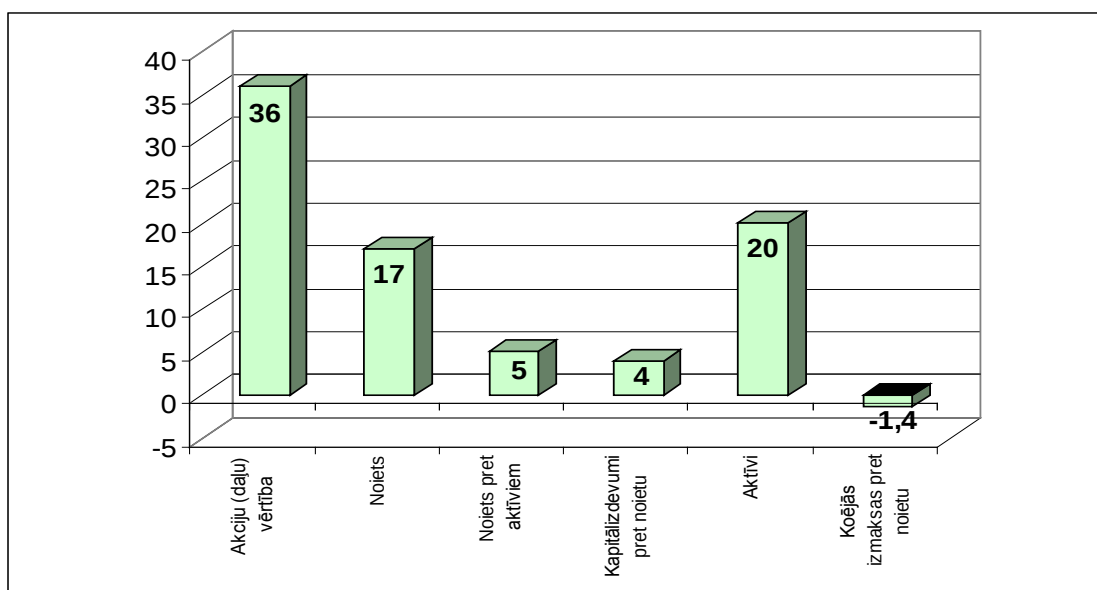
Plašāki pētījumi par Izcilības modeļa ieguvumiem Latvijā nav veikti. Taču EKVF sadarbībā ar Britu Kvalitātes fondu veica neatkarīgu pētījumu par EKVF Izcilības modeļa priekšrocībām un ieguvumiem komercdarbībā. Pētījuma laikā tika apsekots liels skaits uzņēmumu, arī 120 uzņēmumi, kas ieguvuši Kvalitātes balvu. Tika izpētīti šo uzņēmumu finanšu rādītāji par pēdējiem 11 gadiem.

Pētījumi parādīja, ka uzņēmumi, kas bija ieguvuši Kvalitātes balvu, jau pirmajā gadā pārspēja līdzīgus uzņēmumus, kas nav ieguvuši Kvalitātes balvu šādos rādītājos: akciju vērtība, noiets, noiets pret aktīviem, kapitālizdevumi pret aktīviem, kapitālizdevumi pret noietu, aktīvi, kopējās izmaksas pret noietu (1.9.att.).



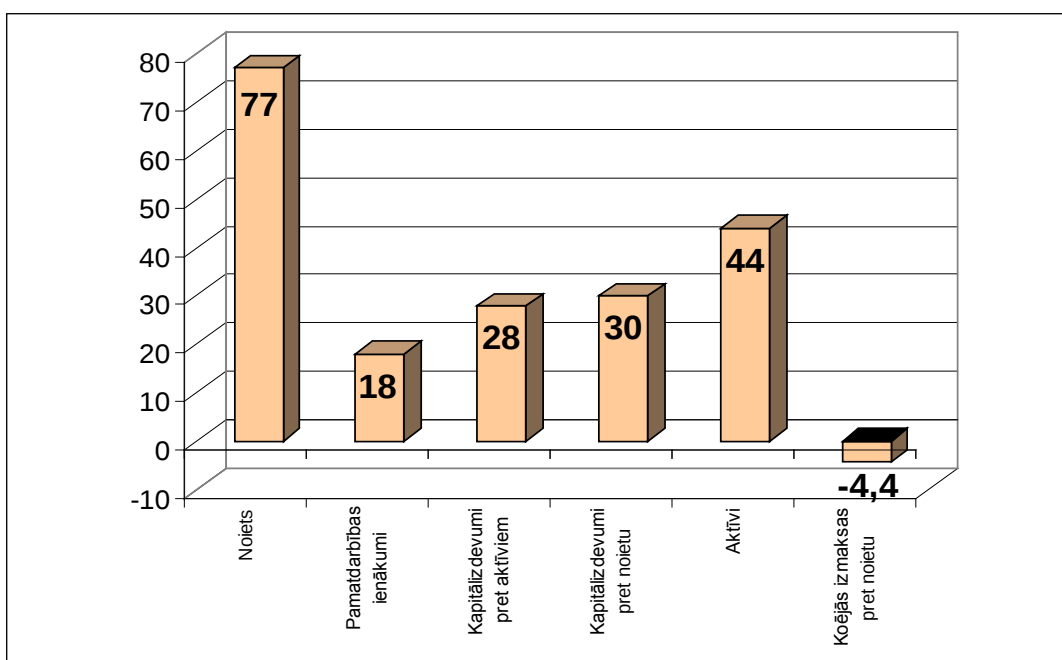
1.9.att. Kvalitātes balvas ieguvēju priekšrocības pirmajā gadā (vidējā atšķirība sniegumā, procentos) [68,403]

Trīs gadus pēc Kvalitātes balvas iegūšanas un Izcilības modeļa lietošanas uzņēmumi pārspēja savus konkurentus arī turpmāk (1.10.att.).



1.10.att. Kvalitātes balvas ieguvēju priekšrocības trešajā gadā (vidējā atšķirība sniegumā, procentos) [68,403]

Kvalitātes balvu ieguvušie uzņēmumi pēdējos gados uzrāda aizvien labākus rezultātus savā sniegumā. Salīdzinājumā ar citiem uzņēmumiem šie uzņēmumi turpināja uzrādīt lielisku sniegumu un pārspēja citus uzņēmumus vairākos rādītājos (1.11.att.).



1.11.att. Kvalitātes balvas ieguvēju priekšrocības piektajā gadā (vidējā atšķirība sniegumā, procentos) [68,404]

Šī pētījuma rezultāti pierāda, ka EKVF Izcilības modelis apliecina savu efektivitāti un nepieciešamību to lietot. Līdzīgs pētījums tika veikts ASV, ko veica zinātnieki Džoels Visners (Joel Wisner) un Stens Ekins (Stan Eakin). Viņi apskatīja uzņēmumus, kas bija ieguvuši nacionālo kvalitātes balvu – Malkolma Boldridža balvu (Malcolm Baldrige Quality Award). Rezultāti uzrādīja, ka uzņēmumi bija ļoti veiksmīgi savā ekonomiskajā sniegunā [105,18].

Latvijas Kvalitātes asociācija veic dažādus pasākumus Latvijas Kvalitātes balvas popularizēšanai, taču ir jāveic plašākas informatīvās kampaņas, jānorāda ieguvumi, izmantojot EKVF Izcilības modeli. Pēc autora domām, uzņēmēju vidū trūkst izpratnes par Kvalitātes balvas nepieciešamību. Bieži vien parādās viedoklis, ka tas ir kārtējais mārketinga instruments, ko uzņēmums var iegūt savā rīcībā veiksmes gadījumā. Taču jāvairo izpratne par Kvalitātes balvas patieso nozīmi – novērtēt uzņēmuma darbību atbilstoši Izcilības modelim un identificēt uzlabojamās jomas, lai veicinātu konkurētspēju. Tad paaugstināsies gan uzņēmumu konkurētspēja Latvijas tirgū, gan arī Latvijas tautsaimniecības konkurētspēja kopumā.

Tagad autors apskatīs veidu, kādā uzņēmumi (organizācijas) var izvērtēt kādas no uzņēmumā izmantotajām metodēm vai ieviesto modeļu ekonomisko efektivitāti. Viens no populārākajiem veidiem kā pārlicināties par ekonomisko efektivitāti ir **kvalitātes izmaksu analīze**.

Kvalitātes izmaksas sastāda apmēram 5 līdz 15% no visām uzņēmuma ražošanas izmaksām, līdz ar to ir ļoti svarīgi padziļināti pievērsties kvalitātes izmaksu analīzei. Šajā rakstā ir apskatīta kvalitātes izmaksu analīzes nepieciešamība un tās lielā nozīme konkurētspējas paaugstināšanā [65,115;70,265].

Kvalitātes izmaksu pārzināšana, izskatīšana un vadīšana ir viens no nozīmīgākajiem posmiem veidojot kvalitātes sistēmas no uzņēmuma viedokļa, jo ražošanas izmaksas samazināšana rada iespēju pazemināt preces cenu un iegūt papildus peļņu uz radušās starpības rēķina. Jēdziens kvalitātes izmaksas sākotnēji ir radies no jēdziena „quality costs”, kuru 1940.gadā sāka plaši lietot Amerikā [65,115;70,265;].

Taču pašlaik tikai dažos Latvijas uzņēmumos ir ieviesta sistēma šo izmaksu uzraudzībai. Izpratne par kvalitāti kā vadības sfēru un ar kvalitāti saistīto izmaksu ietekmi uz uzņēmuma konkurētspēju ir strauji palielinājusies pēdējo desmit gadu laikā. Vadītāji ir sapratuši, ka ar kvalitāti saistīto izmaksu kontrolēšana ir svarīgs konkurētspējas faktors. Daudziem uzņēmumiem tas ir izdzīvošanas jautājums.

Kvalitātes izmaksu uzskaitē un kontrole ir nepieciešama, lai:

- pārlicināt darbiniekus par zaudējumiem, ko rada slikta kvalitāte;
- noteiktu, kur ir visaugstākās izmaksas un meklēt iespējas to samazināšanai;
- uzraudzīt izmaksu samazināšanas iespēju izmantošanas iedarbību.

Jēdzienam kvalitātes izmaksas ir daudzas definīcijas un skaidrojumi, piemēram [65,115;70,266;80,293]:

1. Starpība starp esošajām uzņēmuma izmaksām un tām izmaksām, kuras būtu bijušas gadījumā, ja uzņēmuma darbībā nebūtu radušās kļūmes vai arī nebūtu iespējama šādu kļūmju rašanās.
2. Izmaksas, kuras rodas to darbību rezultātā, kas ir saistītas ar izvairīšanos no kļūmēm, kļūmju atklāšanu un novēršanu.
3. Izmaksas kvalitātes prasību izpildei.
4. Izmaksas, kas rodas pēc tam, kad uzdevums ar pirmo reizi netiek izpildīts pareizi.
5. Izmaksas, kas rodas iecerot un nodrošinot vajadzīgo kvalitāti, kā arī zaudējumi no neapmierinošas kvalitātes.

Jāatzīst, ka neviena no minētajām definīcijām neaptver kvalitātes izmaksu skaidrojumu. Apskatot tās vienoti, kvalitātes izmaksas ir iespējams iedalīt trijās pamatsastāvdaļās un dot visaptverošu definīciju: Izmaksas, kas rodas to darbību rezultātā, kas ir saistītas ar iespējamo un jau radušos kļūmju novēršanu, plānveida kvalitātes pārbaudēm un preventīvām darbībām, iekšējām un ārējām konstatētajām kļūmēm [65,116;70,266].

Jāpiebilst, ka kvalitātes izmaksu veidošanos nevajadzētu saistīt tikai ar produkta ražošanas procesu, bet gan tā būtu jāskata vienotā kontekstā ar to, kā konkrētais produkts un process saskan ar klientu prasībām un ciktāl produkta kvalitāte tiek pieņemta tirgū.

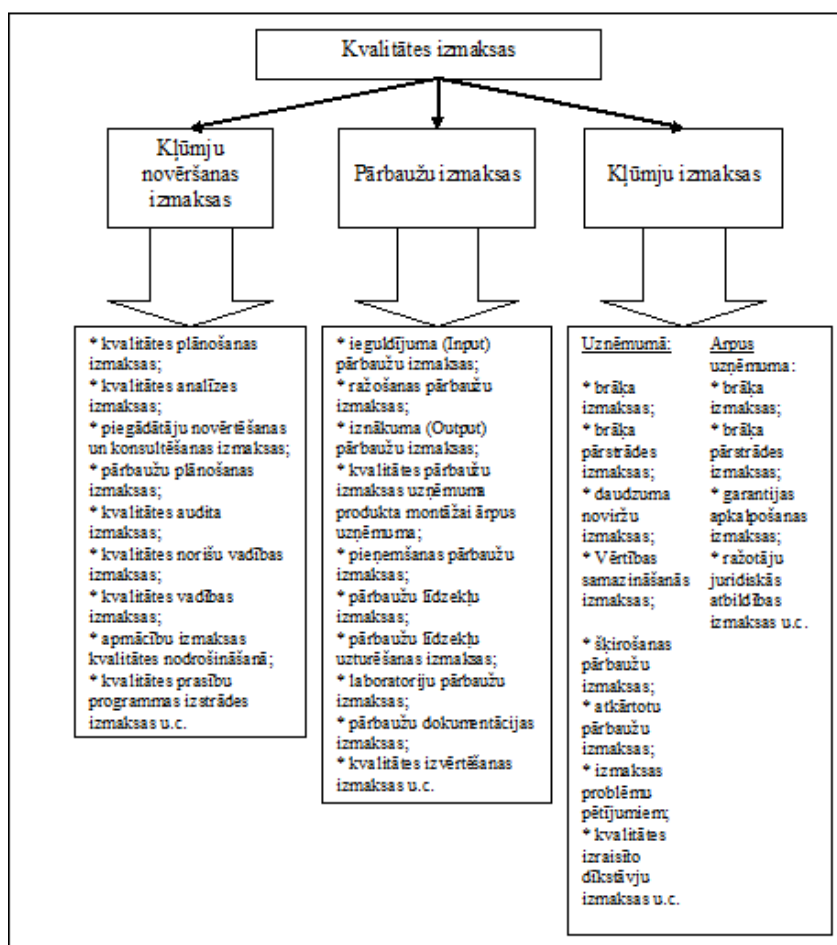
Kvalitātes izmaksu liecību izveidošanai un turpmākajai salīdzināšanai, kā arī izmaiņu mērīšanai, atkarībā no uzņēmuma specifikas un piedāvātā produkta, ir nepieciešams noteikt un definēt kvalitātes izmaksu elementus.

Starptautiski ir pieņemts kvalitātes izmaksu elementus iedalīt trijās kategorijās (1.12.att.):

- kļūmju novēršanas izmaksas;
- pārbažu izmaksu;
- kļūmju izmaksas, kas savukārt iedalās iekšējās un ārējās kļūmju izmaksās.

Kļūmju novēršanas izmaksas – atbilstoši vispārējās kvalitātes vadīšanas koncepcijai, ir izmaksas, kas nepieciešamas, lai „visu darītu pareizi jau no paša sākuma”.

Kļūmju rašanās pamatcēloņi ir jānosaka un jālikvidē vēl pirms ražošanas uzsākšanas. Kļūmju novēršanas izmaksas ir arī izmaksas, kas nepieciešamas kvalitātes sistēmas izveidei, attīstīšanai un uzturēšanai.



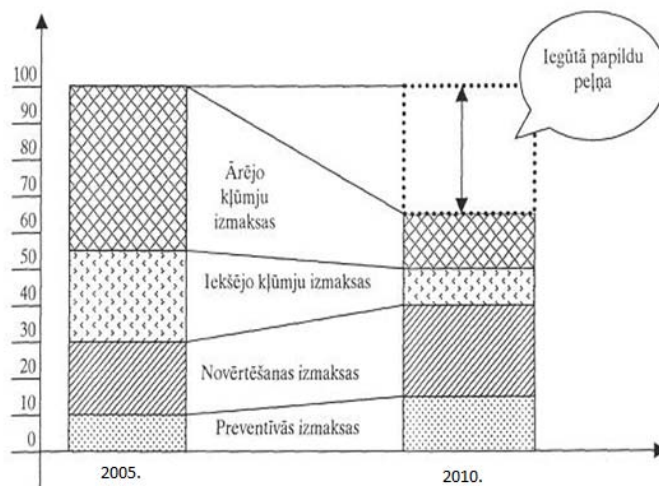
1.12.att. Kvalitātes izmaksu elementi [41,83;65,117;70,267]

Pārbaūžu izmaksas – rodas galvenokārt kvalitātes pārbaudēs. Tās rada kvalitātes pārbaūžu veikšanā iesaistītais personāls un pārbaudes līdzekļi. Pārbaūžu izmaksās neietilpst izmaksas par darbiem, kas saistīti ar skaita un daudzuma noteikšanu, kā arī šķirošanas un atkārtoto pārbaūžu izmaksas.

Kļūmju izmaksas – rodas produktiem un procesiem izvirzīto kvalitātes prasību neizpildes dēļ. Tā kā ārpus uzņēmuma atklāto kļūmju izmaksas parādās tikai pēc zināma laika, kļūmju izmaksas iedala iekšējās un ārējās kļūmju izmaksās. Ārējām izmaksām ir ļoti liela nozīme uzņēmuma konkurētspējas uzturēšanā. Ar dažiem izņēmumiem, tās visas ir kvalitātes izmaksas, kuras „nepievieno vērtību”, tāpēc uzņēmumam būtu nepieciešams tās samazināt vai novērst pavisam.

Kvalitātes izmaksu klasifikācijā ir redzams, kādas kļūmes sastāda šīs izmaksas. Tāpēc uzņēmējs var spriest par vienu vai otru kļūdu samazināšanas iespējām, kas samazinātu izmaksas. Lielu daļu šo kļūdu sastāda tieši ārējās kļūdas, kuras samazinot, uzņēmums gūst papildus peļņu (1.13.att.).

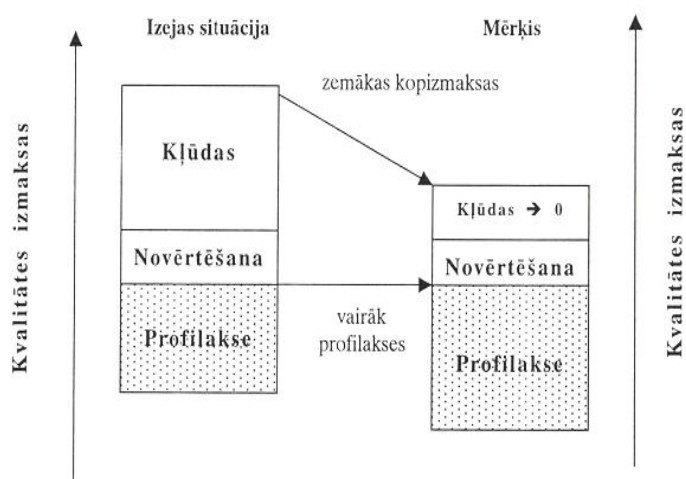
Ja veic lielāku profilaktisko darbu, tad defektu izmaksas samazinās. Lielāko daļu parasti sastāda kļūmju izmaksas, kuru samazināšanā arī ir vislielākās iespējas. Ārējo kļūmju izmaksas, protams, nav tik strauji ietekmējamas, kā iekšējās, bet to samazināšanās parādās kā sekas pēc kvalitātes paaugstināšanās.



1.13.att. Kvalitātes izmaksu elementi un ieguvumi [70,268]

Defektu nepieļaušana ražošanas procesā samazina pārbaužu nepieciešamību un samazina novērtēšanas izmaksas.

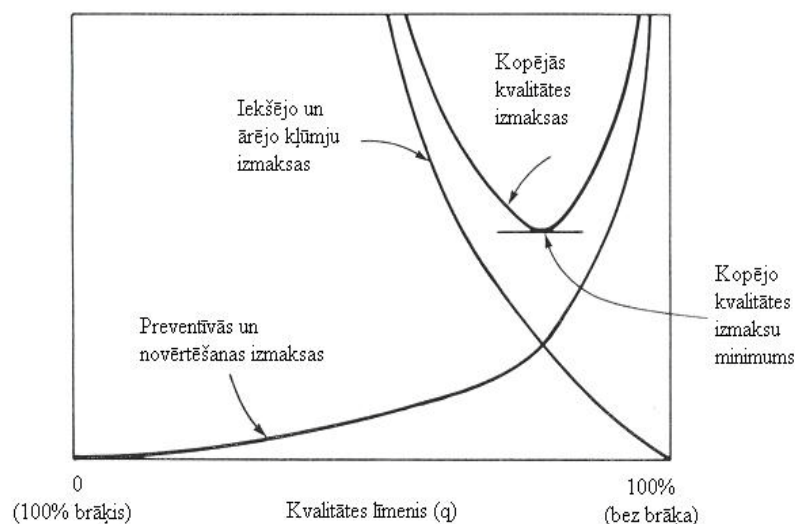
Lielāks darbs pie preventīvajām izmaksām samazina gan iekšējo, gan ārējo kļūmju, kā arī novērtēšanas izmaksas, citiem vārdiem – vājas kvalitātes izmaksas (1.14.att.).



1.14.att. Profilaktisko izdevumu pieauguma ietekme uz kvalitātes izmaksām [16,10;70,268]

Uzņēmumam, izvēloties noteiktu kvalitātes līmeni, ir jārēķinās ar kvalitātes izmaksām kas ir tieši atkarīgas no šī līmeņa. Šo sakarību ir iespējams attēlot (1.15.att.).

Ls

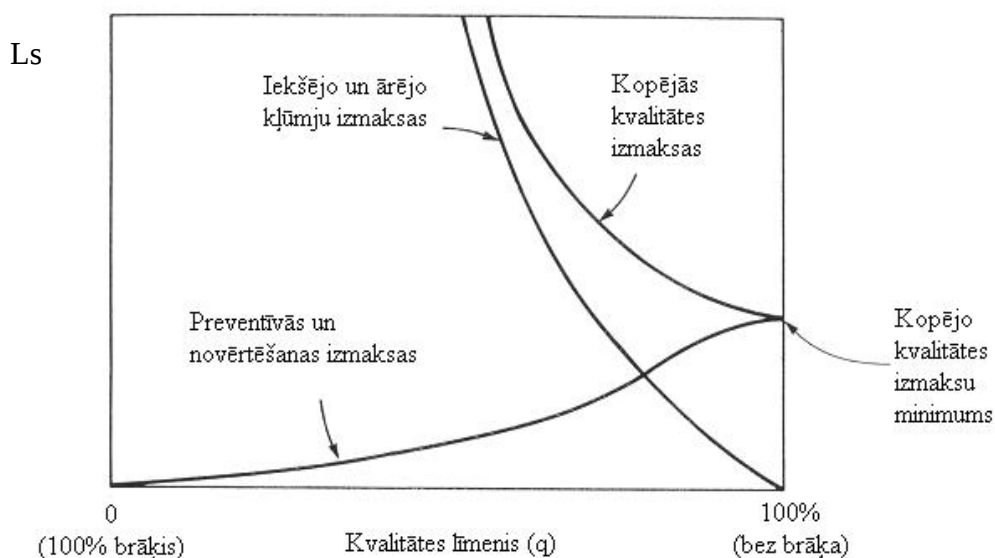


1.15.att. Tradicionālais kvalitātes izmaksu modelis [70,268;75,651;77,558;88,420;103,292]

Horizontālā ass atspoguļo kvalitātes līmeni (q), kur 100% brāķa izstrādājumi ir punktā $q = 0$ un izstrādājumi ir bez brāķa punktā $q = 100\%$. Attēlā ir redzams, ka, uzlabojot kvalitāti, kļūmju izmaksas samazinās un preventīvās, kā arī novērtēšanas izmaksas palielinās. Šo izmaksu kopsumma ir atspoguļota kopējo kvalitātes izmaksu līknē. Kopējo kvalitātes izmaksu mazākā vērtība ir tur, kur līknes slīpums ir vismazākais. Kopējo kvalitātes izmaksu minimumā, preventīvo un novērtēšanas izmaksu palielinājums, samazinās kļūmju izmaksas, taču pieaugs kopējās kvalitātes izmaksas.

Modelī ir redzams, ka iekšējo un ārējo kļūmju izmaksas ir nulle, ja kvalitātes līmenis ir sasniedzis izcilību ($q = 100\%$). Tradicionālā modeļa problēma ir tā, ka tuvojoties izcilai kvalitātei ($q = 100\%$), preventīvo un novērtēšanas izmaksu līkne ir bezgalīga. No modeļa izriet, ka nav iespējams nepārtraukti uzlabot kvalitāti, lai sasniegu izcilu kvalitātes līmeni un vienlaikus nodrošinot „pieņemamu” cenu. Tāpēc uzņēmumu vadītājiem ir jāpieņem ļoti pārdomāti lēmumi, kas sekmētu uzņēmējdarbību.

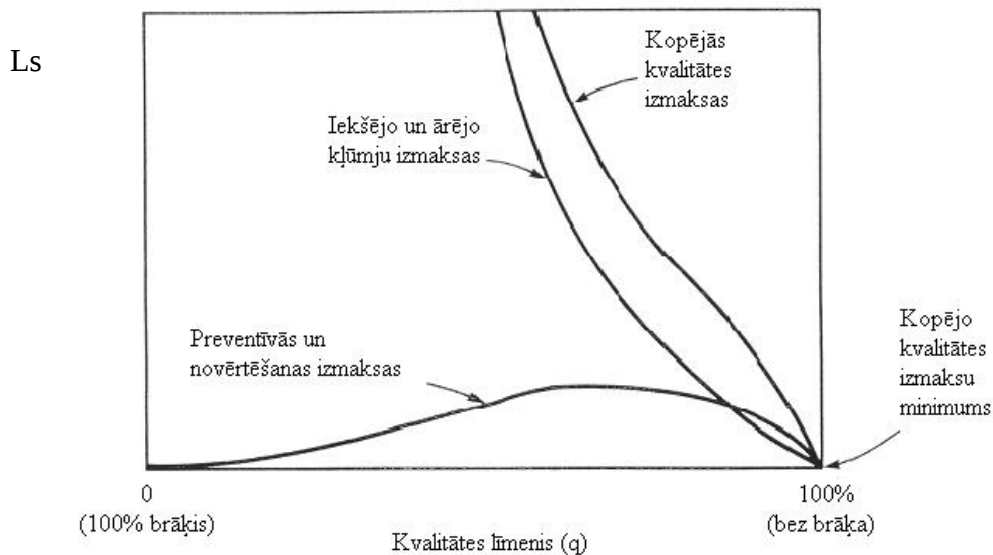
Tā kā daudzus neapmierināja pastāvošais kvalitātes izmaksu modelis, tad kādam tas bija jāpārveido. To izdarīja Arturs Šneidermans (Arthur M. Schneiderman). Šneidermans atzina teorētisko līdzsvaru starp preventīvajām izmaksām un kļūmju izmaksām (kopējo kvalitātes izmaksu minimums), taču viņš nebija pārliecināts, vai šajā punktā ir iespējams noteikt preventīvo un kļūmju izmaksu relatīvo vērtību. Šneidermans uzsvēra arī to, ka pastāvošajā modelī nav nekādu matemātisko prasību, lai noteiktu kopējo kvalitātes izmaksu optimālo vērtību. Zinātnieks uzskatīja, ka kopējām kvalitātes izmaksām ir optimāla vērtība un tā ir punktā $q = 100\%$ (1.16.att.).



1.16.att. Kvalitātes izmaksu modelis [70,270;75,651;77,559]

Šneidermans uzskatīja, ka nav nepieciešami bezgalīgi ieguldījumi, lai nepārtraukti uzlabotu kvalitāti.

Šnaidermana uzskatus ir iespējams attīstīt tālāk. 1.17.attēlā ir redzams, ka, paaugstinot kvalitātes līmeni, ir iespējams samazināt preventīvās un novērtēšanas izmaksas.



1.17.att. Kvalitātes izmaksu modelis [70,270;77,558]

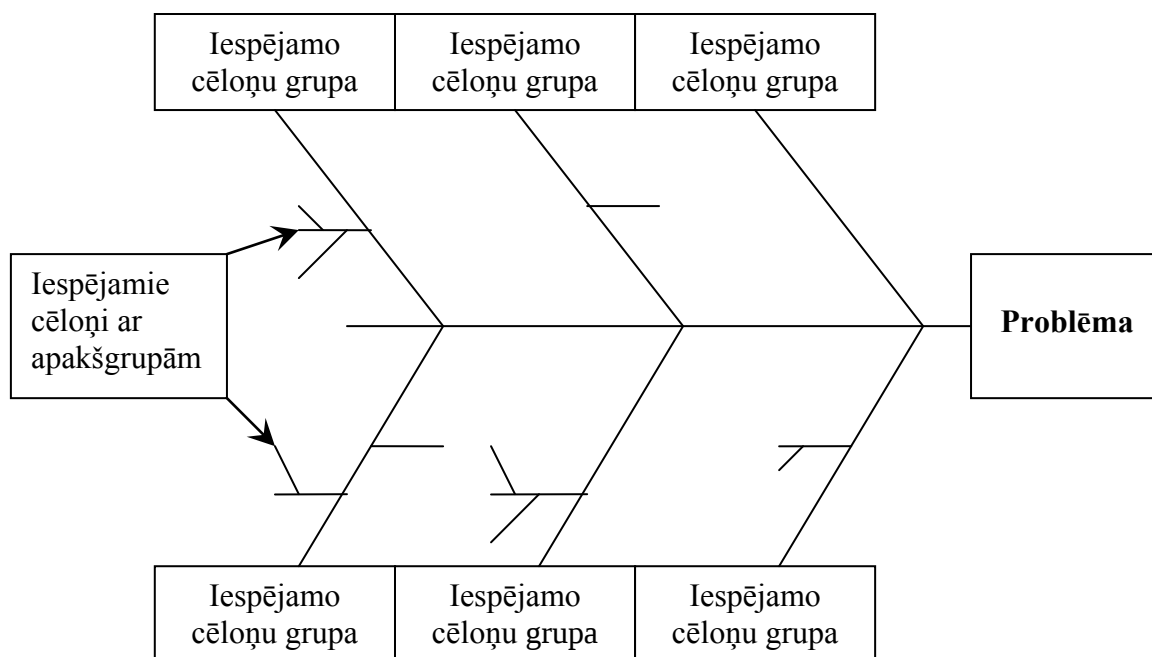
Tas ir iespējams gadījumā, kad nepārtraukta kvalitātes uzlabošana ir kļuvusi par neatņemamu ikdienas darba sastāvdaļu, tādējādi kvalitātes uzlabošana ir ikviena uzņēmuma darbinieka uzdevums, process kļūst vienkāršāks un lētāks. Protams, preventīvās un

novērtēšanas izmaksa būs vienmēr, taču attīstoties dažādām tehnoloģijām, būs iespējams šīs izmaksas pakāpeniski samazināt.

Runājot par kļūmju novēršanu uzņēmumā, ir vērts noskaidrot, kā šīs kļūmes rodas. Viena no pazīstamākajām šī jautājuma atspoguļotājām ir Kaoru Išikavas izstrādātā cēloņu un seku diagramma (*CE diagram*), kas pazīstama arī ar nosaukumiem „Zivs asaka” un Išikavas diagramma (1.18.att.).

Metodes pamatā ir ideja savākt pēc iespējas vairāk iespējamo esošās problēmas jeb neatbilstības cēloņu, pēc tam šos cēloņus sistematizēt, ievietojot tos diagrammā, un, izmantojot izslēgšanas metodi, nonākt pie atrisinājuma.

Ar mērķi noskaidrot, kā praktiski tiek veikta izmaksu analīze, autors veica pētījumu kādā konkrētā ražošanas uzņēmumā. Uzsākot pētījumu, noskaidrojās, ka šis uzņēmums izmanto arī Išikavas diagrammu, lai noskaidrotu kļūmju rašanās iemeslus uzņēmumā.



1.18.att. Cēloņu un seku grafiskā analīze [65,118]

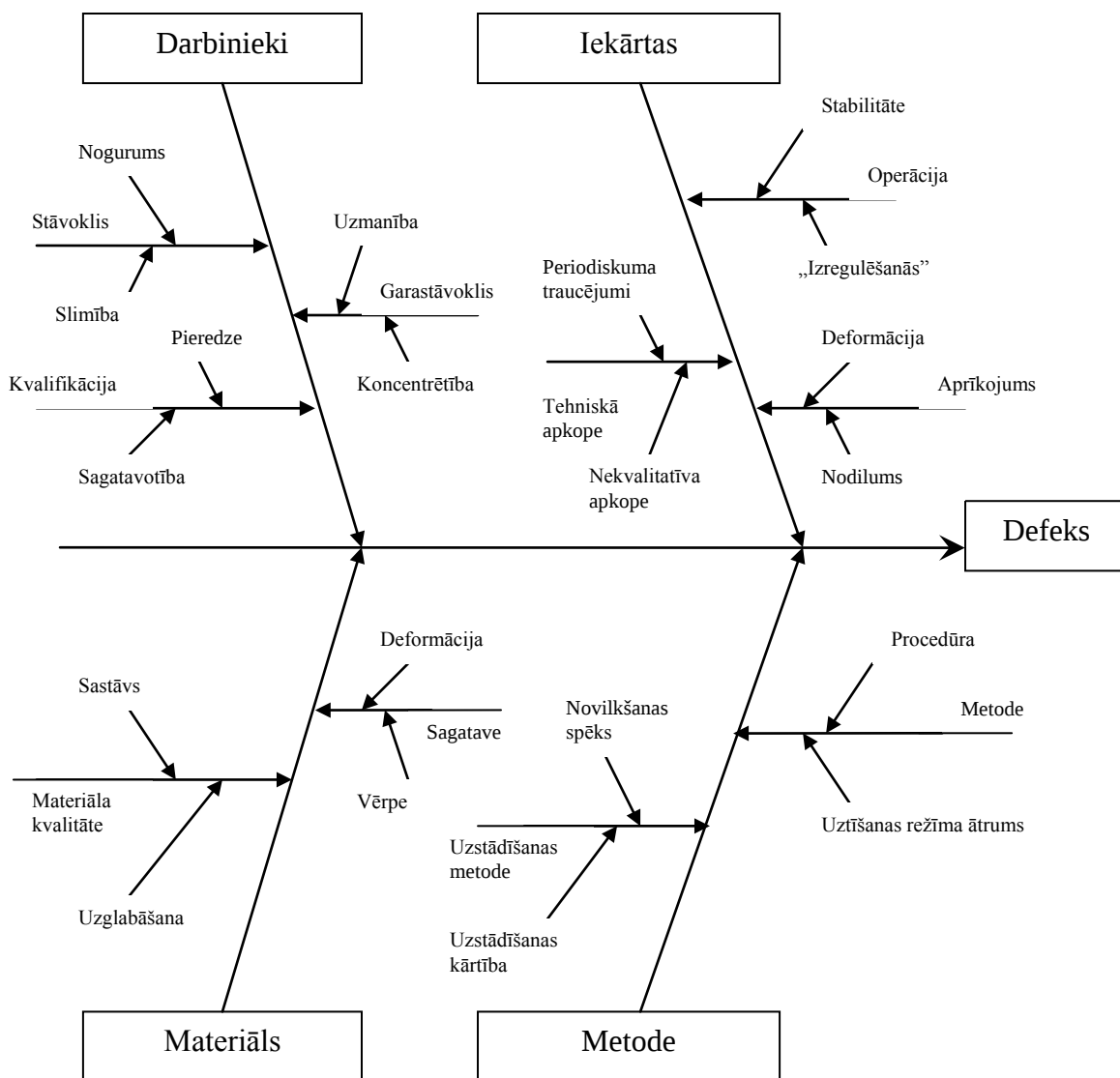
Šim nolūkam no uzņēmuma darbinieku vidus izveido darba grupu, kas nodarbojas ar „zivs asakas” izveidošanu. Tā kā tas ir ražošanas uzņēmums, tad šai diagrammai ir sava specifika (1.19.att.). Tādā veidā pētītais uzņēmums meklē konkrēta defekta rašanās iemeslu, kas palīdz novērst līdzīgu defektu rašanos nākotnē.

Pētījuma laikā autors pārliecinājās, ka defektu iemesla meklēšanas procedūra uzņēmumā ir labi izstrādāta un kļūmes tiek atrastas ļoti ātri, kā arī tikpat ātri tās tiek novērstas. Ar kļūmju iemeslu meklēšanu un to novēršanu uzņēmumam problēmu nav. Taču,

veicot pētījumu, autors pārliecinājās, ka uzņēmumam ir problēmas ar kvalitātes izmaksu analīzi.

Galvenā problēma ir tā, ka pētāmajā uzņēmumā nav neviena, kas nodarbotos padziļināti ar kvalitātes izmaksu pētīšanu un analīzi. Vienīgie kvalitātes uzlabošanas pasākumi pētītajā uzņēmumā ir jaunu iekārtu iegādes plānošana. Šim apsvērumam pamatā ir ļoti vienkāršs ekonomisks aprēķins. Vai jaunas iekārtas iegāde samazinās brāķa izstrādājumu apjomu tādā mērā, lai atmaksātos jaunās iekārtas iegāde. Bieži vien izrādās, ka izstrādājumu ražošana ar nelienu brāķa procentu ir ekonomiski izdevīgāka nekā jaunas iekārtas iegāde, lai novērstu šo brāķi.

Protams, arī brāķa ražošanai ir zināmas robežas. Pētāmajam uzņēmumam ir pat zināma vienošanās ar pasūtītāju, par brāķšķa izstrādājumu daudzuma limitu, kas nonāk līdz pasūtītājam [136.1].



1.19.att. Cēloņu – seku sakarības diagramma [65,119]

Piemēram, konkrētam ražojumam, pieļaujamais brāķa izstrādājumu skaits, kas drīkst nonākt līdz klientam pirmajā to ražošanas gadā ir 10000 brāķa vienības uz 1 miljonu piegādāto izstrādājumu, otrajā gadā tās ir jau 4000 vienības un trešajā gadā 3000 brāķa izstrādājumu uz 1 miljonu. Pētītajam uzņēmumam vidējais brāķa izstrādājumu skaits uz 1 miljonu nosūtīto ražojumu ir 2000 vienības [136]. Tie ir tie nekvalitatīvie izstrādājumi, kas nonāk līdz klientam. Pašā uzņēmumā atklāto brāķa izstrādājumu skaits ir nedaudz lielāks. Līdz ar to uzņēmuma vadība uzskata, ka pašreizējā situācija ir pieņemama un nekādi papildus pasākumi kvalitātes izmaksu analizēšanai netiek plānoti.

Pēc autora domām, šī nevērīgā attieksme pret izmaksu analīzi nākotnē uzņēmumam var radīt lielus zaudējumus. Uzņēmuma vadībai vajadzētu izmantot visas iespējas samazināt izmaksas pēc iespējas ātrāk, lai gūtu papildus ekonomisko labumu.

Pašlaik uzņēmumā netiek analizētas arī slēptās kvalitātes izmaksas. Bez tām kvalitātes izmaksām, ko tieši var aprēķināt uzņēmuma grāmatvedība, eksistē vēl arī slēptās kvalitātes izmaksas, kuras sastāda aptuveni 2/3 no kvalitātes izmaksām (1.20.att.) [65,120].

Raksturīgākās slēpto kvalitātes izmaksu sfēras un situācijas	
* zaudēti ārējie klienti;	* kļūmes piegādēs;
* neapmierināti iekšējie klienti – motivācijas trūkums;	* kavēšanās ar piegādēm (piegādes ilgums);
* nepietiekama komunikācija – darbinieku neapmierinātība;	* veidojas lielas rezerves;
* nepietiekama darbinieku informēšana – problēmas uzņēmuma iekšienē;	* nepareiza loģistika;
* darbinieki uzteic darbu;	* kļūmes rēķinos – rēķins tiek atsūtīts pirms preces piegādes;
* darbinieku nepietiekams izglītības līmenis;	* ražošanas procesu maiņa;
* neuzskaitītais brāķis;	* programmatūras maiņa.

1.20.att. Raksturīgākās slēpto kvalitātes izmaksu sfēras un situācijas [65,120]

Jāņem vērā ne tikai tās kvalitātes izmaksas, kuras veidojas uzņēmuma ražošanas sfērā, bet arī citās darbības sfērās, piemēram, mārketinga, inovāciju un attīstības sfērā, kā arī

uzņēmuma vadības līmenī u.c. Kvalitātes izmaksu izvērtēšanai ir jābūt orientētai ne vien uz konkrētām situācijām, bet jāaptver viss process kopumā.

Apkopojot un izvērtējot kvalitātes izmaksas, uzņēmums var izveidot ar kvalitātes plānošanu, vadīšanu un uzraudzību saistītu informācijas nodrošināšanas sistēmu uzņēmuma vadībai. Šādas sistēmas izveidošana var kalpot kā palīg līdzeklis kvalitātes politikas un mērķu nosprašanās, nepieciešamo investīciju izvērtēšanā (novērtējot esošās un potenciālās kvalitātes problēmas naudas izteiksmē un salīdzinot tās), uzlabojumu veikšanā un izvērtēšanā, kā arī darbinieku motivācijā (ar salīdzinošo skaitļu palīdzību veidojot kvalitātes izpratni).

Autora veiktā kvalitātes ekspertu aptauja liecina to, ka aktīvs darbs pie kvalitātes izmaksu apzināšanas un novēršanas Latvijas uzņēmumiem sagādā lielas grūtības. Latvijā ir tikai daži uzņēmumi, kas var būt kā labs paraugs, kur ir laba izpratne par kvalitātes izmaksu nozīmīgumu.

Daži fakti, kuri pasvīturo kvalitātes izmaksu nozīmi [65,121]:

- 1) Kvalitātes izmaksas sastāda apmēram 5 līdz 15% no visām uzņēmuma ražošanas izmaksām.
- 2) Kvalitātes izmaksu apjoms var sasniegt 20% un vairāk no uzņēmuma apgrozījuma.
- 3) Pārbažu izmaksas nepārtraukti pieaug.
- 4) 90% neapmierinātu klientu turpmāk izvairās no piedāvātā produkta.
- 5) No šiem 90% neapmierināto klientu tikai aptuveni 4% izsaka sūdzības.
- 6) Neapmierināts klients pastāsta par nekvalitatīvo produktu citiem 20 klientiem.
- 7) Iepriekšējo klientu atgūt ir 10 reizes dārgāk nekā iegūt jaunu klientu.

Ar kvalitāti saistīto izmaksu novērtēšana kalpo kvalitātes vadības ekonomiskajai optimizācijai un līdz ar to arī kvalitātes izmaksu optimizācijai.

1.2. Kvalitātes nodrošināšanas saikne ar konkurētspēju

Šajā apakšnodaļā autors apskatīs kvalitātes saikni ar konkurētspēju un tās nozīmīgumu kā veicinošajam faktoram, kā arī izvērtēs dažādu zinātnieku uzskatus šajā jautājumā.

Vienkāršs gandrīz jebkura tirgus apsekojums atklās, ka uzņēmumi konkurē savā starpā gan ar piedāvāto kvalitāti, gan cenu, un ka bieži augstās cenas var izskaidrot ar augstu kvalitāti. Agrākajos gados lielu ieguldījumu ekonomiskajā literatūrā ar „pakalpojumu” pieejas kvalitātes modeļiem deva amerikāņu zinātnieks Pīters Swans (Peter C. Swan). Saskaņā ar šo pieeju aukstas kvalitātes preces ietver sevī vairāk pakalpojumu. Tāpēc gaismas spuldzīte, kas kalpoja 200 stundas tika uzskatīta par divas reizes kvalitatīvāku par to, kas darbojās 100

stundas (šajos modeļos uzņēmumi minimizēja pakalpojuma izmaksas un tad izvēlējās pakalpojumu līmeni, kas maksimizēja peļņu). Vēlākajos darbos parādās daudz vispārīgās kvalitātes definējums, kad kvalitāte tika definēta kā jebkas, kas pamudinātu pircēju maksāt vairāk. Daudzos rakstot tika apskatīti tādi jautājumi kā kvalitātes regulēšanas efekti, ko pētīja amerikāņu zinātnieki Maikls Spence (Michael A. Spence) un Ītans Šesinskis (Eytan Shesinski), monopolistu cenu diskrimināciju informācijas trūkuma apstākļos pētīja amerikāņu zinātnieki Maikls Massa (Michael Mussa) un Šērvins Rozens (Sherwin Rosen), un tehnoloģisko apstākļu varbūtību, kas varētu veicināt dabīgo oligopolu rašanos izmantojot vertikālo produktu diferenciacijas modeli pētīja amerikāņu zinātnieki Avners Šeikts (Avner Shaked) un Džons Sattons (John Sutton).

Amerikāņu pētnieki Kali Krišna (Kali Krishna) un Tors Vinstons (Tor Winston) izstrādāja savu kvalitātes modeli [39,6;40,4].

Pirmkārt, šis modelis ierosina, ka līdzsvara situācijā augstas kvalitātes precēm ir vērojama lielāka cenu variācija vienai kvalitātes vienībai, nekā tas ir zemas kvalitātes precēm. Tas paredz, ka izpārdošanā var nonākt augstas kvalitātes preces par zemu cenu par vienu kvalitātes vienību, bet ne otrādi. Diez vai zemas kvalitātes preces pārdos par augstu cenu.

Otrkārt, šis modelis piedāvā teorētisku pierādījumu tam, ka augstas kvalitātes preču nišas var būt daudz ienesīgākas par zemas kvalitātes preču nišām, tādējādi apstiprinot daudzu komercskolu apgalvojumu, ka „nauda ir augstākajā klasē”, t.i. orientētu uz pircējiem ar augstiem ienākumiem. Un šī ir ļoti svarīga atziņa, kuru autors izvērsti analizēs turpmāk.

Šim apgalvojumam nepiekrīt amerikāņu zinātnieks Maikls Porters (Michael E. Porter). Porters savus uzskatu pamato ar standarta preču diferencēšanas modeli. Viņš uzskata, ka kvalitāte kā tāda nepaaugstina uzņēmumu peļņu. Tā vietā tiek uzsvērtā preču diferencēšanas nozīme, lai samazinātu cenu konkurenci. Porters apgalvo, ka jāatrod noteikta tirgus niša, kur uzņēmums var diferencēt savu preci no konkurentu piedāvājuma. Viņš uzskata, ka preču diferencēšana balstoties uz kvalitātes kritērijiem izraisa aizstāvamā konkurences pozīciju un izolē uzņēmumu no konkurences spiediena tādā veidā, ka konkurēšana tikai ar cenu un zemām izmaksām nav iespējama.

Ekonomistu standarta atbilde uz minētajiem komercskolu apgalvojumiem būtu šāda: ne jau visas saistītās izmaksas vienmēr tiek uzskaitītas. Ieguldījumi reklāmā, izpētē un attīstībā, uzticamo pircēju bāzes izveide ar atlaižu palīdzību, bet ne augsta kvalitāte ir pamats lielai peļņai. Patiesībā, apskatot standarta vertikālās preču diferencēšanas modeļus (piemēram, tos, ko apskatīja Avners Šeikts un Džons Sattons), augstas kvalitātes uzņēmumu peļņa krietni samazinās, kad tiek uzskaitītas visas saistītās izmaksas.

Kvalitātes paaugstināšanas pasākumi bieži vien ir saistīti ar izmaksu samazinājumu, kas saistītas ar defektu un materiālu zudumu samazināšanu, kā arī garantijas un preču atsaukumu izmaksām. Amerikāņu zinātnieku Džerimija Meina (Jeremy Main), Deimona Darlina (Damon Darlin), Y.K. Štija (Y.K. Shetty), Edvarda Staila (Edward M. Stiles) darbos var atrast interesantas atziņas par to, kāpēc šādi defekti gala rezultātā var izmaksāt neadekvāti dārgi. Tomēr tas nav iemesls, lai pārliecinātu, ka augsta kvalitāte ir ienesīgāka. Ja kļūdas uzņēmuma izmaksā pārāk dārgi, tad peļņas maksimizētāji samazinās kļūdu skaitu līdz kļūdu samazināšanas robežizmaksas būs vienādas ar ieguvumu. Tādā gadījumā, uzņēmumi, kas izvēlas kvalitāti virs optimālā kvalitātes līmeņa – pelna mazāk, nevis vairāk par tiem uzņēmumiem, kas ir optimizēti.

Pretstatam, šajā modelī aukstas kvalitātes uzņēmumi saņem lielāku līdzsvara peļņu, pat tad, kad kvalitātes izvēle ir endogena un tiek uzskatītas visas ražošanas izmaksas. Štija un Vernona Būlera (Vernon Buehler) darbos tieši tiek apskatītas situācijas, kad augsta kvalitāte nodrošina uzņēmumam augstāku peļņu. Amerikāņu zinātnieku Tomasa Pītersa (Thomas J. Peters) un Roberta Votersona (Robert H. Waterson) pētījumos tika iesaistīti labāk vadītie ASV uzņēmumi un viņu pētījums atspoguļoja, ka vispelnošākie uzņēmumi liek uzsvaru uz savu izstrādājumu un sniegto pakalpojumu kvalitāti. Savukārt, amerikāņu zinātnieku Roberta Bazela (Robert D. Buzzell) un Frederika Viersema (Frederick D. Wiersema) darbos ir pierādīta cieša saistība starp uzņēmuma izvēlēto kvalitātes līmeni un uzņēmuma ieņemto tirgus daļu. Investīciju atdeve un peļņa kā procents no apgrozījuma izmantojot stratēģisko pozicionēšanu ir redzama 1.2. tabulā.

1.2.tabula

Investīciju atdeve un peļņa kā procents no apgrozījuma
izmantojot stratēģisko pozicionēšanu [39,34]

	Kvalitāte attiecībā pret konkurentiem		
	Zema	Vidēja	Augsta
Investīciju atdeve	13	17-21	30
Peļņa, % no apgrozījuma	6	8-9	14

1.2. tabula ir atrodamā Roberta Bazela pētījumā, kas tika veikts 20. gs. 70. gados, kuru veica marketings stratēģijas ietekmes uz peļņu (PIMS – Profit Impact of Marketing Strategies) pētījuma ietvaros, kurā tika iesaistīti 1200 uzņēmumi. Šis pētījums parāda, ka gan investīciju atdeve, gan peļņa pieaug līdz ar uzņēmuma izvēlēto kvalitātes līmeni.

Daudz jaunāku pētījumu 1996. gadā veica amerikāņu pētnieks Džons Kaijs (John Kay) un šī pētījuma rezultāti ir apkopoti 1.3. tabulā.

1.3.tabula

Investīciju atdeve izmantojot stratēģisko pozicionēšanu [39,34]

		Kvalitāte attiecībā pret konkurentiem		
Izmaksas attiecībā pret konkurentiem		Zema	Vidēja	Augsta
	Zemas	11,7	14,2	19,7
	Vidējas	6,8	13,9	17,9
	Augstas	3,4	4,8	13,8

1.3. tabulā ir redzams, ka investīciju atdeve aug līdz ar kvalitātes līmeni, neatkarīgi no uzņēmuma izmaksām attiecībā pret konkurentiem.

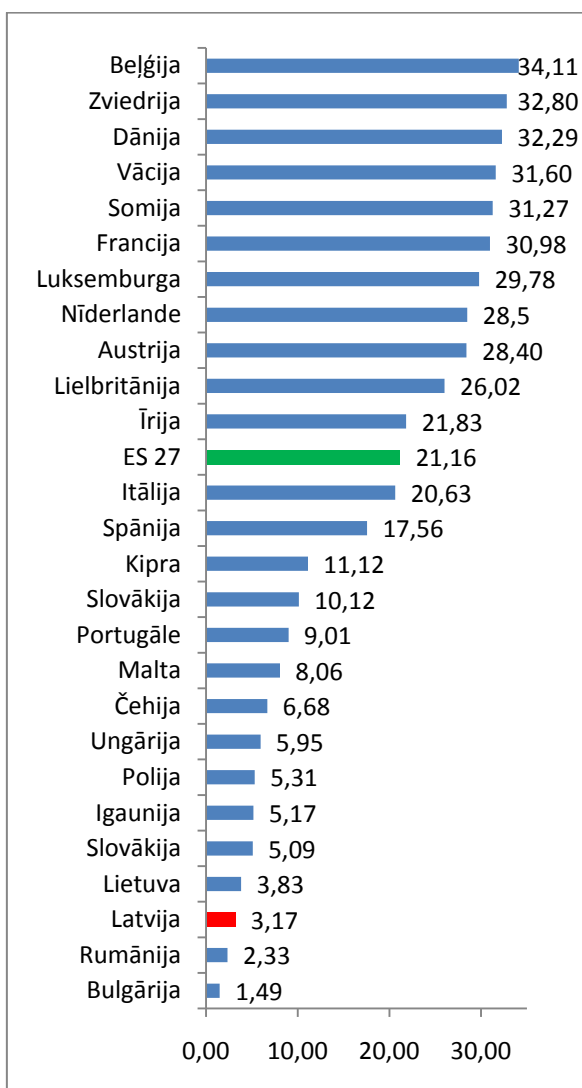
Eiropas Savienība ir augsta atalgojuma reģions. Nozīmīgu daļu augstā atalgojuma, kā arī sociālās sistēmas, izglītības, veselības un vides izmaksas ir iespējams līdzsvarot ar augstāku produktivitāti. Izmaksu pieaugums līdz šim tika veiksmīgi ierobežots ar institūciju un tirgu efektivitātes paaugstināšanu, samazinot transporta izmaksas, tirdzniecības barjeras un valūtas izmaksas. Tomēr izmaksu samazinājumam ir robežas – apskatot atlīdzību (algas, peļņu) – līdz zināmai robežai ir pretrunā ar vēlamo konkurētspēju, proti, paaugstināt Eiropas iedzīvotāju labklājības līmeni. Turklāt, tirgū parādās jauni konkurenti ar daudz zemākām izmaksām no jaunattīstības valstīm. Šiem konkurentiem vienmēr būs zemākas absolūtās izmaksas un parasti, pat pēc produktivitātes atšķirību koriģēšanas, arī zemākas darbaspēka vienības izmaksas. Rezultātā – augsta atalgojuma valstīm ir jākonkurē ar kvalitāti [11,1]. Tādējādi tiek mazinās spiediens uz izmaksām, jo augsta atalgojuma valstīm ir konkurētspējas priekšrocība: pieprasījums pēc augstas kvalitātes precēm ir atkarīgs no ienākumu līmeņa, tāpēc pieprasījums ir lielāks bagātajās valstīs. Uzņēmumiem kvalitātes konkurence ir priekšrocība, kas ļauj augstu izmaksu uzņēmumiem saglabāt savu konkurētspēju; šie uzņēmumi nopelna pietiekami daudz, lai uzturētu inovāciju procesu uzņēmumā, līdz ar to samazinās spiediens uz izmaksu konkurenci. Valstīm augstais atalgojums kļūst savienojams ar konkurētspēju.

Apskatot darbaspēka izmaksas Eiropas valstīs (1.21.att. un 1.22.att.), varam novērot diezgan krasas atšķirības.

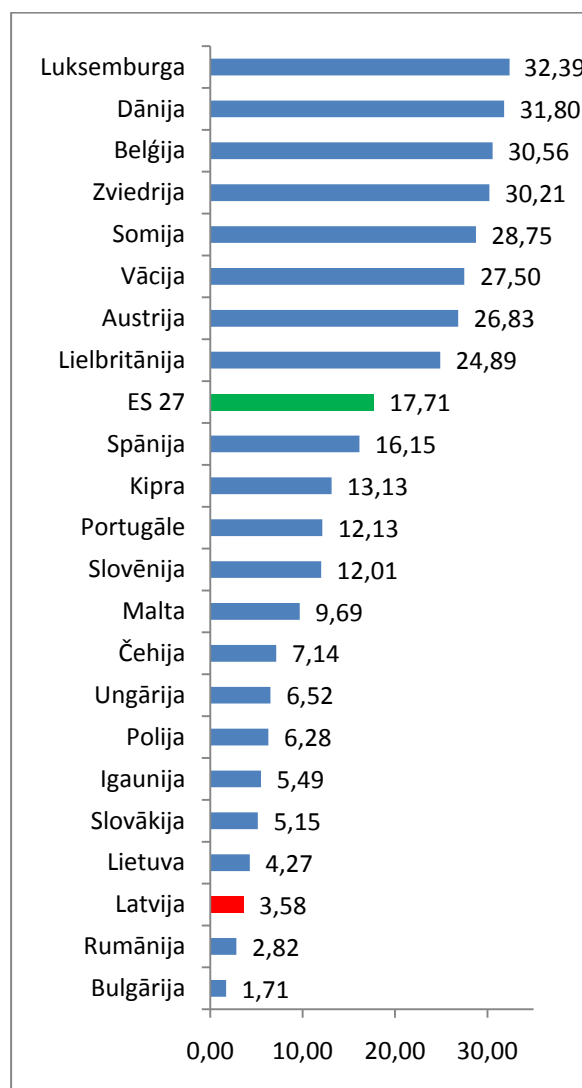
Tām valstīm, kurām ir augsta darba samaksa, piemēram, Zviedrija, Dānija, Vācija, Somija un Francija, ir īpaši svarīgi saglabāt konkurētspēju ražojot augstas izstrādājumus un sniedzot augstas kvalitātes pakalpojumus. Tomēr ar laiku visām valstīm būs iespēja

paaugstināt savu preču kvalitātes līmeni, ņemot vērā, ka pasaulē ir daudz valstu, kurām darba samaksa ir krietni zemāka, nekā 1.21. un 1.22. attēlos redzamajām valstīm.

Apskatīsimies, kā Eiropas valstis konkurē ar kvalitāti rūpniecības jomā, analizēsim valstis un valstu stratēģijas. Pieejamie dati norāda uz to, ka Eiropas nozarēm starptautiskajā tirdzniecībā nedraud tūlītējs uz augstu kvalitāti balstīts konkurētspējas samazinājums attiecībā pret citām zemo izmaksu valstīm. Eiropai ir ļoti pozitīva ārējās tirdzniecības balance attiecībā pret zemo izmaksu valstīm (jaunatīstības ekonomiskām). Pozitīvo bilanci lielā mērā veicina Eiropas spēja pārdot augstas kvalitātes preces. Eiropa progresē piedāvājot aizvien kvalitatīvākas preces, taču vēl aizvien ir vērojami vairāki kavējošie faktori: nozares attīstās nepietiekami ātri, produktivitātes rādītāji, nepietiekami elastīgā komercdarbības vide. Lai palielinātu ienākumus, Eiropai ir jāpaaugstina kvalitāte un produktivitāte, kā arī jāpalielina tehnoloģiju ietilpīgo nozaru īpatsvars [11,2].

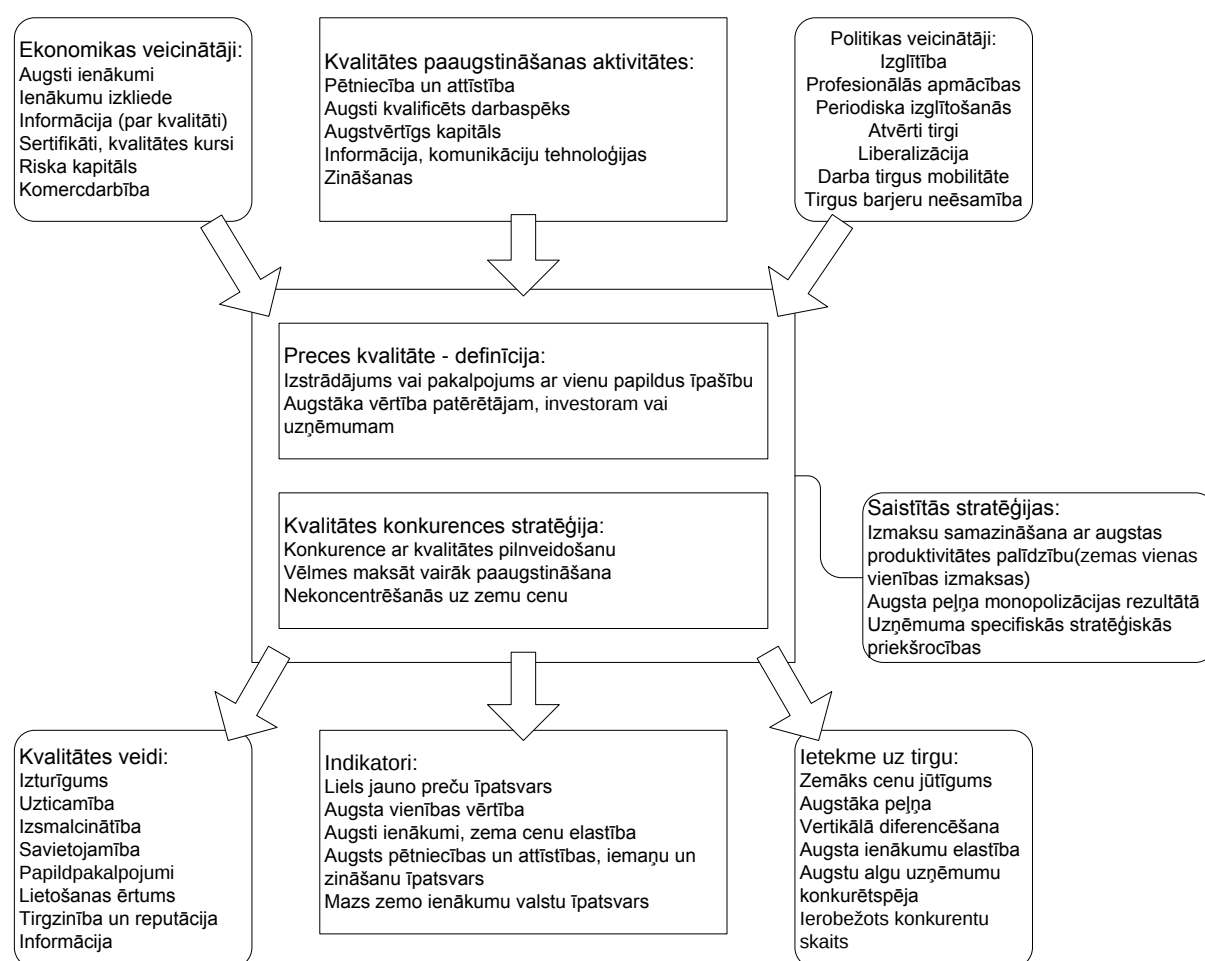


1.21. att. Darba stundas samaksas likme rūpniecības sektorā, 2008.gadā, eiro [22]



1.22. att. Darba stundas samaksas likme, 2008.gadā, eiro [22]

Kvalitātes paaugstināšanas aktivitātēs ietilpst labāk apmācīts darbaspēks, modernākas iekārtas, augstvērtīgāki materiāli, kā arī labāk pārvaldīti uzņēmumi. Kvalitātes paaugstināšanas aktivitātēs ietilpst arī pētniecība un attīstība, kā arī labāko tehnoloģiju un procesu atdarināšana. Tirgvedības pasākumi, piemēram, patērētāju informēšana par preces īpašībām vai vajadzību radīšana patērētājos, var paaugstināt pircēju vēlmi maksāt par konkrēto preci. Vairumā, bet ne visos gadījumos, preču kvalitāte (output) ir tieši atkarīga no izejmateriālu kvalitātes (input). Standartizācija un sertifikācija ir vēl viens veids, kā paaugstināt procesu, preču un tirgus kvalitāti. Aktivitātes (inputs), kas paaugstina kvalitāti, veicina ekonomiskos un politiskos procesus, ir apkopotas 1.23.attēlā.



1.23.att. Kvalitātes konkurētspēja: priekšnosacījumi, veidi un sekas [11,5]

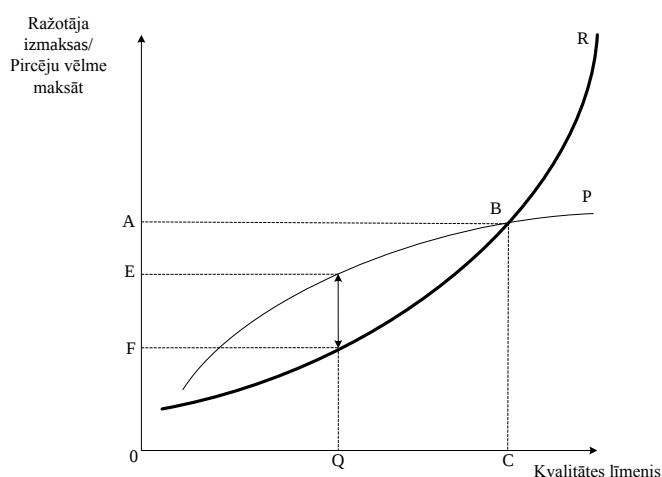
1.23. attēlā ir redzami arī indikatori, kas atspoguļo kvalitāti, kā arī ietekmi uz tirgus struktūru. Tomēr produktivitātes pētījumi koncentrējas uz izejmateriāliem (input) un iznākumu (output) un kvalitāte tiek vērtēta pēc iznākuma homogenitātes.

Inovācijas ir attiecināmas uz izmaiņām procesos un precēs. Jaunas preces parasti ir augstas kvalitātes izstrādājumi un pakalpojumi. Tomēr, šīs preces var būt relatīvi lētākas, ja

tiek izmantoti labāki materiāli vai labāks ražošanas process. Šajā situācijā var rasties „spriedze” starp augstu kvalitāti un zemām izmaksām.

Ieviešot ražošanas procesos papildus posmus, parasti tiek veicināta preces kvalitāte. Papildus posms procesā var veicināt preces izturību, ērtumu un piemērotību patērētājam, investoram vai ražotājam. Ir novērotas situācijas, kad papildus posms procesos var novest pie pretējā – krīt preces vērtība patērētāja vērtējumā.

Kvalitāte un rentabilitāte ir cieši saistīti jēdzieni, pie nosacījuma, ja preču kvalitāte samazina konkurences spriedzi un tā veicina patērētāju vēlmi maksāt vairāk. Tomēr kvalitāte pārsvarā raksturo precī un rentabilitāti kā ražošanas procesa, stratēģijas un uzņēmuma vadības rezultātu. Tomēr starp kvalitāti un rentabilitāti var rasties konfliktsituācija, ja kvalitātes paaugstināšanas izmaksas pieaug straujāk par patērētāju vēlmi maksāt vairāk par augstāku kvalitāti (1.24.att.).



1.24.att. Ražotāja izmaksas par kvalitātes paaugstināšanu un pircēju vēlme maksāt vairāk par augstāku kvalitāti [Sastādījis autors izmantojot 11,6]

Kā redzams, 1.24.attēlā, līkne R ir ražotāja izmaksas paaugstinot kvalitātes līmeni – jo tas augstāks, jo lielākas ir izmaksas un līkne P ir pircēju vēlme maksāt vairāk par augstāku kvalitāti. Punktā B iestājas līdzsvars, kad ražotāju piedāvātais kvalitātes līmenis un pircēju vēlme maksāt sakrīt, tātad šajā punktā ražotāja rentabilitāte ir 0. Laukumā ABC0 ražotāja piedāvātais kvalitātes līmenis nodrošina tam peļņu, taču ārpus šī laukuma ražotāju izmaksas strauji pieaug un gala cena ir tik augsta, ka ir nepietiekams pircēju skaits, kas vēlētos iegādāties augstākas kvalitātes preces par augstāku cenu, līdz ar to ražotājam nav plānotie ieņēmumi un peļņa. Ekonomiskais risinājums šajā situācijā ir atrast tādu kvalitātes līmeni, kas maksimizē ražotāja peļņu. Šajā gadījumā kvalitātes optimums atrodas punktā Q, kur attālums starp E un F ir vislielākais. Taču šajā gadījumā optimālā kvalitāte no patērētāju organizāciju puses tiks vērtēta kā zemāka ar vēlamo.

Preču kvalitātei būtu jāatspoguļojas uzņēmuma peļņas rādītājos. Ja tirgus netiek regulēts vai arī tam nav noteiktas kādas iekļūšanas un izkļūšanas barjeras, tad katra uzņēmuma konkurences priekšrocības nepārtraukti apdraudēs citi uzņēmumi. Tikai tie uzņēmumi, kas spēs nepārtraukti pilnveidot kvalitāti vai spēs pielietot specifiskas, grūti atdarināmas konkurences priekšrocības, ilgtermiņā iegūs augstāku peļņu.

Augsta kvalitāte ir nepieciešamais nosacījums augstu izmaksu uzņēmumiem, lai saglabātu konkurētspēju. It īpaši tas ir svarīgi tehnoloģiju ietilpīgajās nozarēs. Šajās nozarēs ļoti nozīmīgas ir inovācijas, lai saglabātu konkurētspēju, jo krasas inovācijas parasti uzlabo preču kvalitāti. Uzņēmumam ir neiespējami ilgtermiņā piedāvāt to pašu kvalitātes līmeni par augstāku cenu.

Turpmāk šajā apakšnodaļā autors apkopos un analizēs informāciju par ārvalstu un Latvijas zinātnieku veiktajiem pētījumiem valstu kvalitātes konkurētspējas jomā, kā arī balstoties uz analizēto informāciju autors sagatavos savu valsts eksporta kvalitātes konkurētspējas aprēķināšanas un novērtēšanas metodoloģiju.

Ja kvalitātes konkurētspējas pētījumi uzņēmumu līmenī aizsākās pagājušā gadsimta 30. gados, tad kvalitātes konkurētspējas pētījumi valstu līmenī ir aizsākušies salīdzinoši nesen. Viens no pirmajiem mēģinājumiem izpētīti dažādu Eiropas valstu eksporta cenu un kvalitātes konkurētspēju tika veikts 20. gs. 60.gadu beigās, ko veica čehu zinātnieki Klačeks (Kacek) un Pleva (Pleva) 1967.gadā. Diemžēl šo zinātnieku pētījumos vairāk tika atspoguļota eksporta cenu konkurētspēja un diezgan maz tika analizēta kvalitātes konkurētspēja, jo to bija diezgan grūti definēt. Turpmākie pētījumi valstu kvalitātes konkurētspējas jomā bija jau daudz konkrētāki un mēģinājumi definēt un izmērīt kvalitātes konkurētspēju kļuva aizvien mērķtiecīgāki. Tā 20.gs. 80.gados ievērojamākie pētnieki valstu konkurētspējas jomā bija Maress (Marrese), Vanoss (Vanous), Hils (Hill). Šo zinātnieku pētījumos jau daudz konkrētāk parādījās eksportējamo preču cenu un kvalitātes sakarības. Jāteic gan, ka šajos pētījumos sakarības starp cenu un kvalitāti tika maz pierādītas ar aprēķiniem, bet gan vairāk tika izdarīti dažādi pieņēmumi par sakarībām un valstu eksporta kvalitātes konkurētspēju.

Ievērojami ar saviem pētījumiem valstu kvalitātes konkurētspējas jomā bija Pasaules Bankas pētnieki Drabeks (Drabek) un Olečovskis (Olechowski). Šo pētnieku darbos parādījās daudz precīzāki aprēķini, kas uzrādīja valstu eksporta kvalitātes konkurētspēju.

Ievērojamākais 20.gs. 90.gadu zinātnieks, kas pēc autora domām veica lielāko ieguldījumu valstu kvalitātes konkurētspējas pētīšanā, ir austriešu zinātnieks Karls Aigingers (Karl Aiginger). Šo autora apgalvojumu apstiprina arī fakts, ka Aigingera pētījumu rezultāti ir izmantoti oficiālos Eiropas Komisijas ziņojumos un ir pamats daudzu citu ārvalstu (Huans Karloss Hallaks, Peters Skots, Jagadešs Sivadasans, Ašoks Kumars, Jeners Kandogans,

Marions Jansens, Maikls Landesmans) un Latvijas pētnieku publikācijās (Uldis Rutkaste, Konstantīns Beņkovskis, Artūrs Kaņepājs, Gundars Dāvidsons), kas ir veikti 20.gs beigās un 21.gs.

Kā jau autors minēja, austriešu zinātnieks Karls Aigingers līdz šim ir veicis visplašākos pētījumus kvalitātes konkurētspējas novērtēšanas jomā. Viņš savos darbos apraksta trīs galvenos indikatorus ar kuru palīdzību var izvērtēt kādas atsevišķas valsts ražoto izstrādājumu kvalitātes konkurētspēju ārējos tirgos [11,7]:

- 1) Eksporta vienas vienības vērtība (VVV). Augstāka vienas vienības vērtība atspoguļo pircēju vēlmi maksāt vairāk. Iemesls šādai vēlmei ir augstāk preces kvalitāte. VVV ir augstā, ja valsts koncentrējas uz augstākas kvalitātes un augstākas pievienotās vērtības dažādu izstrādājumu ražošanu. Šo indikatoru varētu dēvēt par „vispārējo kvalitātes rādītāju”, jo tas sevī ietver dažādus kvalitāti raksturojošos aspektus.

Eksporta vai importa vienas vienības vērtību aprēķina izmantojot šādu formulu.

$$VVV = \frac{\text{Eksporta (Importa) apjoms, EUR}}{\text{Eksporta (Importa) apjoms, kg}} \quad (1.1)$$

- 2) Eksporta daļa „kvalitātes jūtīgās” nozarēs. Šī metode atklāj tās tautsaimniecības nozares, kurās eksports ir atkarīgs vairāk no izstrādājumu kvalitātes un nevis tikai no cenas. Rādītāju, kas atspoguļo kvalitātes nozīmīgumu sauc par Kvalitātes elastību (KE).
- 3) Eksporta daļa augstu cenu segmentos. Šī metode sadala katru nozari augstas, vidējas un zemas kvalitātes segmentos. PCS (pozīcija cenu segmentos) indikators atspoguļo valstu pozīciju individuālajos cenu segmentos.

Šie trīs minētie kvalitātes konkurētspējas rādītāji tiek izmantoti par pamatu Aigingera kvalitātes konkurētspējas pētījumos, taču savos darbos viņš ir piedāvājis virkni citu rādītāju, kurus ir iespējas izmantot valsts kvalitātes konkurētspējas pētījumos, tādējādi atklājot dažādos kvalitātes konkurētspējas aspektus. Aigingers kopumā piedāvā 16 dažādus rādītājus, kas ir saistīti ar ražošanu, kvalitāti un eksportu / importu, lai novērtētu un mērītu kādas valsts kvalitātes konkurētspēju:

1. Kvalitātes ietilpīgu nozaru īpatsvars, kas rada augstu pievienoto vērtību.
2. Kvalitātes ietilpīgu nozaru īpatsvars kopējā eksportā.
3. Eksporta īpatsvars augstas kvalitātes nozarēs.
4. Eksporta vienas vienības vērtība.

5. Importa vienas vienības vērtība.
6. Relatīvā vienas vienības vērtība (eksports pret importu).
7. Augstas pievienotās vērtības īpatsvars tehnoloģiju nozarēs.
8. Eksporta īpatsvars tehnoloģiju nozarēs.
9. Augstas pievienotās vērtības īpatsvars darbietilpīgās nozarēs.
10. Eksporta īpatsvars darbietilpīgās nozarēs.
11. Augstas pievienotās vērtības īpatsvars zināšanu ietilpīgās nozarēs.
12. Eksporta īpatsvars zināšanu ietilpīgās nozarēs.
13. Augstas pievienotās vērtības īpatsvars nozarēs ar augstu preču diferencēšanas pakāpi.
14. Eksporta īpatsvars nozarēs ar augstu preču diferencēšanas pakāpi.
15. Augstas pievienotās vērtības īpatsvars globalizētās nozarēs.
16. Eksporta īpatsvars globalizētās nozarēs.

Autora vērtējumā visi minētie 16 rādītāji atspoguļoti ļoti atšķirīgu skatījumu uz kvalitātes konkurētspēju, kas ir vērtējams pozitīvi, jo atklāj dažādos kvalitātes konkurētspējas aspektus, taču nepietiekami statistikas dati par Latviju neļauj pilnībā izmantot Aigingera definētos kvalitātes konkurētspējas rādītājus. Autors šajā pētījumā no minētajiem rādītājiem izmantos eksports, importa un relatīvo vienas vienības vērtības rādītājus, kas ir pietiekami, lai sasniegtu pētījuma mērķi.

Autors secina, ka līdz šim savos pētījumos K.Aigingers nav lietojis šo indikatoru kombinācijas. Viņš šos rādītājus ir analizējis atsevišķi vai kopā ar kādu citu rādītāju, piemēram, vienā grafikā atspoguļojot tā saucamās „kvalitātes kāpnes, kad valstis tiek salīdzinātas uz vienas ass attēlojot VVV (EUR/kg), bet uz otras ass attēlojot IKP uz vienu iedzīvotāju (EUR). Vai arī tiek pētīta VVV dažādos izstrādājumu segmentos (zema vai augsta pievienotā vērtība) [11,11]

Izstudējot K.Aigingera pētījumu rezultātus autoram neradās pārlicība par to, ka viens atsevišķs rādītājs var raksturot kādas konkrētas nozares vai visas valsts ražoto izstrādājumu kvalitātes līmeni, tāpēc ir nepieciešams papildus rādītājs. Autors uzskata, ka VVV būtu jāanalizē kopā ar tirgus daļas izmaiņām. Ja VVV palielinās un tirgus daļa papilinās, tātad arī izstrādājumu kvalitāte palielinās. Šo viedokli autors pamatos turpmāk tekstā.

Vēl vienu kvalitātes konkurētspējas rādītāju kopumu piedāvā pētnieki Marions Jansens (Marion Jansen) un Maikls Landesmans (Michael Landesmann) [35,46].

Šie autori pētīja atšķirīgas kvalitātes preču tirdzniecību. Starppozaru tirdzniecība ir tradicionāls skatījums uz tirdzniecību, kur valstis eksportē vienas nozares produktus un

importē citas nozares produktus. Šāda veida tirdzniecības modelī būtiska nozīme ir izmaksām, jo valstis eksportēs tās preces, kuras tās spēj saražot lētāk salīdzinājumā ar pārējām valstīm. Šāda pieeja pamatotu to, ka Spānija eksportē tomātus uz Dāniju, jo Spānijā, ņemot vērā klimatiskās priekšrocības, tos ir daudz vieglāk un līdž ar to arī lētāk izaudzēt, nekā Dānijā. Arī Āzijas valstis uz Eiropu eksportē tekstilizstrādājumus un apģērbus, jo tur ir lētāks darbaspēks, kas nosaka zemāku izstrādājumu pašizmaksu. Taču šīs likumsakarības pilnībā nenosaka tirdzniecības raksturu. Ja izpētām statistiku, tad redzams, ka arī Eiropa eksportē tekstilizstrādājumus un apģērbu uz Āzijas valstīm, tajā skaitā dārgus dizaineru apģērbus.

Izpētot tirdzniecības statistiku atklājas, ka tirdzniecībā starp divām valstīm var būt vienādas (līdzīgas) preču grupas. Šāda situācija var parādīties tirdzniecībā starp rūpnieciski attīstītām valstīm. Šāda veida tirdzniecību var attiecināt uz nozares iekšējo tirdzniecību, kuru savukārt var iedalīt horizontālajā un vertikālajā NIT. Horizontālās NIT gadījumā tiek tirgoti dažādi viena pamatprodukta varianti, piemēram, Vācija eksportē „Boss” uzvalkus, bet importē „Armani” uzvalkus. Abu uzņēmumu izstrādājumi ir uzvalki, kas ietilpst noteiktā kvalitātes kategorijā un atšķiras tikai pēc dizaina. Savukārt vertikālā NIT atspoguļo tirdzniecību ar izstrādājumiem, kuriem ir dažāda kvalitāte, piemēram, Āzija eksportē lētus, vāja zīmola apģērbus, savukārt importē dārgus Eiropas valstu pazīstamu zīmolu apģērbus. Atsevišķi pētījumi par nozares iekšējo tirdzniecību (Greenaway, Hine un Milner, 1994; Fontagne un Freudenberg, 1997) parādīja, ka lielāks īpatsvars ir tieši vertikālajai NIT. Turpmāk šajā nodaļā tiks apskatīta vertikālā NIT, t.i. tirdzniecība ar vienas grupas precēm, kas atšķiras pēc kvalitātes.

Šīs nodaļas mērķis ir saprast vertikālās NIT darbības mehānismu. Šajā nodaļā tiks meklēta atbilde uz jautājumu vai valstis specializējas noteiktas kvalitātes izstrādājumu eksportā. Tāpat tiks meklēta atbilde, kas nosaka to vai valsts ir augstas, vidējas vai zemas kvalitātes izstrādājumu ražotāja un eksportētāja. Noskaidrojot atbildes uz šiem jautājumiem, tiks sagatavoti priekšlikumi ekonomiskās politikas veidotājiem.

Piemēram, augstas kvalitātes ražotājiem izmaksu samazināšana (kas var kaitēt izstrādājumu kvalitātei) nebūtu pareizā izvēle, jo var apdraudēt pašreizējo tirgus daļu un, protams, tirgus daļas palielināšanu. Vertikālajā NIT cenas vienmēr ir jāuztver saistībā ar izstrādājumu kvalitāti. Tādējādi pasākumi, kas ir vērsti uz izmaksu samazināšanu uz izstrādājumu kvalitātes rēķina var novest pie tirgus daļas zaudēšanas. Valstij, kura iegula daudz līdzekļu pētniecībā un attīstībā un kurā darbojas uzņēmumi – kvalitātes līderi, būtu jāuzmanās ar izmaksu samazināšanu uz pētniecības un attīstības rēķina. Netieša ietekme būtu arī valdību veiktajiem pasākumiem darba tirgū, kas mazinātu uzņēmēju interesi ieguldīt

līdzekļus darbinieku apmācībās (kvalifikācijas celšanā), tādējādi atstājot būtisku ietekmi pašreizējo pozīciju tirgū (starptautisko konkurētspēju).

Literatūrā ir sastopams (Cambrales un Motta, 1996), ka uzņēmumi – kvalitātes līderi, noteiktos apstākļos, spēj uzrādīt augstāku rentabilitāti nekā zemas kvalitātes ražotāju uzņēmumi. Turklāt algu pieaugums valstī var piespiest uzņēmējus pozicionēt sevi augstas kvalitātes segmentā, kur izmaksas ir augstākas, līdz ar to nodrošinot uzņēmuma eksistenci. Tā rezultātā, ja uzņēmējs kļūst par veiksmīgu augstas kvalitātes preču eksportētāju, tad valsts var uzlabot savu labklājības līmeni. Savukārt zemas kvalitātes ražotāji vēlētos uzlabot savas tirgus pozīcijas, tāpēc būt lietderīgi noskaidrot kvalitāti noteicošos faktoros.

Jansens un Landesmans analizēja arī eksporta kvalitāti valstu līmenī. Lai analizētu preču kvalitāti valsts līmenī, faktiski nav iespējams izmantot patērētāju aptaujas par izstrādājumu kvalitāti, jo tās aptver salīdzinoši nelielu preču daudzumu un šīs aptaujas nav salīdzināmas valstu starpā, jo bieži vien aptauju pamatā ir atšķirīga aptauju veikšanas metodoloģija. Tāpēc, lai salīdzinātu kvalitāti valstu starpā kā kvalitātes indikators tiks izmantotas preču cenas (vērtība par 100 kg). Turpmāk šajā nodaļā tiks izmantots pieņēmums, ka augstāka cena atspoguļo augstākas kvalitātes izstrādājumus, jo pretējā gadījumā patērētāji nemaz neizvēlētos iegādāties preces par augstāku cenu.

Cenas izmantošanai par kvalitātes indikatoru ir savi trūkumi:

- 1) no pieejamās statistikas datiem nav iespējams pilnīgi precīzi definēt jēdzienu „prece”;
- 2) horizontālās diferenciācijas gadījumā cenu diferenciācija var nebūt tieši saistīta ar preces kvalitāti, bet gan ar izmaksām;
- 3) dažādu preču tirgos var būt atšķirīgas to konkurences, asimetriskās informācijas, patērētāju uzticamības un citu rādītāju struktūras, kas katrā no gadījumiem nosaka atšķirīgu cenas – izmaksu attiecību.

Visi iepriekš minētie faktori var izraisīt cenas kā kvalitātes indikatora izmantošanas neprecizitātes.

Neprecizitātes nozaru un valstu kvalitātes rādītājos būs nelielas, ja vien kļūdām aprēķinātajās vērtībās preču līmenī būs stohastisks raksturs, taču jāņem vērā iepriekš minētie faktori (konkurence struktūra u.c.).

Šajā nodaļā tiks izmantoti trīs dažādi kvalitātes rādītāji [35,47]:

- cenas/kvalitātes attiecības rādītājs. Cenas/kvalitātes rādītājs (CK) ir vidējā svērtā attiecība starp konkrētā pārdevēja pārdotās preces cenu ES valstu tirgū un konkurentu cenām tajā pašā nozarē. Lai aprēķinātu CK konkrētai nozarei j , vispirms jāaprēķina cenas konkurentu precēm i visos ES valstu tirgos, izmantojot detalizēto NACE CN

iedalījumu. Valsts c nozares j rādītājs (CK_j^c) tika aprēķināts kā attiecība starp šīs valsts preču cenām (p_i^c) un vidējām ES importa cenām (p_i^{ES}) un piemēro šīs cenas attiecību nozarei j izmantojot dažādas preču daļas valsts eksportā (χ_i^c) uz ES valstīm. Šo sakarību var izteikt ar formulu:

$$CK_j^c = \sum_{i \in I(j)} \frac{p_i^c}{p_i^{ES}} \times \chi_i^c, \quad (1.2.)$$

kur $I(j)$ nosaka visus i , kas ir piederīgi nozarei j .

- kvalitātes segmenta rādītājs (KS). KS rādītājs atspoguļo valsts konkrētas nozares j zemas, vidējas vai augstas kvalitātes izstrādājumu eksportu. Lai aprēķinātu KS rādītāju, tiek saranžētas preču cenas, izmantojot NACE nozaru klasifikāciju. Tad nosaka trīs kvalitātes segmentus: Q^I - augstas cenas preces; Q^{II} – vidējas cenas preces; Q^{III} – zemas cenas preces. Lai pārliecināto par to kuros kvalitātes segmentos specializējas valsts ražotāji, tiek aprēķināts Q^i ($i = I, II, III$) preču īpatsvars kopējā valsts eksportā ($\chi_i^{i,c}$) attiecībā pret kopējā importa (χ_i^i) preču vērtību Q^i . Šo sakarību var izteikt ar formulu:

$$QS_j^{i,e} = \frac{\chi_i^{i,c}}{\chi_i^i}, \quad (1.3.)$$

kur $\chi_i^{i,c}$ un χ_i^i ($i = I, II, III$), kas atbilst jau minētajam iedalījumam Q_j^i ($i = I$ augsta kvalitāte, $i = II$ vidēja kvalitāte, $i = III$ zema kvalitāte).

- kvalitātes rangs (KR). Lai aprēķinātu šo rādītāju, ir nepieciešams saranžēt ražotāju cenas ES importa tirgum paredzētajiem izstrādājumiem. Šo rādītāju var izmantot, lai raksturotu atšķirības vienas valsts vai dažādu valstu ražotāju kvalitātes līmeņa specializācijā.

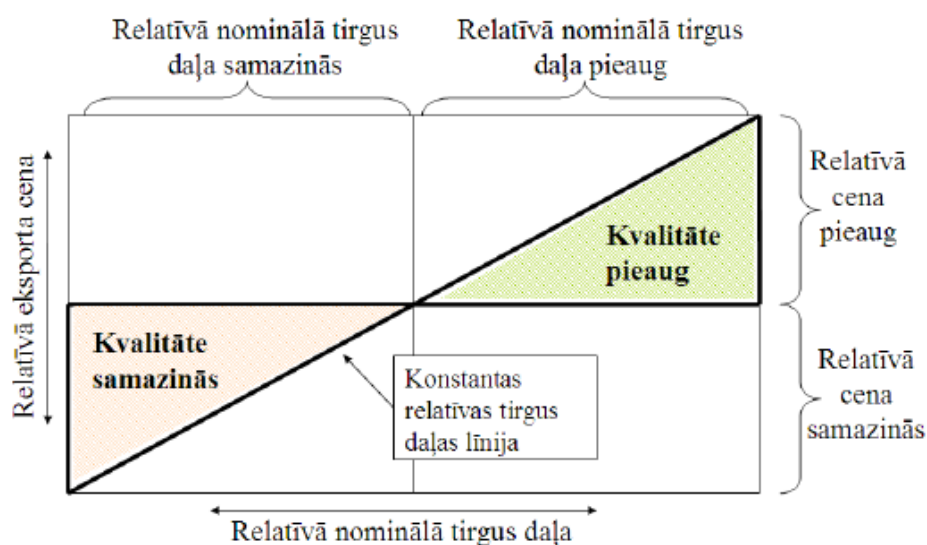
Galvenā atšķirība starp šiem Jansena un Landesmana izmantotajiem kvalitātes rādītājiem ir tā, ka kvalitātes rādītāju aprēķināšanai tiek pielietotas cenas mazliet atšķirīgas metodes, kurām ir mazliet atšķirīga interpretācija. Ja CK gadījumā tiek izmantotas cenas, tad KR gadījumā tiek izmantots cenu aranžējums.

Abi autori atsaucas uz ekonomiskās teorijas pieņēmumu, ka augstāka cena atspoguļo augstāku kvalitāti. Protams, šo sakarību var ietekmēt daudzi faktori, piemēram, pieprasījuma līkņu atšķirības dažādās kvalitātes precēm, tirgus struktūras atšķirības dažādos kvalitātes segmentos, ieskaitot tirgus barjeras, kvalitātes elastība un klientu uzticība konkrētam zīmolam, kas īsā laika periodā var nereaģēt uz cenu izmaiņām.

Jaunākās publikācijas par Latvijas eksporta konkurētspēju un kvalitāti ir prezentējusi Latvijas Banka. 2007.gada jūlijā Uldis Rutkaste un Konstantīns Beņkovskis sagatavoja pētījumu „Latvijas preču eksporta attīstības vērtējums: Tirgus daļu analīze”, kurā autori Latvijas preču eksporta attīstība vērtēta, izmantojot pastāvīgās tirgus daļas analīzi, un sīkāk aplūkotas galvenās eksporta preču tirgus tendences [74].

Šo pētījumu autors vērtē kā zināmā mērā trūkstošo daļu K.Aigingera pētījumiem, taču šis pētījums pilnībā neatspoguļo kvalitātes izmaiņas Latvijas tautsaimniecības nozarēs.

Otra Latvijas bankas pētījuma autori – Artūrs Kaņepājs un Gundars Dāvidsons 2009.gada janvārī prezentēja savu pētījumu „Latvijas eksporta konkurētspējas analīze, izmantojot relatīvo vienības vērtību”. Šajā pētījumā arī tika izmantotas K.Aigingera izstrādātās metodes. Šī pētījuma mērķis bija noskaidrot, cik lielā mērā mainījusies Latvijas konkurētspēja ES15 valstu tirgū attiecībā pret citām valstīm. Šim nolūkam tika izmantoti relatīvās vienības vērtības un relatīvās tirgus daļas aprēķini. Detalizēts preču grupu dalījums (kopā 17 520 grupu) nodrošina preču salīdzināmību. Pētījumā izdarīti divi galvenie secinājumi. Pirmkārt, salīdzinājumā ar citām valstīm Latvijas eksporta precēm vienības vērtība augusi, vienlaikus sarūkot tirgus daļām. Tas attiecināms gandrīz uz visām lielākajām preču grupām, izņemot nemetālisko minerālu izstrādājumus, kam tirgus daļas auga, cenām būtiski nemainoties. Otrkārt, Latvijas eksporta struktūras dinamika kopumā bija līdzīga valstīm ar līdzīgu ģeogrāfisko novietojumu un vēsturi. Šajā pētījumā autori analīzes veikšanai pamatā izmantoja 1.25.attēlā redzamo modeli [37].



1.25.att. Kvalitātes daļas matrica un kvalitātes pārmaiņas [37,6]

Šī pētījuma noslēgumā izdarītie secinājumi liecina, ka Latvijas eksporta preču cenas salīdzinājumā ar citām valstīm kopš 1995. gada pastāvīgi augušas, īpaši attiecībā pret Ķīnu. 2004.–2007. gadā vienlaikus ar relatīvo cenu pieaugumu samazinājusies arī Latvijas eksportētāju relatīvā tirgus daļa gan kopumā, gan trijās no piecām aplūkotajām lielajām nozarēm. Tas neļauj izdarīt secinājumus par eksporta kvalitātes pārmaiņām Latvijas eksportā kopumā. Aplūkojot konkurējošo valstu tirgus daļu dinamiku, var secināt, ka visvairāk zaudētas zemu izmaksu valstu eksporta daļas. Latvijas preču eksporta tirgus daļu dinamika līdzinās valstīm ar līdzīgu ģeogrāfisko novietojumu un vēsturi (pievienošanās ES, iepriekš – atrašanās PSRS sastāvā). Tas nozīmē, ka būtiskai eksporta veicināšanai, īpaši, ja uzlabojumu grib panākt attiecībā pret līdzīgām valstīm, nepieciešami politikas instrumenti, kas krasi atšķiras no jau lietotajiem.

Autors, uzskata, ka šis pētījums pilnībā neatspoguļo Latvijas un tās nozaru kvalitātes konkurētspēju. Piemēram, relatīvo rādītāju izmantošana neatspoguļo reālo situāciju cenu (VVV) un tirgus daļas izmaiņās.

Šīs apakšnodaļas beigās autors definēs turpmākajās nodaļās autora aprēķinos un analizē izmantojamos rādītājus, kā arī eksporta kvalitātes konkurētspējas aprēķināšanas un novērtēšanas metodoloģiju.

Autors, apkopojot informāciju par kvalitātes jēdzienu, kvalitāti definē šādi: „Kvalitāte ir preces raksturlielumu kopums, kas atbilst konkrētajā valstī noteiktiem nozares standartiem un uzņēmumā noteiktajiem standartiem un procesiem, kā arī attaisno un pārsniedz klientu vēlmes un cerības, kas paaugstina viņu vēlmi par konkrēto preci maksāt vairāk”. Lai produktu varētu uzskatīt par kvalitatīvu, tam ir jāatbilst noteiktiem standartiem, kas regulē attiecīgo nozari. Ražotājam vai pakalpojumu sniedzējam ir nemitīgi jādomā par to, lai apmierinātu patērētāju aizvien pieaugošās vajadzības. Ja izstrādājumam vai pakalpojumam izdodas pārsniegt klientu cerības, tad tas var pozitīvi ietekmēt patērētāja uzskatus un nākotnē sekmēt uzņēmējdarbību. Tātad augstāka kvalitāte paaugstina pircēju vēlmi maksāt vairāk.

Arī Aigingers, Jansens un Landesmans savos pētījumos izmantoto ekonomiskās teorijas pieņēmumu, ka augstāka cena atspoguļo augstāku kvalitāti [11,7; 35,49]. Protams, šo sakarību var ietekmēt daudzi faktori, piemēram, pieprasījuma līkņu atšķirības dažādas kvalitātes precēm, tirgus struktūras atšķirības dažādos kvalitātes segmentos, ieskaitot tirgus barjeras, kvalitātes elastība un klientu uzticība konkrētam zīmolam, kas īsā laika periodā var nereaģēt uz cenu izmaiņām, taču, veicot pētījumu, autors šos faktorus izslēgs.

Autors valsts / uzņēmuma kvalitātes konkurētspēju definē šādi: „Valsts / uzņēmuma spēja paaugstināt izstrādājumu kvalitāti un cenu, un vienlaikus noieta tirgu”.

Savukārt valsts / uzņēmuma eksporta kvalitātes konkurētspēju autors definē šādi: „Valsts / uzņēmuma spēja paaugstināt izstrādājumu kvalitāti un cenu, un vienlaikus eksporta tirgus daļu”.

Latvijas tautsaimniecības nozaru eksporta kvalitātes konkurētspēju 2.nodaļā autors pētīs ES-15 valstu tirgū. Tas nozīmē, ka tiks pētīta gan Latvijas kopējā, gan atsevišķu nozaru preču eksporta īpatsvars kopējā ES-15 valstu importā.

Eksporta / importa vienas vienības vērtība tiek noteikt kā eksporta / importa vērtība naudas izteiksmē dalīta ar eksporta / importa svaru. Autors savā pētījumā 2.nodaļā izmantos šādu eksporta vienas vienības vērtības aprēķinu formulu:

$$VVV_{\text{eksporta}} = \frac{\text{Eksporta apjoms ,EUR}}{\text{Eksporta apjoms ,100 kg}} \quad (1.4.)$$

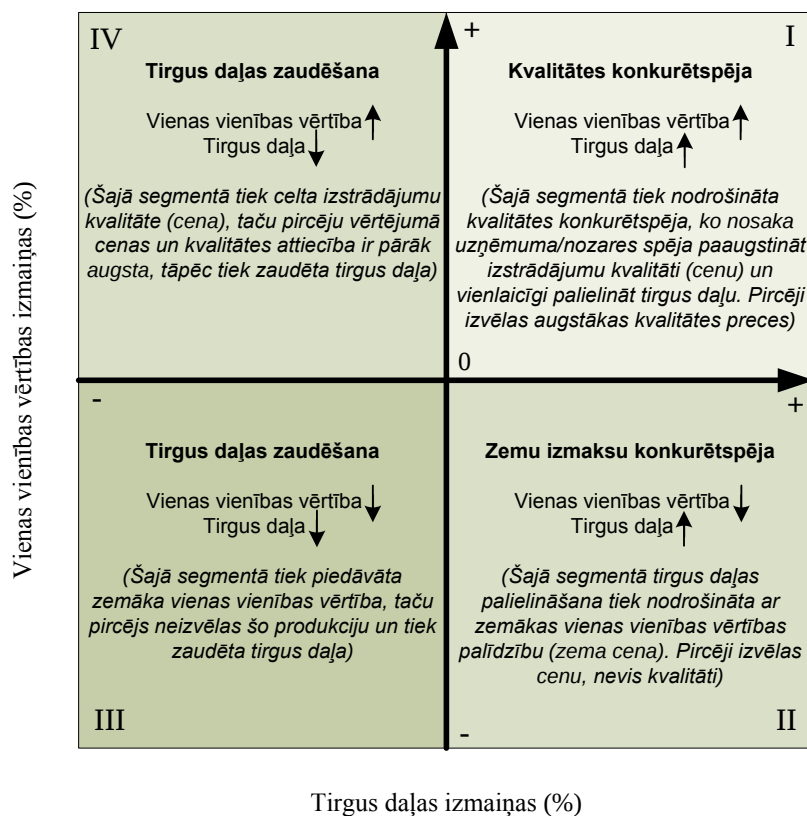
Un analogiski tiks aprēķināta arī importa vienas vienības vērtība:

$$VVV_{\text{importa}} = \frac{\text{Importa apjoms ,EUR}}{\text{Importa apjoms ,100 kg}} \quad (1.5.)$$

1.4. formula atspoguļo to, par kādu cenu valsts eksporta tirgū spēj pārdot 100 kg eksportējamās preces. Ievērojot šī pētījuma pieņēmumus, augstāka $VVV_{\text{eksportam}}$ atspoguļo augstāku eksportējamās preces kvalitāti.

Veicot savu pētījumu par Latvijas kopēju un atsevišķu tās nozaru kvalitātes konkurētspēju, autors izvēlējās šādus galvenos rādītājus, kas varētu raksturot kvalitātes konkurētspēju: VVV un tirgus daļas korelāciju absolūtā izteiksmē, kā arī papildus izmantoja novērtējuma modeli ar relatīvajām šo rādītāju izmaiņām (1.26.att.).

Kā redzams 1.26.attēlā, tad I segments raksturo izstrādājumu kvalitātes konkurētspēju, jo šajā segmentā augstāka vienas vienības vērtība nodrošina lielāku tirgus daļas iekarošanu, tātad pircēji ir gatavi maksāt vairāk par augstākas kvalitātes izstrādājumiem. II segments raksturo izmaksu konkurētspēju, jo šeit tirgus daļas iekarošana notiek uz zemāku cenu (izmaksu) rēķina. III segments raksturo tirgus daļas zaudēšanu pat neskatoties uz zemo cenu. Tas norāda uz to, ka tirgū ir vēl zemākas cenas, kuras izvēlas pircēji vai arī pircēji izvēlas augstākas kvalitātes preces. IV segments raksturo tirgus daļas zaudēšanu, neskatoties uz izstrādājumu kvalitātes paaugstināšanu. Šajā gadījumā tirgus daļas zaudēšana (pircēju nevēlēšanās iegādāties konkrēto izstrādājumu) var tikt skaidrota ar neatbilstošu cenas un kvalitātes attiecību. Vai arī nav pareizi izvēlēts noieta tirgus konkrētajam izstrādājumam.



1.26.att. Kvalitātes konkurētspējas novērtēšanas modelis [Sastādījis autors]

Piedāvāto modeli kvalitātes konkurētspējas izvērtēšanai autors izmantos Latvijas nozaru kvalitātes konkurētspējas raksturošanai 2. nodaļā.

Šajā apakšnodaļā autors uzskatāmi parādīja dažādu zinātnieku viedokli par kvalitātes saikni ar konkurētspēju, kā arī atspoguļoja savu viedokli par kvalitātes lomu konkurētspējas nodrošināšanā. Nākošajā apakšnodaļā autors raksturo kvalitatē nodrošināšanas situāciju Latvijā, kā arī veiks Latvijas tautsaimniecības nozaru eksporta kvalitātes konkurētspējas aprēķinus.

Šajā nodaļā apskatītie jautājumi un izdarītie galvenie secinājumi:

1. Kvalitātes jēdzienam ir daudzas definīcijas. To ir definējuši daudzi zinātnieki un kvalitātes eksperti. Daudzi zinātnieki ir mēģinājuši detalizēti atšifrēt kvalitātes jēdzienā ietilpstošos lielumus un noteikt to ietekmi uz kopējo izstrādājumu un pakalpojumu kvalitāti, kā arī uz valstu konkurētspēju kopumā. Kvalitātes jēdzienu ir definējusi arī Starptautiskā Standartizācijas Organizācija. Tā kvalitāti definē šādi: „Kvalitāte ir objekta vai vienības raksturlielumu kopums, kas nosaka tā spēju atbilst noteiktajām un paredzamajām vajadzībām”. Šo definīciju var uzskatīt kā veiksmīgu kompromisu starp daudziem pastāvošajiem viedokļiem. Autors, apkopojot informāciju

par kvalitātes jēdzienu, kvalitāti definē šādi: ” Kvalitāte ir preces raksturlielumu kopums, kas atbilst konkrētajā valstī noteiktiem nozares standartiem un uzņēmumā noteiktajiem standartiem un procesiem, kā arī attaisno un pārsniedz klientu vēlmes un cerības, kas paaugstina viņu vēlmi par konkrēto preci maksāt vairāk”.

2. Kvalitātes paaugstināšanas aktivitātēs ietilpst labāk apmācīts darbspēks, modernākas iekārtas, augstvērtīgāki materiāli, kā arī labāk pārvaldīti uzņēmumi. Kvalitātes paaugstināšanas aktivitātēs ietilpst arī pētniecība un attīstība, kā arī labāko tehnoloģiju un procesu atdarināšana.
3. Kvalitāte un rentabilitāte ir cieši saistīti jēdzieni, pie nosacījuma, ja preču kvalitāte samazina konkurences spriedzi un tā veicina patērētāju vēlmi maksāt vairāk. Tomēr kvalitāte pārsvarā raksturo preci un rentabilitāti kā ražošanas procesa, stratēģijas un uzņēmuma vadības rezultātu.
4. Lai sasniegtu izcilus rezultātus kvalitātes jomā, daudzi zinātnieki ir izstrādājuši ieteikumus, lai atvieglotu uzņēmējiem šī mērķa sasniegšanu. Filips Krosbijs, Edvards Demings un Džozefs Džarens ir slavenākie zinātnieki, kuri ir pētījuši kvalitātes jautājumus un izstrādājuši norādījumus kvalitātes nodrošināšanas jomā. Pie kvalitātes jautājumiem strādā arī ISO, kas ir izveidojusi virkni standartu, kas palīdz uzņēmējiem nodrošināt nepieciešamo kvalitātes līmeni.
5. Pasaulē ir pazīstami daudzi efektīvi kvalitātes vadības, nodrošināšanas un novērtēšanas instrumenti, piemēram, Kvalitātes vadības sistēmas standarts ISO 9001, vides pārvaldības sistēmas standarts ISO 14001, darba drošības un arodveselības sistēmas standarts OHSAS 18001, kā arī pasaulē plaši izplatītais EKVF Biznesa Izcilības modelis, Six Sigma kvalitātes pilnveidošanas modelis un VKV, kas balstīta uz izcilību.
6. Būtiska problēma, ar ko saskaras uzņēmēji Eiropā un arī Latvijā, ir pārlieku lielā komercializācijas pakāpe kvalitātes nodrošināšanas jomā. Uzņēmēju centieni paaugstināt savu ražojamo izstrādājumu un sniedzamo pakalpojumu kvalitāti tiek slāpēti ar pārlieku lielo maksu tikai par informācijas iegūšanu vien.
7. Daudzi zinātnieki atzīst, ka kvalitātei pastiprināta uzmanība tika pievērsta Japānā pēc Otrā pasaules kara. Japānas ekonomika bija pilnīgi sagrauta un to vajadzēja atjaunot praktiski no jauna. Tāpēc vairāki ASV zinātnieki devās uz Japānu, lai palīdzētu atjaunot un vadīt modernas ražošanas iekārtas. Sākumā amerikāņu zinātnieki mācīja japāņiem statistiskās kvalitātes kontroles metodes. Laika gaitā kvalitātes pieejas attīstījās un Japāna bija pirmā, kas ieviesa šos jauninājumus kvalitātes jomā, kas ļāva

šai valstij būt konkurētspējīgai pasaules tirgū. Ar laiku arī citas valstis, ieskaitot ASV, pārņēma Japānas pieredzi.

8. Eiropas Kvalitātes vadības fonds tika izveidots, lai pievērstu uzņēmējdarbības vadošo darbinieku un valsts sektora amatpersonu uzmanību kvalitātes nodrošināšanas jautājumiem. EKVF atbalstīja 14 Eiropas vadošo uzņēmumu vadītāji. EK piešķīra lielus līdzekļus nacionālajām standartizācijas organizācijām, lai nodrošinātu pakāpenisku standartu harmonizāciju visā Eiropā. Diemžēl šie līdzekļi nespēja nodrošināt arī kvalitātes kultūras sekmīgu izplatīšanos. 1985.gada EK Padomes rezolūcija, kas tika apstiprināta ar 1987.gadā parakstīto Vienotā tirgus aktu, nodrošināja iepriekš neparedzētu ietekmi uz kvalitātes attīstību gan Eiropā, gan ārpus tās robežām.
9. EKVF Izcilības modelis ir praktisks instruments, lai palīdzētu uzņēmumiem veikt mērījumus un noteikt, vai tie ir ceļā uz izcilību; palīdzēt tiem izprast nepilnības un piedāvāt dažādus risinājumus. EKVF modeļa pilnveidošanu nodrošina daudzu tūkstošu uzņēmumu pieredzes apkopošana.
10. EKVF sadarbībā ar Britu Kvalitātes fondu veica neatkarīgu pētījumu, par EKVF Izcilības modeļa priekšrocībām un ieguvumiem komercdarbībā. Pētījuma laikā tika apsekots liels skaits uzņēmumu, tajā skaitā 120 uzņēmumi, kas ir ieguvuši Kvalitātes balvu. Tika izpētīti šo uzņēmumu finanšu rādītāji par pēdējiem 11 gadiem. Pētījumi parādīja, ka uzņēmumi, kas bija ieguvuši Kvalitātes balvu jau pirmajā gadā pārspēja līdzīgus uzņēmumus, kas nav ieguvuši Kvalitātes balvu šādos rādītājos: akciju vērtība, noiets, noiets pret aktīviem, kapitālizdevumi pret aktīviem, kapitālizdevumi pret noietu, aktīvi, kopējās izmaksas pret noietu. Piemēram, Kvalitātes balvas ieguvēji 5 gados bija palielinājuši savu noietu par 77% vairāk nekā līdzīgi uzņēmumi, kas neizmantoja EKVF modeli. Turklāt šie uzņēmumi samazināja savas kvalitātes izmaksas par 4,4%, kuras var novirzīt uzņēmuma attīstībai un konkurētspējas paaugstināšanai.
11. Kvalitātes izmaksu pārzināšana, izskatīšana un vadīšana ir viens no nozīmīgākajiem posmiem veidojot kvalitātes sistēmas no uzņēmuma viedokļa, jo ražošanas izmaksas samazināšana rada iespēju pazemināt preces cenu un iegūt papildus peļņu uz radušās starpības rēķina.
12. Kvalitātes izmaksu uzskaitē un kontrole ir nepieciešama, lai:
 - pārliecināt darbiniekus par zaudējumiem, ko rada slikta kvalitāte;
 - noteiktu, kur ir visaugstākās izmaksas un meklēt iespējas to samazināšanai;
 - uzraudzīt izmaksu samazināšanas iespēju izmantošanas iedarbību.

13. Daži fakti, kas uzsver kvalitātes izmaksu nozīmi:

- kvalitātes izmaksas sastāda apmēram 5 līdz 15% no visām uzņēmuma ražošanas izmaksām;
- kvalitātes izmaksu apjoms var sasniegt 20% un vairāk no uzņēmuma apgrozījuma;
- pārbaužu izmaksas nepārtraukti pieaug;
- 90% neapmierinātu klientu turpmāk izvairās no piedāvātā produkta;
- no šiem 90% neapmierināto klientu tikai aptuveni 4% izsaka sūdzības;
- neapmierināts klients pastāsta par nekvalitatīvo produktu citiem 20 klientiem;
- iepriekšējo klientu atgūt ir 10 reizes dārgāk nekā iegūt jaunu klientu.

14. Līdz šim veiktie pētījumi par kvalitātes konkurētspēju, pēc autora domām nav bijuši pilnīgi, tāpēc autors sastādījis metodi kvalitātes konkurētspējas novērtēšanai, kas balstīta uz vienas vienības vērtības un tirgus daļas attiecībām.

2. KVALITĀTES NODROŠINĀŠANA LATVIJAS TAUTSAIMNIECĪBĀ

Šī nodaļa ir veltīta kvalitātes nodrošināšanas jautājumiem Latvijā, kā arī tautsaimniecības nozaru eksporta raksturojumam un šo nozaru kvalitātes konkurētspējas aprēķiniem un analīzei. Nodaļas **pirmajā apakšnodaļā** tiks apskatīta kvalitātes nodrošināšanas situācija Latvijā sākot ar 1994.gadā apstiprināto Kvalitātes nodrošināšanas nacionālo programmu un beidzot ar jaunāko informāciju par brīvprātīgo kvalitātes vadības sistēmu ieviešanas tempiem dažādās nozarēs un to ieguvumiem. **Otrajā apakšnodaļā** autors raksturo Latvijas tautsaimniecības galveno nozaru eksportu. Autors raksturo četras preču grupas: lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumus, koku un koka izstrādājumus, metālu un tēraudu un to izstrādājumus, un ķīmiskās rūpniecības izstrādājumus (farmaceitiskie izstrādājumi, organiskās un neorganiskās ķīmikālijas), kuras ieņem nozīmīgāko īpatsvaru Latvijas kopējā eksportā uz ES-15 valstīm. **Trešajā apakšnodaļā** autors veiks aprēķinus un izdarīs secinājumus par Latvijas tautsaimniecības galveno nozaru eksporta kvalitātes konkurētspēju, izmantojot pirmajā nodaļā autora sastādīto eksporta kvalitātes konkurētspējas aprēķināšanas un novērtēšanas metodoloģiju.

2.1. Kvalitātes nodrošināšanas situācijas analīze

Šajā apakšnodaļā autors raksturo situāciju kvalitātes nodrošināšanas jomā Latvijā sākot ar 1994.gadu, kad LR MK akceptēja Kvalitātes nodrošināšanas nacionālo programmu līdz 2009.gada vidum, kad šajā jomā bija jaušamas izmaiņas, ko izraisīja ekonomiskās situācijas pasliktināšanās pasaulē un Latvijā.

Kvalitātes nodrošināšanas nacionālā programma. Lai sekmētu tautsaimniecības attīstību, Latvijas valdība pieņēma lēmumu par kvalitātes nodrošināšanas nacionālo programmu. Šīs programmas galvenais mērķis bija paaugstināt Latvijas preču konkurētspēju Eiropā un pasaulē. Valdība to realizēja saskaņojot Latvijas likumdošanu ar Eiropas Savienības (ES) likumdošanu, tādējādi sekmējot formalitāšu kārtrošanu ceļā uz ES.

Ministru kabinets Kvalitātes nodrošināšanas nacionālo programmu akceptēja 1994.gada 12.aprīlī kā vienu no prioritārām programmām Latvijas tautsaimniecības attīstībai. Programmas galvenais mērķis bija saskaņot Latvijas likumdošanu ar ES likumdošanu brīvas preču kustības jomā, izveidot atbilstošu kvalitātes nodrošināšanas un atbilstības novērtēšanas infrastruktūru un veicināt Latvijā ražoto preču konkurētspējas palielināšanos.

2000.gada 15.februārī notika Kvalitātes nodrošināšanas nacionālās programmas koordinācijas padomes sēde, kurā tika sniegts pārskats par Kvalitātes nodrošināšanas

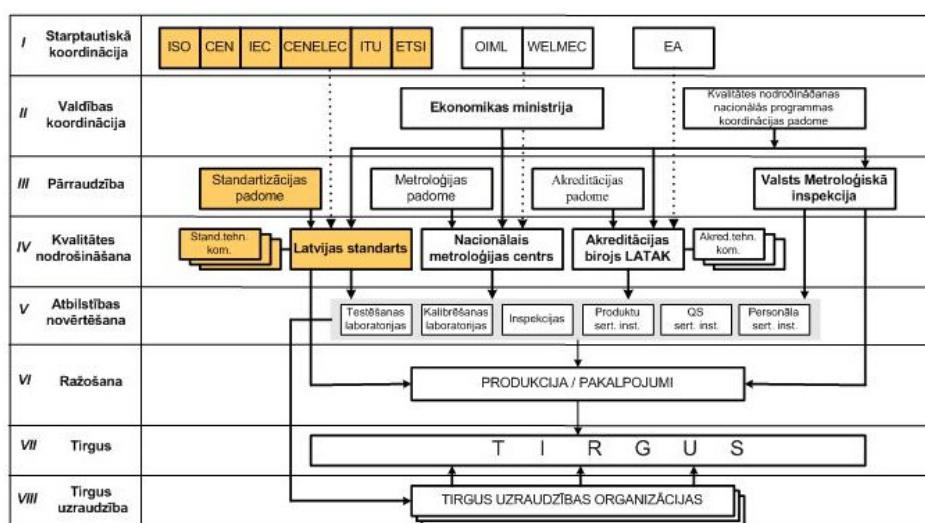
nacionālās programmas un Reģionālās kvalitātes nodrošināšanas programmas PRAQ III realizētajiem pasākumiem 1999.gadā un apstiprināts Kvalitātes nodrošināšanas nacionālās programmas plāns 2000.gadā.

Pamatojoties uz 1999.gada 24.oktobra likumu “Grozījumi likumā “Par atbilstības novērtēšanu””, tiek pārstrādāti Ministru kabineta noteikumi atbilstības novērtēšanas un sertifikācijas jomā. 2000.gada 4.aprīlī tika pieņemti Ministru kabineta noteikumi par testēšanas un kalibrēšanas laboratoriju un sertificēšanas un inspicēšanas institūciju akreditāciju, kā arī izstrādāti Ministru kabineta noteikumi par ārvalstīs izdoto atbilstības novērtēšanas apliecinājumu un apstiprinājumu atzīšanas kārtību.

Saskaņā ar Eiropas Komisijas uzaicinājumu Latvijai turpināt sarunas par Eiropas atbilstības novērtēšanas protokola noslēgšanu 1999.gadā no 22. - 25.novembrim Rīgā notika sarunu otrais raunds, kurā tika apspriests līguma pielikumu teksts, kā arī EK delegācija apmeklēja institūcijas, kuras ir iesaistītas kvalitātes nodrošināšanas procesā. Turpinoties darbam pie protokola parafēšanas, 2000.gada 23. maijā Briselē notiek prioritāro sektoru paplašināšana jomās, kurās notiek Latvijas likumdošanas saskaņošana atbilstoši ES prasībām.

Izstrādāts un iesniegts EK projekta pielikums “Latvijas nacionālās kvalitātes nodrošināšanas projekts” 2000.gada PHARE investīciju programmai par 2 miljoniem eiro. Projekts ietvēra standartizācijas, akreditācijas, metroloģijas un uzņēmēju apmācības jomas.

Kvalitātes nodrošināšanas nacionālās programmas ietvaros ar PHARE III programmas atbalstu 2000.gada pirmajā pusē noorganizēti semināri par 45004 standartu, paraugu ņemšanu, mašīnbūves direktīvu, par HACCP sistēmu un pārtikas likumdošanu, kā arī par Eiropas Savienības pārtikas likumdošanu Latvijas uzņēmējiem. Latvijas kvalitātes nodrošināšanas nacionālā sistēma ir atspoguļota 2.1.attēlā.



2.1.att. Kvalitātes nodrošināšanas nacionālā sistēma Latvijā [50].

Diemžēl kvalitātes nodrošināšanas nacionālā programma ir pagātne, jo tā finansējuma trūkuma dēļ tika pārtraukta. Pēdējos gados „Ziņojumos par Latvijas tautsaimniecības attīstību” mēs varam lasīt, ka pašlaik kvalitātes nodrošināšanas jomā galvenais uzdevums ir veicināt normatīvo aktu prasību ievērošanu reglamentētajā un nereglamentētajā sfērā, kā arī pilnveidot normatīvo aktu bāzi atbilstoši Eiropas Savienības prasībām, ņemot vērā nacionālā tirgus un tautsaimniecības vajadzības, tādējādi nodrošinot tirgū ievietoto produktu un sniegto pakalpojumu atbilstību, sekmējot uzņēmēju konkurētspējas pieaugumu un starpvalstu tirdzniecības šķēršļu samazināšanu.

Latvijā kvalitātes nodrošināšanas sistēmu regulē likums „Par atbilstības novērtēšanu”, *Standartizācijas likums* un likums „Par mērījumu vienotību”, kā arī no minētajiem noteikumiem izrietošie Ministru kabineta noteikumi.

Galvenie politikas virzieni [111,118]:

1. atbilstības novērtēšanas infrastruktūras (t.sk. testēšanas un kalibrēšanas laboratoriju, inspicēšanas un sertificēšanas institūciju, vides verificētāju) pilnveidošana atbilstoši Latvijas tautsaimniecības vajadzībām, lai aizsargātu patērētājus un apkārtējo vidi no nekvalitatīviem produktiem un pakalpojumiem, veicinātu komersantu konkurētspējas pieaugumu un uzticamību Latvijas ražotāju produkcijai un Latvijas komersantu sniegtajiem pakalpojumiem;
2. informatīvās un konsultatīvās bāzes pilnveidošana;
3. nacionālo akreditācijas, standartizācijas un metroloģijas institūciju dalība starptautiskajās organizācijās, nodrošinot to starptautisko atzīšanu un Latvijas kvalitātes nodrošināšanas sistēmas atbilstību starptautiskajām prasībām;
4. nacionālās metroloģijas etalonu bāzes uzturēšana un starptautiskā salīdzināšana, lai nodrošinātu nepieciešamo mērījumu izsekojamību, kā arī aizsargātu iedzīvotājus no neprecīzi veiktiem mērījumiem;
5. kvalitātes vadības, vides un citu brīvprātīgo kvalitātes sistēmu ieviešanas veicināšana uzņēmumos, lai nodrošinātu augstvērtīgas produkcijas ražošanu, pakalpojumu sniegšanu un līdz ar to Latvijas komersantu konkurētspēju starptautiskajos tirgos;
6. tirgus uzraudzības sistēmas pilnveidošana, lai nodrošinātu vienlīdzīgus nosacījumus visiem tirgus dalībniekiem un aizsargātu patērētājus no iespējamās komersantu negodīgas konkurences.

Autors uzskata, ka pašlaik nepietiekami tiek nodrošināta 5.punktā minētās politikas realizācija, t.i. veicināta dažādu brīvprātīgo kvalitātes vadības sistēmu ieviešana uzņēmumos. Protams, ir privātā sektora uzņēmumi, kas ar dažādu semināru palīdzību cenšas ieinteresēt

uzņēmējus par kādu konkrētu kvalitātes vadības sistēmu un tās sniegtajām priekšrocībām, taču kas šajā jomā tiek darīts no valsts puses?

Iestāde, kas ar daļēju valsts finansēju realizē brīvprātīgo kvalitātes vadības sistēmu un metožu popularizēšanu valstī ir Latvijas Kvalitātes asociācija. Pašlaik, kad valstī nav nevienas kvalitātes nodrošināšanas programmas vai stratēģijas (šādu stratēģiju bija mēģinājums uzrakstīt 2005.gadā, taču tas palika tikai kā pētījums, ko veica LKA) LKA būtu jābūt galvenajai iestādei, kas aktīvi veicinātu brīvprātīgo kvalitātes instrumentu ieviešanu uzņēmējdarbībā, lai celtu kopējo izstrādājumu un pakalpojumu konkurētspēju iekšējā un eksporta tirgos.

Pēc autora domām, viena no redzamākajām un vērtīgākajām LKA aktivitātēm ir ikgadējās kvalitātes jautājumiem veltītās konferences, kas tiek rīkotas kopš 1997.gada, kuru laikā tiek pasniegtas arī Latvijas Kvalitātes balvas. Autors apmeklē šīs konferences kopš 2004.gada un diemžēl secina, ka konferenču rīkotāji zaudē konferenču kvalitāti – tēmas kļūst attālākas no ar kvalitāti tieši saistītajiem jautājumiem, kā arī lektori nav tik saistoši, kā tas bija iepriekšējos gados. Autoram grūti spriest vai tas ir finansējuma samazinājuma dēļ vai organizatoru spēju trūkums, taču tā ir liela problēma, jo sliktas konferences nenodrošinās apmeklētību turpmākajos gados un tas, savukārt, neveicina brīvprātīgo kvalitātes kustību Latvijā. Kā piemēru, autors var minēt to, ka netiek pietiekami izmantota vietējo kvalitātes konsultantu pieredze, ar kuru viņi varētu dalīties šo konferenču semināru laikā. Konsultanti parasti uzkrāj lielu pieredzi strādājot ar uzņēmumiem un, pēc autora domām, uzņēmējiem būtu ļoti interesanti uzzināt par dažādām problēmām un to praktiskiem risinājumiem ar kuriem saskaras Latvijas uzņēmēji. Turklāt Latvijas konsultantu piesaistīšana konferencēm noteikti izmaksātu mazāk, nekā ārvalstu lektori.

LKA saviem biedriem rīko arī regulāras tikšanās, kur arī tiek skatīti dažādi ar kvalitātes vadību un nodrošināšanu saistīti jautājumi. Autors ir piedalījies šādos semināros un diemžēl saskata diezgan lielas pilnveidošanās iespējas. LKA biedriem šie semināri ir bez maksas, taču interesantiem ir jāmaksā 50 latī par 2 stundu semināru, kur tiek runātas vispārīgas lietas un pēc autora domām tas ir ļoti dārgi par šādu semināru, kas atkal neveicina nekādu interesi no uzņēmēju puses, it īpaši no MVU.

LKA biedru lokā ietilps vairāk nekā 130 biedri un pēc autora domām, LKA ir jāizveido rakstu (situāciju analīze) cikls par to, kādus kvalitātes vadības un nodrošināšanas instrumentus ir izvēlējušies LKA biedri un kāda ir bijusi to praktiskā pieredze ieviešanā un uzturēšanā. Šādi raksti noteikti ieinteresētu arī pārējos komersantus un pozitīvie piemēri iedvesmotu arī pārējos uzņēmējus izmēģināt kādu no brīvprātīgajiem kvalitātes

nodrošināšanas instrumentiem. Turklāt, šādas situāciju analīzes varētu arī pārspriest LKA rīkotajos semināros.

Autoram papildus gan ir jāmin, ka ņemot vērā valsts budžeta līdzekļu samazinājumu 2009.gadā, tas droši vien skars arī valsts finansējumu LKA.

Pašlaik jau ir veikti grozījumi normatīvajos aktos, kas nosaka, ar 2009. gada 1. janvāri līdzšinējās v/a Latvijas Nacionālais akreditācijas birojs un v/a Latvijas Nacionālais metroloģijas centrs funkcijas akreditācijas un metroloģijas jomās veic Metroloģijas un akreditācijas valsts aģentūra.

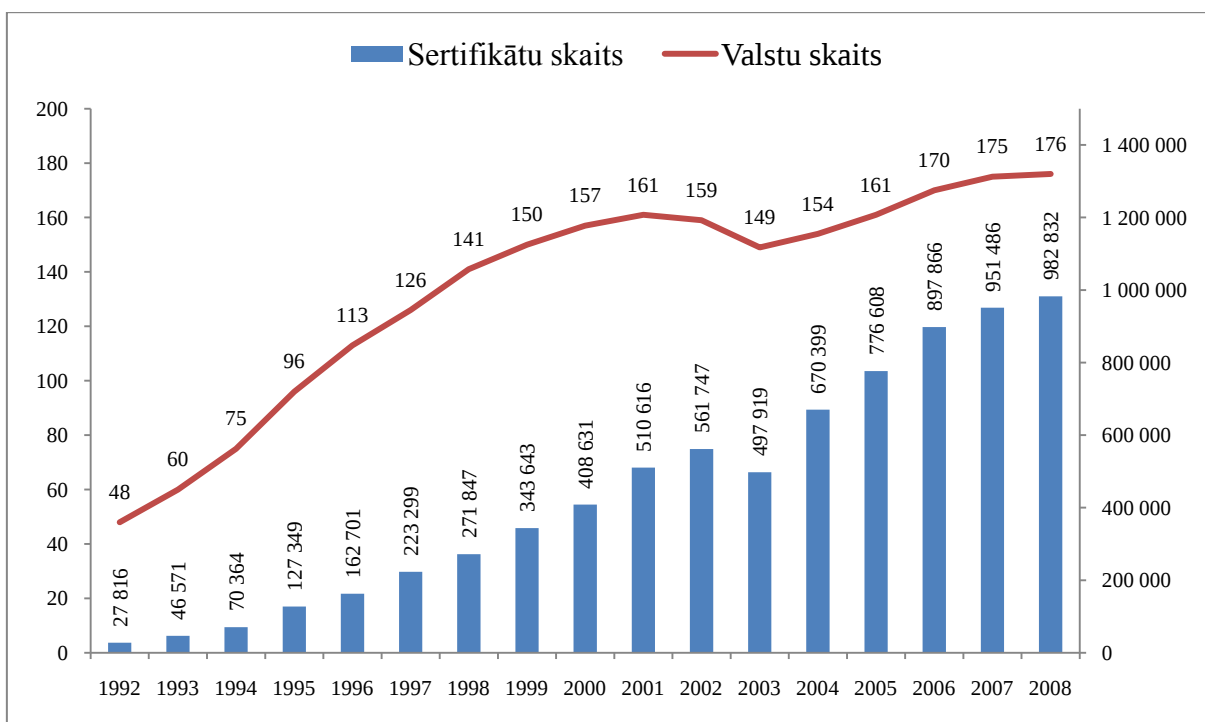
Ņemot vērā likuma „Par valsts budžetu 2009. gadam” grozījumus, kā arī izpildot Ministru kabineta 2009. gada 29. maija rīkojumu Nr. 351 „Par metroloģijas un akreditācijas valsts aģentūras likvidāciju un tās funkciju nodošanu SIA „Latvijas standarts””, Metroloģijas un akreditācijas valsts aģentūra ir likvidēta un 2009. gada 30. jūnijā LR Uzņēmumu reģistrā ir reģistrēta sabiedrība ar ierobežotu atbildību „Standartizācijas, akreditācijas un metroloģijas centrs”, kas ar 2009. gada 1. jūliju veic normatīvajos aktos (Standartizācijas likumā, likumā „Par atbilstības novērtēšanu” ,likumā „Par mērījumu vienotību”, kā arī citos saistītajos likumos, kas nosaka, ka Metroloģijas un akreditācijas valsts aģentūras un SIA „Latvijas standarts” līdzšinējās funkcijas ar 2009. gada 1. jūliju veic SIA „Standartizācijas, akreditācijas un metroloģijas centrs”) noteiktos uzdevumus standartizācijas, akreditācijas un metroloģijas jomās.

Autors pozitīvi vērtē minēto iestāžu apvienošanu, jo tādējādi tiks nodrošināta atbalsta funkciju centralizācija, turklāt tiek apvienotas visas trīs iestādes, kas darbojas kvalitātes nodrošināšanas jomā.

Autors tagad apskatīs brīvprātīgo kvalitātes vadības sistēmu ieviešanu Latvijā, kas zināmā mērā raksturo LKA darba rezultātus.

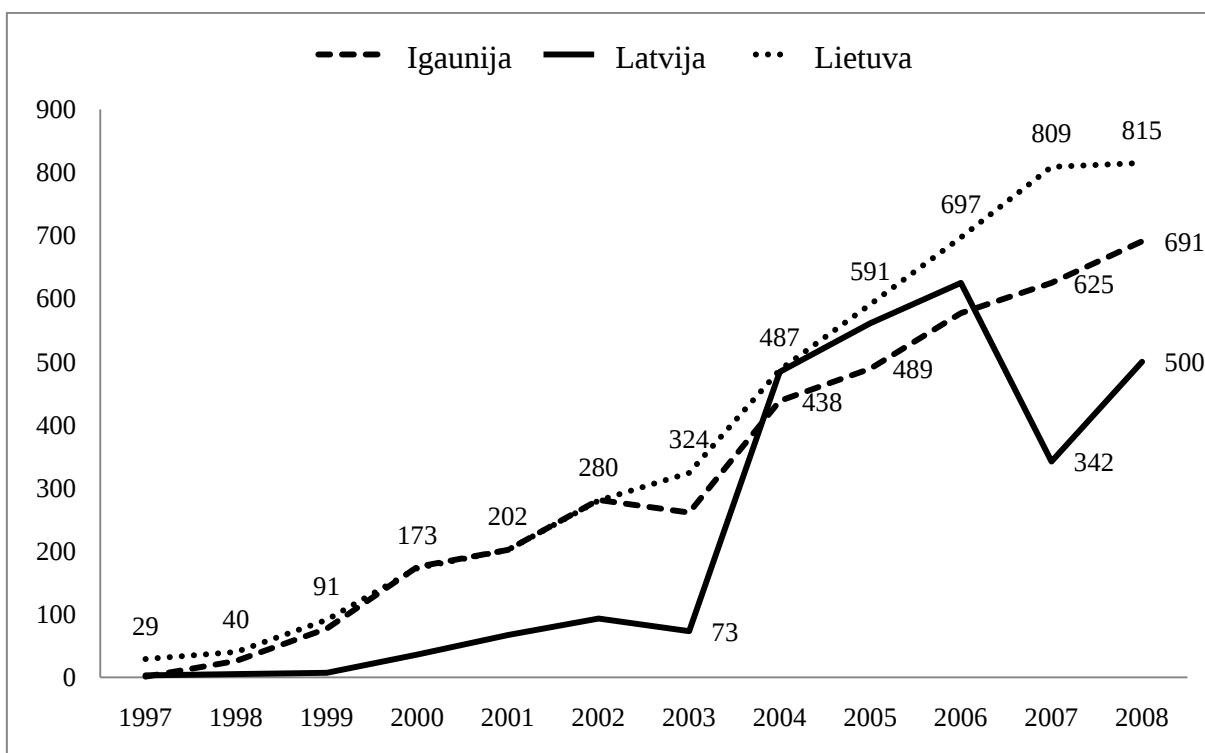
ISO standartu ieviešanas process Latvijā. Jāteic, ka populārākie ISO saimes standarti pasaulē un Latvijā ir ISO 9001, ISO 14001 un OHSAS 18001 [64,349;66,31;71,90]. Šo standartu būtība ir aprakstīta 1.nodaļā.

Pasaulē sertificēto uzņēmumu skaits atbilstoši ISO 9000 standarta prasībām nemitīgi aug, kas arī ir apliecinājums tam, ka palielinās uzņēmēju izpratne par sistēmas sniegto ieguvumu lielo nozīmi. Piemēram, ISO 9001 standarts ir populārākais pasaulē ar vislielāko izplatību valstu skaita ziņā. 2008.gada beigās pasaulē bija sertificēti vairāk nekā 980 tūkstoši uzņēmumi 176 pasaules valstīs un šis skaits ar katru gadu palielinās (2.2.att.).



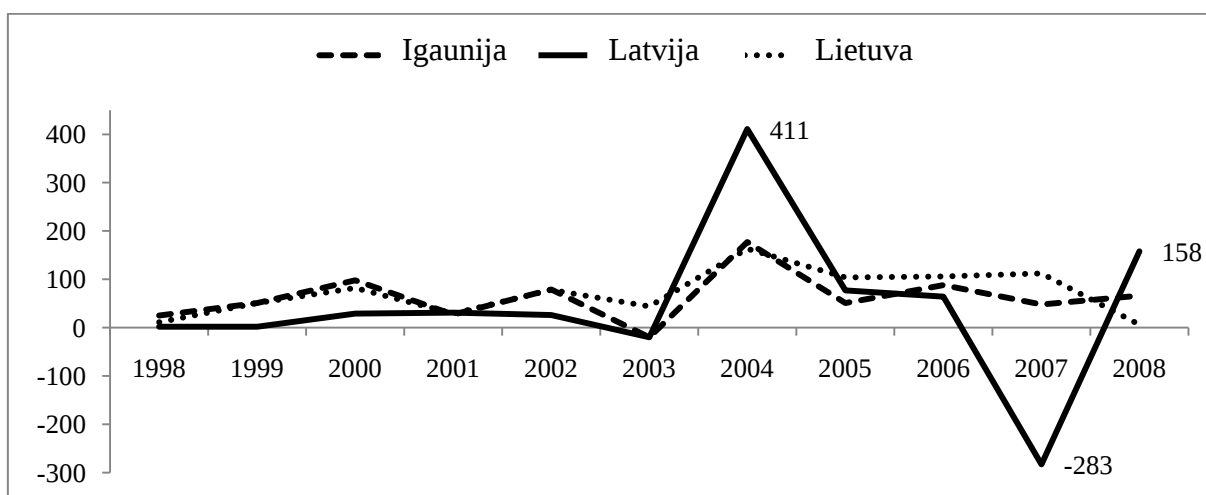
2.2.att. Izsniegto ISO 9001 sertifikātu skaits pasaulē un izplatība valstīs [Sastādījis autors izmantojot 61;63,706;64,351;66,33;71,91;95;96;97;98;99;100;101]

Pasaulē sertificēto uzņēmumu skaits ir ārkārtīgi liels, taču kāda ir situācija Latvijā? Autors turpmāko apskatu par Latviju izvēlējās apskatīt salīdzinājumā ar pārējām Baltijas valstīm – Lietuvu un Igauniju. ISO 9001 standartu ieviešana Baltijas valstīs ir atspoguļota 2.3.attēlā.



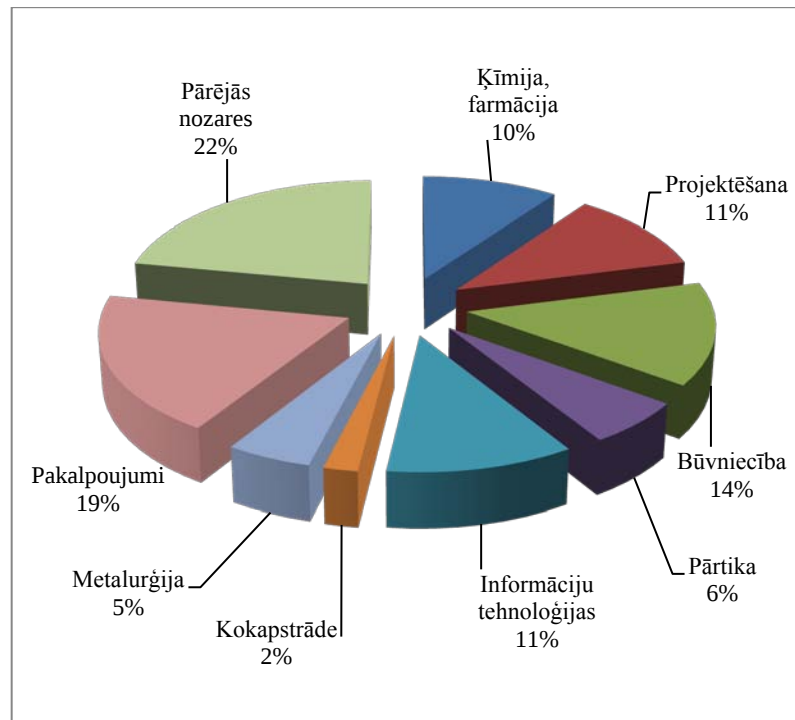
2.3.att. Baltijas valstīs izsniegto ISO 9001 sertifikātu skaits [61,12]

Kā redzams 2.3.attēlā, tad Baltijas valstu līdere ISO 9001 standartu ieviešanas ziņā ir Lietuva ar 815 sertificētiem uzņēmumiem un organizācijām 2008.gadā. Otrajā vietā ir Igaunija, kur 2008.gadā bija sertificēts 691 uzņēmums un organizācija. Savukārt situācija Latvijā pēdējos gados ir bijusi ļoti mainīga, gluži, kā situācija visā Latvijas ekonomikā. Sākot ar 2003.gadu Latvijā strauji pieauga sertificēto uzņēmumu skaits – no 73 uzņēmumiem 2003.gadā līdz 484 uzņēmumiem 2004.gadā (+563%), 561 uzņēmumam 2005.gadā (+16% salīdzinot ar 2004.gadu) un 625 uzņēmumiem 2006.gadā (+11% salīdzinot ar 2005.gadu). Taču 2007.gads iezīmējās ar strauju kritumu, kura laikā valstī bija vairs tikai 342 sertificēti uzņēmumi atbilstoši ISO 9001 standarta prasībām (-45% salīdzinot ar 2006.gadu), kas absolūtā izteiksmē ir samazinājums par 283 sertificētiem uzņēmumiem, taču 2008.gadā sertificēto uzņēmumu skaits atkal palielinājās līdz 500 uzņēmumiem (2.4.att.).

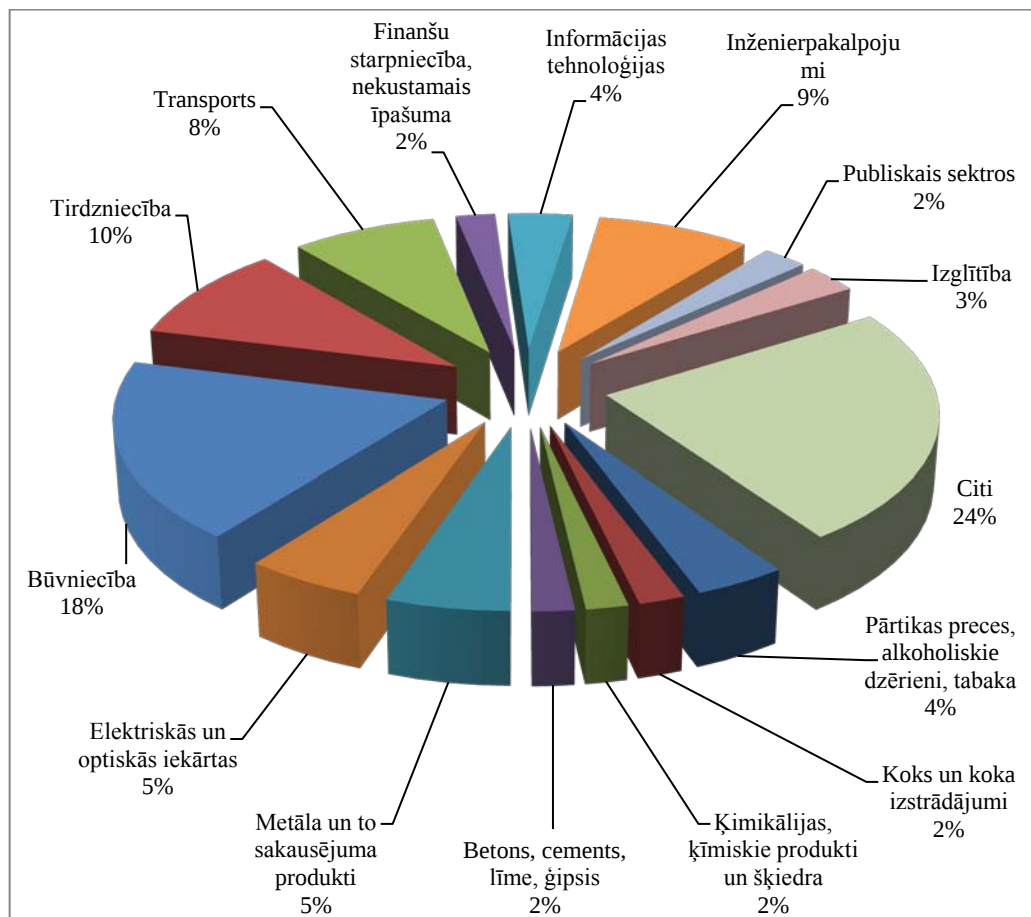


2.4.att. Baltijas valstīs izsniegto ISO 9001 sertifikātu ikgadējais pieaugums [61,12; 63,707]

Autors ļoti kritiski vērtē notikušo sertificēto uzņēmumu skaita samazinājumu 2007.gadā, jo saskata ļoti būtisku problēmu – nepietiekami veiksmīgi ieviestas kvalitātes vadības sistēmas, kas nodrošinātu ilgtspējīgu uzņēmējdarbību. Kāpēc ir noticis tik straujš samazinājums? Atbildi var meklēt aplūkojot nozares, kuras pārstāv sertificētie uzņēmumi. Kā redzams 2.5.attēlā, tad 2003.gadā būvniecība un projektēšana sastādīja 25% no visiem sertificētajiem uzņēmumiem, un 2.6.attēlā ir redzams, ka 2006.gadā būvniecības un inženierpakalpojumi sastādīja 27% no kopējā sertificēto uzņēmumu skaita, tātad ievērojamu daļu.



2.5.att. Latvijā izsniegto ISO 9001 sertifikātu sadalījums pa nozarēm 2003.gadā [Aprēķinājis autors izmantojot 46]

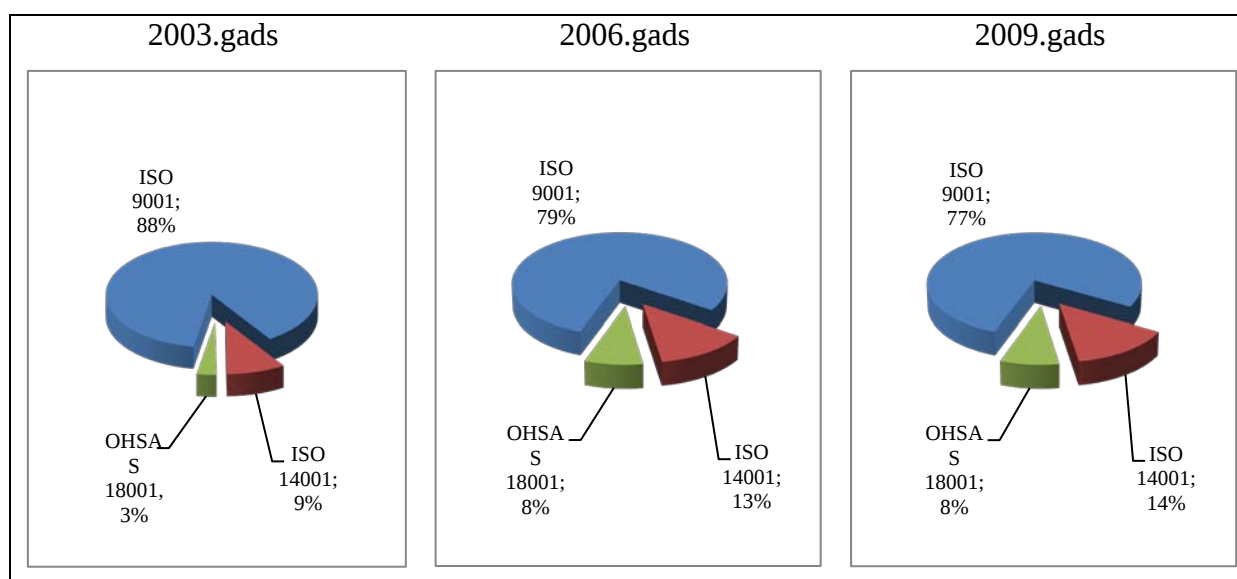


2.6.att. Latvijā izsniegto ISO 9001 sertifikātu sadalījums pa nozarēm 2006.gadā [Aprēķinājis autors izmantojot 46]

Autoram pašlaik nav pieejami jaunākie dati par sertificētajiem uzņēmumiem un nozarēm, taču spriežot pēc nozaru attīstības, tad būvniecības nozares lejupslīde varētu būt galvenais iemesls tika straujam sertificēto uzņēmumu samazinājumam atbilstoši ISO 9001 standarta prasībām.

Latvijas uzņēmēji tikai pamazām sāk novērtēt kvalitātes vadības sistēmu lielo ieguvumu.

2.7.attēlā ir redzams autora apkopotās informācijas salīdzinājums datiem 2003., 2006. un 2009.gadā. Kā redzams, lielākā uzņēmumu daļa ir sertificēti atbilstoši ISO 9001 standarta prasībām (88% 2003.gadā, 79% 2006.gadā un 77% 2009.gadā).

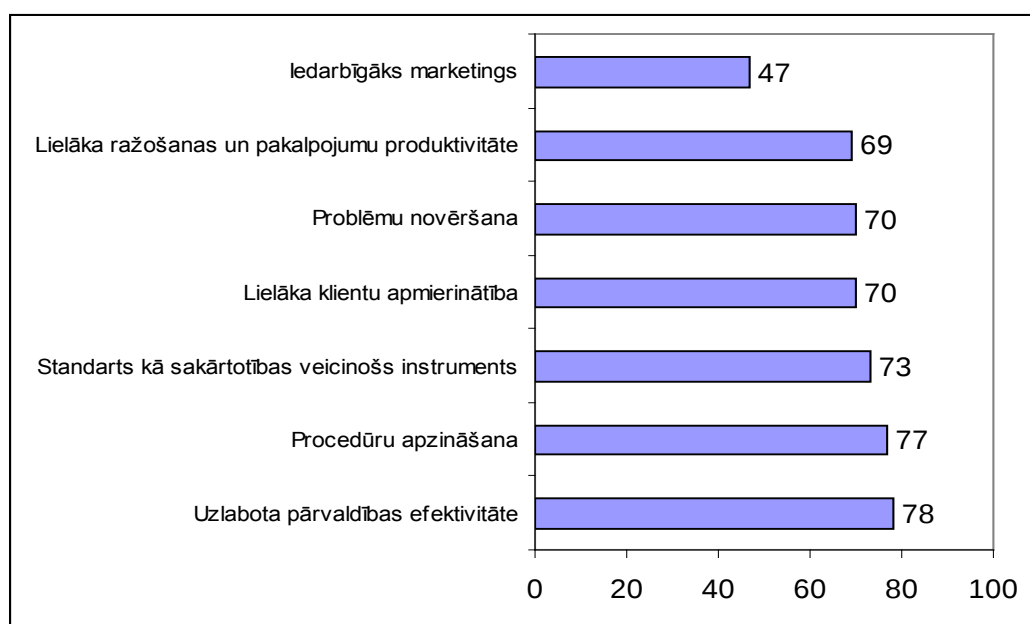


2.7.att. Uzņēmumu skaits Latvijā, kas atbilst kādam no starptautiskajiem standartiem 2003., 2006. un 2009.gadā, procentos [Aprēķinājis autors izmantojot 46;64,360]

Kā redzams 2.7.attēlā, sertificēto uzņēmumu skaita īpatsvars atbilstoši ISO 9001 standarta prasībām samazinās, kas ir izskaidrojams ar pārējo ISO saimes standartu popularitātes, piemēram, ISO 14001 un OHSAS 18001, pieaugumu. Taču ISO 9001 vēl aizvien ir populārākā kvalitātes vadības sistēma Latvijā, kas ir skaidrojams ar to, ka šis standarts ir universāls, kuru var pielietot jebkurā uzņēmumā vai organizācijā. Turklāt popularitāti veicināja tieši ISO 9001:2000 versija, kas bija krietni veiksmīgāka par ISO 9001:1994 versiju, jo bija vienkāršāka un vieglā ieviešama uzņēmumā. Jāmin, ka ir stājusies spēkā jaunā ISO 9001:2008 versija, taču tajā nav nekādu jaunu prasību salīdzinājumā ar ISO 9001:2000 standarta versiju, tikai papildus izskaidrotas jau esošās prasības, kurām vajadzētu sekmēt turpmāku ISO 9001 standarta ieviešanu pasaulē un Latvijā.

Kvalitātes vadības sistēmu izmantošana uzņēmumu konkurētspējas stiprināšanai. Tikko apskatījām, ka kvalitātes vadības sistēmas pasaulē kļūst aizvien populārākas. Kāpēc? Atbilde ir rodama izpētot pašus standartus. Standarti pamatā tika veidoti apkopojot pasaules labāko uzņēmumu praksi un pieredzi. Tādējādi tie ir centieni piedāvāt šo labo pieredzi izmantot visiem pasaules uzņēmumiem, kas to vēlas vai arī ir saskārušies ar šādu nepieciešamību, ko ir noteikušas aizvien pieaugošās klientu prasības.

Organizācija, kas ir ieviesusi kvalitātes pārvaldības sistēmu gūst vairākus nozīmīgus uzņēmējdarbību un kvalitāti veicinošus nosacījumus. Rezumējums par šiem ieguvumiem ir dots diagrammas veidā (2.8.att.), kur ir attēloti galvenie organizācijas iekšējie ieguvumi.



2.8.att. Galvenie organizācijas ieguvumi ISO 9001:2000 standarta ieviešanas rezultātā
(Procentos respondentu pozitīvās atbildes) [66,38]

Statistikas ziņas ņemtas no firmas SGS Yarsley Certification Service (Lielbritānija) datiem. Pētījumā tika veikta 4250 respondentu – sertifikātu īpašnieku aptauja, kuras rezultātā saņemtas atbildes no 1190 (28%) respondentiem.

Sertificētas organizācijas ieguvumi iekšējā tirgū:

- priekšrocības pasūtījumu konkursu (tenderu) pieteikumos;
- atvieglojumi banku kredītu saņemšanā;
- samazinātas apdrošināšanas iemaksas.

Sertificētas organizācijas priekšrocības un ieguvumi ārējā tirgū:

- standarts un attiecīgais sertifikāts ir starptautiski pazīstams un atzīts jebkurā valstī;
- labākas izredzes piedalīties starptautiskos projektos un programmās;
- lielāka pārliecība par izstrādājuma vai pakalpojuma kvalitātes stabilitāti, salīdzinot ar nesertificētajiem piedāvājumiem.

No 2.8.attēla var secināt, ka uzņēmums, ieviesis ISO 9001 standartu, iegūst daudz dažādu priekšrocību, salīdzinājumā ar konkurentiem, kam šāda vadības sistēma nav ieviesta.

Arī autors veica nelielu pētījumu par Latvijā sertificētajiem uzņēmumiem, apsekojot 18 Latvijas uzņēmumus, kas savu kvalitātes vadības sistēmu sertificēja atbilstoši ISO 9001:2000 standarta prasībām.

Teorētiski iekšējie un ārējie ieguvumi pēc ISO 9001 sistēmas ieviešanas uzņēmuma darbā ir šādi [71,94]:

Iekšējie ieguvumi:

- iespēja izmantot savā uzņēmumā standartos un modeļos ietvertās idejas, kas radušās, apkopojot daudzu vadošo uzņēmumu pozitīvo pieredzi un nepārtraukti pilnveidojot šos standartus, lai paaugstinātu uzņēmuma darbības efektivitāti;
- iespēja samazināt kļūmju skaitu, samazināt produkcijas izmaksas;
- iespēja sniegt kvalitatīvākus pakalpojumus un uzlabot attiecības ar klientiem;
- iespēja veikt nepārtrauktu uzņēmuma darbības pilnveidošanu atbilstoši standartā ietvertajām idejām un prasībām.

Ārējie ieguvumi:

- starptautiski atzīts sertifikāts, kas apliecina uzņēmuma vadības sistēmas atbilstību ISO 9000 vai cita starptautiski atzīta kvalitātes vadības standarta prasībām kas dod esošajiem un potenciālajiem klientiem zināmu pārliecību par uzņēmuma vadības sistēmas stabilitāti un standartā ietverto prasību ievērošanu;
- kvalitātes vadības sistēmas sertifikātu var izmantot kā mārketinga instrumentu;
- trešās puses audits uzņēmumam dod neatkarīgu vērtējumu un noderīgu informāciju par uzņēmuma kvalitātes vadības sistēmas darbību un iespējamajiem uzlabojumiem (trešās puses auditu var izmantot arī uzņēmumi, kuri nevēlas sertificēt kvalitātes vadības sistēmu);
- labākas izredzes piedalīties starptautiskos projektos un programmās;
- lielāka pārliecība par produkcijas vai pakalpojuma kvalitātes stabilitāti, salīdzinot ar nesertificētajiem piedāvājumiem.

Pētījuma rezultātā tika noskaidroti dažādi galvenie uzņēmumu ieguvumi. Klientu sūdzību skaits samazinājās 67% uzņēmumu, un šie uzņēmumi atzina, ka kvalitātes vadības sistēma to tiešā veidā ir veicinājusi. Taču 37% uzņēmumu atbildēja, ka klientu sūdzību skaits nav mainījies. Tas tāpēc, ka arī līdz kvalitātes vadības sistēmas ieviešanai sūdzību skaits bija ārkārtīgi zems vai arī to nebija vispār. Šādas atbildes vairāk izskanēja no projektēšanas un būvniecības uzņēmumiem, kuru darbā nav pieļaujamās kļūdas. Pēc kvalitātes vadības sistēmas ieviešanas nevienā uzņēmumā klientu sūdzību skaits nav palielinājies. Tieši tāds pats procentuālais sadalījums ir arī uzņēmumu atbildēs uz jautājumu par kļūdu daudzumu un procesos pieļautā brāķa procenta izmaiņām. 67% atbildēja, ka kļūmju skaits ir samazinājies, līdz ar to ir samazinājušās izmaksas. 37% uzņēmumu atbildēja, ka nekas nav mainījies, jo tāpat kā līdz sistēmas ieviešanai, procesi uzņēmumā ir bijuši kvalitatīvi un bez kļūdām.

ISO 9001 skar arī darbinieku motivāciju. Uz šo jautājumu pilnīgi visi uzņēmumi ir atbildējuši, ka darbinieku motivācija ir uzlabojusies. Tas ir vērtējams ļoti pozitīvi, jo, piemēram, pakalpojumu nozarē ir ārkārtīgi liela nozīme darbiniekiem, kuriem ir tiešais kontakts ar patērētāju. Ja motivācija palielinās, tad uzņēmums ir tikai ieguvējs. Uzņēmums iegūst klientu uzticību un konkurences cīņā tas ir ļoti svarīgi.

ISO 9000:2000 kvalitātes vadības sistēma lielā mērā nosaka dokumentācijas procesu uzņēmumā. Uz jautājumu par dokumentu (informācijas) aprites izmaiņām uzņēmumā, pilnīgi visi uzņēmumi atbildēja, ka tā ir uzlabojusies. Uzņēmumā, kurā ir sakārtota dokumentācija, ir daudz vieglāk strādāt, jo ir skaidrs, kur kas atrodas un kur to visu meklēt. Tādējādi netiek zaudēts laiks, kas uzņēmējdarbībā ir liela vērtība.

Nākošais jautājums bija par uzņēma tēla izmaiņām. No aptaujātajiem uzņēmumiem 67% uzņēmumu atbildēja, ka tas ir uzlabojies. Uzņēmums ir kļuvis atpazīstamāks. Taču 33% uzņēmumu atbildēja, ka, viņuprāt, tomēr nekas daudz nav mainījies. Tas ir saistīts ar to, ka arī līdz šim šis tēls ir bijis pietiekami spēcīgs un ir grūti noteikt izmaiņas. Citi uzņēmumi atbildēja, ka daudziem klientiem nav skaidrs, kas ir ISO standarti, līdz ar to uzņēmuma tēls viņu acīs nemainās.

No aptaujātajiem uzņēmumiem, 50% atbildēja, ka ir palielinājies klientu skaits un 83%, ka ir uzlabojušies ekonomiskie rādītāji. Tie uzņēmumi, kas atbildēja, ka klientu skaits nav mainījies un ekonomiskie rādītāji saglabājas aptuveni vienā līmenī, ir nostiprinājušies kādā tirgus segmentā ar mazām iespējām to palielināt.

Neskatoties uz to, ka daudzi rādītāji tomēr jūtami neuzlabojās, visi aptaujātie uzņēmumu kvalitātes vadītāji apgalvo, ka ir tikai un vienīgi ieguvēji pēc ISO 9001 kvalitātes vadības sistēmas ieviešanas un tā visādā ziņā ir atmaksājusies. Pat neskatoties uz to, ka

sistēmas ieviešana un uzturēšana prasa lielus laika un līdzekļu ieguldījumus, uzņēmumu kvalitātes vadītāji apgalvo, ka sistēmas uzturēšana atmaksājas.

Bieži vien uzņēmumi kādu no kvalitātes vadības sistēmām ievieš tieši ārējo ieguvumu dēļ, taču pēc ieviešanas atklājas, ka iekšējie ieguvumi ir bijuši pat lielāki par ārējiem. Un tas arī parādījās šīs aptaujas rezultātos — pilnīgi visos uzņēmumos uzlabojās informācijas aprite un palielinājās darbinieku motivācija [71,95].

Jebkuras kvalitātes vadības sistēmas pareizas ieviešanas rezultātā uzņēmumi iegūst tieši to, ko sistēma paredz, tāpēc ir ārkārtīgi svarīgi apzināties kvalitātes vadības sistēmas pareizas izpratnes nozīmi, jo pareizi izprasta un vadīta kvalitātes vadības sistēma palielina uzņēmuma konkurētspēju tirgū.

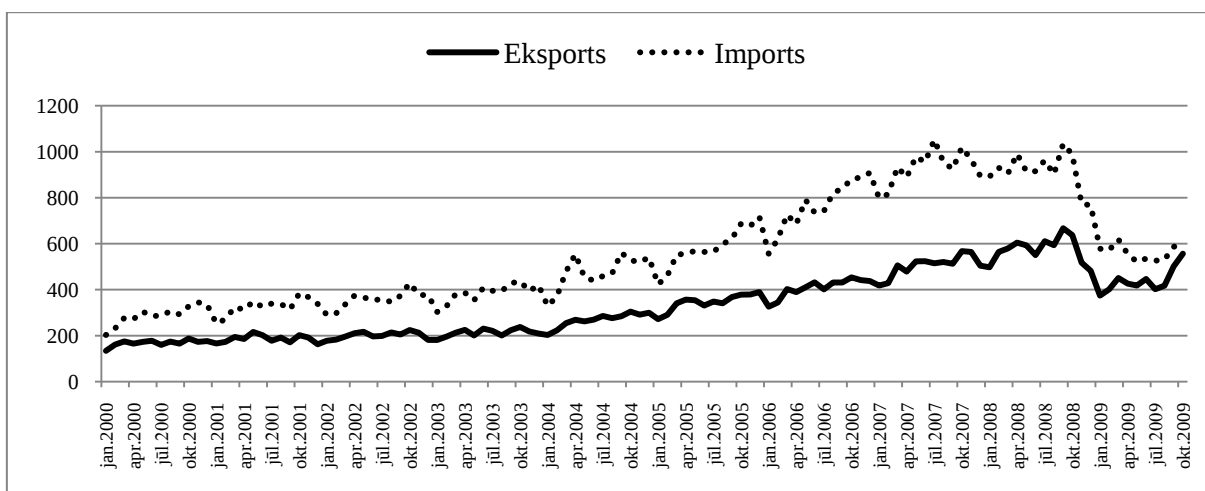
Visi pētījumā iesaistītie uzņēmumu kvalitātes vadītāji apliecināja, ka kvalitātes vadības sistēmas ieviešanas rezultātā darbība daudzās virzienos ir tikai un vienīgi uzlabojusies un sistēmas ieviešanas un uzturēšanas izmaksas ir sevi attaisnojušas.

Daudzi Latvijas uzņēmēji, kas nevar vai nevēlas sertificēt kvalitātes vadības sistēmu tās relatīvi augsto izmaksu dēļ, sava uzņēmuma darbībā izveidotās kvalitātes vadības sistēmas veido, balstoties uz starptautiski atzītu un atpazīstamu kvalitātes vadības sistēmu principiem. Arī darbojoties pēc šiem principiem, uzņēmums samazina izmaksas uz kļūdu samazināšanās rēķina, nepalielinot izmaksas kvalitātes vadības sistēmas sertificēšanai un uzturēšanai. Šādu pieeju kvalitātes vadības sistēmu veidošanai, balstoties uz starptautiski atzīto kvalitātes vadības modeļu principiem, varētu popularizēt Latvijas uzņēmēju vidū. Šādas pieejas rezultātā paaugstinās gan pašu uzņēmumu konkurētspēja Latvijas tirgū, gan arī kopējā Latvijas tautsaimniecības konkurētspēja. Turklāt, nepieciešamības gadījumā, uzņēmumam būs vieglāk ieviest un sertificēt kādu kvalitātes vadības sistēmu, ja jau esošā kvalitātes vadības sistēma ir bijusi pietuvināta starptautiski atzītam standartam.

2.2. Tautsaimniecības galveno nozaru eksporta raksturojums

Šajā apakšnodaļā autors apskatīs galvenās eksportspējīgās Latvijas tautsaimniecības nozares.

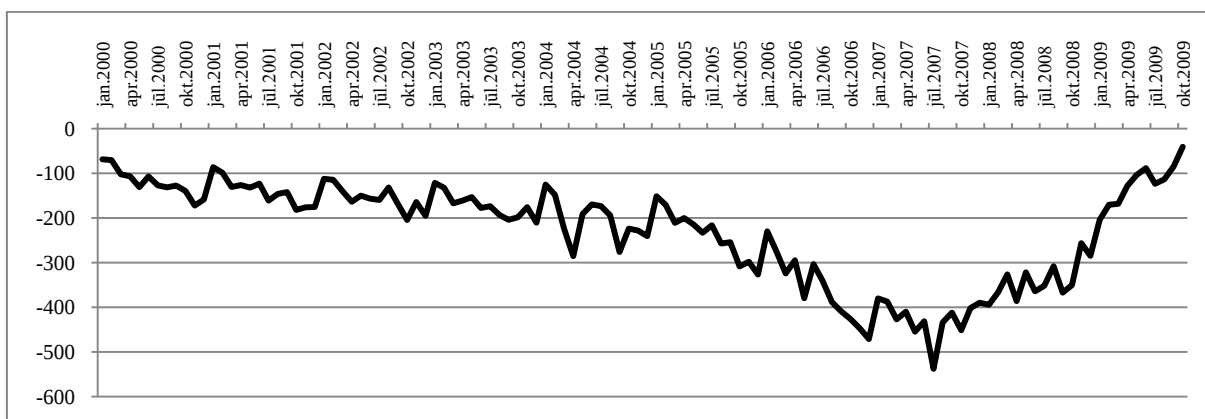
Latvijas eksportspēja saistībā ar ekonomisko lejupslīdi ir kļuvusi ļoti aktuāla tēma. Daudzviet tiek spriests par nepieciešamajām darbībām, lai veicinātu eksporta apjomus, tādējādi risinot valsts sarežģīto situāciju. Latvijas kopējā eksporta un importa vērtība ir redzama 2.9.attēlā.



2.9.att. Latvijas eksports un imports pa mēnešiem (01.2000.-10.2009.), milj. EUR [Sastādījis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.9.attēlā, tad Latvijas eksporta vērtība 2009.gada pirmajos mēnešos ir samazinājusies un sasniegusi 2006.gada līmeni. Latvijas eksporta vērtība savu augstāko punktu sasniedza 2008.gada septembrī (667 milj. EUR), bet 2009.gada zemākā eksporta vērtība fiksēta janvārī (374 milj. EUR), tātad kritums ir 43,9%, kas ir ievērojams apjoms. No pieejamās statistikas ir redzams, ka pēc 2009.gadā sasniegtā zemākā punkta eksports atkal ir sācis pieaugt un 2009.gada oktobrī sasniedza 556 miljonus eiro, kas salīdzinot ar gada sākumu ir vērtējams kā straujš pieaugums (48,7%).

Importa samazinājums Latvijā bijis straujāks nekā eksporta samazinājums, līdz ar to strauji uzlabojās Latvijas ārējās tirdzniecības balance (2.10.attēls).



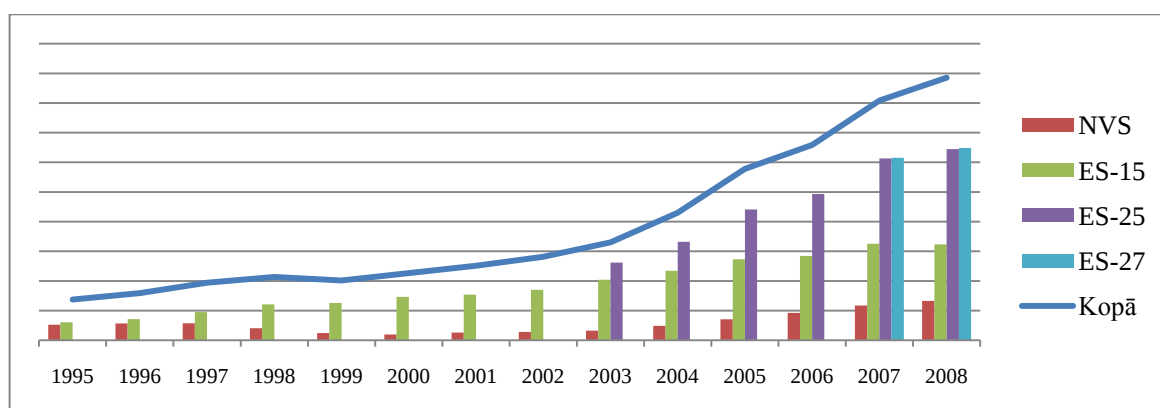
2.10.att. Latvijas ārējās tirdzniecības balance pa mēnešiem (01.2000.-10.2009.), milj. EUR [Sastādījis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.10.attēlā, tad Latvijai kopš 2000.gada nav bijusi pozitīva tirdzniecības balance. Lielākā starpība starp eksporta un importa vērtībām tika sasniegta 2007.gada jūlijā (-537,9 milj. EUR). 2009.gada oktobrī šī starpība veidoja jau tikai -40,9 miljoni eiro. Autors

uzskata, ka pašlaik ir ļoti labvēlīga situācija, lai veicinot eksporta apjomus un tiktu pēc iespējas mazināta negatīvā tirdzniecības balance, t.i. pozitīvu tirdzniecības bilanci nodrošināt ne tikai uz sarūkošā importa rēķina.

Turpmāk šajā apakšnodaļā autors apskatīs tikai Latvijas eksportu, lai izdibinātu galvenās problēmas un sagatavotu priekšlikumus uzlabojumiem.

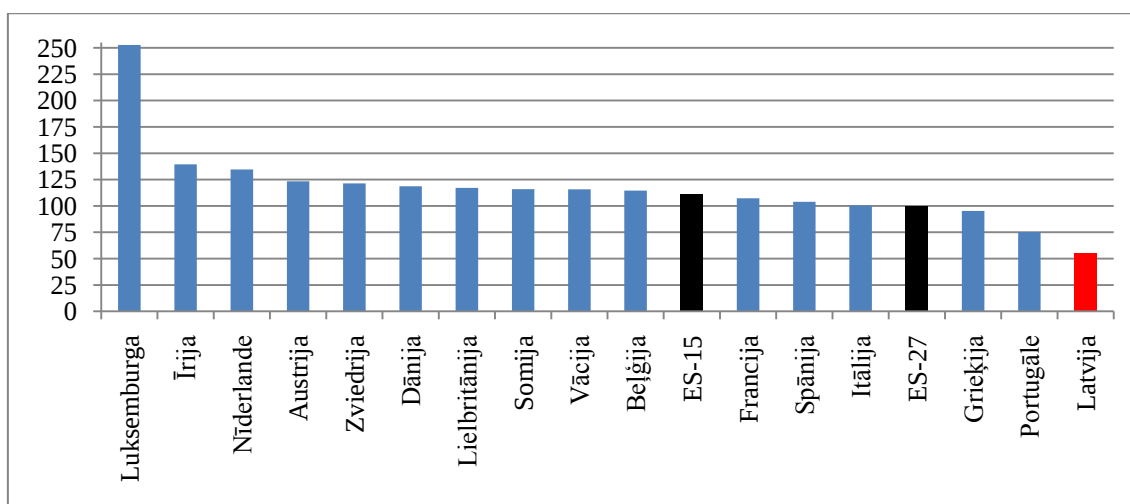
Latvijas eksporta struktūra pa valstu grupām ir redzama 2.11.attēlā.



2.11.att. Latvijas eksports un tā īpatsvars pa valstu grupām [Sastādījis autors izmantojot 43]

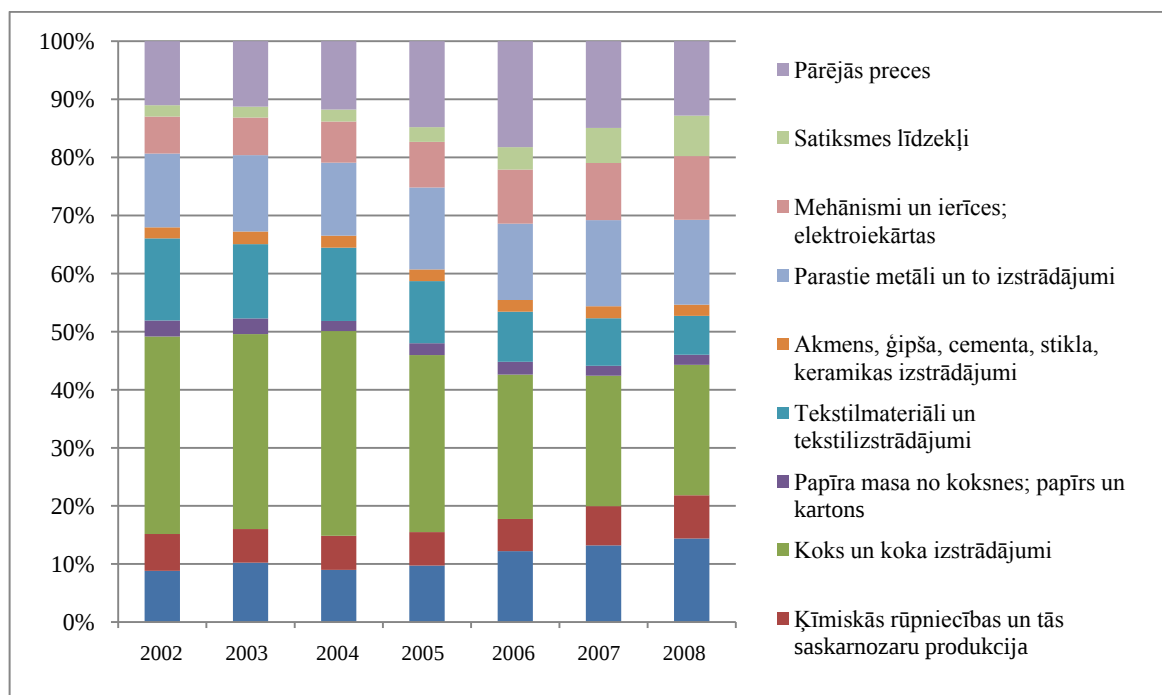
Aplūkojot atsevišķi reģionus, uz kurām Latvijai ir lielākā eksporta plūsma, tad šeit ir redzams, ka ES valstis ir galvenās sadarbības partneres (2.11.att.). 2008.gadā 36,6% no kopējā eksporta tika realizēta ES-15 valstīs.

Autors, aplūkojot kvalitātes konkurētspējas jautājumus 1.nodaļā, minēja, ka Latvijai būtu jāizvēlas stratēģija, kas nosaka augstas kvalitātes (augstas cenas) preču ražošanu un pārdošanu valstīm ar relatīvi augstākiem ienākumiem nekā Latvijā. ES-15 valstu tirgus pilnībā atbilst šim nosacījumam, ko apliecina IKP rādītāji uz vienu iedzīvotāju (2.12.att.).



2.12.att. IKP uz vienu iedzīvotāju pēc pirktspējas paritātes 2008.gadā, ES-27=100 [Sastādījis autors izmantojot 22]

Lai noskaidrotu, kuras ir galvenās eksporta tautsaimniecības nozares Latvijā, aplūkosim Latvijas eksportu raksturojošos rādītājus pa preču grupām. Visu preču grupu īpatsvars kopējā eksportā ir atspoguļots 2.13.attēlā.



2.13.att. Latvijas eksporta struktūra pa preču grupām pēc vērtības (2002.-2008.gads), procentos [43]

Kā redzams 2.13.attēlā, tad lielākais īpatsvars 2008.gadā Latvijas eksportā pēc vērtības bija kokam un koka izstrādājumiem (22,5%), tad seko parastie metāli un to izstrādājumi (14,6%), lauksaimniecības un pārtikas preces (14,4%), mehānismi un ierīces (11%), ķīmiskās rūpniecības un tās starpnozaru produkcija (7,4%), satiksmes līdzekļi (7%), tekstilmateriāli un tekstilizstrādājumi (6,7%), akmens, ģipša, cementa, stikla un keramikas izstrādājumi (1,9%), papīra masa no koksnes; papīrs un kartons (1,7%) un pārējās preces sastādīja 12,4% no kopējā eksporta.

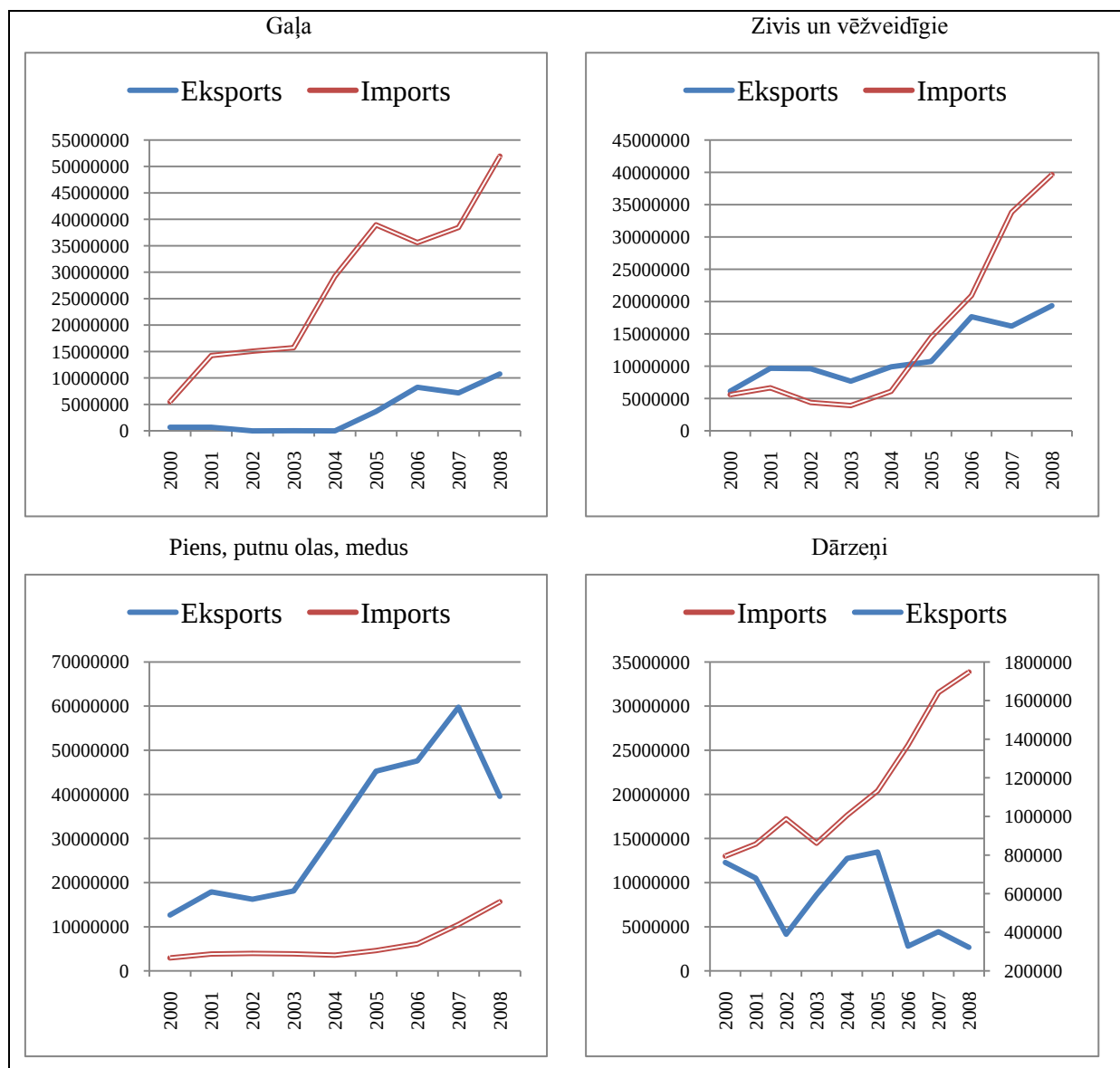
Autors turpmākai izpētei izvēlējās četras preču grupas: Lauksaimniecības un pārtikas preces, koku un koksnes izstrādājumus, parastos metālus un to izstrādājumus, kā arī ķīmiskās rūpniecības un tās starpnozaru produkciju (visas četras preču grupas 2008.gadā sastādīja 58,9% no kopējā eksporta vērtības).

Autors apskatīs visu četru preču grupu eksporta apjomus uz ES-15 valstīm, kuras autors noteica kā pētāmo tirgu.

Turpmākai izvēlēto četru preču grupu izpētei autors ir izvēlējies „Eurostat” datu bāzē pieejamo HS2-HS4 iedalījumu, kas ir optimāls veicamajam pētījumam un sasniedzamajam rezultātam.

Latvijas lauksaimniecības un pārtikas preču nozare ir ļoti liels izstrādājumu klāsts, tāpēc autors turpmākai izpētei izvēlējās četras galvenās izstrādājumu grupas: gaļas, zivju un vēžveidīgo, piena, putnu olu un medus, kā arī dārzeņu. Katrai no šīm produktu grupām ir pieejams vēl sīkāks iedalījums, taču autors aprakstīs tikai šīs četras galvenās produktu grupas, lai sniegtu vispārēju informāciju par situāciju katrā no preču grupām kopumā.

2.14.attēlā ir atspoguļota iepriekš minēto četru izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm.



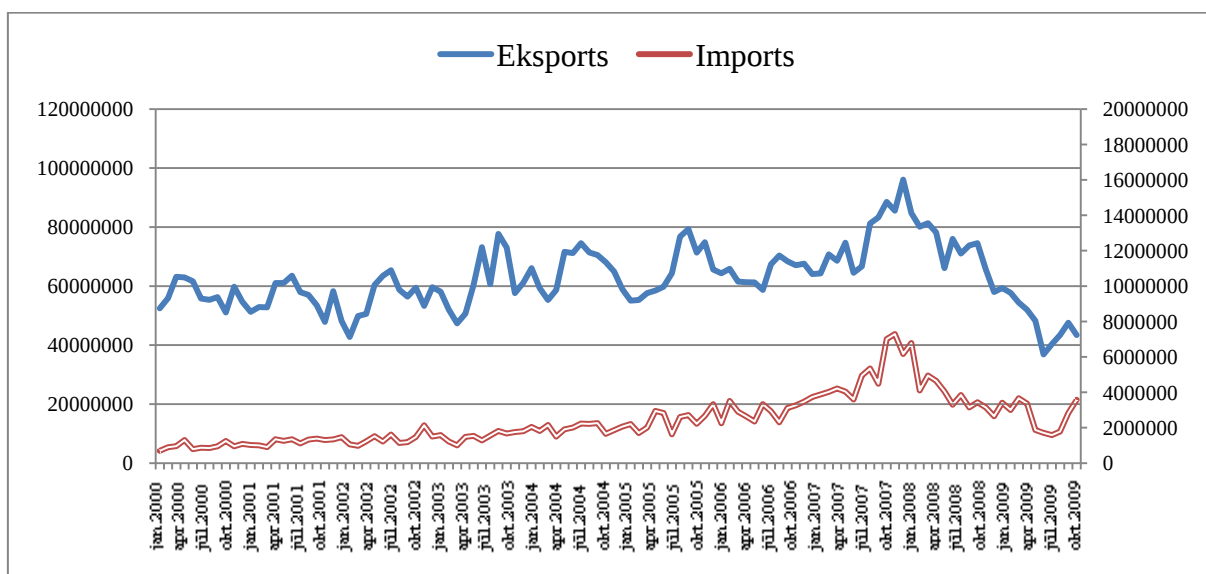
2.14. att. Latvijas lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR [Sastādījis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.14.attēlā, tad gaļas importa vērtība kopš 2000.gada ir lielāka par eksportu, turklāt importa pieauguma tempi ir lielāki par eksporta pieauguma tempiem.

Dārzeņu tirgus balance Latvijai tirdzniecībā ar ES-15 valstīm arī kopš 2000.gada ir negatīva, turklāt importa vērtība krietni pārspēj eksporta vērtību (importa vērtība ir vairāk nekā 100 reizes lielāka, nekā eksporta vērtība). Apskatot zivju un vēžveidīgo grupu, tad redzams, ka līdz 2004.gadam eksporta vērtība bija lielāka par importa vērtību, taču 2005.gadā šī situācija bija mainījusies un imports ne tikai pārsniedza eksporta vērtību, bet pieauga daudz straujāk par eksportu un 2008.gadā tas bija jau divas reizes lielāks par eksportu. Pēdējā apskatāmā grupas ir piens, putnu olas un medus, kur Latvijai ar ES-15 valstīm kopš 2000.gada ir pozitīva tirdzniecības balance, turklāt 2007.gadā eksporta vērtība pārspēja importa vērtību 5,7 reizes. Tiesa gan, 2008.gadā importa vērtība turpināja pieaugt, bet eksporta vērtība strauji samazinājās (-33,7% 2008.gadā, salīdzinot ar 2007.gadu) un šī starpība bija vairs tikai 2,5 reizes.

Kopumā vērtējot visu četru lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu grupu kopējā tirdzniecības balance 2008.gadā bija negatīva (- 71 milj. EUR).

Koka un tā izstrādājumu nozare ir viena no veiksmīgākajām Latvijā, jo tirdzniecības ziņā ar ES-15 valstīm Latvijas eksports ir krietni lielāks par importu (2.15.att.).

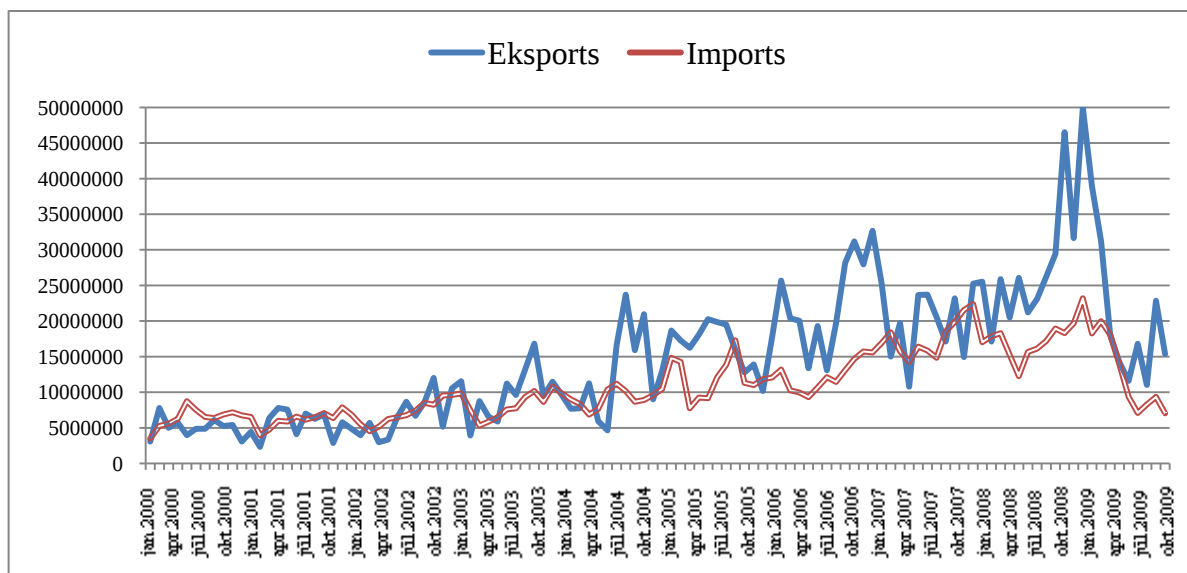


2.15.att. Latvijas koka un tā izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR [Sastādījis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.15.attēlā, tad kopš 2000.gada koka un koka izstrādājumu eksporta vērtība ir bijusi lielāka par importu. Latvijas koka un tā izstrādājumu eksports uz ES-15 valstīm savu lielāko vērtību sasniedza 2007.gada jūlijā, kad tas bija nedaudz lielāks par 96 milj. EUR. Aptuveni tajā pašā laikā arī imports sasniedza savu augstāko vērtību kopš 2000.gada. Augstāko vērtību imports sasniedza 2007.gada maijā un tā vērtība bija nedaudz

virs 7 milj. EUR. Taču jāteic, ka pēc augstākās vērtības sasniegšanas 2007.gada jūlijā, eksporta vērtība ievērojami samazinājās un 2009.gada aprīlī tā bija nedaudz vairāk par 43 milj. EUR, tātad samazinājums bija 55%, kas ir ļoti ievērojams apjoms. Šo samazinājumu izraisīja ne tikai cenu kritums un ekonomikas problēmas eksporta tirgos, bet arī dabas parādību (vētras) izraisītas eksporta tirgu pieprasījuma samazināšanās (vietējās koksnes izmantošana). Kā redzams, tas 2008.gada decembrī eksporta vērtība sasniedza savu zemāko punktu, kad arī apstājās koksnes cenu kritums un cenas sāka kāpt. 2009.gada otrās puses kokrūpniecības rezultāti, eksporta tirgus tendences, kā arī ekspertu aptaujas liecina, ka šī nozare pamazām atkopjas no lielā kritiena un varētu būt viena no pirmajām nozarēm Latvijā, kas visātrāk atkopsies pēc krīzes.

Metāla un tā izstrādājumu nozare Latvijā ir pietiekami veiksmīga, lai eksporta vērtība pārsniegtu importa vērtību (2.16.att.).

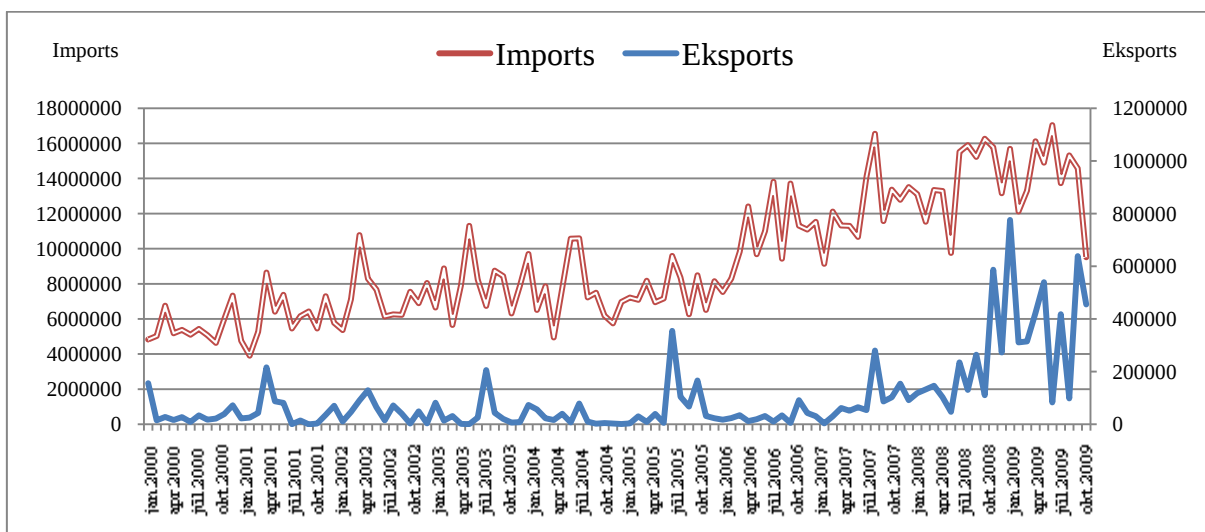


2.16.att. Latvijas metāla un tā izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR [Sastādījis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.16.attēlā, tad metāla un tā izstrādājumu eksporta vērtība kopš 2000.gada ir diezgan svārstīga, taču kopumā ar pieaugošu tendenci līdz 2008.gada jūlijam, kad eksporta vērtība sasniedza savu maksimumu gandrīz 50 milj. EUR apjomā. Taču pēc šī sasniegtā maksimuma sekoja diezgan straujš eksporta vērtības kritums, kas savu zemāko vērtību nedaudz virs 11 milj. EUR sasniedza 2009.gada februārī (kritums par 78%). Taču jau nākošajā mēnesī eksports vērtība pieauga divas reizes, sasniedzot gandrīz 23 milj. EUR. Kopumā pašlaik ir grūti vērtēt metāla un tērauda, un to izstrādājumu eksporta attīstības

tendences, jo pašlaik daudz kas ir atkarīgs no cenām un ekonomiskajiem procesiem eksporta tirgos.

Viena no augstas pievienotās vērtības nozarēm Latvijā ir **ķīmijas un farmaceitiskā** nozare. Autors vispirms apskatīs farmaceitisko izstrādājumu jomu. Aplūkojot Latvijas farmaceitisko izstrādājumu tirdzniecību ar ES-15 valstīm, varam secināt, ka importa vērtība ir krietni lielāka par eksporta vērtību (2.17.att.).

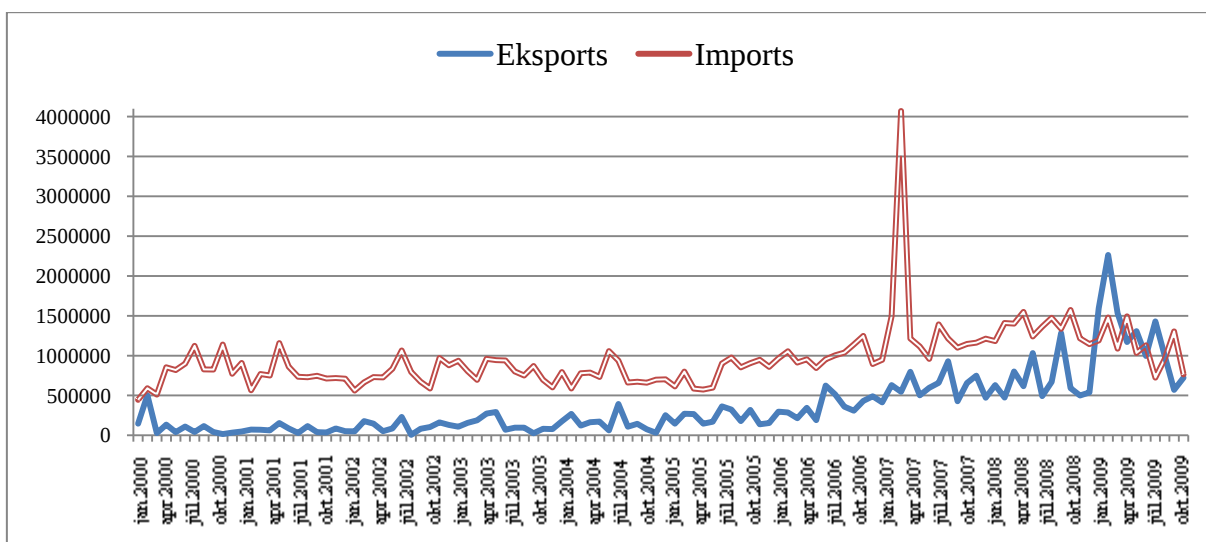


2.17.att. Latvijas farmaceitisko izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR [Sastādījis autors izmantojot 22]

Tāpat, kā pirmīt apskatītajam metāla un tērauda tirgum arī farmaceitisko izstrādājumu tirgū mēnešu griezumā ir vērojamas ļoti lielas eksporta vērtības svārstības. Latvijas farmaceitisko izstrādājumu eksports uz ES-15 valstīm kopš 2000.gada savu lielāko vērtību sasniedza 2008.gada jūlijā (775 tūkstoši EUR), pēc kā sekoja straujš kritums, kas apstājās 2008.gada decembrī ar eksporta vērtību 83 tūkstoši EUR (kritums par 89%). Pēc 2008.gada decembra eksporta rezultāti uzlabojās, taču pašlaik ir grūti prognozēt turpmāko tirgus attīstību, ņemot vērā datu svārstīgumu.

Nākamā apskatāmā joma ir **ķīmija**, kuru autors izvēlējās apskatīt izmantojot „Eurostat” datu bāzē pieejamo HS2-HS4 iedalījumu: **organiskās un neorganiskās ķīmikālijas**.

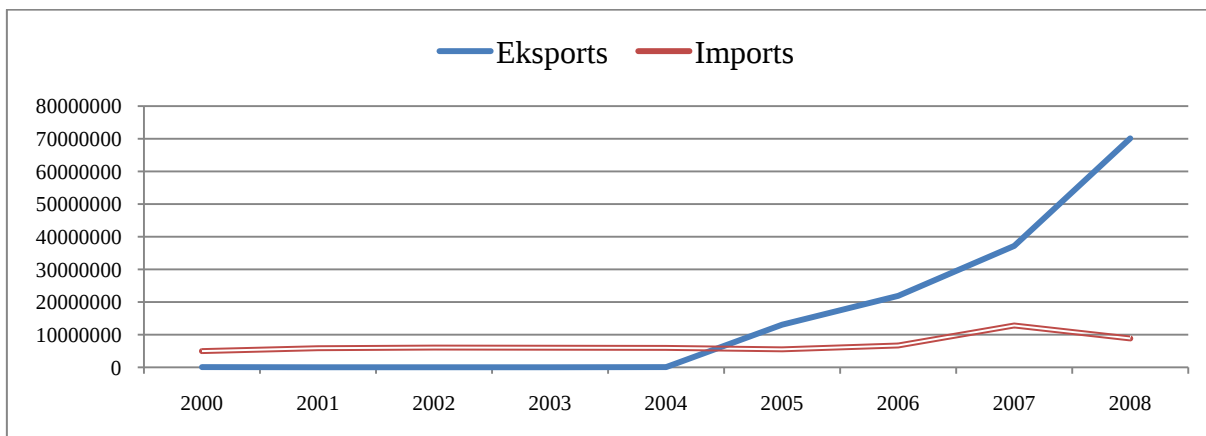
Vispirms apskatīsim Latvijas **organisko ķīmikāliju** tirdzniecību ar ES-15 valstīm (2.18.att.)



2.18.att. Latvijas organisko ķīmikāliju tirdzniecība ar ES-15 valstīm pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR [Sastādījis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.18.attēlā, tad kopš 2000.gada līdz 2008.gada vidum tirdzniecībā ar ES-15 valstīm organisko ķīmikāliju importa vērtība bija lielāka par eksporta vērtību. Eksporta vērtība pirmo reizi kopš 2000.gada pārsniedza importa vērtību 2008.gada jūlijā, kad eksporta vērtības sasniedza gandrīz 1,6 milj. EUR. 2008.gada augustā eksporta vērtības sasniedza savu augstāko vērtību kopš 2000.gada – gandrīz 2,3 milj. EUR. Pēc šī maksimuma sasniegšanas sekoja eksporta vērtības kritums, kas 2009.gada martā sasniedza 0,7 milj. EUR vērtību. Septiņu mēnešu laikā eksporta vērtība samazinājās par 70 %. Pašlaik nav pieejami jaunāki dati, lai izdarītu prognozes par turpmāku eksporta vērtības attīstību. Pēc autora domām, vērtējot importa vērtības samazinājumu, tad organisko ķīmikāliju tirdzniecība varētu būt joma, kur Latvija varētu iegūt pozitīvu tirdzniecības bilanci.

Tagad apskatīsim **neorganisko ķīmikāliju** tirdzniecība ar ES-15 valstīm, kur eksporta vērtība jau tagad krietni pārsniedz importa vērtību (2.19.att.).



2.19.att. Latvijas neorganisko ķīmikāliju tirdzniecība ar ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR [Sastādījis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.19.attēlā, tad dati ir atspoguļoti pa gadiem nevis pa mēnešiem kā iepriekš, jo dati mēnešu griezumā bija pārāk svārstīgi un nebija reprezentatīvi. Dati pa gadiem lieliski parāda neorganisko ķīmikāliju tirdzniecības tendences. Jāteic, ka līdz 2004.gadam neorganisko ķīmikāliju eksporta vērtība bija mazāka par importa vērtību, taču pēc 2004.gada eksporta vērtība strauji pieauga, kas ir vērtējams ļoti pozitīvi un 2008.gadā sasniedza 70 milj. EUR vērtību. Ja vēl 2004.gadā eksporta vērtība bija 72 tūkstoši EUR, tad pieaugums šo gadu laikā bija 100 reizes, lai gan imports šajā pašā laika periodā pieauga tikai 2 reizes. Kopumā neorganisko ķīmikāliju tirdzniecības balance ar ES-15 valstīm ir vērtējama kā ļoti veiksmīga (2008. gadā tirdzniecības balance + 61,3 milj. EUR).

Kopumā vērtējot apakšnodaļā apskatītās nozares, tad kopējā tirdzniecības balance ar ES-15 valstīm kopš 2000.gada līdz šim ir bijusi negatīva, taču ir atsevišķas nozares, kas uzrāda pozitīvu bilanci (piens, putnu olas, medus; koks un koka izstrādājumi; metāls un tērauds un to izstrādājumi; neorganiskās ķīmikālijas) vai arī, pēc autora domām varētu nākotnē uzrādīt labākus rezultātus un sasniegt pozitīvu tirdzniecības bilanci (organiskās ķīmikālijas), kas kopumā mazinātu negatīvo Latvijas ārējās tirdzniecības bilanci.

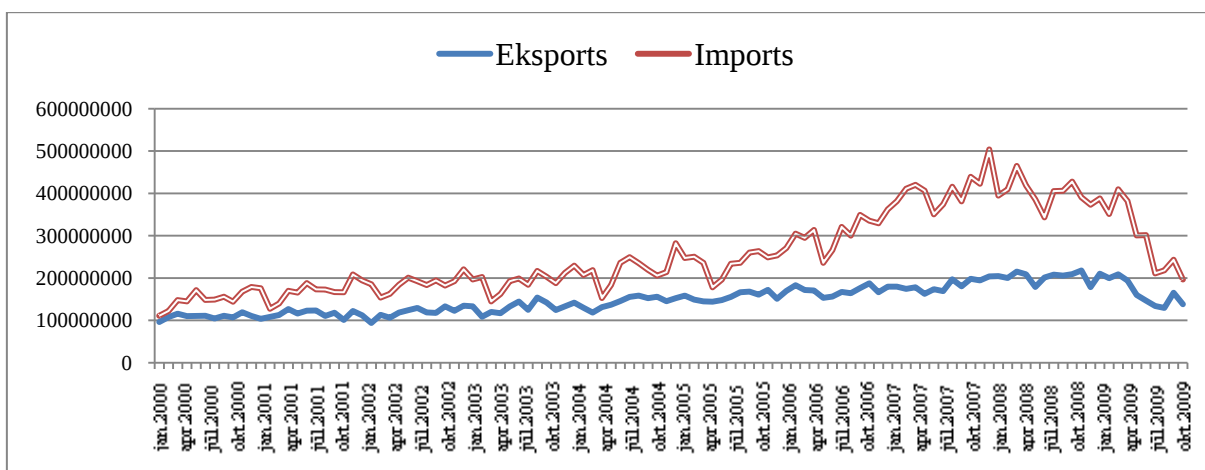
Nākošajā apakšnodaļā autors izvērtēs šajā nodaļā apskatīto nozaru kvalitātes konkurētspēju.

2.3. Tautsaimniecības galveno nozaru eksporta kvalitātes konkurētspējas analīze

Šajā apakšnodaļā autors veiks aprēķinus par Latvijas eksporta kopējo konkurētspēju ES-15 valstu tirgū, kā arī galveno eksportējamo preču grupu, kas tika apskatīta iepriekšējā apakšnodaļā, kvalitātes konkurētspēju un izdarīs secinājumus par veiktajiem aprēķiniem, izmantojot 1.nodaļā autora izstrādāto metodoloģiju.

Eksporta konkurētspēja Eiropā ir ļoti nozīmīgs temats, jo aizvien spilgtāk tiek izcelta tā nozīme mūsdienu ekonomikā [23,12]. Autors eksporta konkurētspēju ir nolēmis pētīt ar kvalitātes kritērija palīdzību. Autors eksporta kvalitātes konkurētspējas jautājumus pētīs izmantojot autora 1.apakšnodaļa aprakstīto metodoloģiju.

Iepriekšējā nodaļā pārliecinājāmies, ka Latvijas kopējā ārējās tirdzniecības balance apskatītajā laika periodā no 2000.gada līdz 2009.gada oktobrim bija negatīva. Kā jau autors minēja, tad pētāmais tirgus ir ES-15 valstis, tāpēc apskatīsim tirdzniecību ar šo reģionu. Tā kā ES-15 valstis ir lielākais Latvijas tirdzniecības partneris, tad, tāpat kā kopējā balance, arī šīs tirdzniecības balance ir negatīva (2.20.att.).

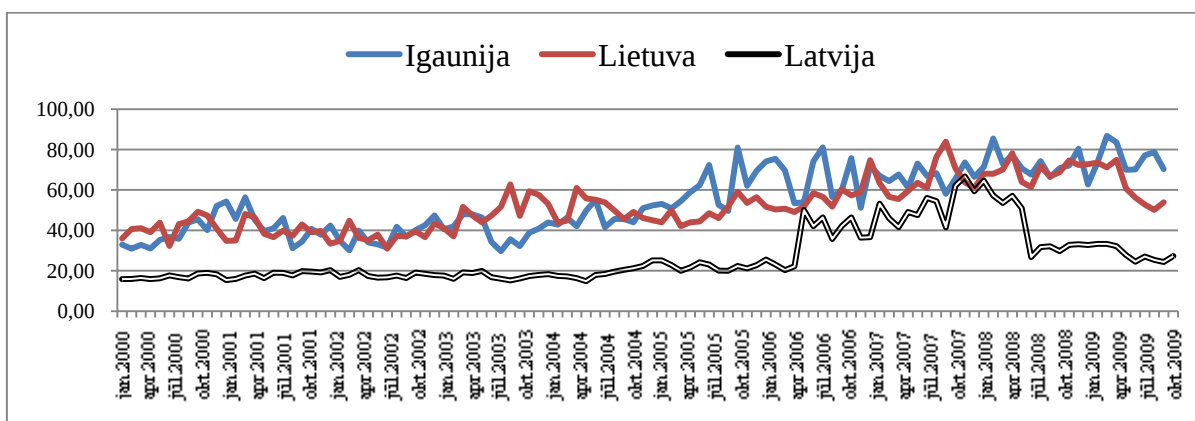


2.20.att. Latvijas ārējā tirdzniecība ar ES-15 valstīm pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR
[Sastādījis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.20.attēlā, tad līdzīgi, kā kopējā ārējā tirdzniecībā, tad arī tirdzniecība ar ES-15 valstīm ir vērojama līdzība – eksporta vērtība mazāka par importa vērtību un importa kopējā vērtība strauji samazinājās pēc 2007.gada jūlija, kad tika sasniegts importa vērtības maksimums. 2009.gadā atkal ir vērojams mazākais tirdzniecības bilances deficīts kopš 2005.gada. Kā jau autors norādīja iepriekš, tad pašlaik ir ļoti labvēlīga situācija, lai veicinot eksporta apjomus, tiktu pēc iespējas mazināta negatīvā tirdzniecības bilance, t.i. pozitīvu tirdzniecības bilanci nodrošināt ne tikai uz sarūkošā importa rēķina.

Autors, apskatot Latvijas kvalitātes konkurētspēju, izvēlējās to salīdzināt ar pārējām Baltijas valstīm – Lietuvu un Igauniju, kas vienlaikus atspoguļotu Latvijas pozīcijas Baltijā.

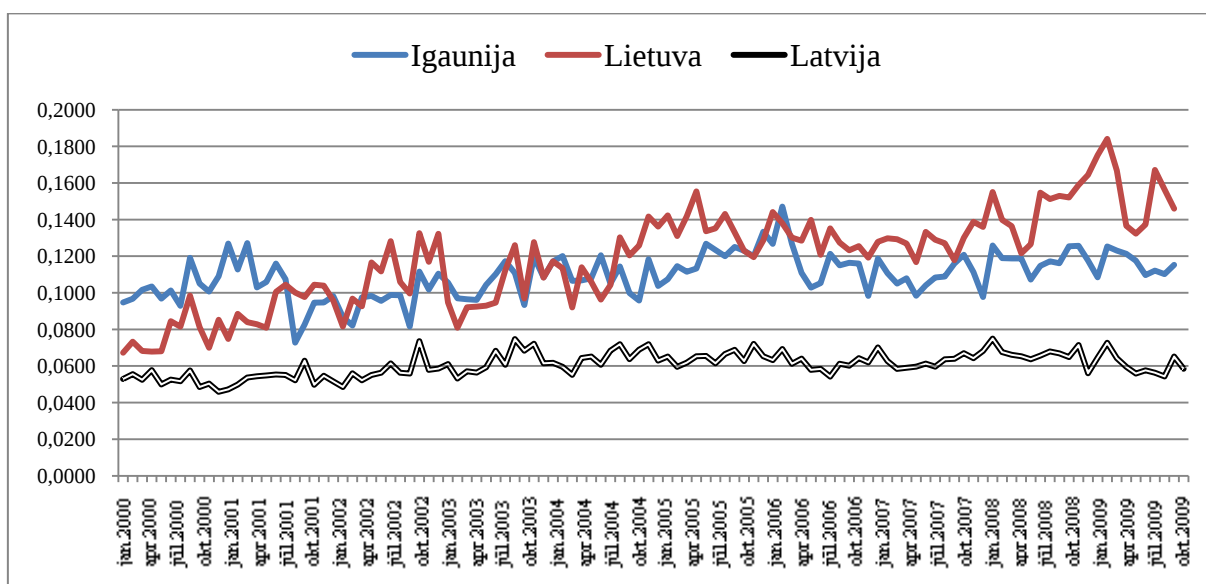
Autors kvalitātes konkurētspējas aprēķiniem izmantos 1.nodaļā aprakstīto metodoloģiju. Vispirms aplūkosim Baltijas valstu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtību, kas ir aprēķināta pa mēnešiem no 2000.gada janvāra līdz 2009.gada oktobrim (2.21.att.).



2.21.att. Baltijas valstu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22;60,207]

Kā redzams 2.21.attēlā, tad Lietuvai un Igaunijai kopumā eksporta vienas vienības vērtība ir augstāka, nekā Latvijas eksportētajiem izstrādājumiem, tātad, pēc 1.nodaļā minētās K.Aigingera un autora kvalitātes definīcijas, Lietuvā un Igaunijā ražoto izstrādājumu kvalitāte ir augstāka un ES-15 valstu pircēji ir gatavi par tām maksāt vairāk. Latvijas eksportējamo izstrādājumu vienas vienības vērtība vidēji ir divas reizes zemāka nekā Lietuvai un Igaunijai, izņemot laika periodu no 2005.gada novembra līdz 2008.gada janvārim, kad Latvijas eksporta vienas vienības vērtība strauji pieauga un gandrīz sasniedza Lietuvas un Igaunijas līmeni (virs 50 EUR/100 kg). Šāds straujš pieaugums skaidrojams ar vienas vienības vērtības strauju pieaugumu koka un koka izstrādājumu nozarē, kas būs aprakstīta turpmāk šajā apakšnodaļā.

Lietuvai un Igaunijai ir ne tikai augstāka vienas vienības vērtība nekā Latvijai, bet arī lielāka tirgus daļa ES-15 valstīs (2.22.att.).

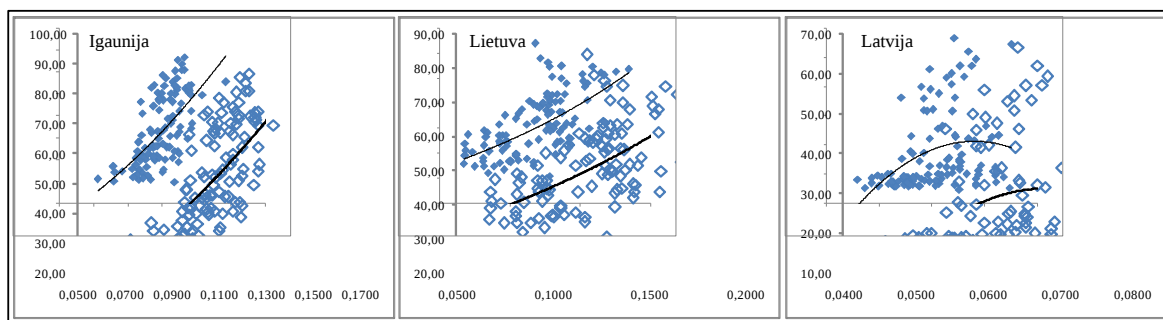


2.22.att. Baltijas valstu eksporta tirgus daļa uz ES-15 valstīm pa mēnešiem (01.2000-10.2009), procentos [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.22.attēlā, tad Latvijas tirgus daļa kopš 2000.gada janvāra līdz 2009.gada oktobrim nav īpaši mainījusies – tā svārstās ap 0,06%.

Lai pārliecinātos par Baltijas valstu kopējo kvalitātes konkurētspēju autors pārbaudīs sakarību starp vienas vienības vērtības izmaiņām un tirgus daļas izmaiņām. Ja vienas vienības vērtība pieaugs un arī tirgus daļa pieaugs, tad tas liecinās par kvalitātes konkurētspēju – preces ir kvalitatīvas un pircēji tās izvēlas, neskatoties uz to, ka ir jāmaksā vairāk.

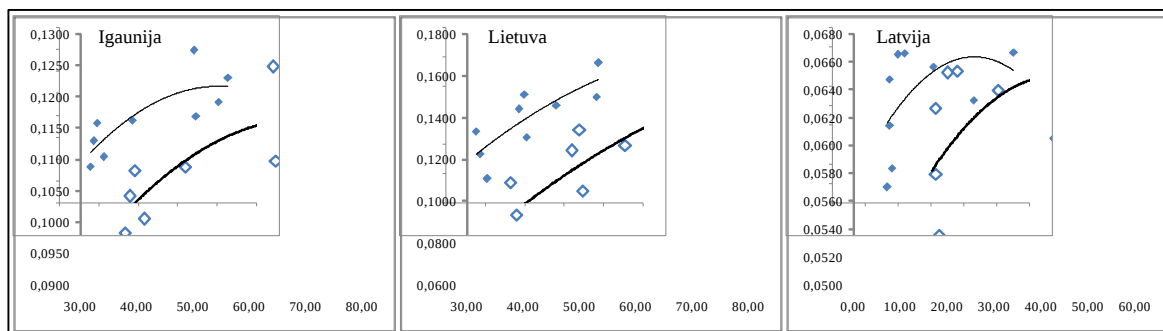
Korelācijas starp Baltijas valstu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%) pa mēnešiem ir redzama 2.23.attēlā.



2.23.att. Korelācija starp Baltijas valstu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa mēnešiem (01.2000-10.2009) [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

2.23.attēlā ir redzams, ka korelācijas koeficienti visām trim Baltijas valstīm ir ļoti zemi (Igaunija $R^2=0,422$, Lietuvai $R^2=0,378$ un Latvijai $R^2=0,128$), kas norāda uz to, ka nepastāv sakarība starp eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu (%), tātad kopumā Baltijas valstu eksportam nav novērota kvalitātes konkurētspēja.

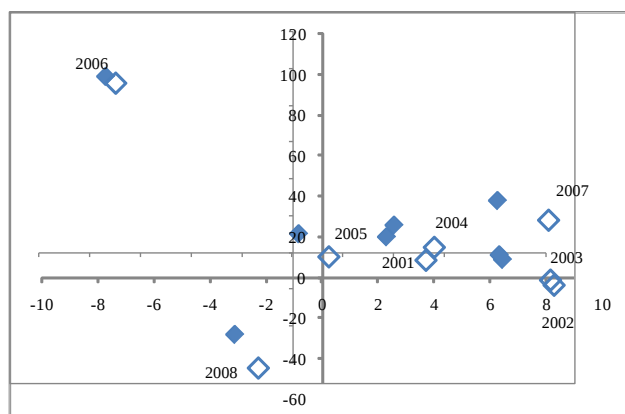
Autors, aprēķinot korelāciju, izmantoja mēneša datus, taču, iespējams, mēnešu dati neatspoguļo patieso korelāciju, jo vērtības izmaiņas mēneša ietvaros uzreiz neatspoguļojas tirgus daļas izmaiņās. Tāpēc autors pārbaudīja Baltijas valstu eksporta vienas vienības vērtības (EUR/100 kg) un tirgus daļas ES-15 valstīs (%) korelāciju, izmantojot datus pa gadiem (2.24.att.).



2.24.att. Korelācija starp Baltijas valstu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa gadiem (2000-2008) [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.24.attēlā, tad autoram bija taisnība par tūlītēju tirgus nereagēšanu uz vienas vienības vērtības izmaiņām un korelācijas rādītāji ir labāki izmantojot datus pa gadiem (Igaunija $R^2=0,659$, Lietuvai $R^2=0,650$ un Latvijai $R^2=0,246$), tomēr tie vēl joprojām norāda uz to, ka nepastāv sakarība starp eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu (%), tātad arī ar datiem pa gadiem kopumā Baltijas valstu eksportam nav novērota kvalitātes konkurētspēja.

Apskatot Latvijas eksporta kvalitātes konkurētspēju, izmantojot autora 1.nodaļā aprakstīto kvalitātes konkurētspējas novērtēšanas modeli (1.26.att.), rezultāti ir redzami 2.25.attēlā.

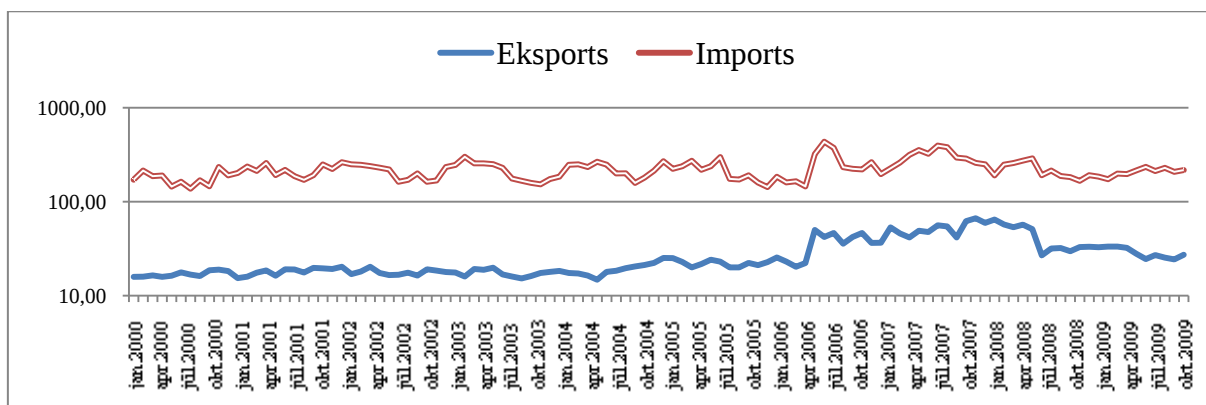


2.25.att. Latvijas eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtības izmaiņas (% , vertikālā ass) un tirgus daļas izmaiņas (% , horizontālā ass) [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Par spīti tam, ka iepriekš tika konstatēts, ka nepastāv korelācija starp eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu (%), informācija pa atsevišķiem gadiem tomēr atspoguļo konkurences veidu. 2.25.attēlā redzams, ka Latvijas eksports ir uzrādījis kvalitātes konkurētspēju ES-15 valstīs 2001., 2004., 2005. un 2007.gadā, kad palielinoties vienas vienības vērtībai, pieauga arī tirgus daļa, tātad šajos gados Latvijas eksports veiksmīgi konkurēja ar savu izstrādājumu kvalitāti.

Ar zemākām izmaksām tika nodrošināta tirgus daļas palielināšana 2002. un 2003.gadā. Savukārt, tirgus daļas tika zaudētas 2006.gadā ar vienas vienības vērtības pieaugumu un 2008.gadā ar vienas vienības vērtības kritumu.

Autors, papildus jau apskatītajiem rādītājiem par Latvijas eksporta konkurētspēju iekļāva informāciju par Latvijas eksporta un importa vienas vienības vērtībām (2.26.att.).



2.26.att. Latvijas tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.26.attēlā, tad Latvijas eksporta vienas vienības vērtība krietni atpaliek no importēto izstrādājumu vienas vienības vērtības. Tā 2009.gada aprīlī Latvijas eksportējamo izstrādājumu vienas vienības vērtība bija 27,28 EUR/100 kg, bet importējamo izstrādājumu vienas vienības vērtība bija 217,09 EUR/100 kg. Tā ir ievērojama atšķirība, kas liek pievērsties jautājumam par nepieciešamajiem pasākumiem, lai Latvijas eksportējamie izstrādājumi būt ar augstāku pievienoto vērtību un augstāku kvalitāti.

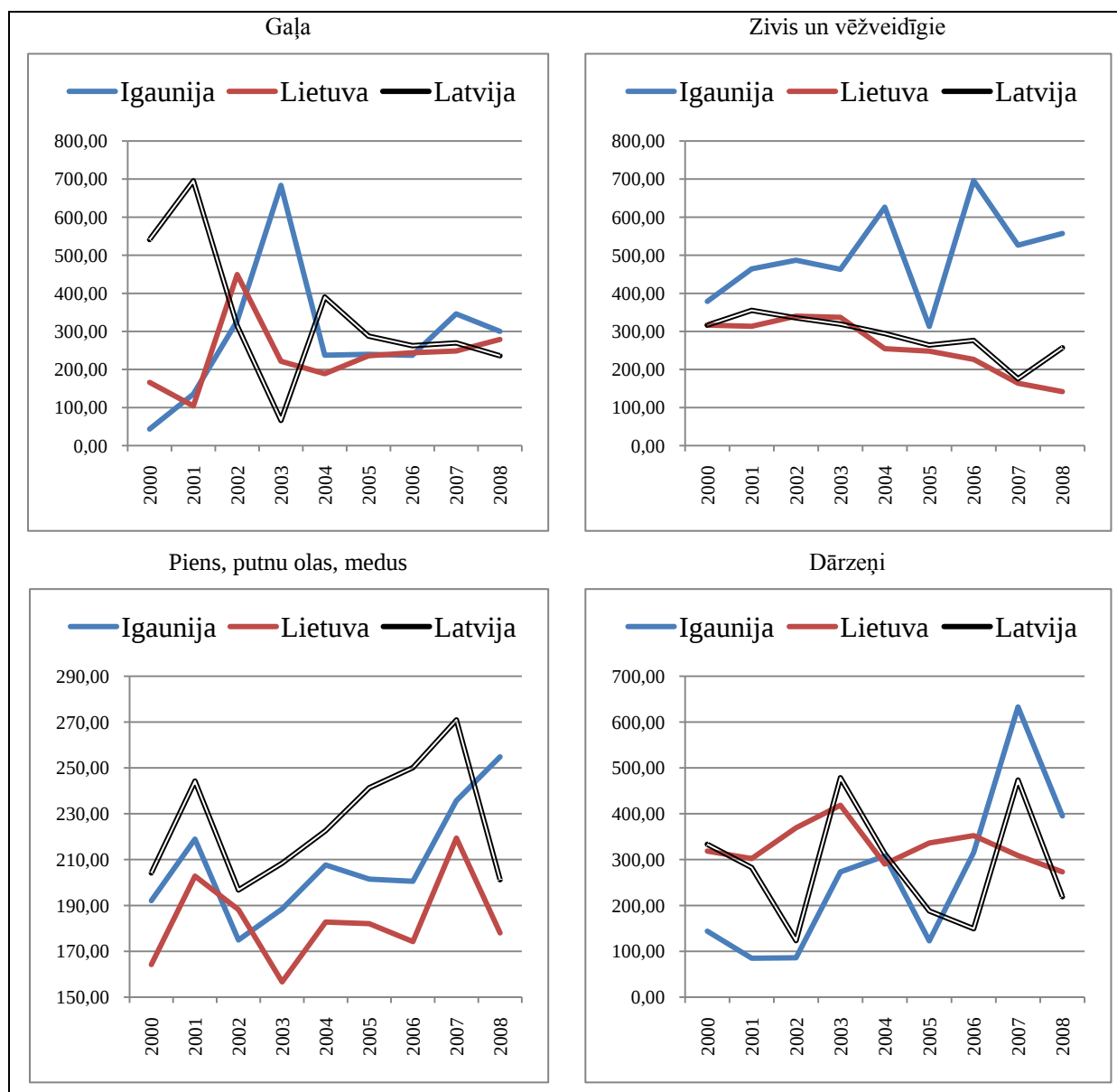
Līdz šim autors izvērtēja kopējo Latvijas eksporta kvalitātes konkurētspēju, kas neatspoguļoja situāciju nozarēs, tāpēc tagad autors apskatīs tās nozares, kas tika raksturotas 2.2.apakšnodaļā.

Pirmā no apskatāmajām nozarēm ir lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumi (iedalījums pēc „Eurostat” datu bāzēm HS2-HS4). Šajā nozarē autors izvēlējās izpētīt tuvāk četras produktu grupas: gaļa, zivis un vēžveidīgie, piens, putnu olas un medus, kā arī dārzeņi.

Informācija par Baltijas valstu lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem (EUR/100 kg) ir apkopota 2.27.attēlā.

2.27.attēlā atspoguļota informācija pa gadiem, jo mēnešu dati bija ļoti svārstīgi. Kā redzams, tad arī dati pa gadiem ir ļoti svārstīgi. Gaļas eksporta vienas vienības vērtība visām trim Baltijas valstīm līdz 2005.gadam bija ļoti svārstīga, taču pēc 2005.gada tā nostabilizējās 250-300 EUR/100 kg robežās. Zivju un vēžveidīgo produktu grupā Latvijai un Lietuvai no 2000. līdz 2008.gadam bija diezgan līdzīgas vienas vienības vērtības, taču Igaunijai tās kopumā bija daudz lielākas. Tā 2008.gadā zivju un vēžveidīgo eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība Lietuvai bija 142,05 EUR/100 kg, Latvijai – 256,98 EUR/100 kg, bet Igaunijai ievērojami augstāka – 557,03 EUR/100 kg. Šāda vienas vienības vērtības atšķirība norāda uz Igaunijas zivju un vēžveidīgo izstrādājumu augstāku pievienoto vērtību, kā arī augstāku kvalitāti, lai gan vēl 2000.gadā visu trīs Baltijas valstu vienas vienības vērtība bija robežās starp 300 un 400 EUR/100 kg.

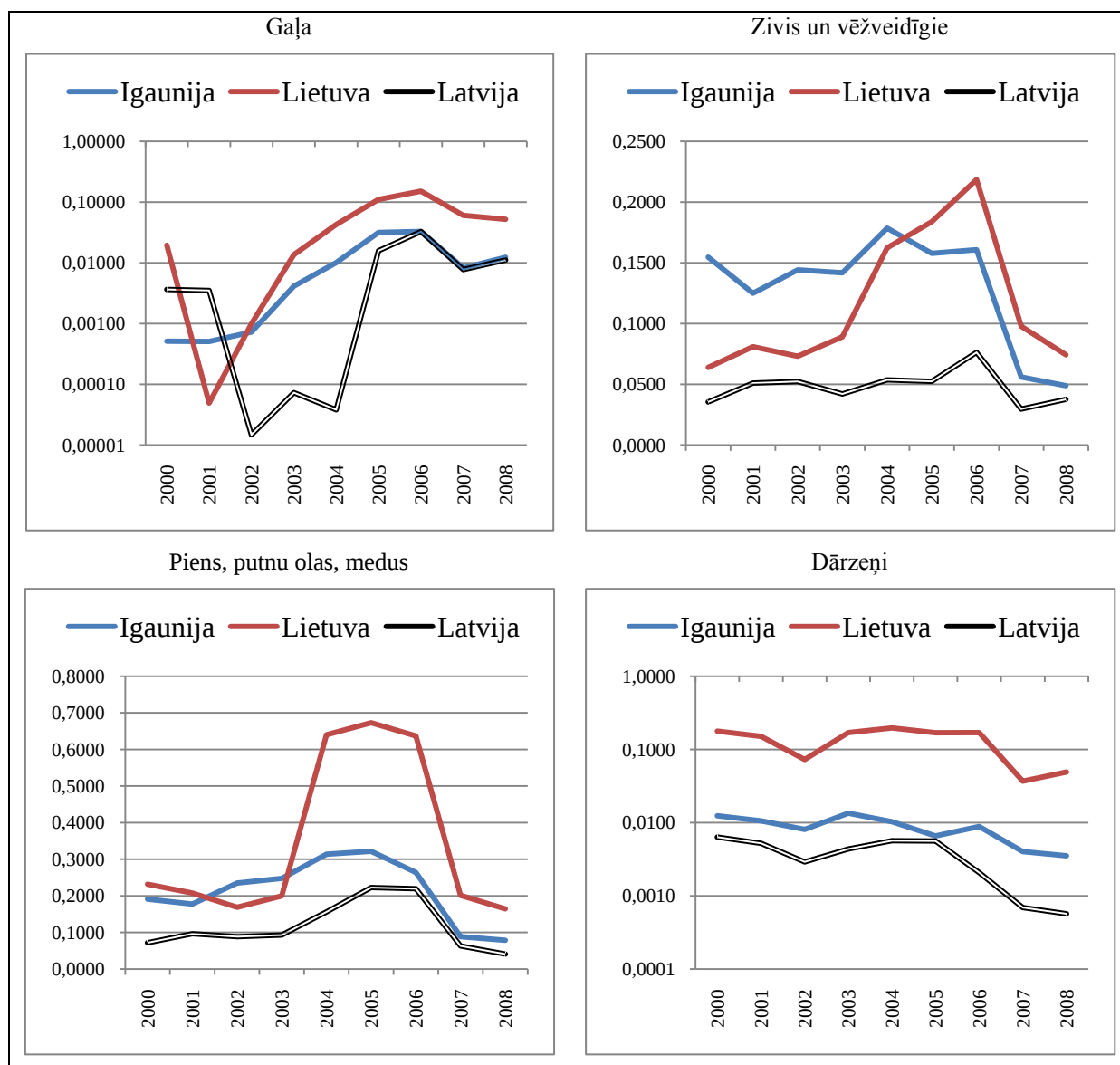
Aplūkojot piena, putnu olu un medus produktu grupu, varam redzēt, ka Latvijai līdz 2007.gadam bija Baltijas valstīs visaugstākā eksporta vienas vienības vērtība, kas 2007.gadā sasniedza 270,9 EUR/100 kg, lai gan 2008.gadā sekoja straujš vērtības samazinājums līdz 201,23 EUR/100 kg (-25,8%). Lietuvai 2008.gadā arī bija vērojams straujš samazinājums, tomēr Igaunijai izdevās vienas vienības vērtību pat palielināt no 235,71 EUR/100 kg 2007.gadā līdz 254,81 EUR/100 kg 2008.gadā.



2.27.att. Baltijas valstu lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Dārzeņu tirgū no 2000.gada līdz 2008.gadam valdīja ļoti lielas vienas vienības vērtības svārstības, kas noteikti ir saistāmas ar katra konkrētā gada ražas apjomu un kvalitāti. Par dārzeņu tirgu autors sniegs savu vērtējumu turpmākajā analizē.

Tagad aplūkosim Baltijas valstu lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu eksporta tirgus daļas uz ES-15 valstīm (2.28.att.).

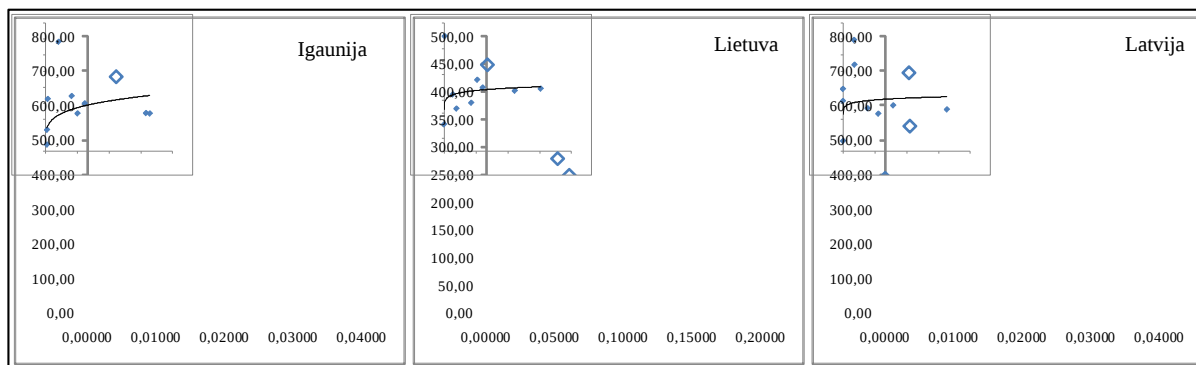


2.28.att. Baltijas valstu lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu eksporta tirgus daļa uz ES-15 valstīm pa gadiem (2000.-2008.gads), procentos [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

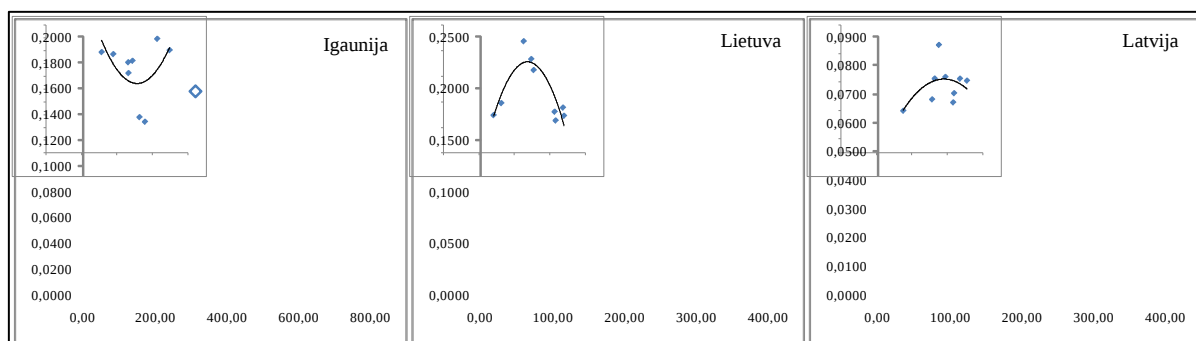
Tāpat kā ar nupat apskatīto lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu eksporta vienas vienības vērtību, arī eksporta tirgus daļas visām četrām produktu grupām ir diezgan svārstīgas.

Lai noteiktu, vai pastāv sakarība starp viena vienības vērtības izmaiņām un tirgus daļas izmaiņām autors veica korelācijas pārbaudi visām četrām produktu grupām (2.29.att.).

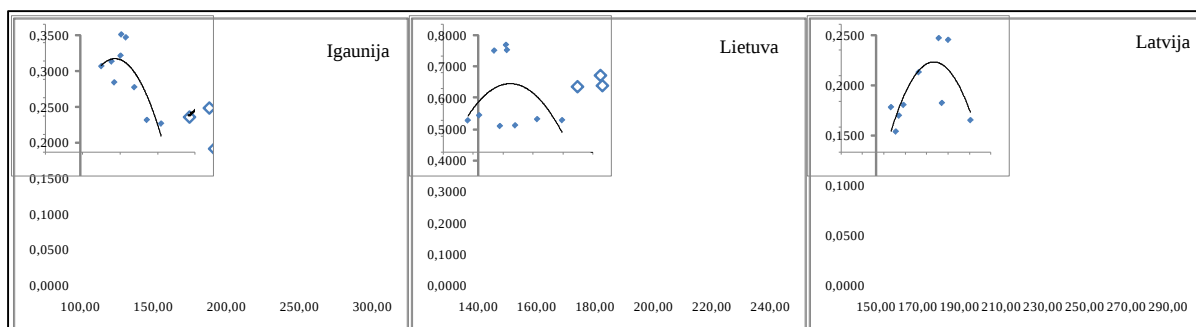
Gaļa



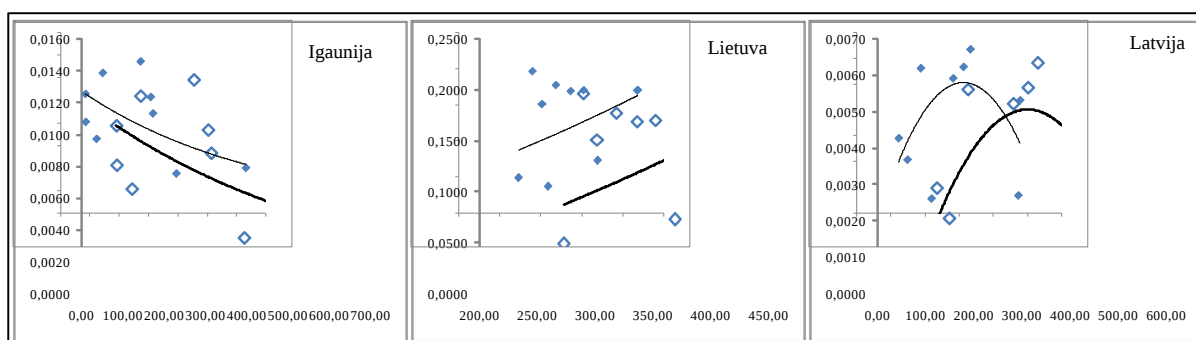
Zivis un vēžveidīgie



Piens, putnu olas, medus



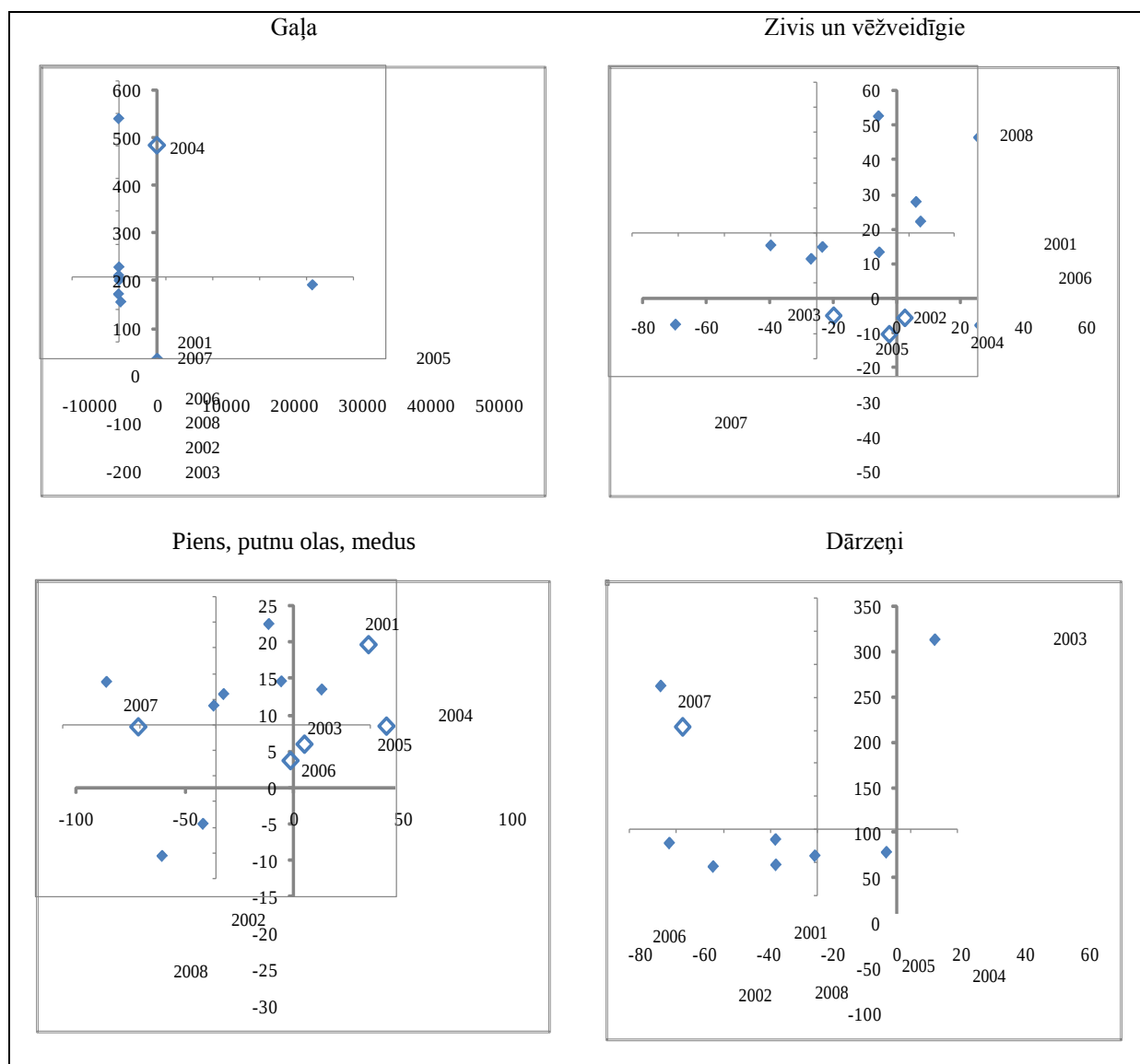
Dārzeņi



2.29.att. Korelācija starp Baltijas valstu lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa gadiem (2000.-2008.gads) [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.29.attēlā, tad nevienai Baltijas valstij nevienā no četrām produktu grupām nepastāv korelācija (Gaļa: Igaunijai $R^2=0,2137$; Lietuvai $R^2=0,1277$; Latvijai $R^2=0,0501$. Zivis un vēžveidīgie: Igaunijai $R^2=0,3056$; Lietuvai $R^2=0,7732$; Latvijai $R^2=0,2558$. Piens, putnu olas, medus: Igaunijai $R^2=0,6529$; Lietuvai $R^2=0,2196$; Latvijai $R^2=0,5782$. Dārzeni: Igaunijai $R^2=0,3791$; Lietuvai $R^2=0,090$; Latvijai $R^2=0,277$.), tātad nav novērota sakarība starp vienas vienības vērtības izmaiņām un tirgus daļas izmaiņām. Tātad Baltijas valstīs ražotajiem eksportējamajiem lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumiem kopumā nav novērota kvalitātes konkurētspēja.

Apskatot Latvijas lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu eksporta kvalitātes konkurētspēju, izmantojot autora aprakstīto kvalitātes konkurētspējas novērtēšanas modeli, rezultāti ir redzami 2.30.attēlā.



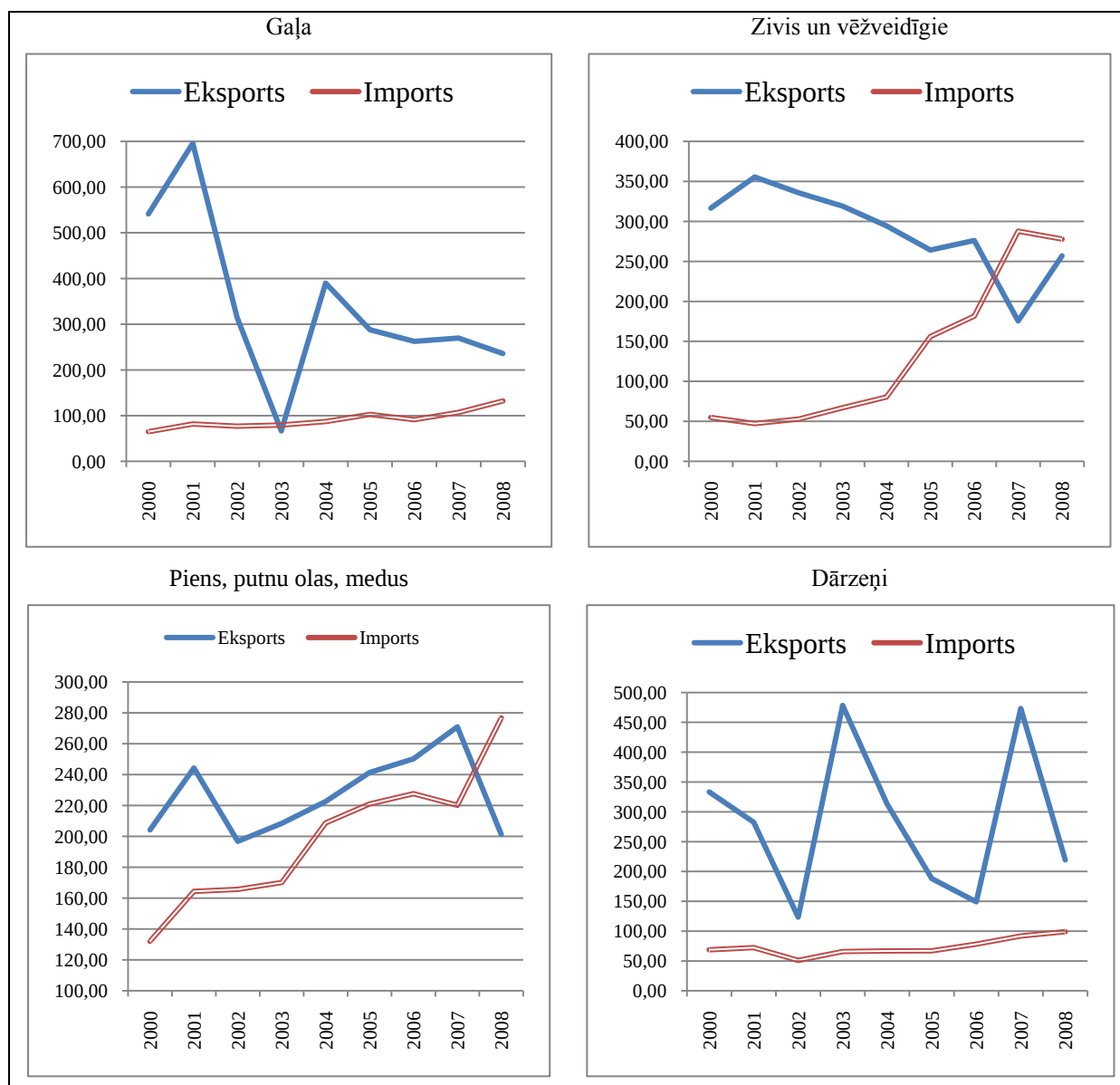
2.30.att. Latvijas lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtības izmaiņas (% , vertikālā ass) un tirgus daļas izmaiņas (% , horizontālā ass) (2000.-2008.gads) [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Iepriekš tika konstatēts, ka nepastāv korelācija starp lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu (%), informācija pa atsevišķiem gadiem tomēr atspoguļo konkurences veidu visām četrām produktu grupām.

Gaļas izstrādājumu tirgus analīze (2.30.att) parāda to, ka laika posmā no 2000. līdz 2008.gadam netika novērota kvalitātes konkurētspēja ES-15 valstu tirgū, tātad Latvijas ražotājiem neizdevās palielināt vienas vienības vērtību un tirgus daļu vienlaicīgi. Zivju un vēžveidīgo tirgū valdīja pozitīvāka informācija – 2001., 2006. un 2008.gadā Latvijas ražotājiem ES-15 valstu tirgū izdevās palielināt gan vienas vienības vērtību (kvalitāti), gan tirgus apjomus, tātad šajos gados tika novērota kvalitātes konkurētspēja. Piena, putnu olu un medus tirgū arī bija fiksēti kvalitātes konkurētspējas gadi – 2001., 2003., 2004. un 2005.gads, savukārt dārzeņu tirgū tika novērots tikai viens gads, kad tika novērota kvalitātes konkurētspēja – 2003.gads.

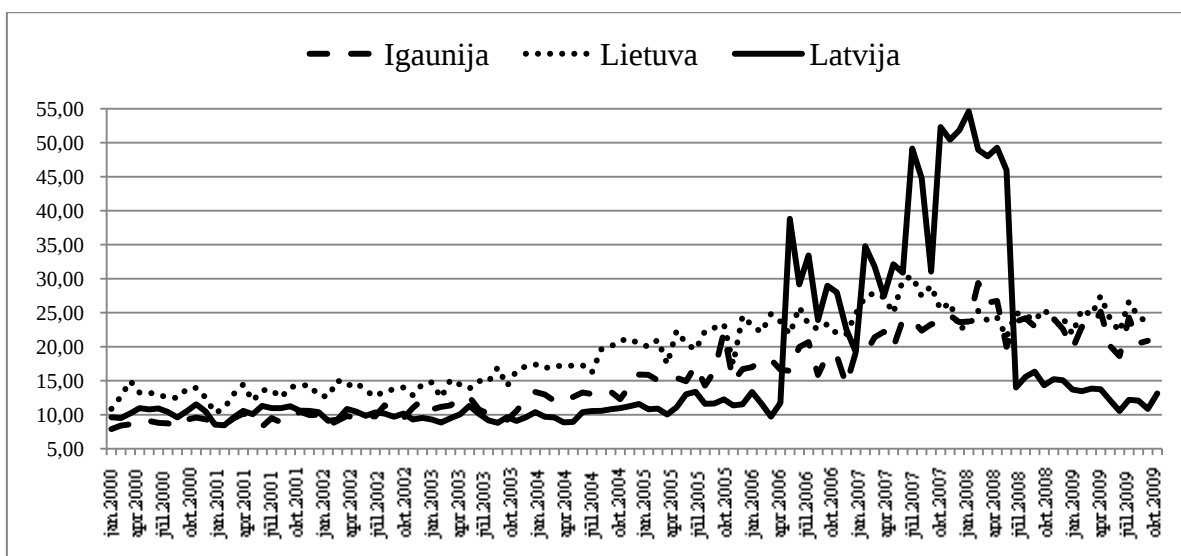
Autors atsevišķi sagatavoja informāciju par Latvijas visu četru pārtikas grupu eksporta un importa vienas vienības vērtību pa gadiem, lai mēs varētu pārliecināties par atšķirībām (2.31.att).

Kā redzams 2.31.attēlā, tad šeit pārsvarā paveras ļoti laba aina. Tā gaļas tirgū eksportam vienas vienības vērtība laika posmā no 2000.gada līdz 2008.gadam (izņemot 2003.gadu) ir bijusi lielāka, nekā importētajiem izstrādājumiem, kas ir vērtējams ļoti pozitīvi, taču jāņem vērā tendence, ka eksporta vienas vienības vērtība pakāpeniski samazinās, bet importa vienas vienības vērtība pakāpeniski pieaug un šīs vērtības pamazām tuvojas viena otrai (2008.gadā eksporta vienas vienības vērtība bija 235,99 EUR/100 kg, bet importam – 132,08). Arī zivju un vēžveidīgo tirgū bija vērojama līdzīga aina ar vērtību tuvināšanos, tikai šīs vērtības jau bija sasniegušas vienu punktu 2006.gadā. Pēc tam importa vienas vienības vērtība pārsniedza eksporta vienas vienības vērtību (2008.gadā $VVV_{importam} = 277,83$ EUR/100 kg; $VVV_{eksportam} = 256,98$). Arī piena, putnu olu un medus tirgū bija vērojama līdzīga situācija, kad eksporta un importa vienas vienības vērtības pakāpeniski tuvinājās, līdz tās 2007.gadā bija vienādas. 2008.gadā importa vienas vienības vērtība jau pārsniedza eksporta vienas vienības vērtību (2008.gadā $VVV_{importam} = 276,60$ EUR/100 kg; $VVV_{eksportam} = 201,23$). Dārzeņu tirgus ir vienīgais no četriem apskatītajiem tirgiem, kuram laika posmā no 2000. līdz 2008.gadam eksporta vienas vienības vērtība visus gadus ir pārsniegusi importa vienas vienības vērtību. Līdz šim importa vienas vienības vērtība lēni, bet katru gadu ir palielinājusies, taču eksporta vienas vienības vērtība ir bijusi ļoti svārstīga, tāpēc ir grūti izdarīt prognozi par to vai importa vienas vienības vērtība tuvākajā laikā pārspēs eksportu.



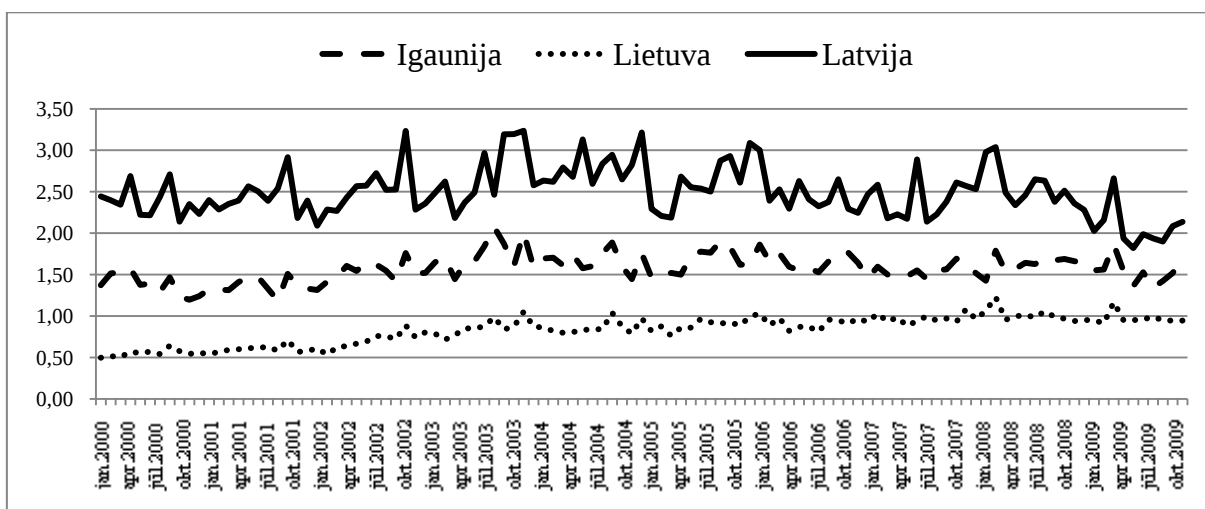
2.31.att. Latvijas lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Tagad apskatīsim **koksnes, koka izstrādājumu un kokogļu** (turpmāk tekstā – koksnes) eksporta kvalitātes konkurētspēju. Kā jau iepriekšējā apakšnodaļā bija redzams, tad Latvijai koksnes eksports uz ES-15 valstīm naudas izteiksmē krietni pārsniedz importu un šī ir viena no būtiskākajām nozarēm Latvijas tautsaimniecībā. Koksnes eksporta kvalitātes konkurētspējas izvērtējums ir redzams turpmāk. 2.32.attēlā autors atspoguļo veiktos aprēķinus par Baltijas valstu koksnes eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtību pa mēnešiem, EUR/100 kg. Kā redzams 2.32.attēlā, tad 2006.gadā Latvijas koksnes vērtība strauji pieauga un 2007. līdz 2008.gadam Latvijai bija izdevies pārdot koksni ES-15 valstu tirgū par krietni augstāku vērtību, nekā tas izdevās Lietuvai un Igaunijā, taču pārējā aplūkotajā periodā Latvijai šī vērtība ir zemākā nekā pārējām Baltijas valstīm.



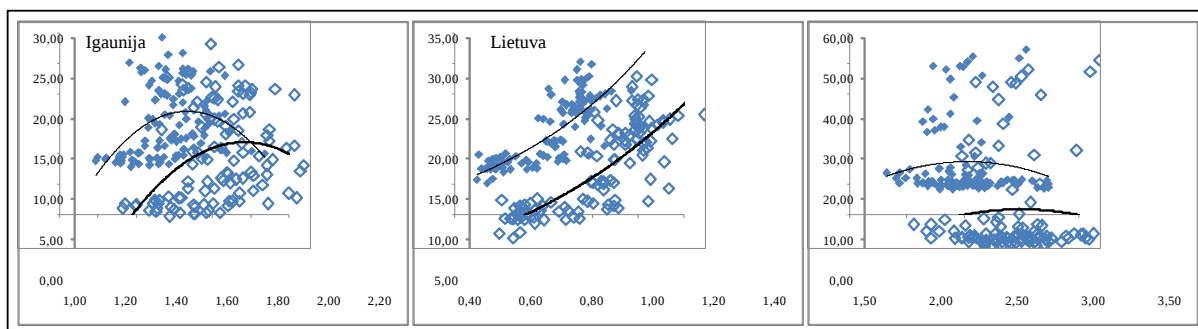
2.32.att. Baltijas valstu koksnes, koka izstrādājumu un kokogļu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Aplūkojot Baltijas valstu koksnes tirgus daļu ES-15 valstīs, tad ir redzams, ka Latvijai ir lielākā tirgus daļa, otrajā vietā ir Igaunija un Lietuvai ir vismazākā tirgus daļa (2.33.att.).



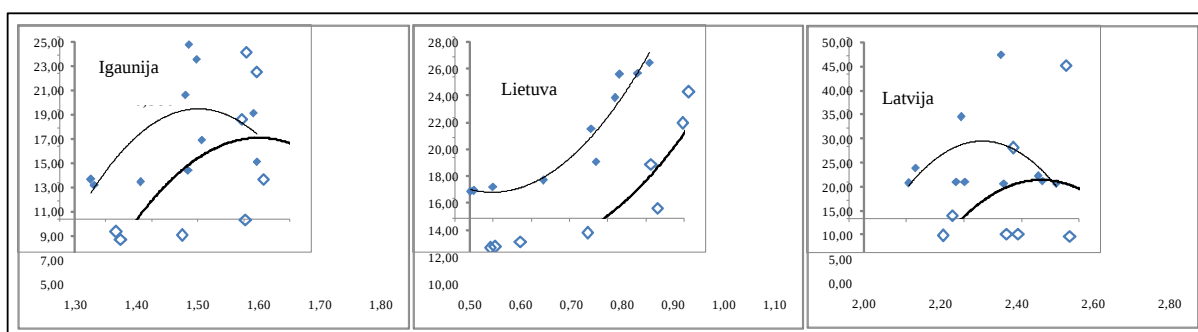
2.33.att. Baltijas valstu koksnes, koka izstrādājumu un kokogļu eksporta tirgus daļa uz ES-15 valstīm pa mēnešiem (01.2000-10.2009), procentos [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Lai noteiktu, kā kvalitātes (vērtības) izmaiņas ir ietekmējušas tirgus daļas izmaiņas autors veica korelācijas pārbaudi starp šiem rādītājiem (2.34.att.).



2.34.att. Korelācija starp Baltijas valstu koksnes, koka izstrādājumu un kokogļu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa mēnešiem (01.2000-10.2009) [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

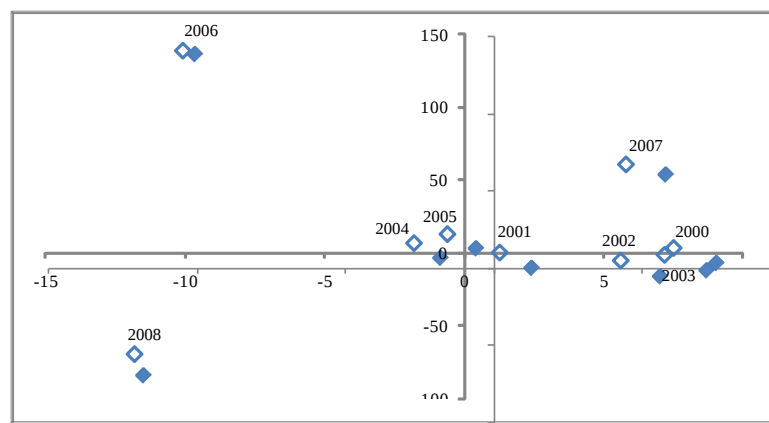
Statistiski korelācija mēnešu datu ietvaros nepastāv nevienai Baltijas valstij, taču labākie rezultāti ir Lietuvai ($R^2=0,655$). Autors papildus veica korelācijas pārbaudi datiem pa gadiem, jo mēneša dati, iespējams, neatspoguļo tūlītēju tirgus reakciju uz vērtības izmaiņām (2.35.att.).



2.35.att. Korelācija starp Baltijas valstu koksnes, koka izstrādājumu un kokogļu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa gadiem (2000.-2008.gads) [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.35.attēlā, tad autora pieņēmums par tirgus reakcijas laiku bija pareizs un visu triju Baltijas valstu korelācijas rādītāji uzlabojās, taču statistiski nozīmīga korelācija ir tikai Lietuvai ($R^2=0,927$). Tātad, neraugoties uz to, ka Lietuvai ir vismazākā tirgus daļa, tai ir visaugstākā koksnes eksporta kvalitātes konkurētspēja Baltijas valstu vidū.

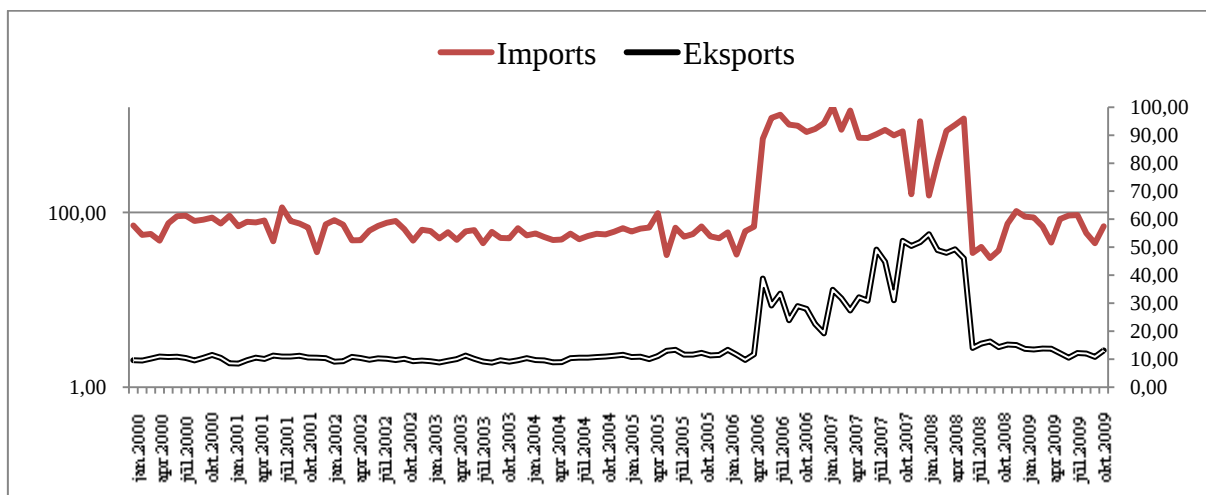
Papildus apskatīsim arī koksnes eksporta kvalitātes konkurētspējas izvērtējumu pa gadiem, izmantojot autora 1.nodaļā aprakstīto kvalitātes konkurētspējas novērtēšanas modeli (2.36.att.).



2.36.att. Latvijas koksnes, koka izstrādājumu un kokogļu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtības izmaiņas (% , vertikālā ass) un tirgus daļas izmaiņas (% , horizontālā ass) (2000.-2008.gads) [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.36.attēlā, tad ES-15 valstu koksnes tirgū Latvija uzrādīja kvalitātes konkurētspēju 2000., 2001. un 2007.gadā, kad izdevās palielināt gan vienas vienības vērtību, gan tirgus daļu.

Pie iepriekš izdarītajiem secinājumiem, autors vēlas norādīt uz būtisku rādītāju saistībā ar Latvijas koksnes eksporta un importa vienas vienības vērtības atšķirībām (2.37.att.).



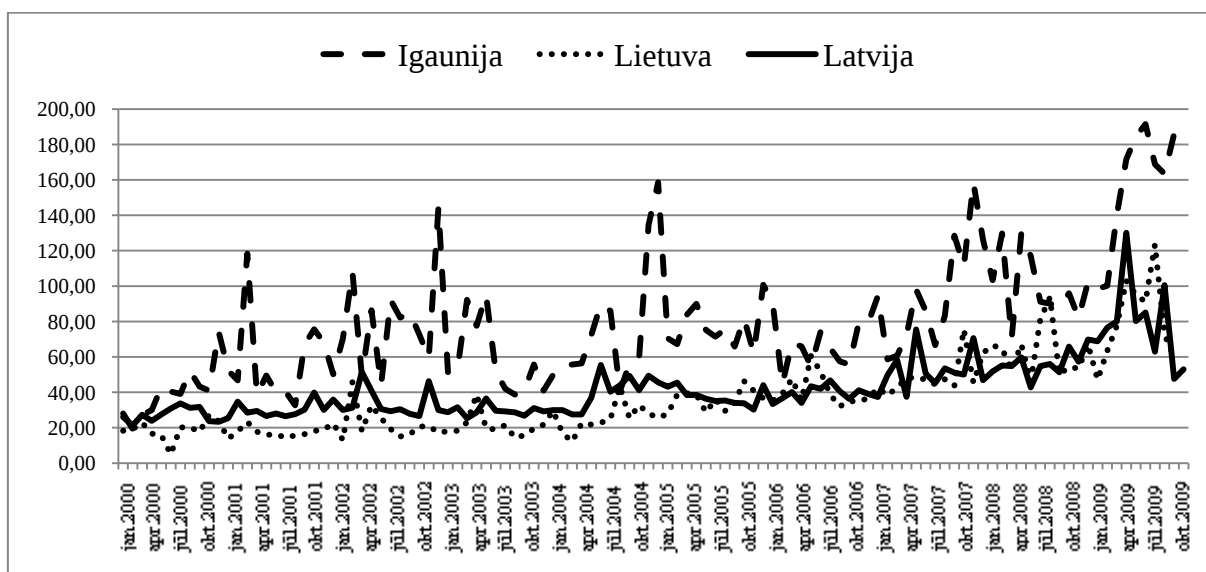
2.37.att. Latvijas koksnes, koka izstrādājumu un kokogļu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.37.attēlā, tad importa vienas vienības vērtība krietni pārspēj eksporta vienas vienības vērtību, neskatoties uz to, ka Latvijas koksni eksportē vairāk, nekā to importē no ES-15 valstīm. Tātad Latvija eksportē koksni uz ES-15 valstīm ar zemu vienas vienības

vērtību (zemu kvalitāti, zemu pievienoto vērtību), bet importē koksnī no ES-15 valstīm ar krietni vien lielāku vienas vienības vērtību (augsta kvalitāte, augsta pievienotā vērtība). Tā, piemēram, Latvija augstāko eksporta vienas vienības vērtību sasniedza 2007.gada augustā, kad $VVV_{\text{eksportam}} = 54,60 \text{ EUR}/100 \text{ kg}$, savukārt augstākā importa vienas vienības vērtība tika sasniegta 2006.gada septembrī, kad $VVV_{\text{importam}} = 1627,34 \text{ EUR}/100 \text{ kg}$.

Protams, ir ļoti labi, ka kokapstrādes nozarei ir pozitīva ārējās tirdzniecības balance, taču ir jāpievērš uzmanība būtiskajam faktam par vienas vienības vērtību un tās palielināšanas iespējām. Ir nepieciešams celt gan izstrādājumu kvalitāti, gan pievienoto vērtību.

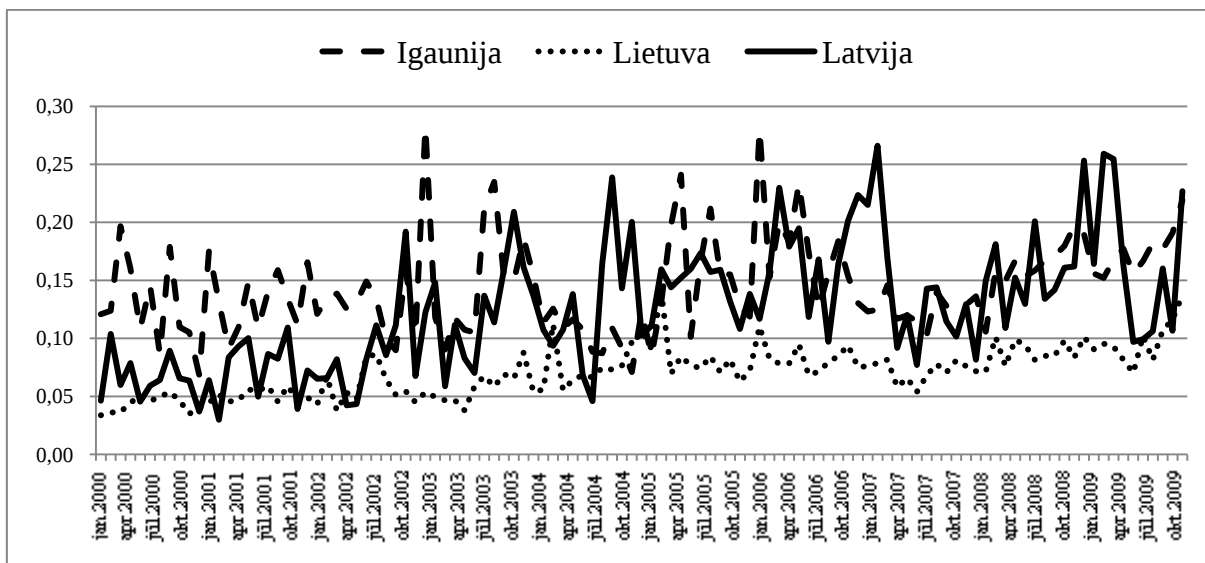
Kā nākošo, autors apskatīs **metāla un tā izstrādājumu** tirgu (iedalījums pēc „Eurostat” HS2-HS4 klasifikācijas). Iepriekšējā apakšnodaļā pārliecinājāmies, ka metāla un tērauda un to izstrādājumu nozare Latvijai ir būtiska un arī tirdzniecības balance pārsvarā bija pozitīva. Apskatot Baltijas valstu metāla un tērauda, un to izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtību pa mēnešiem (2.38.att.), mēs redzam, ka Latvijai un Lietuvai vienas vienības vērtības ir diezgan līdzīgas, taču Igaunijai šīs vērtības ir krietni augstākas, neskatoties uz datu svārstīgumu.



2.38.att. Baltijas valstu metāla un tā izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

2009.gada martā Latvijas metāla un tā izstrādājumu $VVV_{\text{eksportam}} = 47,55 \text{ EUR}/100 \text{ kg}$, Lietuvai $VVV_{\text{eksportam}} = 62,96 \text{ EUR}/100 \text{ kg}$, bet Igaunijai $VVV_{\text{eksportam}} = 186 \text{ EUR}/100 \text{ kg}$, kas norāda uz to, ka Igaunijas izstrādājumi ir bijuši augstākas kvalitātes.

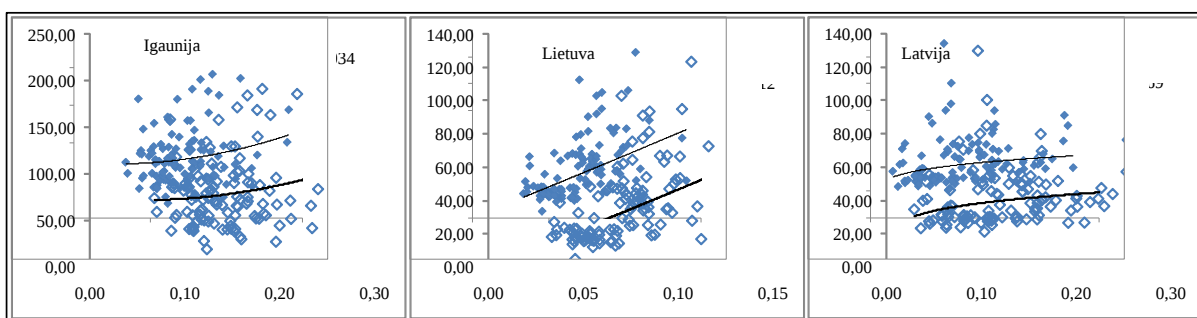
Autors, papildus vienas vienības vērtības rādītājiem, apskatīja arī Baltijas valstu metāla un tērauda, un to izstrādājumu eksporta tirgus daļas uz ES-15 valstīm pa mēnešiem (2.39.att.).



2.39.att. Baltijas valstu metāla un tā izstrādājumu eksporta tirgus daļa uz ES-15 valstīm pa mēnešiem (01.2000-10.2009), procentos [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.39.attēlā, tad dati par Baltijas valstu tirgus daļām ES-15 valstu tirgū bija ļoti svārstīgi. Pēdējos gados Latvijai un Igaunijai tirgus daļas bija diezgan līdzīgas, bet Lietuvai tā bija mazāka.

Lai varētu izdarīt secinājumu par to vai vienas vienības vērtības izmaiņas ir ietekmējušas tirgus daļas izmaiņas, autors veica korelācijas pārbaudi (2.40.att.).

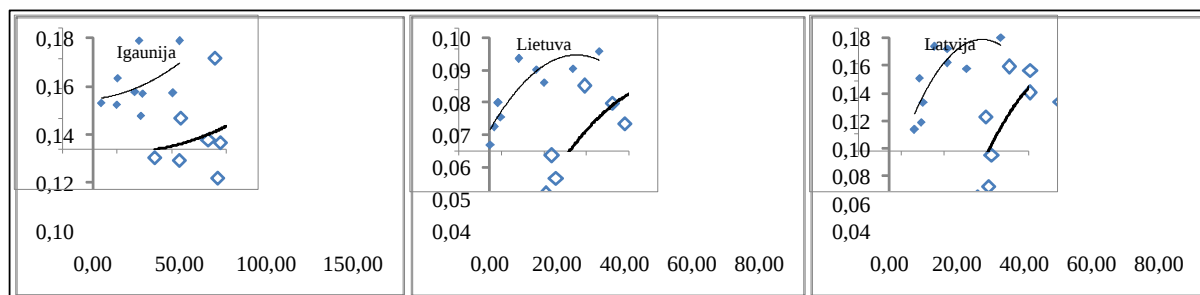


2.40.att. Korelācija starp Baltijas valstu metāla un tā izstrādājumu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa mēnešiem (01.2000-10.2009) [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.40.attēlā, tad, izmantojot mēnešu datus, statistiski nepastāv korelācija starp Baltijas valstu metāla un tā izstrādājumu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg)

un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), jo rādītāji ir zemi (Igaunijai $R^2=0,034$; Lietuvai $R^2=0,312$; Latvijai $R^2=0,069$).

Tāpat kā iepriekš, autors veiks korelācijas pārbaudi arī ar datiem pa gadiem, jo mēnešu dati var neatspoguļoti tūlītēju tirgus reakciju uz vienas vienības vērtības izmaiņām (2.41.att.).

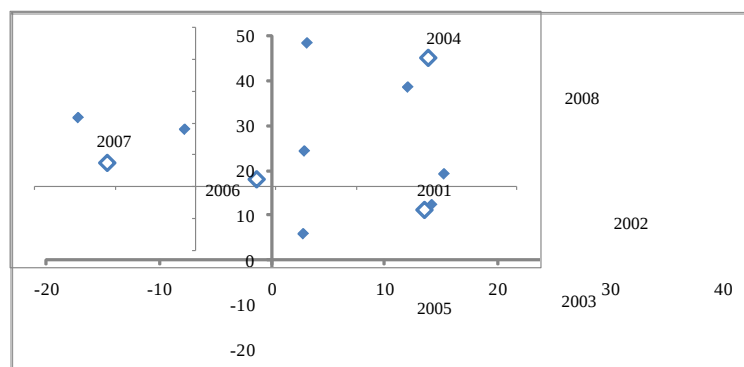


2.41.att. Korelācija starp Baltijas valstu metāla un tā izstrādājumu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa gadiem (2000.-2008.gads)

[Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.41.attēlā, tad rezultāti visām trim Baltijas valstīm ir uzlabojušies (Igaunijai $R^2=0,203$; Lietuvai $R^2=0,781$; Latvijai $R^2=0,652$), taču statistiski, tie neatspoguļo sakarību starp datiem, tātad nav sakarības starp Baltijas valstu metāla un tā izstrādājumu eksporta vienas vienības vērtību un tirgus daļu ES-15 valstīs.

Papildus apskatīsim arī koksnes eksporta kvalitātes konkurētspējas izvērtējumu pa gadiem, izmantojot autora 1.nodaļā aprakstīto kvalitātes konkurētspējas novērtēšanas modeli (2.42.att.).

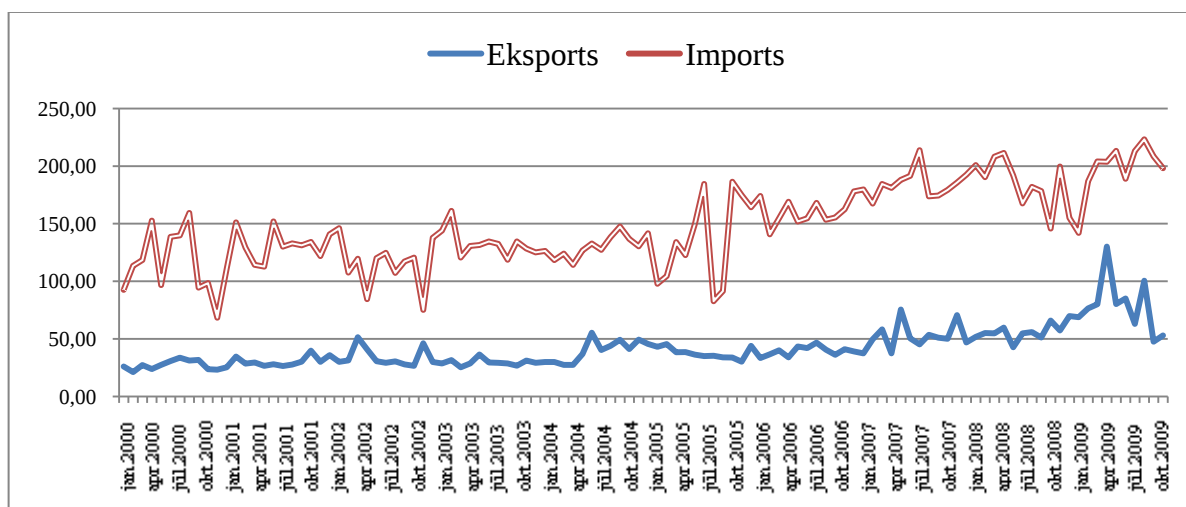


2.42.att. Latvijas metāla un tā izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtības izmaiņas (% , vertikālā ass) un tirgus daļas izmaiņas (% , horizontālā ass) (2000.-2008.gads) [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.42.attēlā, tad Latvijas metāla un tā izstrādājumu eksports uz ES-15 valstīm uzrādīja kvalitātes konkurētspēju 2001., 2002., 2004. un 2008.gadā, kad Latvijas eksporta vienas vienības vērtība pieauga un tika palielināta arī tirgus daļa, tātad tika

paaugstināta kvalitāte un pircēji bija gatavi par to maksāt vairāk. Vienas vienības vērtības paaugstināšanas rezultātā tirgus daļa tika zaudēta 2006. un 2007.gadā, savukārt vienas vienības vērtības pazemināšanas rezultātā tirgus daļa tika iegūta 2003. un 2005.gadā. Jāatzīmē fakts, ka Latvijas metāla un tā izstrādājumu nozarē laika posmā no 2000. līdz 2008. gadam nav fiksēta situācija, kad tiktu pazemināta vienas vienības vērtība un vienlaicīgi kristos tirgus daļa – tas liecina par Latvijas eksporta pietiekami augsto konkurētspēju ES-15 valstu tirgū.

Pie iepriekš izdarītajiem secinājumiem, autors vēlas norādīt uz būtisku rādītāju saistībā ar Latvijas metāla un tā izstrādājumu eksporta un importa vienas vienības vērtības atšķirībām (2.43.att.).



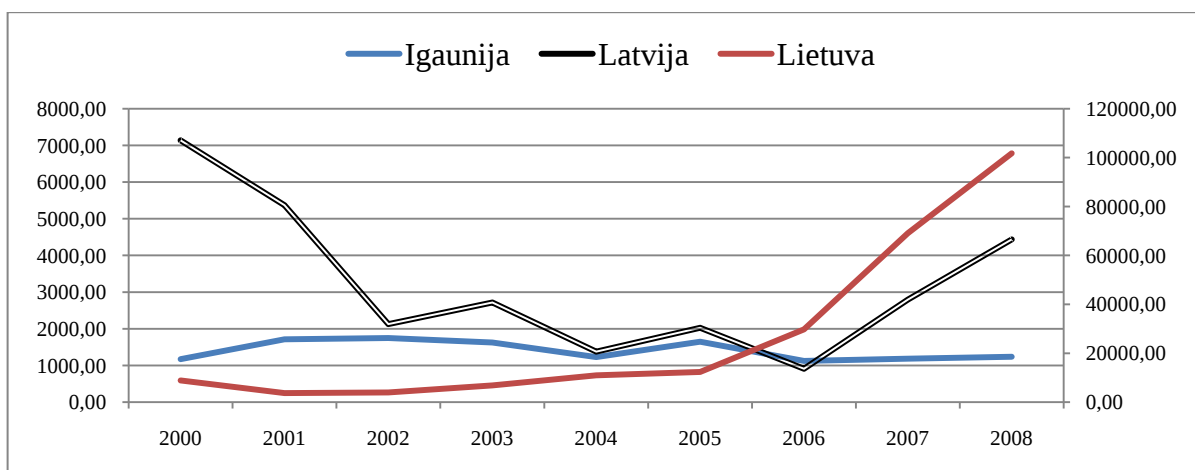
2.43.att. Latvijas metāla un tā izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa mēnešiem (01.2000-10.2009), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Līdzīgi, kā tas bija situācijā ar koksnī, kad importa vienas vienības vērtība bija krietni augstā par eksporta, tā 2.43.attēlā ir redzams, ka arī metāla un tā izstrādājumu nozarē ir vērojama līdzīga situācija - importa vienas vienības vērtība lielāka par eksporta (2009.gada aprīlī $VVV_{\text{eksportam}} = 53,01$ EUR/100 kg; $VVV_{\text{importam}} = 198,25$ EUR/100 kg).

Tāpat kā koksnes tirgū, arī metāla tirgū ir jāpievērš uzmanība būtiskajam faktam par vienas vienības vērtību un tās palielināšanas iespējām. Ir nepieciešams celt gan izstrādājumu kvalitāti, gan pievienoto vērtību, kā arī jāmeklē jauni noieta tirgi, kur būtu pircēji, kas vēlētos iegādāties preces ar augstu vienas vienības vērtību (augsta kvalitāte, augsta pievienotā vērtība).

Tagad autors apskatīs divas nozares: **farmaceitisko un ķīmijas**, kas savukārt iedalās **organiskajā un neorganiskajā** ķīmijā (klasifikācija pēc „Eurostat” HS2-HS4 datu bāzēm).

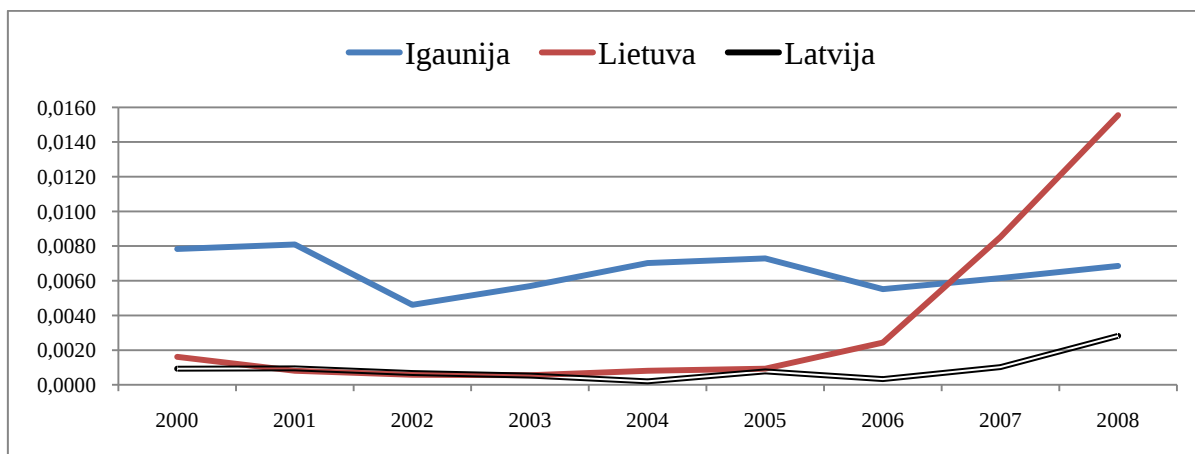
Apskati sāksim ar **farmaceitiskajiem izstrādājumiem**. Baltijas valstu farmaceitisko izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība ir redzama 2.44.attēlā.



2.44.att. Baltijas valstu farmaceitisko izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

2.44.attēlā ir redzams, ka Lietuvai ir visaugstākā vienas vienības vērtība starp trim Baltijas valstīm. Ja vēl 2000.gadā vienas vienības vērtība farmaceitisko izstrādājumu eksportam bija 8906,53 EUR/100 kg, tad 2008.gadā šī vērtība jau sasniedza 101765,14 EUR/100 kg. Lietuvai straujš vienas vienības vērtības pieaugums aizsākās 2005.gadā, kad vienas vienības vērtība bija 12346,20 EUR/100 kg. Tātad, no 2005.gada līdz 2008.gadam $VVV_{\text{eksportam}}$ pieauga par 724%, kas ir ļoti ievērojams pieaugums. Latvijas gadījumā laika posmā no 2000.gada līdz 2006.gadam bija vērojams pakāpenisks vienas vienības vērtības kritums (2000.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 7137,05$; 2006.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 908,49$), kas pēc 2006.gada atkal pieauga un 2008.gadā sasniedza 4436,08 EUR/100 kg. Igaunijai farmaceitisko izstrādājumu vienas vienības vērtība laika posmā no 2000. līdz 2008.gadam saglabājās robežās starp 1000 un 2000 EUR/100 kg.

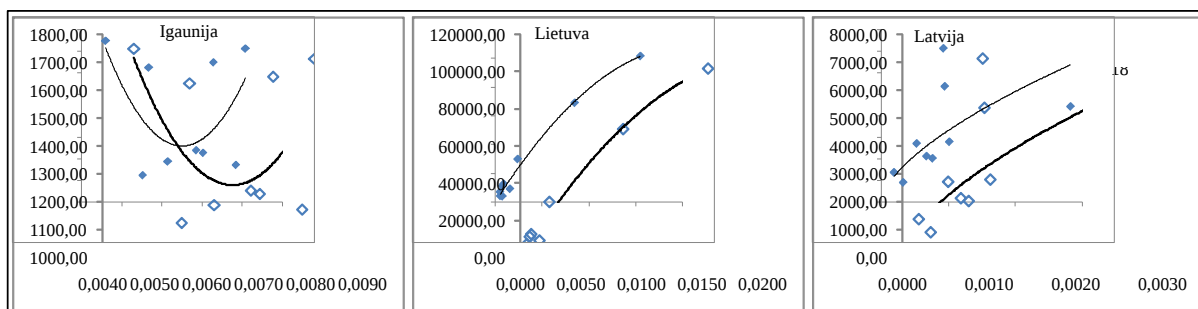
Aplūkosim arī Baltijas valstu farmaceitisko izstrādājumu eksporta tirgus daļas uz ES-15 valstīm (2.45.att.).



2.45.att. Baltijas valstu farmaceitisko izstrādājumu eksporta tirgus daļa uz ES-15 valstīm 2000.-2008.gads, procentos [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Pirmais, kas ir uzskatāmi redzams, ka Lietuvai pēc 2005.gada strauji pieauga tirgus daļa. Tikko apskatītajām, ka Lietuvai arī vienas vienības vērtība pēc 2005.gada pieauga strauji, tātad šeit ir redzama sakarība, kuru autors pārbaudīs. Latvijai u Igaunijai tirgus daļas nepieauga tik strauji kā Lietuvai.

Korelācijas pārbaude par Baltijas valstu farmaceitisko izstrādājumu eksporta vienas vienības vērtības un tirgus daļu ir redzama 2.46.attēlā.

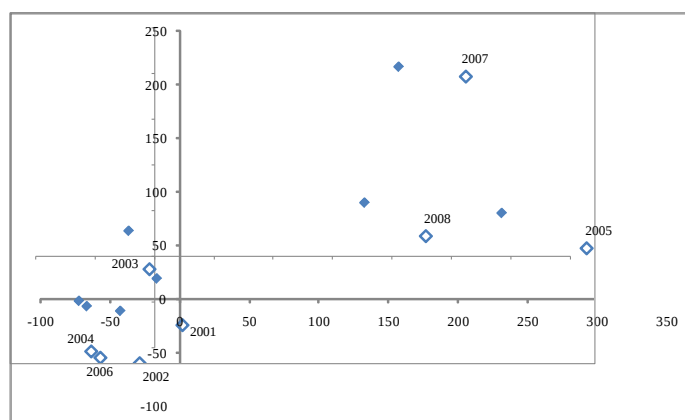


2.46.att. Korelācija starp Baltijas valstu farmaceitisko izstrādājumu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa gadiem (2000.-2008.gads)

[Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.46.attēlā, tad Lietuva ir vienīgā valsts, kurai ir vērojama statistiski nozīmīga sakarība starp vienas vienības vērtības izmaiņām un tirgus daļas izmaiņām ($R^2=0,986$), tātad vienas vienības vērtības palielinājums izraisīja tirgus daļas palielinājumu, kas arī bija redzams 2.62. un 2.63.attēlos. Latvijai un Igaunijai nav novērota sakarība starp minētajiem rādītājiem (Latvijai $R^2=0,518$; Igaunijai $R^2=0,334$).

Papildus apskatīsim arī farmaceitisko izstrādājumu eksporta kvalitātes konkurētspējas izvērtējumu pa gadiem, izmantojot autora 1.nodaļā aprakstīto modeli (2.47.att.).

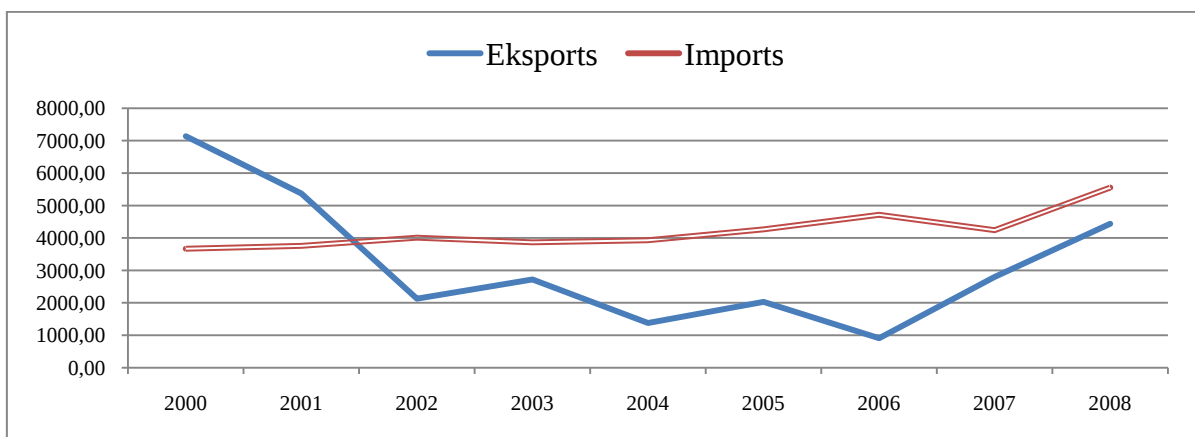


2.47.att. Latvijas farmaceitisko izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtības izmaiņas (% , vertikālā ass) un tirgus daļas izmaiņas (% , horizontālā ass) (2000.-

2008.gads) [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.47.attēlā, tad Latvijas farmaceitisko izstrādājumu eksports uz ES-15 valstīm uzrādīja kvalitātes konkurētspēju 2005., 2007. un 2008.gadā, kad vienas vienības vērtības pieaugums noteica arī tirgus daļas pieaugumu, tātad izstrādājumu kvalitāte palielinājās un ES-15 valstu pircēji bija gatavi maksāt vairāk par augstākas kvalitātes izstrādājumiem. Ļoti pozitīvi ir vērtējams, tas, ka kvalitātes konkurētspēja tik uzrādītā pēdējos divos gados, tātad ir potenciāla iespēja labu sniegumu uzrādīt arī 2009.gadā, taču tas būs atkarīgs no ES-15 ekonomiskās attīstības un pircēju uzvedības eksporta tirgū. 2001.gadā tika palielināta tirgus daļa uz zemākas vienas vienības vērtības rēķina. 2003.gadā tirgus daļa tika zaudēta vienas vienības vērtības pieauguma rezultātā, tātad netika pareizi noteikta cenas un kvalitātes attiecība. Diemžēl, 2002., 2004. un 2006.gadā Latvijas farmaceitisko izstrādājumu konkurētspēja bija zema, jo zemāka vienas vienības vērtība samazināja arī tirgus daļu.

Pie iepriekš izdarītajiem secinājumiem, autors vēlas atsevišķi norādīt uz Latvijas farmaceitisko izstrādājumu eksporta un importa vienas vienības vērtības atšķirībām (2.48.att.).

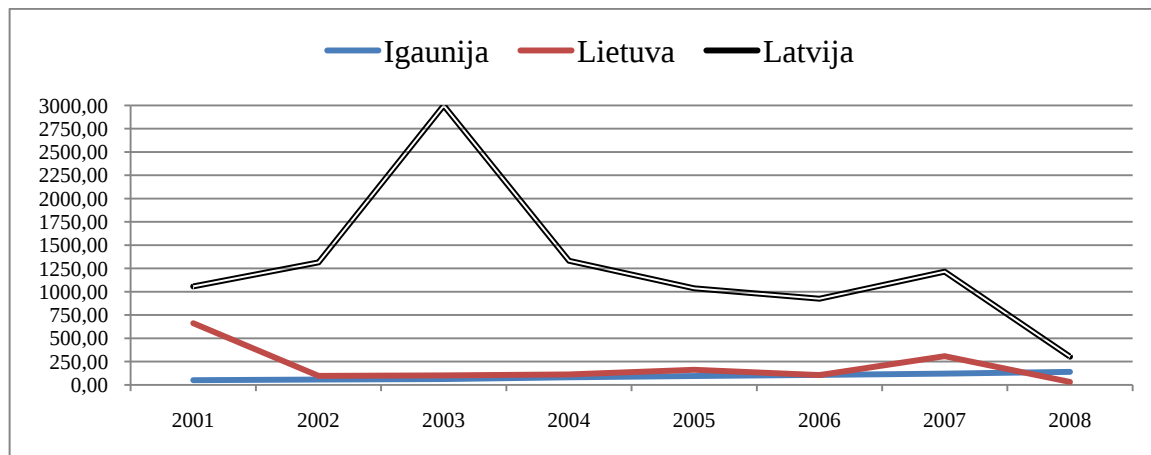


2.48.att. Latvijas farmaceitisko izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Neskatoties uz to, ka farmaceitisko izstrādājumu importa vērtība krietni apsteidz eksporta vērtību, pozitīvi ir vērtējams tas, ka vienas vienības vērtība nav krietni lielāka par eksporta vienas vienības vērtību (2.48.att.). 2000. un 2001.gadā eksporta vienas vienības vērtība bija lielāka par importa vienas vienības vērtību, taču 2002.gadā eksporta vērtība jau bija samazinājusies tik tālu, ka noslīdēja zem importa vērtības. 2008.gadā eksporta vienas vienības vērtība atguvās ($VVV_{\text{eksportam}} = 4436,08 \text{ EUR/100 kg}$), taču vēl nerasniedza importa vienas vienības vērtību ($VVV_{\text{importam}} = 5554,79 \text{ EUR/100 kg}$). Pašlaik ir grūti prognozēt 2009.gada rādītāju, jo pirmajos 4 mēnešos eksporta vienas vienības vērtība atkal sāka samazināties. Taču pēc autora domām, farmaceitisko izstrādājumu nozare, veicot nepieciešamos pasākumus, varētu atkal paaugstināt eksporta vienas vienības vērtību un apsteigt importējamo farmaceitisko izstrādājumu vienas vienības vērtību.

Tagad apskatīsim abas **ķīmijas** apakšnozares: **organisko un neorganisko ķīmiju** (klasifikācijas pēc „Eurostat” HS2-HS4 datubāzēm).

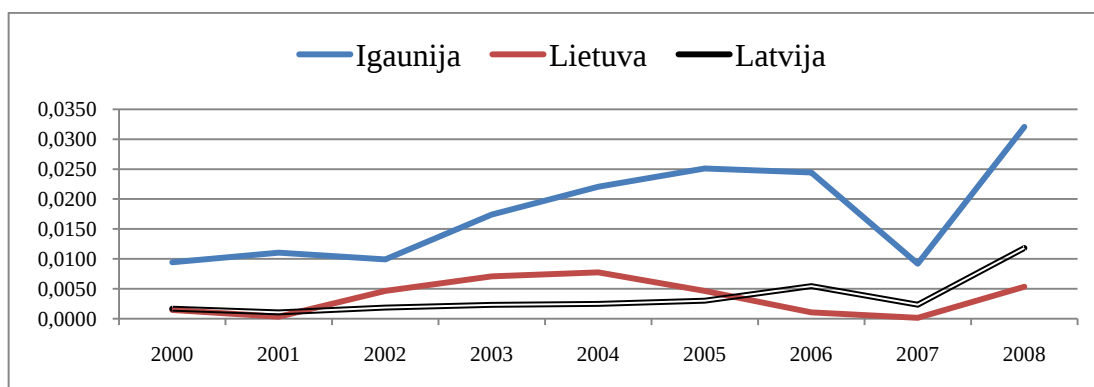
Apskati sāksim ar **organiskajām ķīmikālījām**. Baltijas valstu organisko ķīmikāliju eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība ir redzama 2.49.attēlā.



2.49.att. Baltijas valstu organisko ķīmikāliju eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

2.49.attēlā mēs varam redzēt gan pozitīvu, gan negatīvu iezīmi Latvijas organisko ķīmikāliju eksportā. Pozitīvi ir vērtējams tas, ka laika posmā no 2001. līdz 2008.gadam Latvija ir bijusi neapšaubāma Baltijas valstu līdere vienas vienības vērtības radītājā, pasteidzot Lietuvu un Igauniju. Taču negatīvā iezīme ir tā, ka kopš 2003.gada šī vērtība līdz 2008.gada ir strauji samazinājusies no 2999,12 EUR/100 kg līdz 301,96 EUR/100 kg. Lietuva kopš 2002.gada tikai vienu reizi ir pārsniegusi 250 EUR/100 kg vienas vienības vērtības robežu, bet Igaunija no 2001.gada līdz 2008.gadam vispār nav pārsniegusi 150 EUR/100 kg robežu.

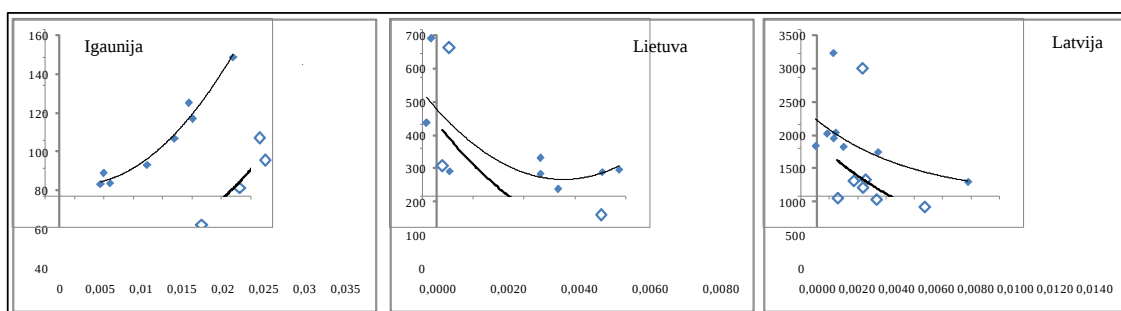
Raugieties uz Baltijas valstu organisko ķīmikāliju eksporta tirgus daļām ES-15 valstīs, te paveras cita aina (2.50.att.).



2.50.att. Baltijas valstu organisko ķīmikāliju eksporta tirgus daļa uz ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), procentos [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

2.50.attēlā ir redzams, ka, neskatoties uz zemāko vienas vienības vērtību, Igaunija ir tā, kurai ir vislielākā tirgus daļa. papētot vairāk Igaunijas situāciju, autors atklāja, ka pakāpeniska vienas vienības vērtības palielināšana ir nodrošinājusi Igaunijai stabilu tirgus daļas palielināšanu (izņemot 2007.gadu) un piecos no astoņiem apskatītajiem gadiem, Igaunija uzrādīja kvalitātes konkurētspēju ES-15 valstu tirgū, kad tika palielināta vienas vienības vērtība un tirgus daļa.

Lai pārliecinātos par sakarību starp vienas vienības vērtību un tās ietekmi uz tirgus daļu, autors veica pārbaudi un rezultāti ir apkopoti 2.51.attēlā.

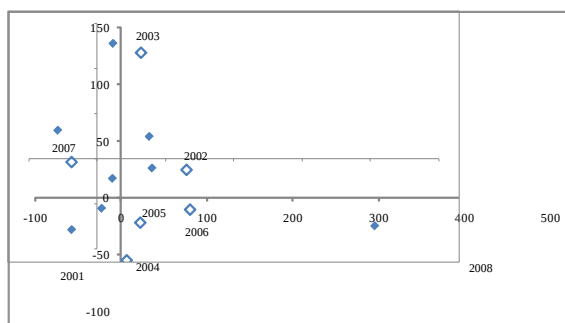


2.51.att. Korelācija starp Baltijas valstu organisko ķīmikāliju eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa gadiem (2000.-2008.gads)

[Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Šoreiz, veicot sakarību pārbaudi, autors Igaunijai ņēma datus par laika periodu no 2000.gada līdz 2006.gadam un 2008.gadu, izslēdzot ārā informāciju par 2007.gadu, jo šīs informācija iekļaušana (ļoti liela vērtības atšķirība no pārējiem datiem), liegtu Igaunijai iegūt sakarību $R^2 = 0,971$, kas norāda uz ciešu sakarību starp pārējiem datiem. Lietuvas un Latvijas analīzei tika izmantoti visi dati un iegūtie rezultāti neliecina par statistiski nozīmīgu sakarību (Lietuva $R^2 = 0,538$; Latvija $R^2 = 0,687$).

Papildus noskaidrosim kādi konkurences veidi tika novēroti organisko ķīmikāliju eksportā uz ES-15 valstīm (2.52.att.).

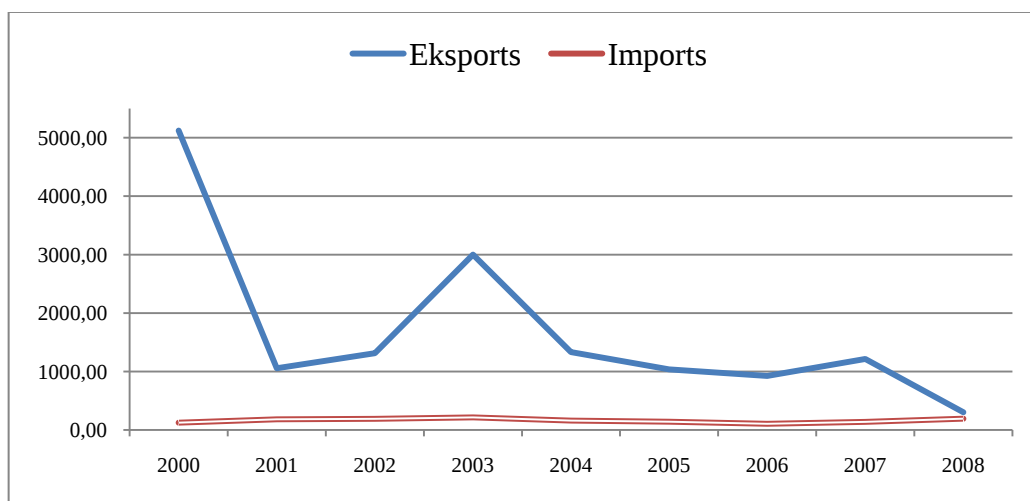


2.52.att. Latvijas organisko ķīmikāliju eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtības izmaiņas (% , vertikālā ass) un tirgus daļas izmaiņas (% , horizontālā ass) (2000.-2008.gads)

[Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā jau autors minēja iepriekš, tad Igaunija uzrādīja ļoti labus rezultātus organisko ķīmikāliju eksporta kvalitātes konkurētspējā, bet Latvijai nav tik labi rezultāti – tikai 2002. un 2003.gadā tika novērota Latvijas organisko ķīmikāliju kvalitātes konkurētspēja (2.52.att.). 2004., 2005., 2006 un 2008.gadā tirgus daļa tika palielināta uz vienas vienības vērtības pazemināšanas rēķina. 2007.gadā tirgus daļa tika zaudēta uz vienas vienības vērtība palielināšanas rēķina, bet 2001.gadā tirgus daļa tika zaudēta uz vienas vienības vērtības pazemināšanas rēķina.

Papildus autos ir iekļāvis informāciju par organisko ķīmikāliju eksporta un importa no ES-15 valstīm vienas vienības vērtībām (2.53.att.).

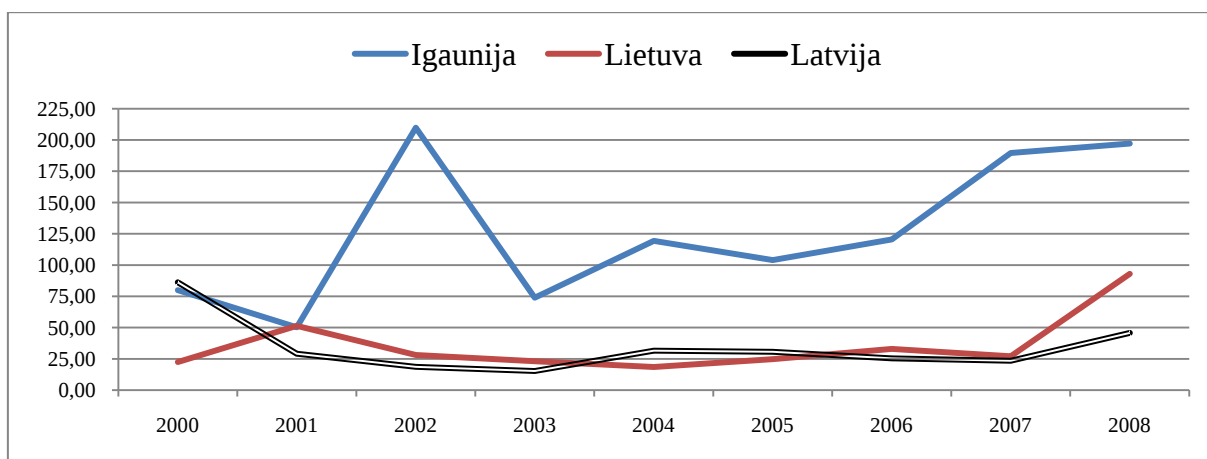


2.53.att. Latvijas organisko ķīmikāliju tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

2.53.attēlā ir vērojama gan pozitīvi, gan negatīvi vērtējama informācija. Pozitīvi vērtējams ir tas, ka eksporta vienas vienības vērtība no 2000. līdz 2008.gadam bija lielāka, nekā importa vienas vienības vērtība. Savukārt, ļoti negatīvi ir vērtējams fakts, ka Latvijas organisko ķīmikāliju eksporta vienas vienības vērtība no 2000.gada līdz 2008.gadam ir samazinājusies no 5122,96 EUR/100 kg līdz 301,96 EUR/100 kg, un gandrīz noslīdējusi līdz importa vienas vienības vērtībai, kas 2008.gadā bija 214,89 EUR/100 kg.

Tagad apskatīsim otras ķīmijas apakšnozares – **neorganisko ķīmikāliju** tirdzniecību ar ES-15 valstīm.

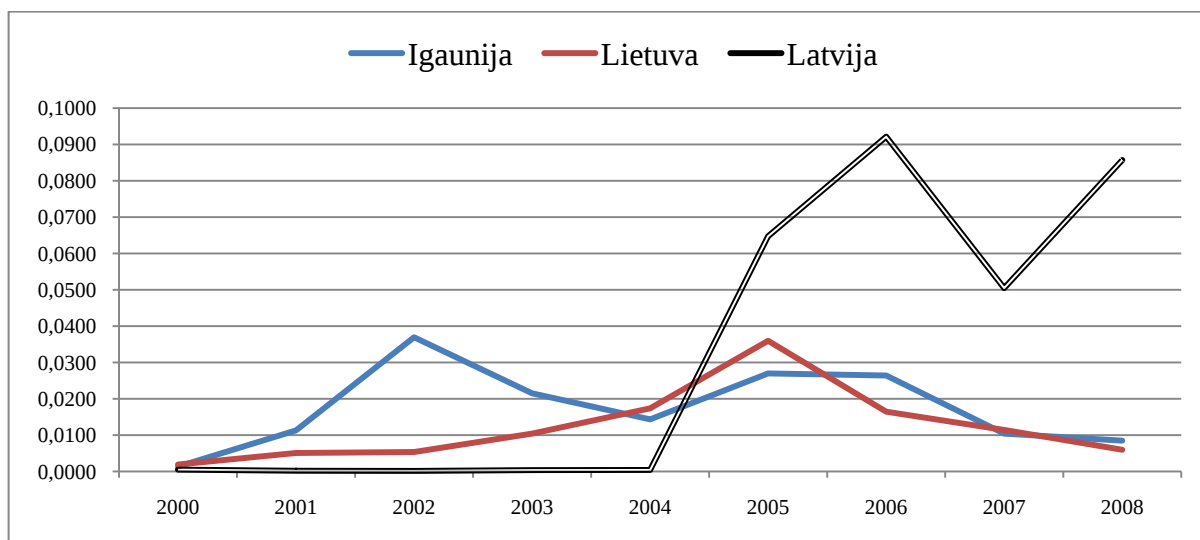
Baltijas valstu neorganisko ķīmikāliju eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība ir atspoguļota 2.54.attēlā.



2.54.att. Baltijas valstu neorganisko ķīmikāliju eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

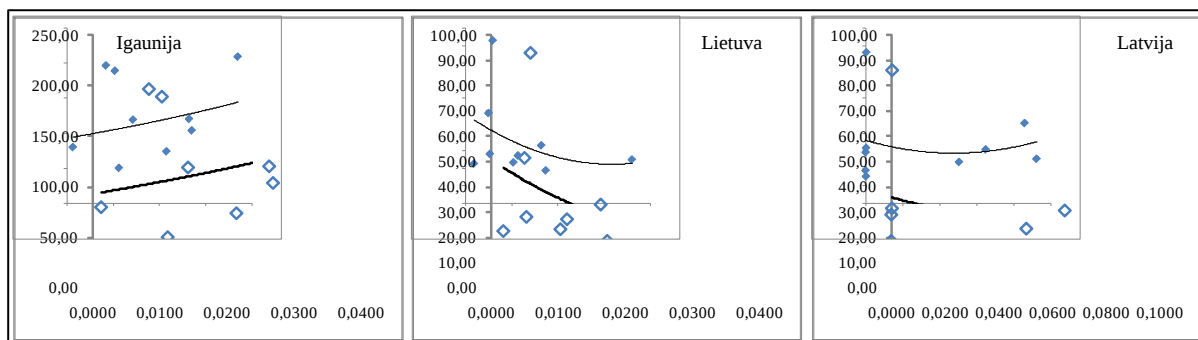
Kā redzams 2.54.attēlā, tad Igaunijai ir vislielākā neorganisko ķīmikāliju eksporta vienas vienības vērtība, kas 2008.gadā bija 197,17 EUR/100 kg. Latvijai un Lietuvai eksporta vienas vienības vērtības no 2001. līdz 2007.gadam bija diezgan līdzīgas, savukārt 2008.gadā Lietuva uzrādīja lielāku vērtības pieaugumu, nekā Latvija un 2008.gads noslēdzās ar rezultātiem, attiecīgi, Lietuvai $VVV_{\text{eksportam}} = 92,99$ EUR/100 kg un Latvijai $VVV_{\text{eksportam}} = 45,77$ EUR/100 kg.

Apskatot Baltijas valstu neorganisko ķīmikāliju eksporta tirgus daļas uz ES-15 valstīm, varam redzēt, ka Latvijai sākot ar 2004.gadu izdevās strauji palielināt tirgus daļu, salīdzinot ar Lietuvu un Igauniju, kuru daļas kopš 2005.gada samazinājās (2.55.att.).



2.55.att. Baltijas valstu neorganisko ķīmikāliju eksporta tirgus daļa uz ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), procentos [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Autors pārbaudīja sakarību starp tikko apskatītajiem datiem par eksporta vienas vienības vērtību un tirgus daļām ES-15 valstu tirgū un rezultāti ir redzami 2.56.attēlā.

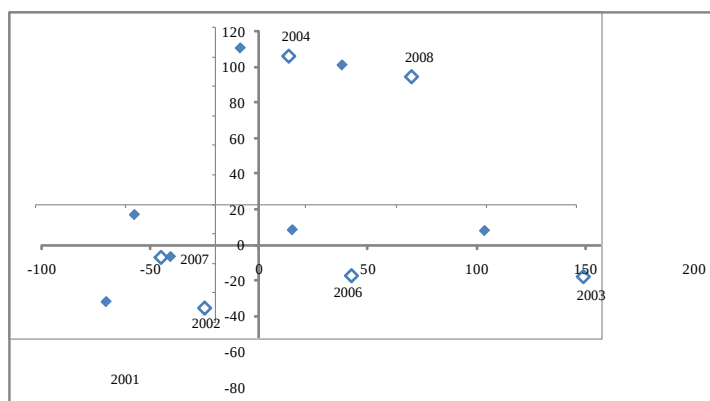


2.56.att. Korelācija starp Baltijas valstu neorganisko ķīmikāliju eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu ES-15 valstīs (%), dati pa gadiem (2000.-2008.gads)

[Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.56.attēlā, tad nevienai no Baltijas valstīm nepastāv statistiski nozīmīga sakarība starp neorganisko ķīmikāliju eksporta vienas vienības vērtību un tirgus daļu ES-15 valstīs.

Papildus noskaidrosim kādi konkurences veidi tika novēroti neorganisko ķīmikāliju eksportā uz ES-15 valstīm (2.57.att.).



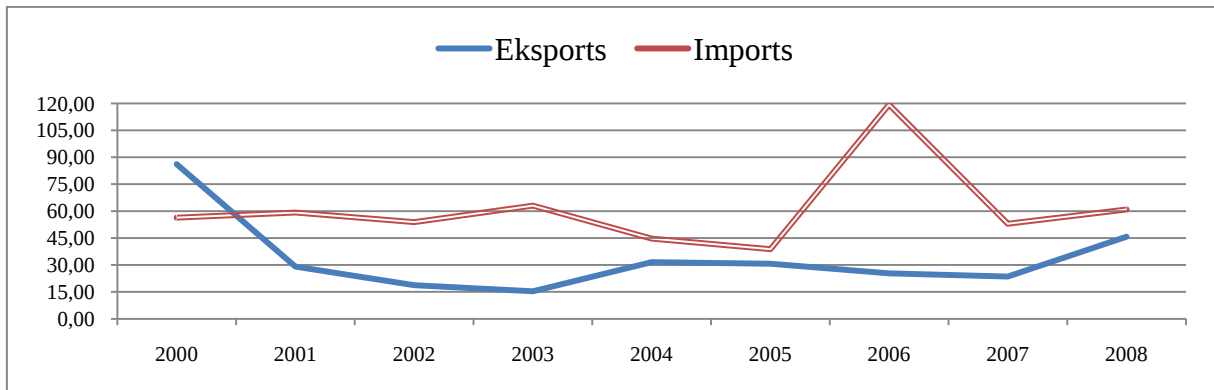
2.57.att. Latvijas neorganisko ķīmikāliju eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtības izmaiņas (% , vertikālā ass) un tirgus daļas izmaiņas (% , horizontālā ass) (2000.-2008.gads)

[Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.57.attēlā, tad Latvijas neorganisko ķīmikāliju eksporta uz ES-15 valstīm kvalitātes konkurētspēja tika novērota 2004. un 2008.gadā, kad vienas vienības vērtības pieaugums nodrošināja tirgus daļas palielināšanu. 2003. un 2006.gadā tika iegūta tirgus daļa, ko nodrošināja vienas vienības vērtības samazināšana un 2005.gadā tika samazināta vienas vienības vērtība, taču ļoti ievērojami palielināta tirgus daļa (tāpēc dati par 2005.gadu nav

atspoguļoti 2.57.attēlā). Diemžēl ir konstatēta arī tirgus zaudēšana arī pie vienas vienības vērtības samazināšanas – 2001., 2002. un 2007.gadā.

Papildus autos ir iekļāvis informāciju par neorganisko ķīmikāliju eksporta un importa no ES-15 valstīm vienas vienības vērtībām (2.58.att.).



2.58.att. Latvijas neorganisko ķīmikāliju tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 2.58.attēlā, tad tikai 2000.gadā Latvijas neorganisko ķīmikāliju eksporta vienas vienības vērtība bija augstāka par importu, taču turpmākajos gados līdz 2008.gadam, importa vienas vienības vērtība bija lielāka par eksporta vērtību. 2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 45,77$ EUR/100 kg, bet $VVV_{\text{importam}} = 60,89$ EUR/100 kg. Autors uzskata, ka neorganiskajām ķīmikālijām, veicot attiecīgos pasākumus, ir iespējams paaugstināt vienas vienības vērtību un pārspēt importa vienas vienības vērtību.

Šajā nodaļā apskatītie jautājumi un izdarītie galvenie secinājumi:

1. Latvijā kvalitātes nodrošināšanas sistēmu regulē likums „Par atbilstības novērtēšanu”, *Standartizācijas likums* un likums „Par mērījumu vienotību”, kā arī no minētajiem noteikumiem izrietošie Ministru kabineta noteikumi. Diemžēl no valsts puses netiek veiktas pietiekamas aktivitātes brīvprātīgo kvalitātes vadības sistēmu un citu kvalitātes instrumentu ieviešanai Latvijas uzņēmumos veicināšana (valstiskā līmenī nav ieviestas kvalitātes nodrošināšanas programmas vai stratēģijas).
2. Latvijas Kvalitātes asociācijas aktivitātes nav pietiekami efektīvas, lai „kvalitātes kustībā” pēc iespējas vairāk tiktu Latvijas uzņēmēji.
3. ISO standartu izplatība pasaulē ir ļoti liela un ar katru gadu palielinās, gan sertificēto uzņēmumu skaita ziņā, gan valstu skaita ziņā, kurās šie uzņēmumi ir sertificēti.
4. 2007.gads Latvijā iezīmējās ar strauju kritumu ISO 9001 sertificētu uzņēmumu skaita ziņā, kura laikā valstī bija vairs tikai 342 sertificēti uzņēmumi atbilstoši ISO 9001

standarta prasībām (-45% salīdzinot ar 2006.gadu), kas absolūtā izteiksmē ir samazinājums par 283 sertificētiem uzņēmumiem. Autors ļoti kritiski vērtē notikušo sertificēto uzņēmumu skaita samazinājumu, jo saskata ļoti būtisku problēmu – nepietiekami veiksmīgi ieviestas kvalitātes vadības sistēmas, kas nodrošinātu ilgtspējīgu uzņēmējdarbību.

5. Latvijai kopš 2000.gada nav bijusi pozitīva tirdzniecības balance. Lielākā starpība starp eksporta un importa vērtībām tika sasniegta 2007.gada jūlijā (-537,9 milj. EUR). 2009.gada oktobrī šī starpība veidoja jau tikai -40,9 milj. eiro un šāda starpība pēdējo reizi bija 2004.gadā. Autors uzskata, ka pašlaik ir ļoti labvēlīga situācija, lai veicinot eksporta apjomus, tiktu pēc iespējas mazināta negatīvā tirdzniecības balance, t.i. pozitīvu tirdzniecības bilanci nodrošināt ne tikai uz sarūkošā importa rēķina.
6. Lielākais īpatsvars 2008.gadā Latvijas eksportā pēc vērtības bija kokam un koka izstrādājumiem (22,5%), tad seko parastie metāli un to izstrādājumi (14,6%), lauksaimniecības un pārtikas preces (14,4%), mehānismi un ierīces (11%), ķīmiskās rūpniecības un tās starpnozaru produkcija (7,4%), satiksmes līdzekļi (7%), tekstilmateriāli un tekstilizstrādājumi (6,7%), akmens, ģipša, cementa, stikla un keramikas izstrādājumi (1,9%), papīra masa no koksnes; papīrs un kartons (1,7%) un pārējās preces sastādīja 12,4% no kopējā eksporta.
7. Lietuvai un Igaunijai kopumā eksporta vienas vienības vērtība ir augstāka, nekā Latvijas eksportētajiem izstrādājumiem, tātad, pēc 1.nodaļā minētās K.Aigingera kvalitātes definīcijas, Lietuvā un Igaunijā ražoto izstrādājumu kvalitāte ir augstā un ES-15 valstu pircēji ir gatavi par tām maksāt vairāk. Latvijas eksportējamo izstrādājumu vienas vienības vērtība vidēji ir divas reizes zemāka nekā Lietuvai un Igaunijai, izņemot laika periodu no 2005.gada novembra līdz 2008.gada janvārim, kad Latvijas eksporta vienas vienības vērtība strauji pieauga un gandrīz sasniedza Lietuvas un Igaunijas līmeni (virs 50 EUR/100 kg).
8. Par spīti tam, ka nepastāv korelācija starp eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu (%), informācija pa atsevišķiem gadiem tomēr atspoguļo konkurences veidu. Latvijas eksports ir uzrādījis kvalitātes konkurētspēju ES-15 valstīs 2001., 2004., 2005. un 2007.gadā, kad palielinoties vienas vienības vērtībai, pieauga arī tirgus daļa, tātad šajos gados Latvijas eksports veiksmīgi konkurēja ar savu izstrādājumu kvalitāti. Ar zemākām izmaksām tika nodrošināta tirgus daļas palielināšana 2002. un 2003.gadā. Savukārt, tirgus daļas tika zaudētas 2006.gadā ar vienas vienības vērtības pieaugumu un 2008.gadā ar vienas vienības vērtības kritumu.

9. Latvijas eksporta vienas vienības vērtība krietni atpaliek no importēto izstrādājumu vienas vienības vērtības. Tā 2009.gada aprīlī Latvijas eksportējamo izstrādājumu vienas vienības vērtība bija 27,28 EUR/100 kg, bet importējamo izstrādājumu vienas vienības vērtība bija 217,09 EUR/100 kg. Tā ir ievērojama atšķirība, kas liek pievērsties jautājumam par nepieciešamajiem pasākumiem, lai Latvijas eksportējamie izstrādājumi būt ar augstāku pievienoto vērtību un augstāku kvalitāti.
10. Konstatēts, ka nepastāv korelācija starp lauksaimniecības un pārtikas izstrādājumu eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu (%), informācija pa atsevišķiem gadiem tomēr atspoguļo konkurences veidu visām četrām produktu grupām. Gaļas izstrādājumu tirgus analīze parāda to, ka laika posmā no 2000. līdz 2008.gadam netika novērota kvalitātes konkurētspēja ES-15 valstu tirgū, tātad Latvijas ražotājiem neizdevās palielināt vienas vienības vērtību un tirgus daļu vienlaicīgi. Zivju un vēžveidīgo tirgū valdīja pozitīvāka informācija – 2001., 2006. un 2008.gadā Latvijas ražotājiem ES-15 valstu tirgū izdevās palielināt gan vienas vienības vērtību (kvalitāti), gan tirgus apjomus, tātad šajos gados tika novērota kvalitātes konkurētspēja. Piena, putnu olu un medus tirgū arī bija fiksēti kvalitātes konkurētspējas gadi – 2001., 2003., 2004. un 2005.gads, savukārt dārzeņu tirgū tika novērots tikai viens gads, kad tika novērota kvalitātes konkurētspēja – 2003.gads.
11. ES-15 valstu koksnes tirgū Latvija uzrādīja kvalitātes konkurētspēju 2000., 2001. un 2007.gadā, kad izdevās palielināt gan vienas vienības vērtību, gan tirgus daļu. Koksnes importa vienas vienības vērtība krietni pārspēj eksporta vienas vienības vērtību, neskatoties uz to, ka Latvija koksni eksportē vairāk, nekā to importē no ES-15 valstīm. Tātad Latvija eksportē koksni uz ES-15 valstīm ar zemu vienas vienības vērtību (zemu kvalitāti, zemu pievienoto vērtību), bet importē koksni no ES-15 valstīm ar krietni vien lielāku vienas vienības vērtību (augsta kvalitāte, augsta pievienotā vērtība). Tā, piemēram, Latvija augstāko eksporta vienas vienības vērtību sasniedza 2007.gada augustā, kad $VVV_{\text{eksportam}} = 54,60$ EUR/100 kg, savukārt augstākā importa vienas vienības vērtība tika sasniegta 2006.gada septembrī, kad $VVV_{\text{importam}} = 1627,34$ EUR/100 kg.
12. Latvijas metāla un tā izstrādājumu eksports uz ES-15 valstīm uzrādīja kvalitātes konkurētspēju 2001., 2002., 2004. un 2008.gadā, kad Latvijas eksporta vienas vienības vērtība pieauga un tika palielināta arī tirgus daļa, tātad tika paaugstināta kvalitāte un pircēji bija gatavi par to maksāt vairāk. Vienas vienības vērtības paaugstināšanas rezultātā tirgus daļa tika zaudēta 2006. un 2007.gadā, savukārt vienas vienības vērtības pazemināšanas rezultātā tirgus daļa tika iegūta 2003. un 2005.gadā. Jāatzīmē fakts, ka

Latvijas metāla un tā izstrādājumu nozarē laika posmā no 2000. līdz 2008. gadam nav fiksēta situācija, kad tiktu pazemināta vienas vienības vērtība un vienlaicīgi kristos tirgus daļa – tas liecina par Latvijas eksporta pietiekami augsto konkurētspēju ES-15 valstu tirgū.

13. Latvijas farmaceitisko izstrādājumu eksports uz ES-15 valstīm uzrādīja kvalitātes konkurētspēju 2005., 2007. un 2008.gadā, kad vienas vienības vērtības pieaugums noteica arī tirgus daļas pieaugumu, tātad izstrādājumu kvalitāte palielinājās un ES-15 valstu pircēji bija gatavi maksāt vairāk par augstākas kvalitātes izstrādājumiem. Ļoti pozitīvi ir vērtējams, tas, ka kvalitātes konkurētspēja tik uzrādītā pēdējos divos gados, tātad ir potenciāla iespēja labu sniegumu uzrādīt arī 2009.gadā, taču tas būs atkarīgs no ES-15 ekonomiskās attīstības un pircēju uzvedības eksporta tirgū.
14. Latvijā tikai 2002. un 2003.gadā tika novērota organisko ķīmikāliju kvalitātes konkurētspēja. Pozitīvi vērtējams ir tas, ka eksporta vienas vienības vērtība no 2000. līdz 2008.gadam bija lielāka, nekā importa vienas vienības vērtība. Savukārt, ļoti negatīvi ir vērtējams fakts, ka Latvijas organisko ķīmikāliju eksporta vienas vienības vērtība no 2000.gada līdz 2008.gadam ir samazinājusies no 5122,96 EUR/100 kg līdz 301,96 EUR/100 kg, un gandrīz noslīdējusi līdz importa vienas vienības vērtībai, kas 2008.gadā bija 214,89 EUR/100 kg.
15. Latvijas neorganisko ķīmikāliju eksporta uz ES-15 valstīm kvalitātes konkurētspēja tika novērota 2004. un 2008.gadā, kad vienas vienības vērtības pieaugums nodrošināja tirgus daļas palielināšanu. 2000.gadā Latvijas neorganisko ķīmikāliju eksporta vienas vienības vērtība bija augstā par importu, taču turpmākajos gados līdz 2008.gadam, importa vienas vienības vērtība bija lielāka par eksporta vērtību. 2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 45,77$ EUR/100 kg, bet $VVV_{\text{importam}} = 60,89$ EUR/100 kg. Autors uzskata, ka neorganiskajām ķīmikālijām, veicot attiecīgos pasākumus, ir iespējams paaugstināt vienas vienības vērtību un pārspēt importa vienas vienība vērtību.

3. LATVIJAS TAUTSAIMNIECĪBAS NOZARU KVALITĀTES KONKURĒTSPĒJU VEICONOŠIE PASĀKUMI

Šī nodaļa ir veltīta priekšlikumu izstrādei Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspējas veicināšanai. **Pirmajā apakšnodaļā** autors sagatavos priekšlikumus kvalitātes nodrošināšanas pasākumu kompleksam, lai celtu Latvijas tautsaimniecības galveno nozaru eksporta kvalitātes konkurētspēju. **Otrajā apakšnodaļā** autors noteiks un izvērtēs potenciālās Latvijas tautsaimniecības nozares ar augstu eksporta kvalitātes konkurētspēju, kas varētu kļūt par prioritārām Latvijas tautsaimniecības nozarēm.

3.1. Veicamie pasākumi tautsaimniecības nozaru eksporta kvalitātes konkurētspējas veicināšanai

Kvalitāte stratēģiski ir ļoti būtiska dimensija un tā ir viena no galvenajiem konkurētspēju noteicošajiem faktoriem. Lai to apliecinātu, Amerikas Vadības asociācija 2001.gadā veica vērienīgu Ziemeļamerikas, Rietumeiropas un Japānas vadītāju aptauju. Vairāk nekā trīs ceturtdaļas respondentu norādīja, ka nepārtraukta izstrādājumu un pakalpojumu kvalitātes pilnveidošana un pircēju vēlmju apmierināšana ir noteicošais konkurētspējas faktors [88,419]. Šis faktors savu nozīmīgumu ir parādījis vēsturiski (aprakstīts disertācijas 1.nodaļā) un aizvien ieņem nozīmīgu lomu konkurētspējas noteikšanā.

Kvalitātes nozīmīgumu Latvijas uzņēmumos konkurētspējas veicināšanai apliecināja arī autora veiktās kvalitātes ekspertu aptaujas 2004. un 2009.gadā [134.1;135.1].

2009.gadā veiktā pētījuma mērķis (aptaujas anketa 1.pielikumā) bija noskaidrot Latvijas vadošo kvalitātes ekspertu (2.pielikums) viedokli par problēmām, kas pašlaik kavē uzņēmēju iesaistīšanos „kvalitātes kustībā”, kā arī nepieciešamajām darbībām Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspējas veicināšanai. Tas, ka šādas darbības ir nepieciešamas uzrādīja disertācijas 2.nodaļā autora veiktie aprēķini par dažādu Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju ES-15 valstu tirgū.

Ekspertu aptaujas rezultātus autors izvērtēs kopā ar savu izstrādāto Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju veicinošo pasākumu sistēmu (3.1.att.).

Autors Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju veicinošo pasākumu sistēmā ir iekļāvis trīs galvenos kvalitātes konkurētspēju veicinošos faktoros – „kvalitātes kustību”, eksporta tirgus (šis faktors šajā darbā tuvāk nav aplūkots un tiks apskatīts tādā apjomā, kas nepieciešams sistēmas pamatojumam), kā arī arodizglītību un inženierzinātnes (šis faktors šajā darbā tuvāk nav aplūkots un tiks apskatīts tādā apjomā, kas nepieciešams sistēmas pamatojumam). Vispirms autors analizēs visplašāk apskatīto faktoru šajā darbā – „kvalitātes kustība”.

„Kvalitātes kustības” faktoram tiek piedāvāti četri apakšfaktori [Sastādījis autors]:

1. Uzņēmēju zināšanas par kvalitāti.
2. Līderība.
3. Augstākā izglītība.
4. Mediji.

Katram no šiem apakšfaktoriem autors ir sagatavojis nepieciešamās veicamās darbības, lai veicinātu kopējo Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju.

Vispirms apskatīsim **uzņēmēju zināšanu par kvalitāti** apakšfaktoru (3.1.att.). Lai veicinātu Latvijas uzņēmēju zināšanas par kvalitātes nodrošināšanu, vadīšanu un tās ekonomisko nozīmīgumu, autors piedāvā sešus galvenos veicamos pasākumus:

- 1) **Samazināta dalības maksa apmācību kursiem ar vietējiem un ārvalstu ekspertiem.** Ar valsts atbalstu caur Latvijas Kvalitātes asociāciju (LKA) varētu samazināt dažādu kursu un apmācības semināru dalības maksas, lai tas veicinātu jaunu uzņēmēju iesaistīšanos LKA organizētajos pasākumos. Samazināta dalības maksa nodrošinās lielāku interesi arī no MVU puses. LKA rīkotajiem apmācību semināriem ir jābūt ar daudz praktiskāku ievirzi, jo pašlaik tie nereti ir informatīvi semināri, kuros uzstājas konsultāciju uzņēmumu pārstāvji ar sava uzņēmuma piedāvāto konsultāciju klāstu. LKA vajadzētu vairāk piesaistīt labākos vietējos un ārvalstu kvalitātes ekspertus, kas varētu vadīt praktiskas ievirzes apmācības seminārus uzņēmējiem, attiecīgi sastādot apmācību programmu, kas nodrošinātu aizvien jaunu uzņēmēju iesaistīšanos brīvprātīgajā „kvalitātes kustībā”.
- 2) **Samazināta dalības maksa ikgadējai kvalitātes jautājumiem veltītajai konferencei.** Autors uzskata, ka dalības maksa MVU ir pārāk liela, kas nemotivē īpaši mazos uzņēmējus iesaistīties LKA rīkotajās konferencēs, lai iegūtu jaunāko informāciju par aktuālajiem jautājumiem kvalitātes

nodrošināšanas un vadības jomā, ko šis uzņēmējs varētu piemērot savā komercdarbības praksē un veicinātu savu konkurētspēju.

Pēc autora domām, dalības maksas samazināšanas piesaistīs jaunus uzņēmējus, kuriem varētu interesēt kvalitātes nodrošināšanas un vadības jautājumu. Nodrošinot pietiekami plašu informāciju, organizatoriem ilgtermiņā kopējiem ieņēmumiem nevajadzētu kristies, ņemot vērā to, ka tiks piesaistīti jauni dalībnieki.

- 3) **Samazināta dalības maksa Latvijas Kvalitātes balvas izcīņā.** Pašlaik šī maksa ir noteikta Ls 450 lielajiem un publiskā sektora uzņēmumiem, Ls 250 – mazajiem un vidējiem uzņēmumiem [46]. Autors piedāvā ne tikai samazināt dalības maksu, bet arī izmantot komersantu iedalījumu saskaņā ar Eiropas Komisijas 2003.gada 6.maija Rekomendāciju 2003/361/EK par mikro, mazo un vidējo uzņēmumu definīciju (3.1.tabula).

3.1.tabula

Potenciālās dalības maksas ikgadējā LKA rīkotajā kvalitātes jautājumiem
veltītajā konferencē [Sastādījis autors]

	Darbinieku skaits	Apgrozījums, milj. EUR	Bilance, milj. EUR	Dalības maksa, LVL
Mikro (sīks)	<10	≤ 2	≤ 2	25
Mazs	<50	≤ 10	≤ 10	50
Vidējs	<250	≤ 50	≤ 43	150
Liels	>250	-	-	400

Šāda pieeja veicinātu dalībnieku skaitu balvas izcīņā, kā arī dotu pievienoto vērtību balvas izcīņas dalībniekiem, jo tos vērtētu kompetenti kvalitātes eksperti atbilstoši EKVF Biznesa Izcilības modelim.

- 4) **Samazināta dažādu standartu cena.** Autors piedāvā samazināt cenu populārākajiem standartiem, piemēram, ISO 9001:2008 (54,15 LVL) un ISO 14001:2005 (31,07 LVL). Autors jau pieskārās pārlietu lielās komercializācijas jautājuma 1.nodaļas 1.2.apakšnodaļā, tāpēc vēlreiz uzsver, ka standartiem ir jābūt uzņēmējiem pieejamākiem, īpaši MVU. Valsts caur SIA „Standartizācijas, akreditācijas un metroloģijas centru” varētu atbalstīt standartu cenu samazināšanu, piemēram, uz pusi (ISO 9001 standartam – 25 LVL, ISO 14001 standartam – 15 LVL). Šāda cena veicinās uzņēmēju interesi par kvalitātes nodrošināšanas jautājumiem, jo cena būs pieejamāka. Turklāt,

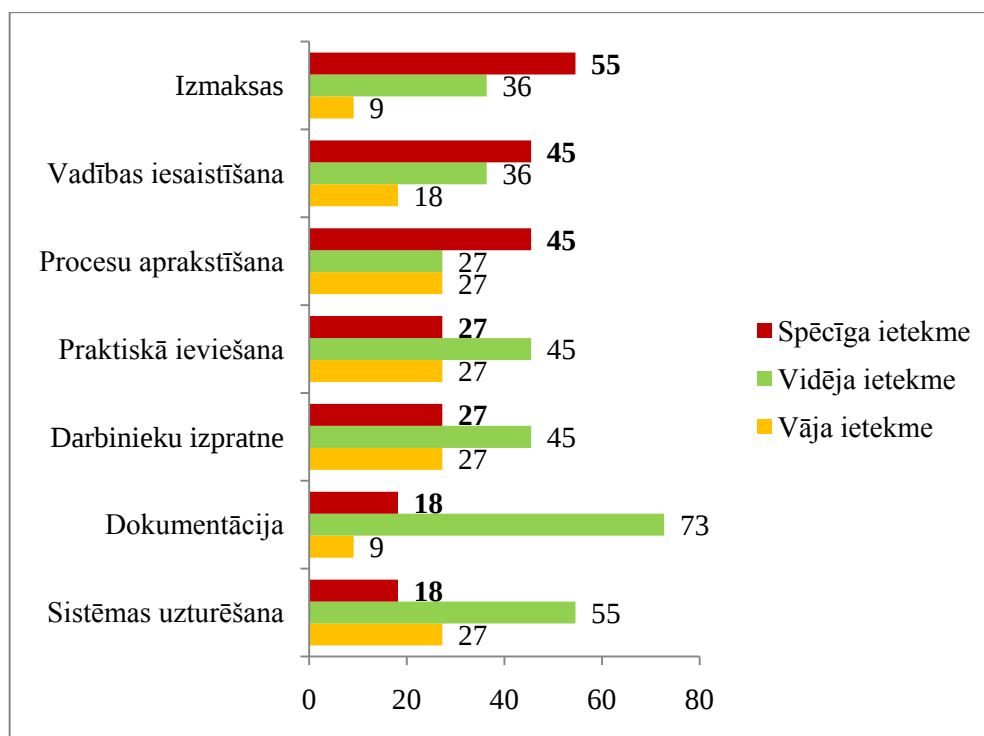
valsts palīdzēs uzņēmējam spert pirmo soli „kvalitātes kustībā” un uzņēmējs, pēc iepazīšanās ar standartu, turpmāk varēs izvērtēt vai sistēmu ieviest pašu spēkiem vai pieaicināt konsultantus no privātā sektora (tirgū ir pieejams diezgan liels konsultāciju un sertificētāju uzņēmumu loks).

- 5) **Uzņēmēju pieredzes apmaiņas programma Latvijā un ārvalstīs.** Šīs aktivitātes veikšanu vajadzētu uzticēt LKA, kas sevī pulcē biedrus (uzņēmumus). Šādas pieredzes apmaiņas vizītes uzņēmumos varētu notikt starp LKA biedriem, kas veicinātu jaunu biedru iesaistīšanos un pieredzes gūšanā no citiem biedriem kvalitātes nodrošināšanas jautājumos. Šādu pieredzes apmaiņu varētu izvērst ārpus Latvijas ar uzņēmumu apmeklējumiem ārvalstīs, gūstot pieredzi no citām valstīm. LKA varētu organizēt atsevišķu nozaru pārstāvju grupu vizītes uz ārvalstu uzņēmumiem. Šādā veidā labā ražošanas un vadības prakse izplatītos starp LKA biedriem un tas veicinātu kopējo LKA biedru kvalitātes konkurētspēju.
- 6) **Atbalsts kvalitātes nodrošināšanas un vadības sistēmu praktiskajā ieviešanā.** Šādu atbalstu varētu sniegt ar LKA starpniecību. Šajā atbalsta mehānismā LKA varētu palīdzēt uzņēmumam uzsākt kvalitātes vadības sistēmas ieviešanu, izskaidrojot ieviešanas procesu un nepieciešamās veicamās darbības. Šajā atbalsta mehānismā vajadzētu paredzēt tikai pašu sistēmas izveides sākumu – papildus informāciju un nepieciešamās darbības, lai sagatavotos sistēmas ieviešanai un sistēmu ieviešanas konsultēšanu atstājot privātajam sektoram.

Autora veiktajā ekspertu aptaujā piedalījās 11 kvalitātes eksperti, kas sniedza savu vērtējumu par pašreiz esošajām problēmām, kā arī vērtēja autora piedāvātos risinājumus (1. un 2.pielikums).

Faktori, kas kavē kvalitātes vadības sistēmu ieviešanu Latvijas uzņēmumos ekspertu vērtējumā ir redzami 3.2.attēlā.

Kā redzams 3.2.attēlā, tad pēc ekspertu vērtējuma būtiskākais kavējošais faktors kvalitātes vadības sistēmu ieviešanai Latvijas uzņēmumos tiek minētas **izmaksas** (55% ekspertu norādīja, ka šim faktoram ir spēcīga ietekme).



3.2.att. Faktori, kas kavē kvalitātes vadības sistēmu ieviešanu Latvijas uzņēmumos
(% no respondentiem) [135.1]

Te jāmin, piemēram, somu kvalitātes eksperts M. Sc. Juhani Anttila (darbojas ISO 176. tehniskajā komitejā, Starptautiskās Kvalitātes akadēmijas loceklis), kas 11. starptautiskajā Latvijas Kvalitātes asociācijas rīkotajā vadības konferencē Rīgā, 2007. gada 22. novembrī kritizēja pastāvošo sistēmu Eiropā kopumā, kas saistīta ar pārlietu lielo komercializācijas pakāpi kvalitātes nodrošināšanas jomā ar ko ir jāsakaras uzņēmējiem. Taču pirms šī sistēma Eiropā tiek mainīta, uzņēmējiem droši vien kvalitātes vadības sistēmas izmaksas ir „jāsedsz” ar ieguvumiem, ko šis instruments spēj sniegt uzņēmuma vadībai.

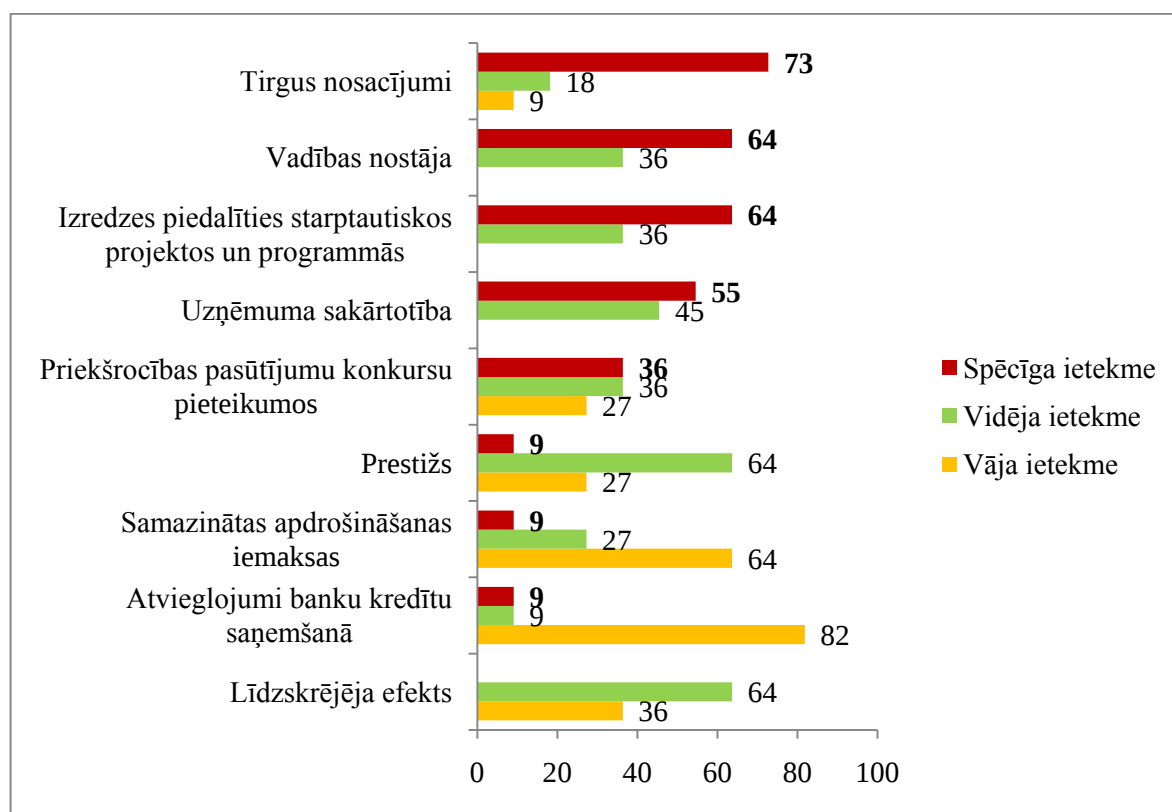
Nākošais būtiskākais faktors ekspertu vērtējumā tiek minēta **vadības iesaistīšana** jeb problēmas ar augstākās vadības iesaistīšanu kvalitātes vadības jautājumos uzņēmumā (45%). Daudzi eksperti savos komentāros minēja to kā ļoti būtisku problēmu, kas nosaka vai ieviestā kvalitātes vadības sistēma uzņēmumā ir ieviesta efektīvi, lai palīdzētu uzņēmuma darbā vai arī ieviesta formāli, lai gūtu tikai dažādus ārējos labumus. Protams, labākais variants ir tad, ja pati uzņēmuma augstākā vadība ir iniciatore sistēmas izveidi un pati aktīvi iesaistīta sistēmas izveidošanā un uzturēšanā. Līdz ar to šeit varētu būt runa par uzņēmumu vadītāju izglītošanu kvalitātes vadības jautājumos.

Papildus pie vadības jautājuma var minēt arī **darbinieku izpratni** un iesaistīšanos kvalitātes vadības sistēmas ieviešanā un uzturēšanā (27%). Tas, protams, ir ļoti būtisks faktors, līdz ar to ir ārkārtīgi svarīgi vai augstākā vadība pati ir iesaistījusies kvalitātes vadības

sistēmas veidošanā un uzturēšanā, līdz ar to motivējot padotos, kā arī svarīgs faktors ir darbinieku izpratne par nepieciešamību, tātad ir ļoti būtiski kā augstākā vadība (arī kvalitātes vadītājs) izskaidro saviem darbiniekiem kvalitātes vadības sistēmas būtību un praktisko nozīmi.

Nākošie tiks apskatīti četri faktori, kas savstarpēji ir cieši saistīti – **procesu aprakstīšana** (45%), **praktiskā ieviešana** (27%), **dokumentācija** (18%) un **sistēmas uzturēšana** (18%). Šie arī ļoti būtiski faktori jebkuras kvalitātes vadības sistēmas pastāvēšanai, tāpēc dažādas praktiskās apmācības un pieredzes apmaiņa starp uzņēmumiem būtu galvenie instrumenti šo kavējošo faktoru ietekmes mazināšanai.

Faktori, kas veicina kvalitātes vadības sistēmu ieviešanu Latvijas uzņēmumos ekspertu vērtējumā ir redzami 3.3.attēlā.



3.3.att. Faktori, kas veicina kvalitātes vadības sistēmu ieviešanu Latvijas uzņēmumos (% no respondentiem) [135.1]

Kā redzams 3.3.attēlā, tad pēc ekspertu vērtējuma būtiskākais veicinošais faktors kvalitātes vadības sistēmu ieviešanai Latvijas uzņēmumos tiek minēts **tirgus nosacījumi** (73% ekspertu norādīja, ka šim faktoram ir spēcīga ietekme). Šim faktoram ir ļoti būtiska ietekme. Lai gan kvalitātes vadības sistēmas ieviešana ir brīvprātīga, tomēr bieži vien sadarbības partneri (pasūtītāji) pieprasa kvalitātes sistēmas esamību konkrētajā uzņēmumā, lai

gūtu pārliecību par uzņēmuma spējām nodrošināt nepieciešamo kvalitātes līmeni, kā arī darboties ilgtermiņā.

Kā nākošie faktori tiks apskatīti **vadības nostāja** (64%) un **uzņēmuma sakārtotība** (55%). Interessants ir fakts, ka eksperti uzņēmumu vadību minēja arī kā vienu no būtiskākajiem kvalitātes vadības sistēmu ieviešanas kavējošajiem faktoriem (1.att.). Tādējādi varam noprast, ka vadība bieži vien ir iniciatore kvalitātes vadības sistēmas izveidošanai, lai iegūtu dažādus ārējos labumus, un, ja sistēma nav formāla, tad arī iekšējos labumus – uzņēmuma sakārtotību. Taču pat, ja augstākā vadība ir iniciatore kvalitātes vadības sistēmas izveidošanai, tad ne vienmēr tiek novērota vadības tālāka iesaistīšanās kvalitātes vadības sistēmas uzturēšanā – tāpat tiek nozīmēts kvalitātes vadītājs, kas tālāk nodrošina sistēmas uzturēšanu. Tad, protams, ir ārkārtīgi liela nozīme kvalitātes vadītāja vietai un lomai uzņēmumā, kas var noteikt turpmāko kvalitātes vadības sistēmas likteni.

Kā nākošie tiks apskatīti ārējā finansējuma faktori – **izredzes piedalīties starptautiskos projektos un programmās** (64%), kā arī **priekšrocības pasūtījumu konkursos** (36%). Šie, protams, ir vieni no būtiskākajiem kvalitātes vadības sistēmas ārējiem ieguvumiem. Ekspertu komentāros parādījās viedoklis, ka valsts varētu tieši sekmēt kvalitātes vadības sistēmu ieviešanu Latvijas uzņēmumos, nosakot, ka valsts iepirkumos pretendējošajiem uzņēmumiem jābūt ieviestai kādai no kvalitātes vadības sistēmām. Ja pašlaik valsts iepirkumos dominē zemākās cenas princips (ja specifikācijā nav noteikti papildus kritēriji), tad ieviešos papildus prasību sertificētām kvalitātes vadības sistēmām, netieši tiktu veicināta arī valstij piegādājamā izstrādājuma / pakalpojuma kvalitāte.

Nākošie faktori, kas ieguva līdzīgu ekspertu vērtējumu ir **samazinātas apdrošināšanas iemaksas** (9%) un **atvieglojumi banku kredītu saņemšanā** (9%). Šie ir pietiekami būtiski faktori, lai uzņēmumu vadītāji apsvērtu kādas no kvalitātes vadības sistēmām ieviešanu.

Noslēdzošie kvalitātes vadības sistēmu ieviešanu vecinošie faktori Latvijā ir **prestīžs** (9%) un **līdzskrējēja efekts** (neviens eksperts neminēja kā būtisku faktoru). Ekspertu vērtējumā Latvijā tomēr ir uzņēmēji, kuriem sertificēta kvalitātes vadības sistēma ir prestiža, jo tādējādi apliecina, ka uzņēmums darbojies atbilstoši pasaules labākai uzņēmējdarbības praksei. Līdzskrējēja efektam pašlaik Latvijā ir diezgan maza nozīme, jo kā jau apskatījām iepriekš – kvalitātes sistēmas ieviešana prasa naudas līdzekļus un pietiekami lielas pūles praktiskajā ieviešanā.

Visi aptaujātie eksperti atzina, ka pašlaik Latvijā uzņēmēji nevelta pietiekami daudz uzmanības kvalitātes izmaksām. Kā galvenie faktori pēc to nozīmīguma tika minēti [135.1]:

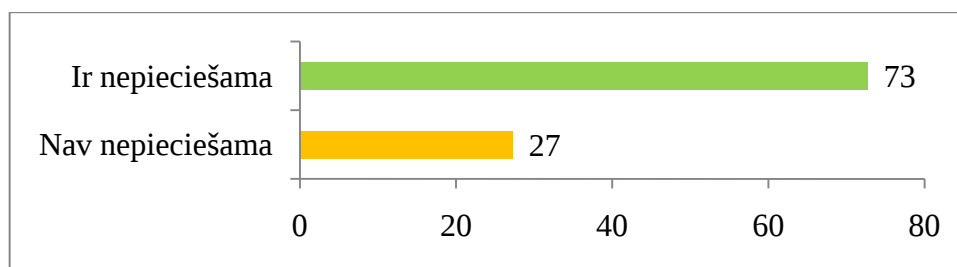
- 1) Nepietiekama uzņēmumu vadītāju informētība par kvalitātes izmaksu nozīmīgumu un kopējo izmaksu optimizācijas potenciālu;
- 2) Kvalitātes izmaksu aprēķināšana no uzņēmumu vadītāju puses tiek uzskatīta par lielu laika un resursu patēriņu (nepietiekama potenciālā atdeve no nepieciešamajām darbībām identificējot un aprēķinot kvalitātes izmaksas);
- 3) Latvijā ir pieejama tikai teorētiskā informācija par kvalitātes izmaksām (nav aprakstīti piemēri par Latvijas uzņēmumiem, kas veic kvalitātes izmaksu analīzi);
- 4) Speciālistu trūkums šādu izmaksu identificēšanai, aprēķināšanai un optimizācijas veikšanai.

Kā redzams, tad ekspertu vērtējumā uzņēmumu vadītāju nepietiekamā informētība ir galvenais faktors, kādēļ netiek pievērsta pietiekama uzmanība kvalitātes izmaksu analīzei. Un tā kā uzņēmumu vadītājiem trūkst informācijas, tad tas izraisa sekas, kas ir minētas otrajā ekspertu biežāk minētajā faktorā – kvalitātes izmaksu aprēķināšana no uzņēmumu vadītāju puses tiek uzskatīta par lielu laika un resursu patēriņu. Kvalitātes izmaksu identificēšana un optimizācija daudziem uzņēmumiem varētu sniegt kopējo izmaksu optimizāciju, kas pašreizējā ekonomiskajā situācijā daudziem uzņēmumiem būtu ārkārtīgi nozīmīga. Līdz ar to, lai veicinātu uzņēmēju aktivitāti šajā jomā, ir nepieciešamas praktiskās apmācības, kā arī piemēri no citiem uzņēmumiem (trešais biežāk minētais faktors ekspertu vērtējumā). Ceturtais minētais faktors bija speciālistu trūkums kvalitātes izmaksu identificēšanai, aprēķināšanai un optimizācijas veikšanai, kas ir pietiekami specifiska joma. Šādu speciālistu trūkums Latvijā ir tieši skaidrojams ar to, ka Latvijā uzņēmumi tam nepievērš pietiekamu uzmanību, līdz ar to šāds pakalpojums pašlaik nav pieprasīts.

Vai Latvijā ir nepieciešama Kvalitātes nodrošināšanas stratēģija (programma), kur būtu noteikta kvalitātes vieta, loma un nozīmīgums tautsaimniecības nozaru konkurētspējas paaugstināšanai? Šajā programmā varētu tik noteiktas dažādas aktivitātes no valsts puses, kuras tā varētu veikt, lai veicinātu uzņēmēju interesi par kvalitātes nodrošināšanas jautājumiem un tādējādi veicinātu Latvijas uzņēmēju kvalitātes konkurētspēju.

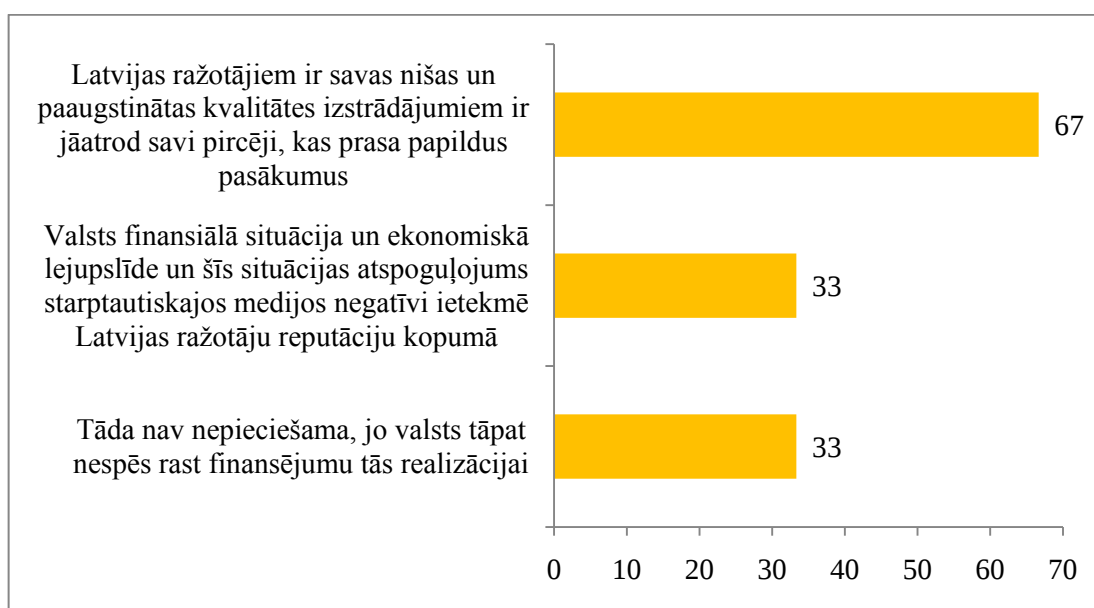
Ekspertu viedoklis par Kvalitātes nodrošināšanas programmas nepieciešamību ir redzams 3.4.attēlā.

Vispirms apskatīsim ekspertu viedokli par to, kādēļ Kvalitātes nodrošināšanas programma nav nepieciešama.



3.4.att. Ekspertu vērtējums par Kvalitātes nodrošināšanas programmas nepieciešamību (% no respondentiem) [135.1]

Galvenie pretargumenti Kvalitātes nodrošināšanas programmas izveidošanai Latvijā ir apkopoti 3.5.attēlā.



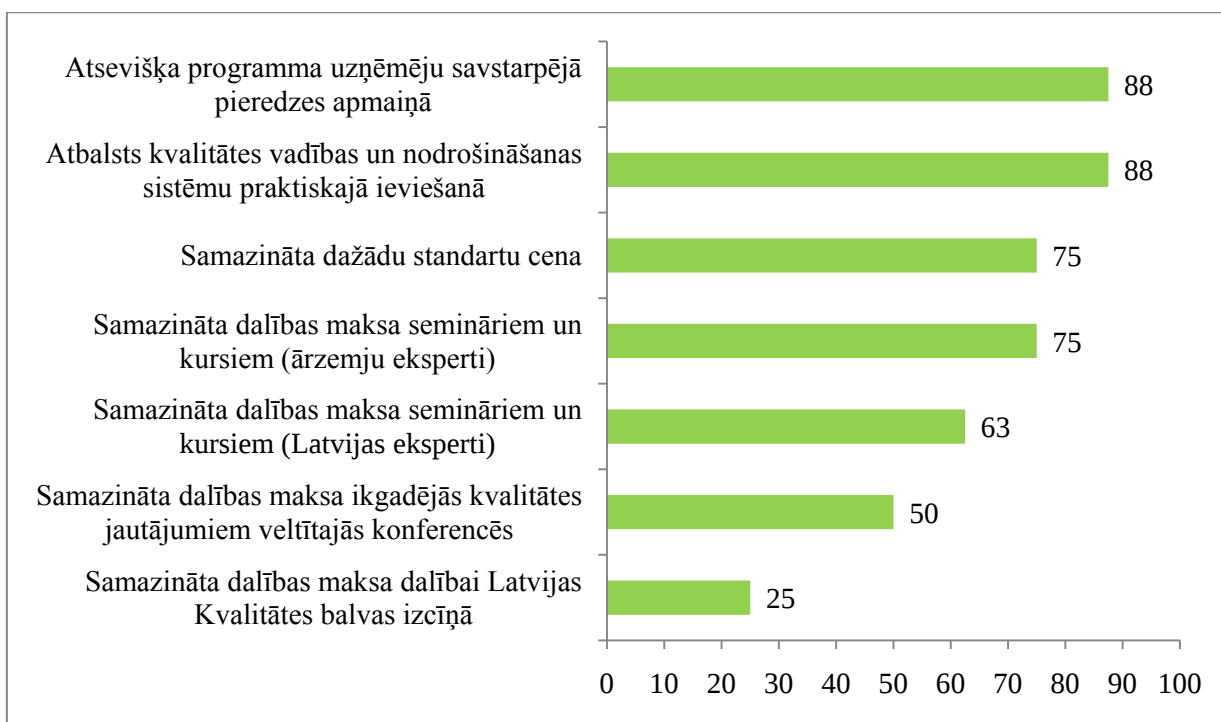
3.5.att. Ekspertu argumenti Kvalitātes nodrošināšanas programmas neieviešanai (% no respondentiem, kas neatbalsta Kvalitātes nodrošināšanas programmas izveidošanu) [135.1]

Galvenais ekspertu arguments Kvalitātes nodrošināšanas programmas neatbalstīšanai ir fakts, ka Latvijas uzņēmumi jau ir atraduši savas nišas eksporta tirgos un jaunu (augstākas kvalitātes) izstrādājumu noietam un jaunu pircēju meklēšanai būs nepieciešamas lielas pūles, kas parasti prasa arī diezgan daudz laika un līdzekļu (dalība dažādās starptautiskajās izstādēs, ārējo ekonomisko pārstāvniecību iesaistīšana, utt.). Turklāt, ja Latvijas uzņēmēji nepiedāvās jaunu un unikālu izstrādājumu/pakalpojumu (izveidos jaunu nišu), tad ielaušanās jau esošajās nišās nozīmēs konkurences cīņas saasināšanos par vietu konkrētajā nišā un tur viss, protams, ir atkarīgs no esošajiem tirgus dalībniekiem un viņu iespējām kavēt jaunu konkurentu ienākšanu un darbošanos konkrētajā nišā. Turklāt, Latvijas uzņēmēju konkurencei kavējošs faktors ir Latvijas valsts ekonomiskā situācija un zemā reputācija kopumā. Eksperti minēja arī

argumentu, ka, pat ja Kvalitātes nodrošināšanas programma potenciāli būtu spēcīga un dotu valstij ekonomisko labumu, valsts pašlaik tāpat nespēs rast līdzekļus tās finansēšanai, jo starptautisko aizdevēju līdzekļi pārsvarā ir paredzēti budžeta deficīta segšanai un finanšu sektora stabilizēšanai.

Un tagad apskatīsim ekspertu viedokli Kvalitātes nodrošināšanas programmas ieviešanai Latvijā.

Iepriekš apskatījām, ka 73% no aptaujātajiem ekspertiem (3.4.att.) atbalsta Kvalitātes nodrošināšanas programmas izveidi Latvijā, kur būtu noteikta kvalitātes vieta, loma un nozīmīgums tautsaimniecības nozaru konkurētspējas paaugstināšanai. Šajā programmā varētu tik noteiktas dažādas aktivitātes no valsts puses, kuras tā varētu veikt, lai veicinātu uzņēmēju interesi par kvalitātes nodrošināšanas jautājumiem un tādējādi veicinātu Latvijas uzņēmēju kvalitātes konkurētspēju kopumā. Ekspertu vērtējums par aktivitātēm no valsts puses, kuras būtu iekļaujamās Kvalitātes nodrošināšanas programmā ir apkopotas 3.6.attēlā.



3.6.att. Ekspertu vērtējums par aktivitātēm no valsts puses, kuras būtu iekļaujamās Kvalitātes nodrošināšanas programmā (% no respondentiem, kas atbalsta Kvalitātes nodrošināšanas programmas izveidošanu) [135.1]

Kā redzams 3.6.attēlā, tad ekspertu vērtējumā būtiskākais atbalsts, ko valsts varētu sniegt, lai veicinātu uzņēmēju interesi par kvalitātes nodrošināšanas jautājumiem un tādējādi veicinātu Latvijas uzņēmēju kvalitātes konkurētspēju kopumā ir **uzņēmēju savstarpējā**

pieredzes apmaiņa (88%) un atbalsts kvalitātes vadības un nodrošināšanas sistēmu praktiskajā ieviešanā (88%).

Jau 1.jautājumā tika identificēti galvenie faktori, kas kavē kvalitātes vadības sistēmu ieviešanu uzņēmumos – piemēru trūkums (labākās prakses apmaiņa starp uzņēmumiem), kā arī praktiskā kvalitātes vadības sistēmu ieviešana un uzturēšana. Līdz ar to ir likumsakarīgi, ka eksperti tik augstu vērtēja nepieciešamību pirmo divu pasākumu iekļaušanai Kvalitātes nodrošināšanas programmā. Pieredzes apmaiņa un praktiskais atbalsts būtu ļoti nozīmīgs instruments efektīvu (nevis formālu) kvalitātes vadības sistēmu ieviešanai Latvijas uzņēmumos.

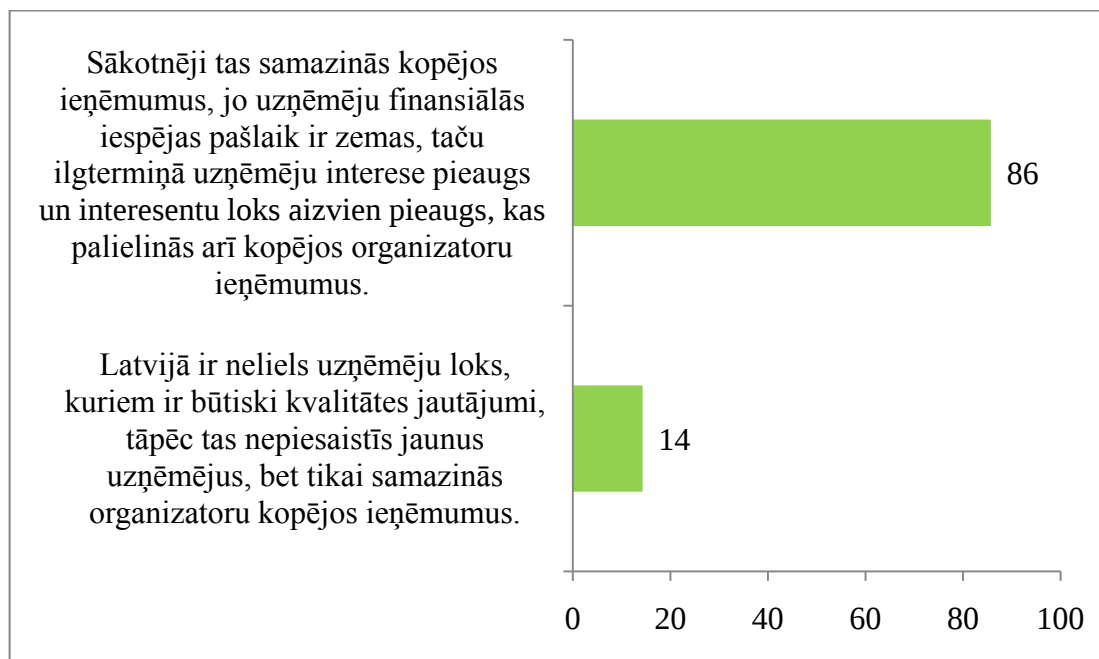
Turpmākie pasākumi ir saistīt ar dažādu izmaksu samazināšu uzņēmējiem, kas vēlētos iesaistīties „kvalitātes kustībā”, līdz ar to tiktu mazināts 1.jautājumā identificētais izmaksu faktors, kas ekspertu vērtējumā bija galvenais kavējošais faktors kvalitātes vadības sistēmu ieviešanā Latvijā (3.2.att.). Augstākos ekspertu vērtējumus no šiem pasākumiem saņēma **dažādu standartu cenu samazināšana (75%), kā arī samazināta dalības maksa semināriem un kursiem ar ārvalstu ekspertu dalību (75%).** Ja pēc informācijas iegūšanas par kvalitātes vadības sistēmām uzņēmējs tomēr pieņem lēmumu par kādas konkrētas kvalitātes sistēmas ieviešanu atbilstoši kādam no standartiem, tad būtu ļoti svarīgi, lai viens no pirmajiem praktiskajiem soļiem – standarta iegādāšanās – nebūtu kavējošais šķērslis, tātad ir jādodomā par standartu cenu atbilstību uzņēmēju iespējām tos iegādāties.

Uzņēmēju apmācības būtu viens no galvenajiem Kvalitātes nodrošināšanas programmas stūrakmeņiem un samazināta dalības maksa semināriem un kursiem ar ārvalstu ekspertiem, kā arī **vietējiem ekspertiem (63%)** aptaujā uzrādījās kā ļoti būtisks instruments. Dažu ekspertu anketās tika pausts viedoklis par lielas daļas Latvijas uzņēmēju diezgan īpatnējiem uzņēmējdarbības veikšanas pamatprincipiem, kas lielākoties balstīta uz ātras peļņas gūšanu. Iespējams, pašreizējā krīze ir labs sākuma punkts, lai caur dažāda veida apmācībām veidotu uzņēmējos vērtību sistēmu, kas balstīta uz Rietumeiropas uzņēmējdarbības pamatprincipiem – sabalansēta, ilgtspējīga darbība, kas balstās uz klientu vēlmi izzināšanu un to apmierināšanu, kā arī nepārtrauktu pilnveidošanos.

Samazināta dalības maksa ikgadējām kvalitātes vadības jautājumiem veltītajām konferencēm guva tikai 50% ekspertu atbalstu. Tas ir skaidrojams ar to, ka konferencēs parasti ir vairāk vispārēja, informatīva rakstura prezentācijas, kur dalībnieki negūst tik daudz praktiski izmantojamas informācijas, kā tas varētu būt semināros unursos ar ārvalstu un vietējiem ekspertiem.

Samazināta maksa dalībai Latvijas Kvalitātes balvas izcīņā ieguva 25% ekspertu atbalsta. Ekspertu vērtējumā tas nav pietiekami efektīvs instruments, lai veicinātu uzņēmēju iesaistīšanos „kvalitātes kustībā”.

Kāds varētu būt 6.jautājumā minēto samazināto dalības maksu efekts ilgtermiņā (5 gadi)? Ekspertu viedoklis par šo jautājumu ir apkopots 3.7.attēlā.



3.7.att. Ekspertu vērtējums par samazināto maksu kursiem, semināriem un standartiem efektu ilgtermiņā (% no respondentiem, kas atbalsta Kvalitātes nodrošināšanas programmas izveidošanu) [135.1]

Kā redzams 3.7.attēlā, tad lielākā daļa ekspertu (86%) uzskata, ka samazināta dalības maksa ilgtermiņā (5 gadi) organizatoru ieņēmumus varētu tikai palielināt uz pieaugošās intereses un dalībnieku rēķina.

Kā otro apskatīsim **līderības** apakšfaktoru (3.1.att.). Šis faktors kā ļoti būtisks tika norādīts ekspertu aptaujas anketās un autors analizēs šo faktoru. Runa ir par Latvijas uzņēmumu vadītāju intereses trūkumu par kvalitātes nodrošināšanas un vadības jautājumiem. Tā kā valstiskā līmenī tas netiek uzsvērts kā prioritārs konkurētspējas faktors, tad arī uzņēmēju vidū ir ļoti maz vadītāju, kas pievērš tam uzmanību. Protams, ka Latvijā ir arī ļoti labi pozitīvi piemēri, taču tie ir atsevišķi gadījumi. Ekspertu aptaujas rezultāti uzrādīja, ka „kvalitātes kustības” popularizēšanā ir nepieciešams iesaistīt vadošu uzņēmumu vadītājus, kas tādējādi varētu pārliecināt pārējos uzņēmējus pievērsties kvalitātes jautājumiem. Pie veicamajiem pasākumiem līderības apakšfaktora realizācijai autors piedāvā šādas aktivitātes:

- 1) **Ietekmīgu un autoratīvu uzņēmēju iesaistīšana „kvalitātes kustības” popularizēšanā.** Šī aktivitāte ietvertu sevī vadošu uzņēmumu vadītāju iesaistīšanos LKA rīkotajos pasākumos – lekcijas dažādos LKA rīkotajos apmācību semināros, uzrunas LKA rīkotajās konferencēs, kur šādu līderu klātbūtne apliecinātu pārējiem uzņēmējiem kvalitātes nozīmīgumu.
- 2) **Latvijas Kvalitātes balvu pasniedz valsts augstākās amatpersonas vai citi „līderi” (uzņēmumu vadītāji).** Ja Latvijas Kvalitātes balvas pasniegšanā tiks iesaistīti ne tikai veiksmīgo uzņēmumu vadītāji, bet arī augstākās valsts amatpersonas (Valsts prezidents, Ministru prezidents), tad tas norādīs uz pasākuma nozīmīgumu arī starptautiskā līmenī.
- 3) **Ikgadējā kvalitātes jautājumiem veltītajā konferencē uzstājas valsts augstākās amatpersonas.** Gluži, kā iepriekš minētajā punktā, tad augstāko valsts amatpersonu (Valsts prezidents, Ministru prezidents) iesaistīšana norādīs uz pasākuma nozīmīgumu vietējā un arī starptautiskā līmenī.

Kā trešo apskatīsim **mediju** apakšfaktoru (3.1.att.). Šis ir ļoti būtisks apakšfaktors, kuru jāizmanto kā palīginstruments „kvalitātes kustības” popularizēšanai. Iepriekšminēto līderības pasākumu (piem., kvalitātes konferences, Latvijas Kvalitātes balvas pasniegšana) plašs atspoguļojums masu medijos veicinātu kvalitātes ideju izplatīšanos uzņēmēju vidū, kā arī idejas nostiprināšanos sabiedrībā, caur valsts augstāko amatpersonu un uzņēmumu vadītāju iesaistīšanu.

Kā ceturto un pēdējo „kvalitātes kustības” faktora apakšfaktoru apskatīsim **augstāko izglītību** (3.1.att.). Jau pašlaik universitāšu un augstskolu studiju programmās ir iekļauti kvalitātes nodrošināšanas un vadības priekšmeti, taču šie priekšmeti būtu jāiekļauj visām ekonomikas, vadības un citām ar uzņēmējdarbību saistītajās programmās, ar mērķi, nodrošinot potenciālos uzņēmējus ar priekšzināšanām par kvalitātes vadību un tās ekonomisko nozīmīgumu. Šāda priekšmetu esamība sniegs zināšanas topošajiem uzņēmējiem par stabilas un ilgtspējīgas uzņēmējdarbības veidošanu un attīstīšanu.

Otrais Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju veicinošajā modelī iekļautais faktors ir **eksporta tirgi** (3.1.att.). Pašlaik Latvijas ražotājiem eksporta tirgos ir iekarotas zināmas nišas. Mūsu ražotājiem ir savi pircēji. Ja Latvijas uzņēmēji ar kvalitātes konkurētspējas veicināšanas programmas palīdzību spēs ražot daudz kvalitatīvākus izstrādājumus, tad kādā veidā tiks atrasti pircēji šiem izstrādājumiem, kuri tagad centīsies iekarot jau aizņemtas nišas (augstākas kvalitātes izstrādājumu nišas). Eksportētāju atbalsts ir minēts Latvijas ekonomikas stabilizācijas un izaugsmes atjaunošanas programmā, kur ir

teikts, ka „valsts sniegs atbalstu eksportējošiem uzņēmumiem, izveidojot konkurētspējīgu eksporta kredītu apdrošināšanas modeli” [6,5]. Ja valsts ir gatava atbalstīt eksportētājus ar kredītiem, tad, iespējas, eksportētājiem ir jāapliecina sava eksportējamā izstrādājuma kvalitātes konkurētspēja.

Autors šajā darbā nav pētījis šo jautājumu, bet ir to iekļāvis Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju veicinošajā modelī, jo piedāvājums nevar pastāvēt bez atbilstoša pieprasījuma. Autors uzskata, ka jaunu tirgu un jaunu pircēju meklēšana varētu tikt veikta šādi:

- 1) Valsts atbalsts uzņēmēju dalībai dažādās starptautiskajās izstādēs, kur uzņēmēji varētu demonstrēt savas spējas tirgū piedāvāt augstas kvalitātes izstrādājumus.
- 2) Jauni tirgi un jauni pircēji ir jāmeklē ar Latvijas ārējo ekonomisko pārstāvniecību palīdzību.
- 3) Tēla veidošana. Latvijas sliktā ekonomiskā situācija un valdības nespēja ātri pieņemt lēmumus par nepieciešamajām rīcībām ir iedragājusi gan Latvijas tēlu, gan Latvijas uzņēmēju tēlu kopumā.

2005.gadā austrāliešu zinātnieku Revi Papu (Ravi Pappu), Paskāla Kvestera (Pascale Quester) un Reja Koksija (Ray Cooksey) veiktais pētījums par patērētāju zīmolu uztveri saistībā ar zīmolu izcelsmes valsti parādīja, ka pircēju lēmumus par konkrētu pirkumu ietekmē informācija par izcelsmes valsti [58].

Lai veicinātu Latvijas ražotāju konkurētspēju ES-15 valstīs, ir nepieciešams papildus darbs pie Latvijas tēla veidošanas, iekļaujot tajā nosacītu sadaļu par Latvijas uzņēmēju spēju ražot augstas kvalitātes izstrādājumus.

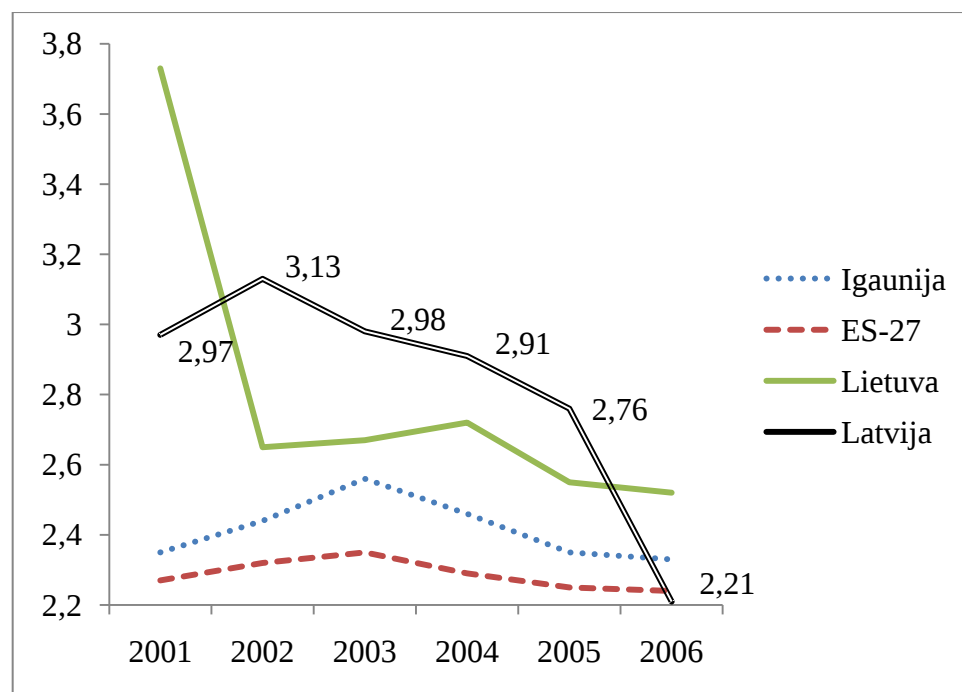
Trešais Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju veicinošajā modelī iekļautais faktors ir **arodizglītība un inženierzinātnes** (3.1.att.).

Autors šajā darbā nav pētījis šo jautājumu, taču atsauksies uz pētījumu par cilvēkkapitāla problēmām un attīstības iespējām Baltijas valstīs, kur šī darba autors bija līdzautors [67].

Autors pie šī kvalitātes konkurētspēju veicinošā faktora vēlas minēt šādus galvenos veicamos pasākumus:

1. Latvijā ir nepieciešams veicināt arodizglītības kvalitāti un prestižu. Augsti kvalificēti strādnieki ir priekšnoteikums augstas kvalitātes izstrādājumu ražošanai, tāpēc arodizglītība ir jāmodernizē, lai piesaistītu vairāk skolēnus, kas turpmāko karjeru varētu turpināt augstas kvalitātes ražojošajās nozarēs.

Pēc Eurostat ISCED 2-4 iedalījuma (vidējā un arodizglītība), ir redzams, ka Latvija tērē mazāk līdzekļu arodizglītībai, nekā tas ir vidēji ES-27 valstīs (3.8.att.).

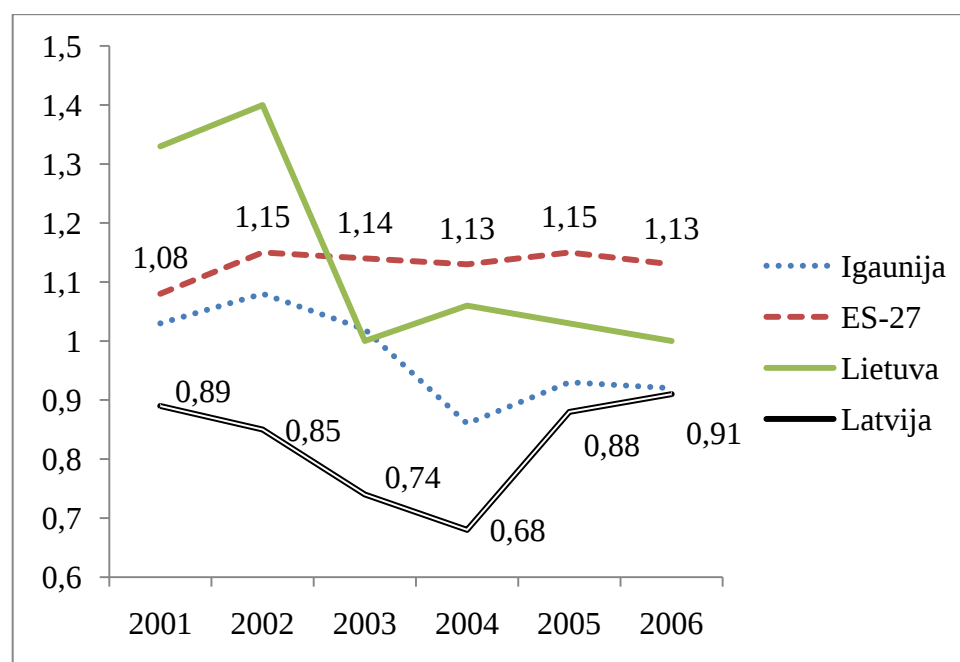


3.8.att. Izdevumi vidējai un arodizglītībai, % no IKP [22;67,43]

Kā redzams 3.8.attēlā, tad 2006.gadā Latvijā strauji samazinājās izdevumu īpatsvars vidējai un arodizglītībai un tas bija 2,21% no IKP, kas bija zemāks nekā Lietuvā (2,52%) un Igaunijā (2,33%), kā arī zemāks nekā vidēji ES-27 valstīs (2,24%). Kā redzam, tad Latvijā kopš 2002.gada izdevumu īpatsvars aizvien samazinās, kas ir vērtējams negatīvi un nonāk pretrunā ar vēlmi modernizēt arodizglītību.

- Latvijā ir nepieciešams veicināt inženierzinātņu kvalitāti un prestižu. Gluži kā arodizglītībā ir nepieciešama modernas tehnoloģijas, tā arī inženierzinātnēs ir nepieciešamas modernas tehnoloģijas un pieeja zināšanām, lai spētu sagatavot augsti kvalificētus darbiniekus darbam modernās rūpnīcās.

Pēc Eurostat ISCED 5-6 iedalījuma (augstākā izglītība), ir redzams, ka Latvija proporcionāli tērē mazāk līdzekļu augstākajai izglītībai, nekā tas ir vidēji ES-27 valstīs (3.9.att.).



3.9.att. Izdevumi augstākajai izglītībai, % no IKP [22;67,43]

Kā redzams 3.9.attēlā, tad laika posmā no 2001. līdz 2006.gadam Latvijā izdevumu īpatsvars augstākajai izglītībai bija mazāks nekā Lietuvā un Igaunijā, kā arī vidēji ES-27 valstīs. 2006.gadā šis rādītājs sasniedza savu augstāko vērtību kopš 2001.gada un tā bija 0,91% no IKP, kas bija zemāks nekā Lietuvā (1%) un Igaunijā (0,92%), kā arī zemāks nekā vidēji ES-27 valstīs (1,13%). Kā redzam, tad Latvijas izdevumu īpatsvars augstākajai izglītībai atpaliek no kaimiņvalstu finansējuma, līdz ar to tas noteikti kavē Latvijas augstākās izglītības tehnoloģisko modernizācijas procesu kopumā.

3. Arodizglītība un inženierzinātnes sagatavo augstas kvalitātes speciālistus, kas spēj radīt augstas kvalitātes izstrādājumus modernās rūpnīcās. Protams, šie ir ļoti saistīti lielumi. Ja nebūs speciālistu, tātad Latvijā netiks celtas modernas rūpnīcas un ja netiks celtas modernas rūpnīcas, kas spēj ražot augstas kvalitātes izstrādājumus, tad nav nepieciešams apmācīt augstas kvalifikācijas speciālistus. Šiem jautājumiem jābūt noteiktiem valsts attīstības programmā, ko autors šajā darbā neapskatīs.

Autors kopumā aprakstīja sagatavoto Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju veicinošo sistēmu, kuru ieviešot, tiktu paaugstināta kopējā Latvijas konkurētspēja, kā arī uzlabota ārējās tirdzniecības balance, kas tika apskatīta promocijas darba 2.nodaļā.

Autors šajā apakšnodaļā papildus apskatīs reģionālās disproporcijas Latvijā kvalitātes nodrošināšanas jomā un analizēs iespējamās rīcības disproporciju mazināšanai.

Starp Rīgu un pārējiem Latvijas reģioniem ekonomisko aktivitāšu ziņā pastāv izteikta atšķirība, taču starp pārējiem Latvijas reģioniem tas nav raksturīgi. 2006. gadā lielākā daļa Latvijas IKP (55,3%) tika saražota Rīgā. Otrs lielākais reģions pēc ieguldījuma IKP ir Pierīga (13,1%). 2006. gadā IKP līmenis uz vienu iedzīvotāju Rīgā bija 1,7 reizes lielāks nekā vidēji valstī. Savukārt Latgalē šis rādītājs sasniedza tikai 47,7% no vidējā līmeņa valstī. 2003.-2006. gados straujāk nekā vidēji valstī IKP līmenis uz vienu iedzīvotāju ir palielinājies Pierīgā un Vidzemē. Rīgā un Zemgales reģionā tā pieaugums ir gandrīz līdzvērtīgs. Latvijā pakāpeniski pieaug aktīvo statistikas vienību skaits (pašnodarbinātās personas, individuālie komersanti, komercsabiedrības, zemnieku un zvejnieku saimniecības). 2007. gadā aktīvo statistikas vienību skaits uz 1000 iedzīvotājiem vidēji pieauga apmēram par 4 vienībām. Šis rādītājs ir aptuveni vienāds visos Latvijas reģionos, izņemot Rīgu, un tas ir 48-55 vienības uz 1000 iedzīvotājiem. Rīgas un Vidzemes reģionā šis rādītājs ir augstāks par vidējo valstī. Lai gan jāatzīmē, ka Vidzemes reģionā aktīvo statistiskās vienību līmenis ir augstāks par vidējo galvenokārt zemnieku saimniecību un pašnodarbināto personu lielā īpatsvara dēļ. Jāatzīmē, ka šo vienību devums IKP veidošanā ir izteikti mazāks nekā komercsabiedrību ieguldījums [111,41].

3.2. tabula

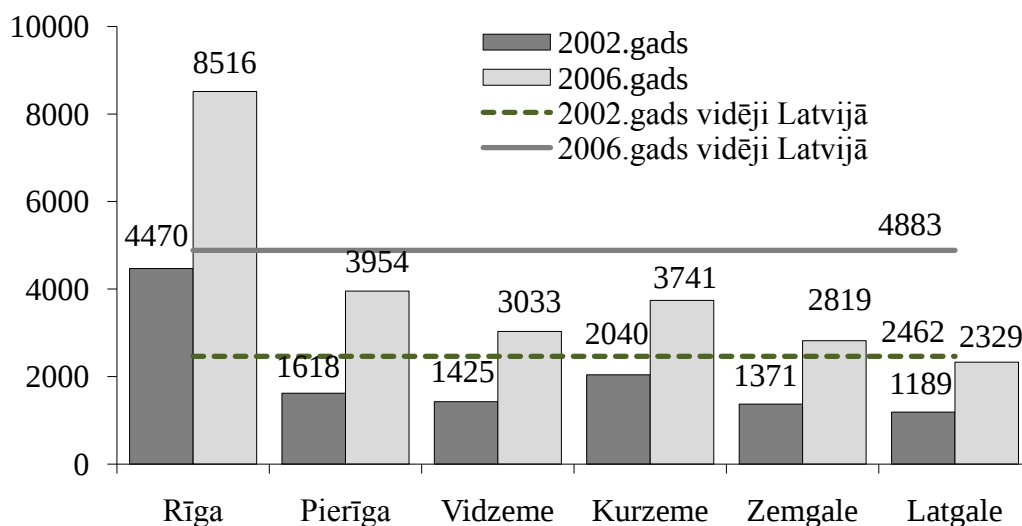
Latvijas statistisko reģionu teritoriju platība, iedzīvotāju skaits un iedzīvotāju blīvums

2009.gada sākumā [111,42]

	Platība (% no valsts teritorijas)	Iedzīvotāju skaits (% no kopskaita)	Iedzīvotāju skaits (uz 1 km ²)
Latvija	100	100	35,0
Rīga	0,5	31,5	2353,2
Pierīga	15,7	17,1	38,0
Vidzeme	23,6	10,4	15,5
Kurzeme	21,1	13,3	22,2
Zemgale	16,6	12,5	26,3
Latgale	22,5	15,2	23,6

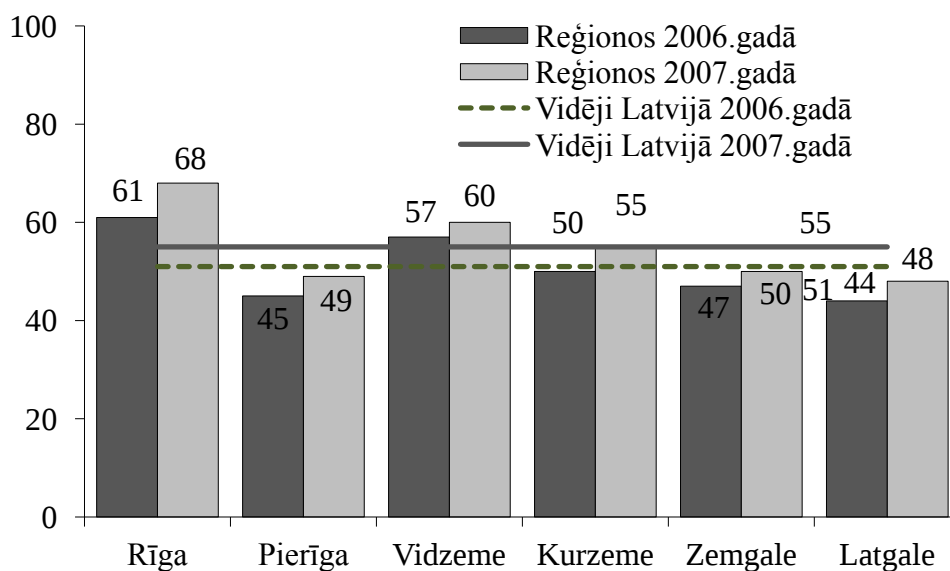
Latvijas straujā ekonomikas izaugsme kopš iestāšanās Eiropas Savienībā pozitīvi ietekmēja situāciju darba tirgū – pieauga nodarbinātība, samazinājās darba meklētāju īpatsvars un palielinājās ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaits. Trīs gadu laikā nodarbināto skaits vidēji

ik gadu pieauga, bet darba meklētāju īpatsvars samazinājās. Darba meklētāju īpatsvars Vidzemes, Zemgales un Latgales reģionos bija augstāks par vidējo valstī attiecīgi 6,6%, 6,5% un 8% apmērā.



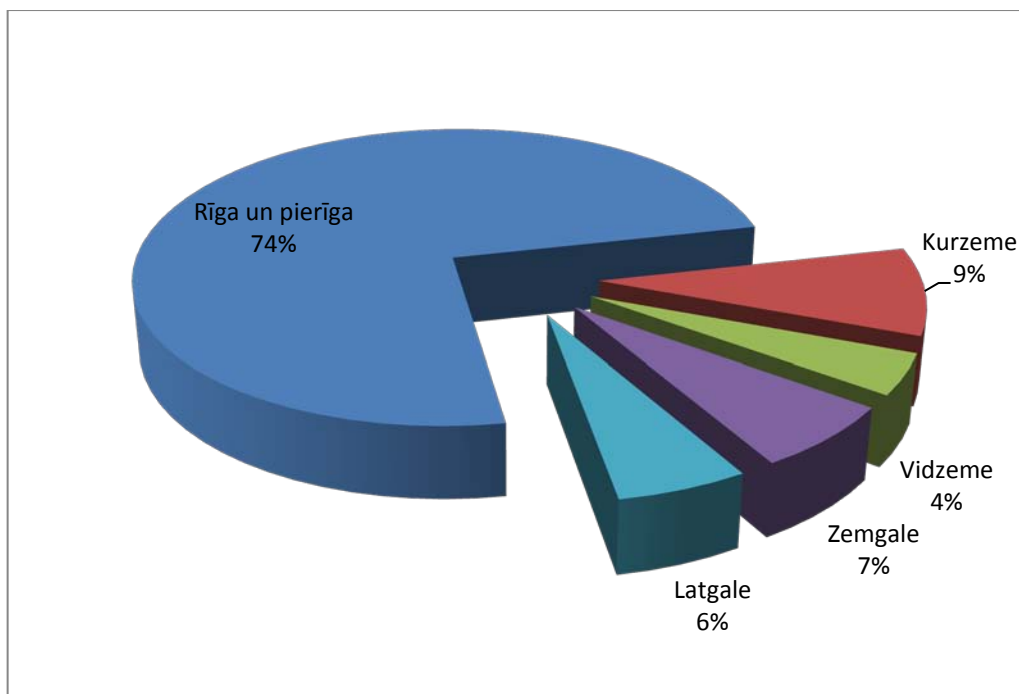
3.10.att. Iekšzemes kopprodukts uz vienu iedzīvotāju [111,42]

Ekonomisko aktivitāšu samazināšanās, kas aizsākās 2008. gadā, vēl vāji atspoguļojās nodarbinātības rādītājos pirmajos ceturkšņos, jo nodarbinātības līmeņa izmaiņas laikā ziņā vienmēr nedaudz, caurmērā par 4-6 mēnešiem, atpaliek no ekonomisko aktivitāšu izmaiņām.



3.11.att. Tirgus sektora ekonomiski aktīvās statistikas vienības uz 1000 iedzīvotājiem [111,42]

Autors, apkopojot Latvijas Kvalitātes asociācijas mājas lapā pieejamo informāciju par Latvijā sertificētajiem uzņēmumiem, izveidoja kopsavilkumu par dažādo kvalitātes vadības sistēmu izplatību Latvijā pa reģioniem (3.12.att.).



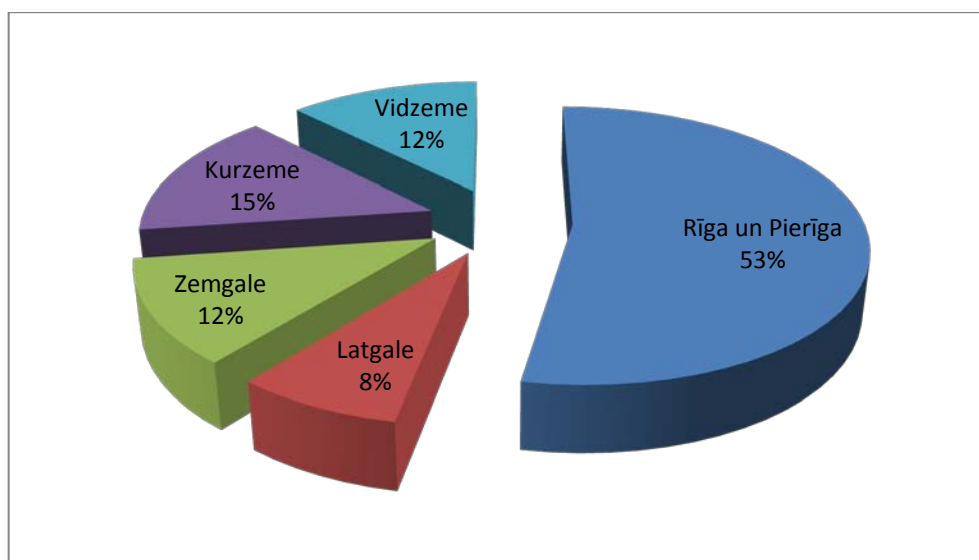
3.12.att. Kvalitātes vadības sistēmu sertificētie uzņēmumi Latvijā pa reģioniem 2008.gadā
[Sastādījis autors izmantojot 46]

Kā redzams 3.12.attēlā, tad 2008.gadā Rīgā atradās 74% no visiem uzņēmumiem, kam bija sertificēta kvalitātes vadības sistēma, Kurzēmē tie bija 9%, Zemgalē – 7%, Latgalē -6% un vismazāk Vidzemē – 4%.

Salīdzinājumam, 2004.gadā autora veiktais informācijas apkopojums liecināja, ka Rīgā atradās 76% no visiem Latvijā sertificētajiem uzņēmumiem, tātad nosacīti varam secināt, ka Rīgas īpatsvars samazinās un ka kvalitātes nodrošināšanas nozīmīgums Latvijas reģionos palielinās.

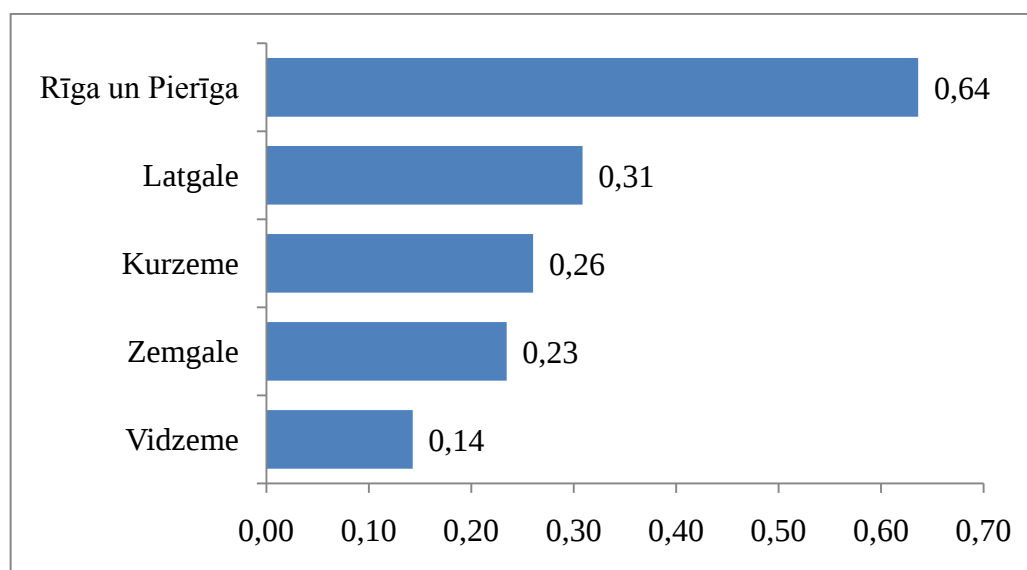
Aplūkosim Latvijas reģionus pēc aktīvo uzņēmumu skaita (3.13.att.).

2009.gadā jūlijā Latvijā bija 163858 aktīvi uzņēmumi un kā redzams 3.8.attēlā, tad lielākā to daļa atradās Rīgā un Pierīgā (53%), Kurzēmē atrodas 15% no visiem aktīvajiem Latvijas uzņēmumiem, Zemgalē un Vidzemē – 12%, bet Latgalē vismazāk – 8%.



3.13.att. Aktīvo uzņēmumu sadalījuma pa Latvijas reģioniem 2009.gadā, % [51]

Aprēķinot atsevišķi sertificēto uzņēmumu īpatsvaru kopējā uzņēmumu skaitā pa reģioniem, tad rezultāti ir redzami 3.14.attēlā.



3.14.att. Sertificēto kvalitātes sistēmu uzņēmumu īpatsvars kopējā uzņēmumu skaitā pa Latvijas reģioniem 2008.gadā [Aprēķinājis autors izmantojot 46;51]

3.14.attēlā ir redzams to uzņēmumu īpatsvars ar sertificētām kvalitātes vadības sistēmām kopējā uzņēmumu skaitā. Kā tas bija sagaidāms, tad Rīgas un Pierīgas uzņēmēji visaktīvāk izmanto iespējas ieviest kādu no kvalitātes vadības sistēmām (0,64%). Nedaudz pārsteidzošs ir fakts, ka otrajā vietā uzņēmēju aktivitātes ziņā ierindojas Latgales uzņēmēji (0,31%) un tikai tad seko Kurzemes uzņēmēji (0,26%), Zemgales uzņēmēji (0,23%) un

visbeidzot Vidzemes uzņēmēji (0,14), kur ir vismazākais sertificēto uzņēmumu skaits starp visiem Latvijas reģioniem.

Reģionālo disproporciju mazināšanai kvalitātes nodrošināšanas un vadības jomā jānotiek jau autora aprakstītā Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju veicinošā modeļa ietvaros, kā arī ar, piemēram, Komercedarbības konkurētspējas un inovācijas veicināšanas programmas 2007. – 2013.gadam palīdzību un citu attīstības plānošanas dokumentu palīdzību.

Ekspertiem tika dots izvērtēšanai jautājums par pasākumiem, kas būtu jāveic, lai veicinātu reģionos esošo uzņēmumu (īpaši MVU) iesaistīšanu „kvalitātes kustībā”.

Šis bija atvērtais jautājums, kur ekspertiem netika piedāvāti atbilstu varianti, bet eksperti varēja izteikt savu viedokli (1.pielikums).

Ekspertu vērtējumos parādījās jau iepriekš apskatītā uzņēmēju pieredzes apmaiņa, kas varētu būt ļoti efektīvs instruments reģionos esošo uzņēmēju iesaistīšanai „kvalitātes kustībā”. Eksperti piedāvā uzņēmumu apmeklējumus, kam ir sertificēta kvalitātes vadības sistēma un šādas praktiskās apmācības būtu ļoti efektīvas, un citiem uzņēmējiem saistošas.

Viens no veidiem, kā varētu tik veicināta pieredzes apmaiņa, būtu kvalitātes iekšējo auditoru apmaiņas programma starp uzņēmumiem. Taču pašlaik ir grūti spriest par to, cik ļoti pretimnākoši būt uzņēmumi pret citu uzņēmumu kvalitātes auditoriem. Tādā gadījumā būtu jāveido sistēma, kur auditori nebūtu no tieši konkurējošajiem uzņēmumiem (no vienas nozares).

Valstij būtu jāatbalsta (caur nodokļu politiku, eksporta garantijām un noieta tirgu meklēšanu) tie eksportspējīgie uzņēmumi, kuriem ir ieviestas kvalitātes vadības sistēmas. Šo jautājumu mēs daļēji jau apskatījām, taču tas noteikti būtu stimulējošais faktors eksportējošajiem uzņēmumiem ieviest kādu ko kvalitātes vadības sistēmām.

Kvalitātes vadības sistēmu ieviešanu Latvijas uzņēmumos varētu veicināt ar valsts iepirkumu starpniecību, t.i. nosakot pretendentiem prasību par sertificētas kvalitātes vadības sistēmas esamību. Pašlaik Publisko iepirkumu likums neparedz iespēju noteikt, ka uzņēmums iegūst priekšrocību, ja tam ir sertificēta kvalitātes vadības sistēma un iepirkuma tehniskajā specifikācijā tas netika norādīts [5]. Tāpēc pašreiz, ja netiek veiktas izmaiņas likumā, vienīgais veids ir noteikt pretendentiem sertificētu kvalitātes vadības sistēmu kā obligātu. Protams, ir jāvērtē šādas „piespiedu” uzņēmēju iesaistīšanas „kvalitātes kustībā” efektivitāti, lai neveicinātu formāli ieviesto kvalitātes vadības sistēmu ieviešanu. Cits priekšlikums būtu izdarīt grozījumus Publisko iepirkumu likumā, nosakot nevis obligātu prasību, bet to, ka ir pieļaujama priekšrocība uzņēmumiem ar kvalitātes vadības sistēmām.

Ņemot vērā to, ka kvalitātes jautājumiem veltītās literatūras latviešu valodā ir diezgan maz, tad būtu atbalstāma jaunu grāmatu izdošana un dažādu bukletu izdošana, kur vienkāršotā veidā būtu izskaidrota kvalitātes nodrošināšanas un vadības būtība, kā arī „praktiskais ceļvedis” uzņēmējam, kādā veidā iesaistīties „kvalitātes kustībā” [135.1].

Kā izriet no šajā apakšnodaļā apskatītajiem un analizētajiem jautājumiem, tad lielākā daļa aptaujāto ekspertu atbalsta autora priekšlikumu par Latvijas Kvalitātes nodrošināšanas stratēģijas (programmas) izveidi, kur būtu noteikta kvalitātes vieta, loma un nozīmīgums tautsaimniecības nozaru konkurētspējas paaugstināšanai? Šajā programmā varētu tik noteiktas dažādas aktivitātes no valsts puses, kuras tā varētu veikt, lai veicinātu uzņēmēju interesi par kvalitātes nodrošināšanas jautājumiem un tādējādi veicinātu Latvijas uzņēmēju kvalitātes konkurētspēju. Lielākoties šis atbalsts būtu novirzāms dažāda veida apmācībām, kura ekspertu vērtējumā varētu būt viens efektīvākajiem veidiem, lai veicinātu Latvijas uzņēmumu kopējo kvalitātes konkurētspēju, jo uzņēmumu vadītāju vājās zināšanas šajā jomā tika identificēta kā viena no galvenajām problēmām.

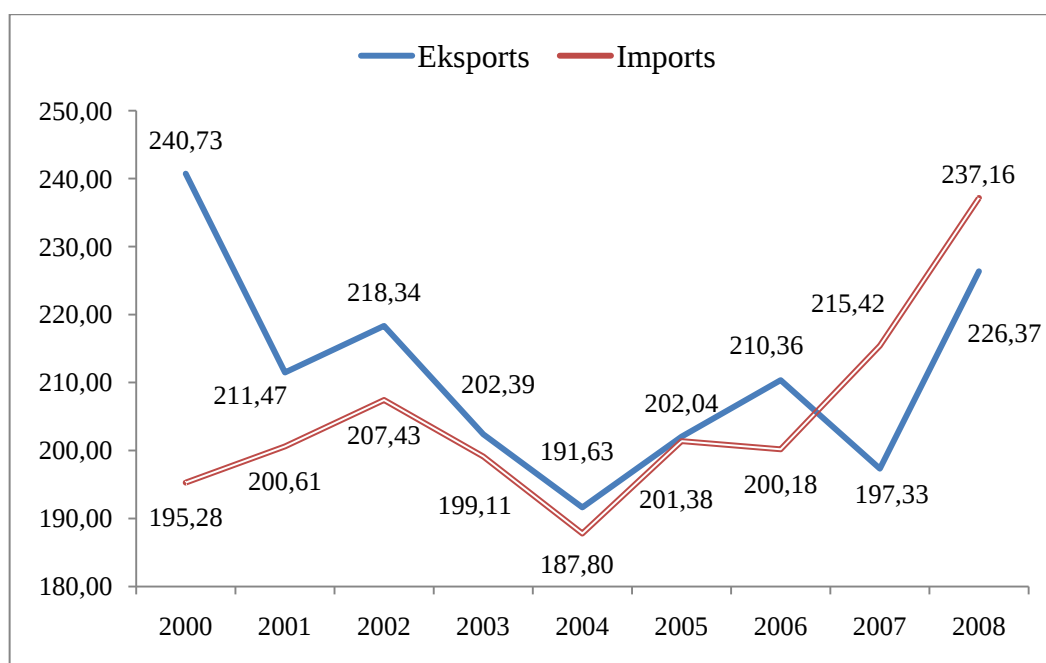
3.2. Tautsaimniecības nozares ar potenciāli augstu eksporta kvalitātes konkurētspēju

Šajā apakšnodaļā autors noteiks un izvērtēs potenciālās eksportspējīgās Latvijas tautsaimniecības nozares, kuras uzrāda augstu kvalitātes konkurētspēju un varētu kļūt par prioritārām Latvijas tautsaimniecības nozarēm.

Autors 2.nodaļā apskatīja galvenās eksportspējīgās nozares (Lauksaimniecības un pārtikas preces, koks un koksnes izstrādājumi, parastie metāli un to izstrādājumus, kā arī ķīmiskās rūpniecības un tās starpnozaru produkcija) un rezultāti parādīja, ka ne jau visas galvenās Latvijas eksportspējīgās nozares ir konkurētspējīgas kvalitātes jomā. Piemēram, apskatītā koka un koka izstrādājumu nozarei ir pozitīva tirdzniecības bilance, taču eksportējamo izstrādājumu kvalitāte krietni atpaliek no importējamo izstrādājumu kvalitātes. Autors aplūkos pārējās Latvijas tautsaimniecības nozares, lai mēģinātu noteikt tās nozares, kuras jau tagad uzrāda labu sniegumu kvalitātes konkurētspējas jomā un ieņem pietiekami lielu īpatsvaru kopējā eksporta vērtībā uz ES-15 valstīm. Lai aprēķinātu potenciālās prioritārās nozares, kas uzrāda augstu kvalitātes konkurētspēju, autors izmantoja Eurostat ārējās tirdzniecības datu bāzi ar HS2 – HS4 iedalījumu, kur ir pieejamas 99 izstrādājumu grupas[22]. Autors pārbaudīja šo nozaru/ izstrādājumu grupu (izņemot tās, kas jau tika izpētītas disertācijas 2.nodaļā) pirmo analīzi, nosakot, kuru grupu eksporta vienas vienības vērtība ir līdzīga vai lielāka par importa vienas vienības vērtību un rezultāti uzrādīja šādas grupas, kurām ir labs sniegums vērtējot vienas vienības vērtību [22]:

1. Ziepes, mazgāšanas līdzekļi, vaski, sveces (34. izstrādājumu grupa);
2. Plastmasa un plastmasas priekšmeti (39. izstrādājumu grupa);
3. Kažokādas un kažokādas izstrādājumi (43. izstrādājumu grupa);
4. Trikotāžas apģērbi un drēbes (61. izstrādājumu grupa);
5. Apģērbi un drēbes (izņemot trikotāžu) (62. izstrādājumu grupa);
6. Stikls un stikla izstrādājumi (70. izstrādājumu grupa);
7. Elektroiekārtas, aprīkojums un detaļas, skaņas un TV tehnika (85.izstrādājumu grupa);
8. Kuģi, laivas un peldošas konstrukcijas (89. izstrādājumu grupa).

Autors tagad veiks visu astoņu nozaru/ izstrādājumu grupu analīzi. Pirmkārt, apskatīsim izstrādājumu grupu: **ziepes, mazgāšanas līdzekļi, vaski, sveces**. Šīs grupas eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība, salīdzinājumā ar importa vienas vienības vērtību ir redzama 3.15.attēlā.

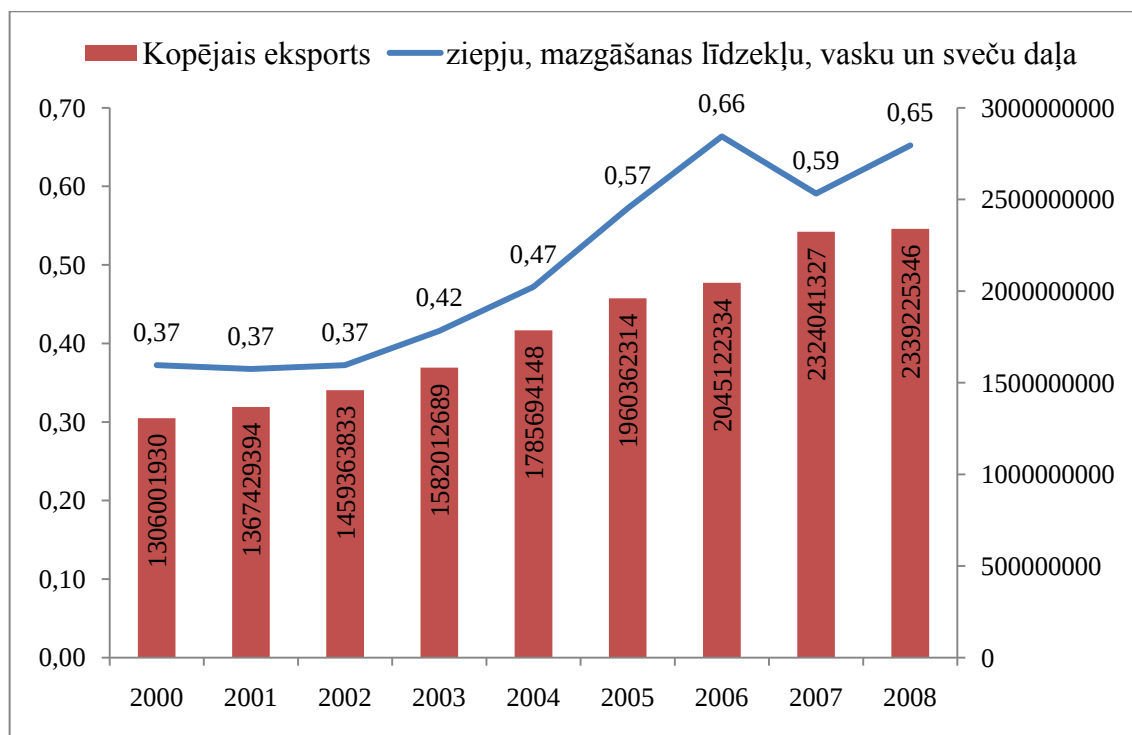


3.15.att. Latvijas ziepju, mazgāšanas līdzekļu, vasku un sveču tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 3.15.attēlā, tad šīs izstrādājumu grupas eksporta vienas vienības vērtība laika posmā no 2000.gada līdz pat 2006.gadam bija lielāka par importa vienas vienības vērtību, tātad, izmantojot autora izvēlēto kvalitātes definīciju, šajā laika posmā uz ES-15 valstīm tika eksportēti kvalitatīvāki (ar augstāku pievienoto vērtību) izstrādājumi, nekā

importēti. 2007. un 2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}}$ bija mazāka par VVV_{importam} , taču tā daudz neatpalika (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 226,37 \text{ EUR}/100 \text{ kg}$, $VVV_{\text{importam}} = 237,16 \text{ EUR}/100 \text{ kg}$).

Apskatīsim ziepju, mazgāšanas līdzekļu, vasku un sveču izstrādājumu grupas eksporta vērtības īpatsvaru kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (3.16.att.).

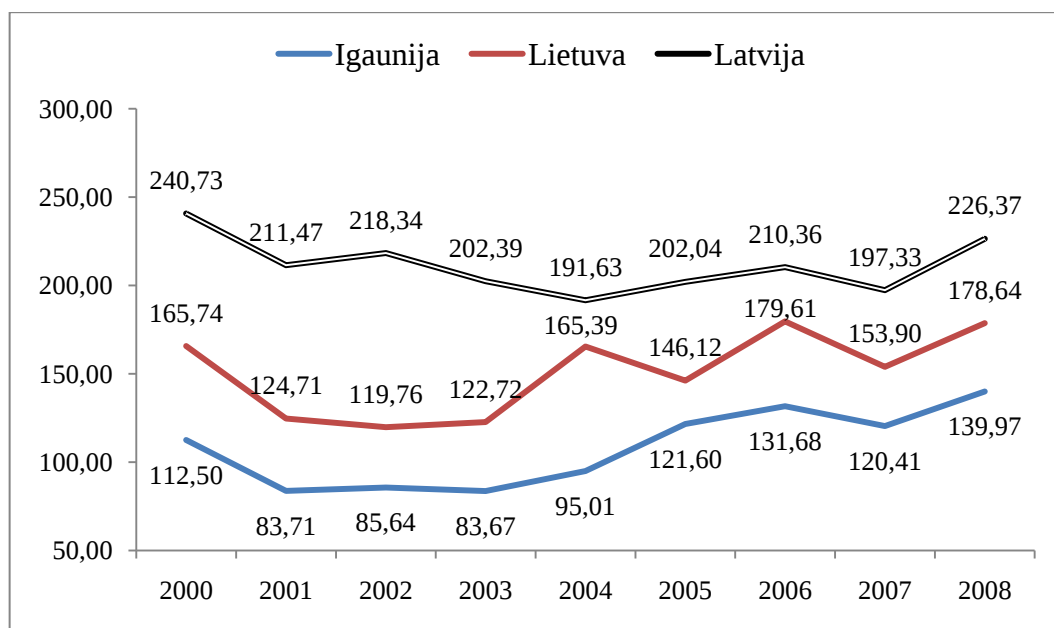


3.16.att. Ziepju, mazgāšanas līdzekļu, vasku un sveču eksporta uz ES-15 valstīm daļa (%) kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

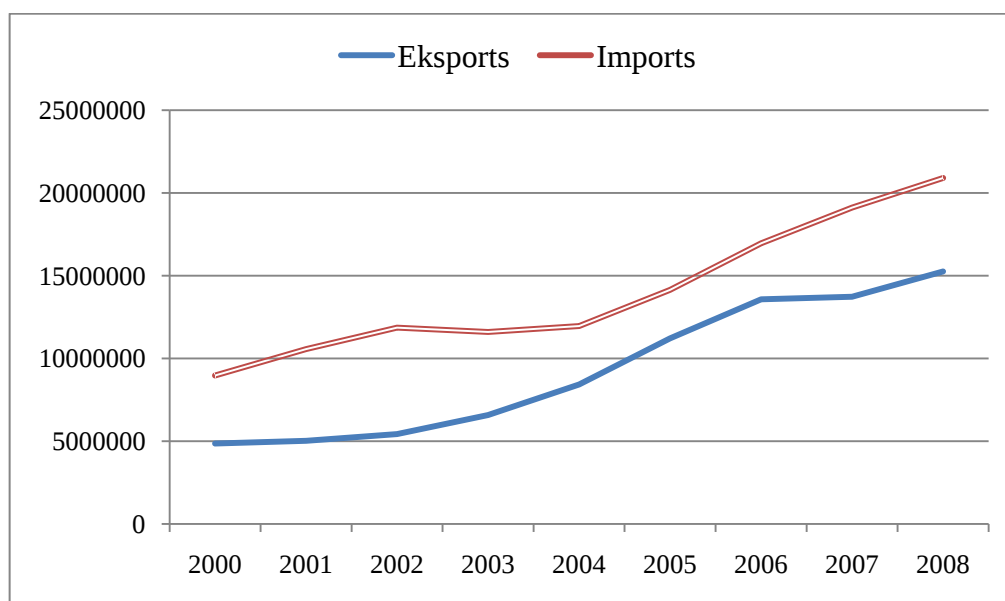
3.16.attēlā redzam, ka ziepju, mazgāšanas līdzekļu, vasku un sveču īpatsvars kopējā Latvijas eksportā ES-15 valstīm kopš 2000.gada ir pieaudzis no 0,37% līdz 0,65% 2008.gadā, kas ir vērtējams ļoti pozitīvi, ņemot vērā, ka šai preču grupai ir tik ļoti labi vienas vienības vērtības rādītāji, turklāt Latvija šajā rādītājā ir arī līdere starp Baltijas valstīm (3.17.att.)

Kā redzams 3.17.attēlā, tad 2008.gadā Latvijai bija visaugstākā ziepju, mazgāšanas līdzekļu, vasku un sveču eksporta vienas vienības vērtība (226,37 EUR/100 kg), tad sekoja Lietuva (178,64 EUR/100 kg) un Igaunija (139,97 EUR/100 kg).

Šīs izstrādājumu grupas importa vērtība pašlaik ir lielāka nekā eksporta vērtība (3.18.att.), taču veicot dažāda veida pasākumus, kas aprakstīti 3.1.apakšnodaļā, pēc autora domām kvalitātes konkurētspējas šī ir ļoti perspektīva nozare un nākotnē varētu sasniegt pozitīvu ārējās tirdzniecības bilanci.

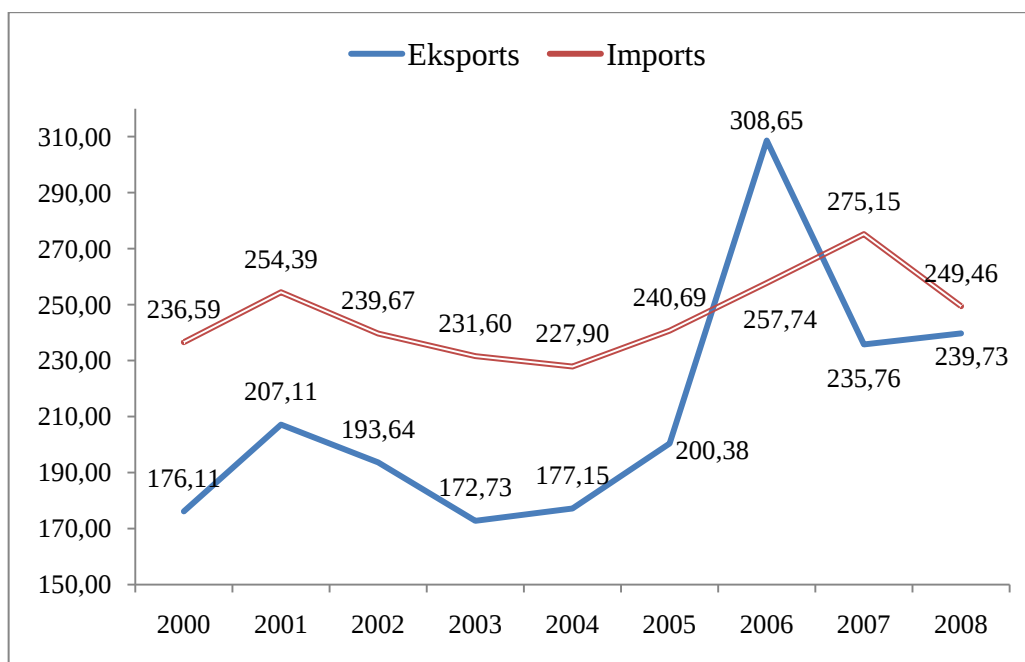


3.17.att. Baltijas valstu ziepju, mazgāšanas līdzekļu, vasku un sveču eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]



3.18.att. Latvijas ziepju, mazgāšanas līdzekļu, vasku un sveču tirdzniecība ar ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR [22]

Nākošā apskatāmā izstrādājumu grupa ir **plastmasa un plastmasas priekšmeti**. Šīs grupas eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība, salīdzinājumā ar importa vienas vienības vērtību ir redzama 3.19.attēlā.



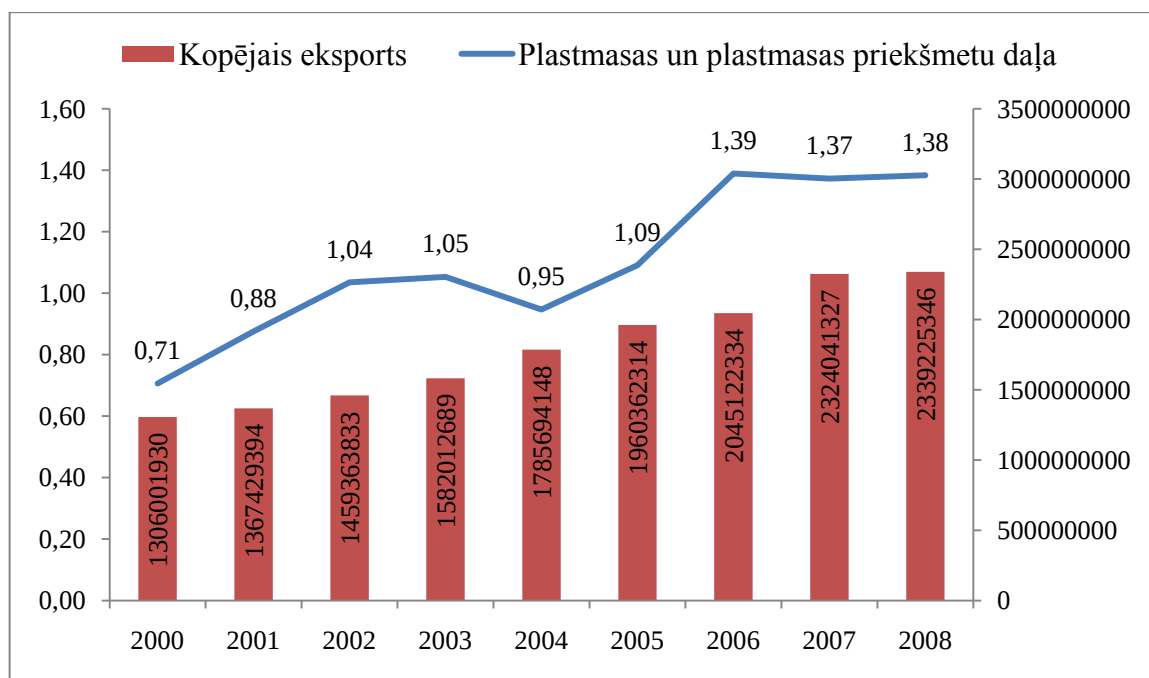
3.19.att. Latvijas plastmasas un plastmasas priekšmetu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 3.19.attēlā, tad laika posmā no 2000.gada līdz 2008.gadam, tika novērots tikai viens gads, kad Latvijas plastmasas un plastmasas priekšmetu eksporta vienas vienības vērtība bija lielāka par importa vienas vienības vērtību – 2006.gadā ($VVV_{\text{eksportam}} = 308,65$ EUR/100 kg, $VVV_{\text{importam}} = 257,74$ EUR/100 kg). Taču 2008.gadā atšķirība starp šīm vērtībām nebija liela, tikai 9,73 EUR/100 kg ($VVV_{\text{eksportam}} = 239,73$ EUR/100 kg, $VVV_{\text{importam}} = 249,46$ EUR/100 kg). Līdz ar to autors uzskata, ka šai preču grupai ir labs potenciāls uzlabot eksporta vienas vienības rādītāju.

Apskatīsim plastmasas un plastmasas priekšmetu eksporta vērtības īpatsvaru kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (3.20.att.).

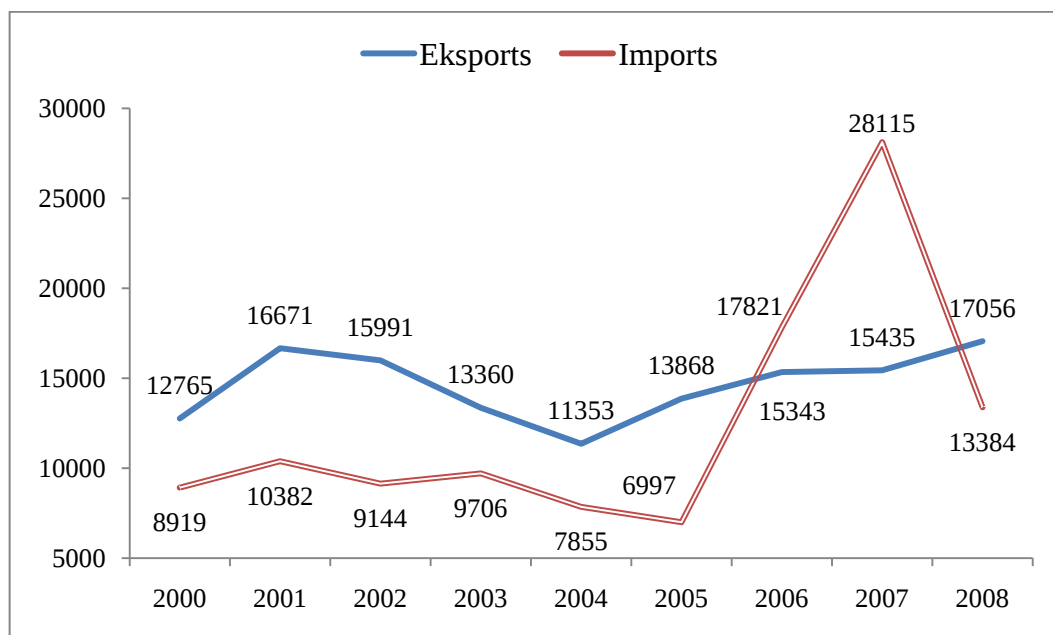
Kā redzam 3.20.attēlā, tad plastmasas un plastmasas priekšmetu eksporta uz ES-15 valstīm daļa kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm kopš 2000.gada ir krietni palielinājusies no 0,71% līdz 1,38% 2008.gadā, kas ir vērtējami ļoti pozitīvi.

Kopumā vērtējot plastmasas un plastmasas priekšmetu izstrādājumu grupu, jāmin, ka eksporta un importa vērtība tirdzniecībā ar ES-15 valstīm pašlaik ir ļoti atšķirīga (2008.gadā eksports sastādīja 32,4 milj. EUR, savukārt imports sastādīja 168,2 milj. EUR). Taču autors uzskata, ka šī izstrādājumu grupa ir vērtējama ļoti pozitīvi, jo Latvijas ražotāji spējušies uzrādīt ļoti labas kvalitātes (vienas vienības vērtības) rādītājus, kas konkurē ar importu.



3.20.att. Plastmasas un plastmasas priekšmetu eksporta uz ES-15 valstīm daļa (%) kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

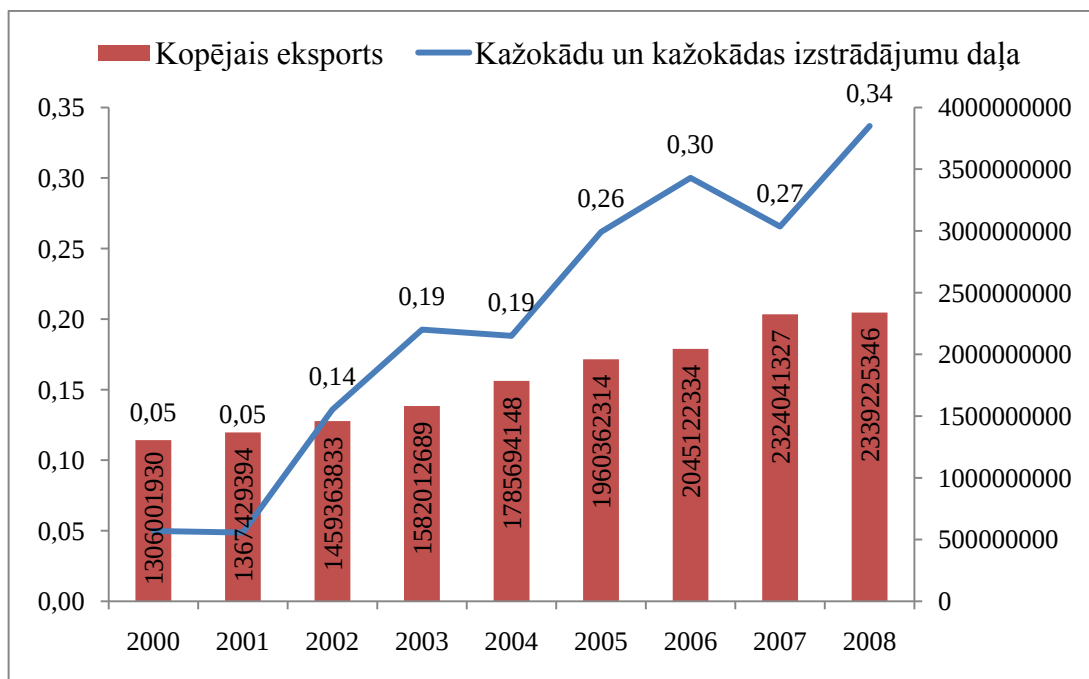
Nākošā apskatāmā izstrādājumu grupa ir **kažokādas un kažokādas izstrādājumi**. Šīs grupas eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība, salīdzinājumā ar importa vienas vienības vērtību ir redzama 3.21.attēlā.



3.21.att. Latvijas kažokādu un kažokādas izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

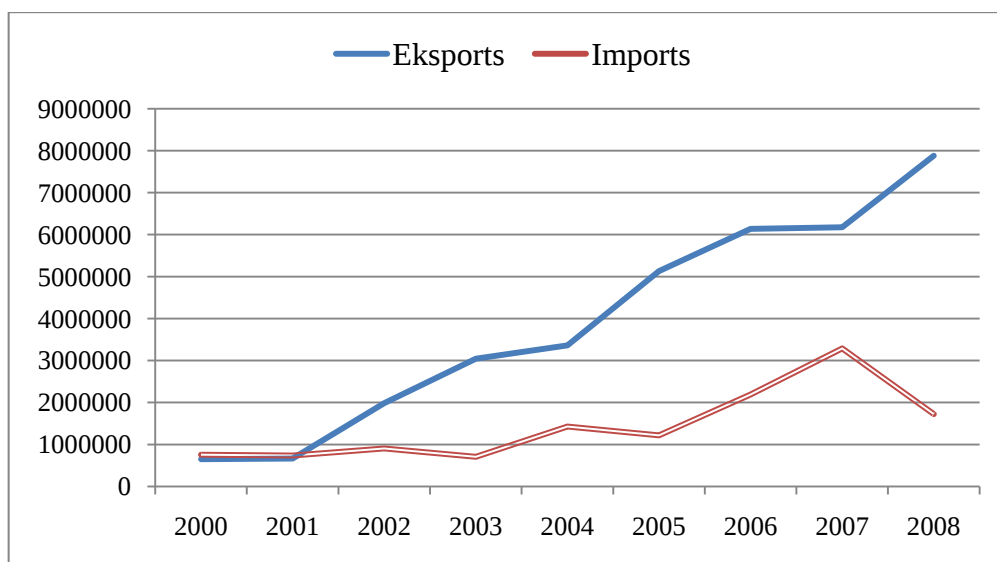
Kā redzams 3.21.attēlā, tad arī kažokādu un kažokādas izstrādājumi uzrāda ļoti labus rezultātus vienas vienības vērtības analīzē. Laika posmā no 2000. līdz 2008.gadam, tikai 2006. un 2007.gadā $VVV_{\text{eksportam}}$ bija mazāka par VVV_{importam} un, pēc autora domām, tas ir vērtējams ļoti pozitīvi, turklāt 2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}}$ atkal bija lielāka par VVV_{importam} (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 17056 \text{ EUR}/100 \text{ kg}$, $VVV_{\text{importam}} = 13384 \text{ EUR}/100 \text{ kg}$).

Apskatīsim kažokādu un kažokādas izstrādājumu eksporta vērtības īpatsvaru kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (3.22.att.).



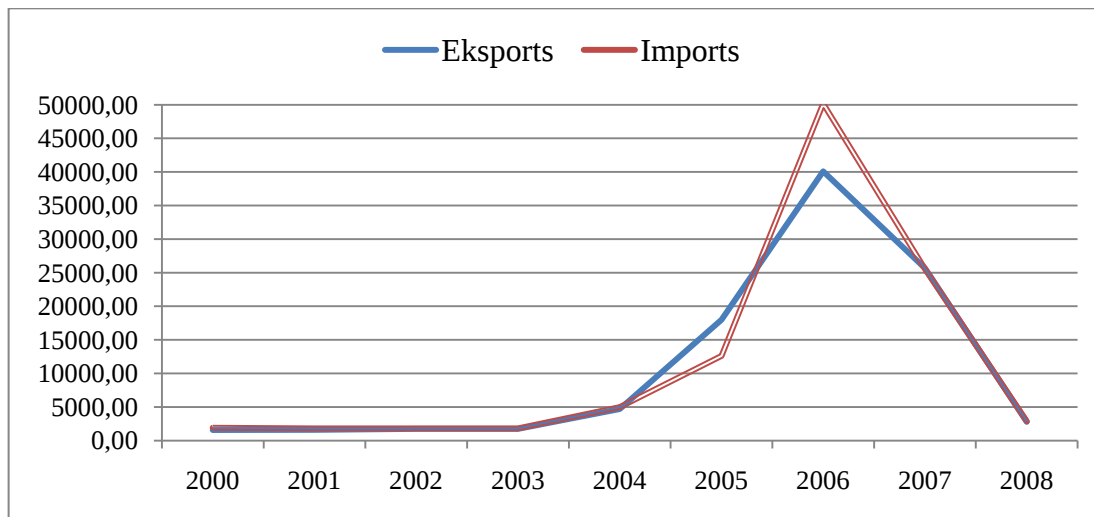
3.22.att. Kažokādu un kažokādas izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm daļa (%) kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 3.22.attēlā, tad arī kažokādu un kažokādas izstrādājumu īpatsvars kopējā eksportā kopš 2000.gada ir palielinājies no 0,05% līdz 0,34%, kas ir ievērojams kāpums un ir vērtējams ļoti pozitīvi. Šīs izstrādājumu grupas īpatsvars kopējā Latvijas izstrādājumu eksportā uz ES-15 valstīm ir vērtējams kā neliels, taču ļoti pozitīvi vērtējams ir tas, ka šai izstrādājumu grupai ir ļoti augsti kvalitātes rādītāji (vienas vienības vērtība), turklāt šī preču grupa ar katru gadu ieņem aizvien nozīmīgāku daļu kopējā eksporta vērtībā, turklāt šai preču grupai jau kopš 2002.gada ir pozitīva tirdzniecības balance ar ES-15 valstīm (3.23.att.), kas kopumā šo preču grupu raksturo kā kvalitātes ziņā ļoti konkurētspējīgu.



3.23.att. Latvijas kažokādu un kažokādas izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR [22]

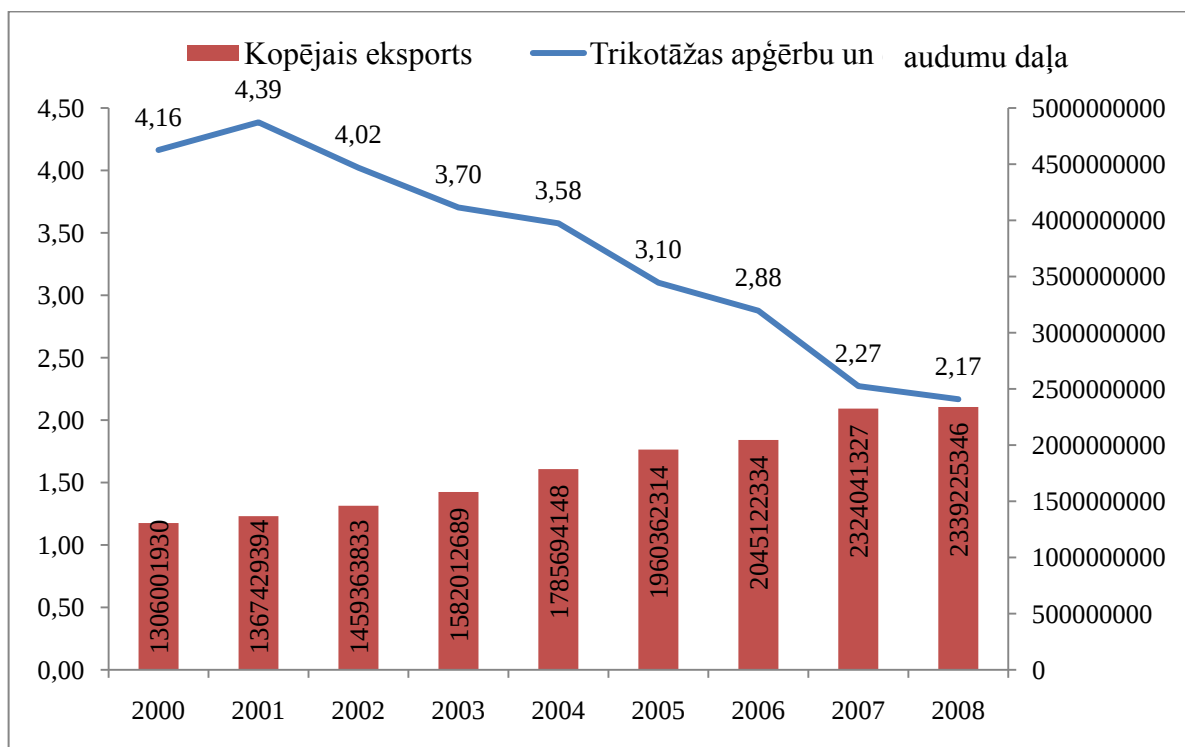
Nākošā apskatāmā izstrādājumu grupa ir **trikotāžas apģērbi un audumi**. Šīs grupas eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība, salīdzinājumā ar importa vienas vienības vērtību ir redzama 3.24.attēlā.



3.24.att. Latvijas trikotāžas apģērbu un audumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

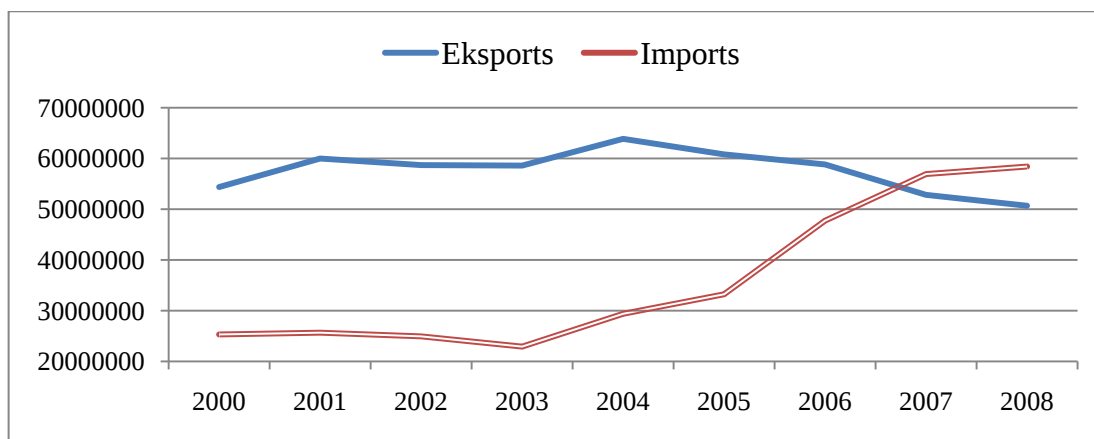
Autors neanalizēs trikotāžas apģērbu un audumu vienas vienības vērtības krasās izmaiņas un tās pamatojumu, taču kā redzams 3.24.attēlā, tad vienas vienības vērtības eksportam un importam laika posmā no 2000. līdz 2008.gadam ir ļoti līdzīgas, tātad Latvijas ražotāji spēj uzrādīt tikpat labus kvalitātes rādītājus, kā importētāji no ES-15 valstīm. Tā 2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 2798,25$ EUR/100 kg, $VVV_{\text{importam}} = 2875,71$ EUR/100 kg.

Trikotāžas apģērbu un audumu eksporta vērtības īpatsvaru kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm var redzēt 3.25.attēlā.



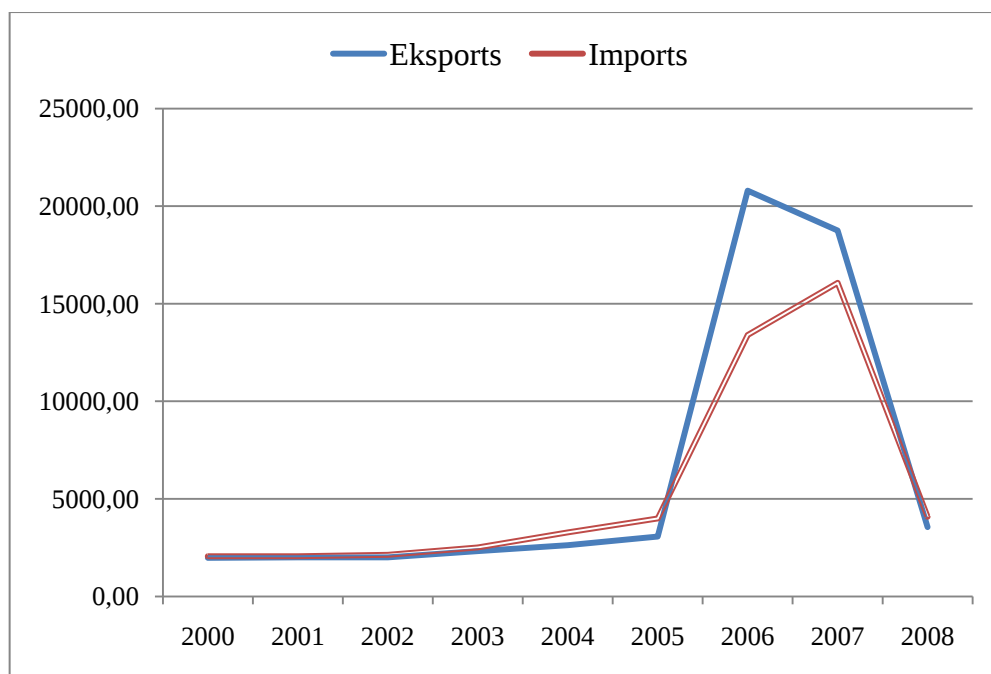
3.25.att. Trikotāžas apģērbu un audumu eksporta uz ES-15 valstīm daļa (%) kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Neskatoties uz to, ka Latvijas trikotāžas apģērbu un audumu eksports uzrādīja ļoti labus kvalitātes rādītājus, tā daļa kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm kopš 2001.gada katru gadu samazinās no 4,39% līdz 2,17% 2008.gadā, kas ir vērtējama ļoti negatīvi, jo šī izstrādājumu grupa ieņem diezgan lielu daļu eksportā un kā redzams 3.26.attēlā, tad vēl līdz 2006.gada vidum šai izstrādājumu grupai bija pozitīva tirdzniecības balance ar ES-15 valstīm.



3.26.att. Latvijas trikotāžas apģērbu un audumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR [22]

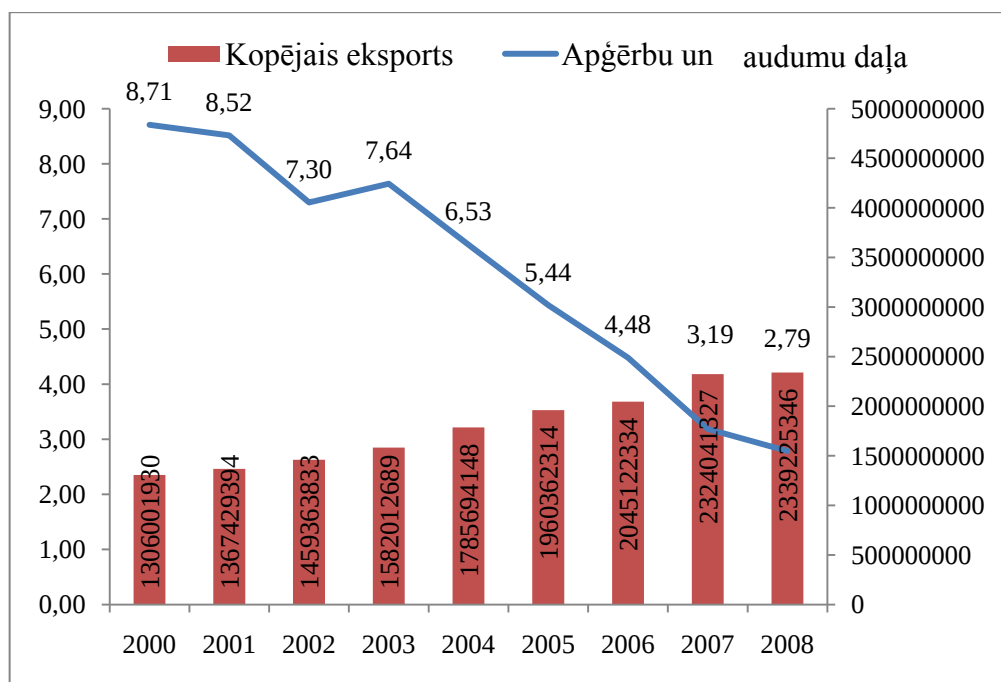
Nākošā apskatāmā izstrādājumu grupa ir **apgērbi un audumi** (izņemot trikotāžu). Šīs grupas eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība, salīdzinājumā ar importa vienas vienības vērtību ir redzama 3.27.attēlā.



3.27.att. Latvijas apgērbi un audumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 3.27.attēlā, tad, līdzīgi kā tas bija ar trikotāžas apgērbiem un audumiem, arī šeit 2006. un 2007.gadā ir vērojams ļoti krāsas vienas vienības vērtības izmaiņas, taču autors neanalizēs šo izmaiņu pamatotību. 3.27.attēlā mēs varam novērot, ka apgērbi un drēbju eksporta un importa vienas vienības vērtības ir ļoti līdzīgas, gluži kā tas bija situācijā ar trikotāžas apgērbiem un audumiem un tas ir vērtējams pozitīvi, jo kvalitātes līmenis ir līdzīgs (2006. un 2007.gadā pat izteikti augstāks eksportam). 2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 3552,36 \text{ EUR/100 kg}$, $VVV_{\text{importam}} = 4086,70 \text{ EUR/100 kg}$.

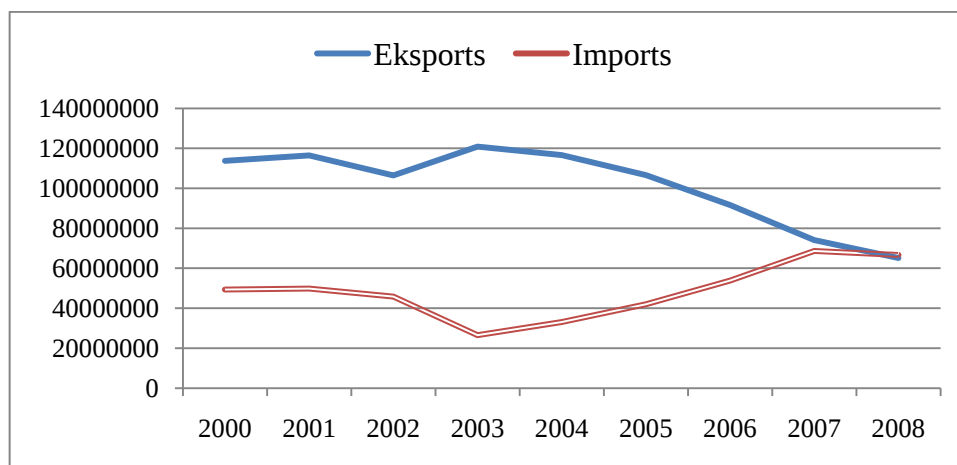
Apgērbi un audumu eksporta vērtības īpatsvaru kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm var redzēt 3.28.attēlā.



3.28.att. Apģērbu un audumu eksporta uz ES-15 valstīm daļa (%) kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 3.28.attēlā, tad diemžēl līdzīgi kā tas bija ar trikotāžas apģērbiem un drēbēm, tad arī apģērbu un audumu īpatsvars kopējā eksporta vērtībā ir strauji samazinājies no 8,71% līdz 2,79%. Šis samazinājums ir vērtējams negatīvi, jo arī absolūtā izteiksmē ir vērojams eksporta kritums (3.29.att.).

Kopumā vērtējot gan trikotāžas apģērbus un audumus, gan apģērbus un audumus, jāsecina, ka Latvijas eksportējamo izstrādājumu kvalitāte ir līdzīga importējamo izstrādājumu kvalitātei, taču sākot ar 2004.gadu pakāpeniski samazinājās absolūtā eksporta vērtība un pieauga importa vērtība, kas katru gadu samazināja pozitīvās tirdzniecības bilances vērtību šajās preču grupās, līdz 2008.gadā tā abās grupās kļuva negatīva.

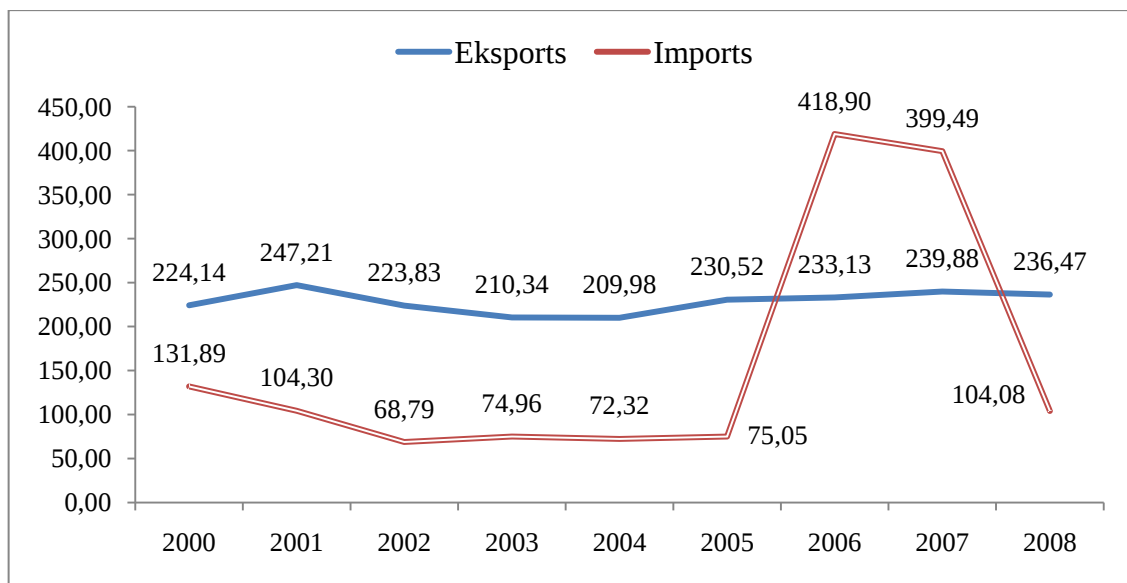


3.29.att. Latvijas apģērbu un audumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR

Šī darba ietvaros autors nav veicis plašāku šo izstrādājumu grupu analīzi, taču uzskata, ka tāda būtu veicama, lai noskaidrotu galvenos iemeslus šādām tirdzniecības apjomu izmaiņām, neskatoties uz noturīgajiem kvalitātes rādītājiem.

Kā nākamo potenciālo prioritāro nozari autors vēlas apskatīt stikla un stikla izstrādājumu ražošanu.

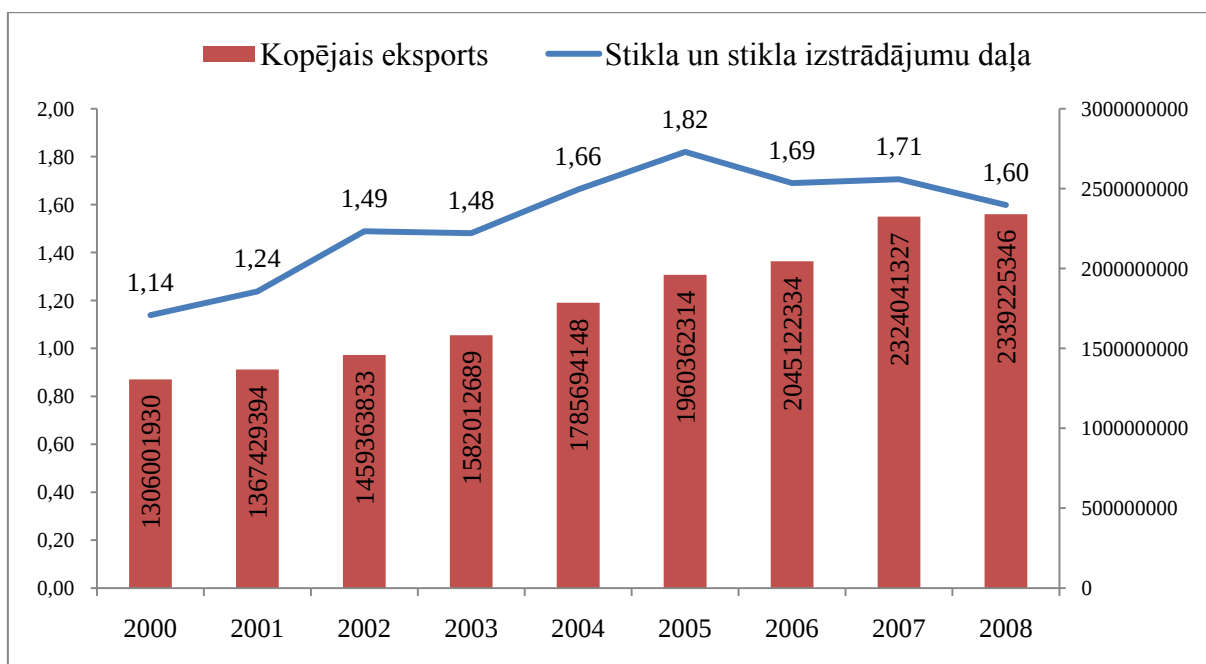
Latvijas **stikla un stikla izstrādājumu** eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība, salīdzinājumā ar importa vienas vienības vērtību, uzrāda ļoti labus rezultātus (3.30.att.).



3.30.att. Latvijas stikla un stikla izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

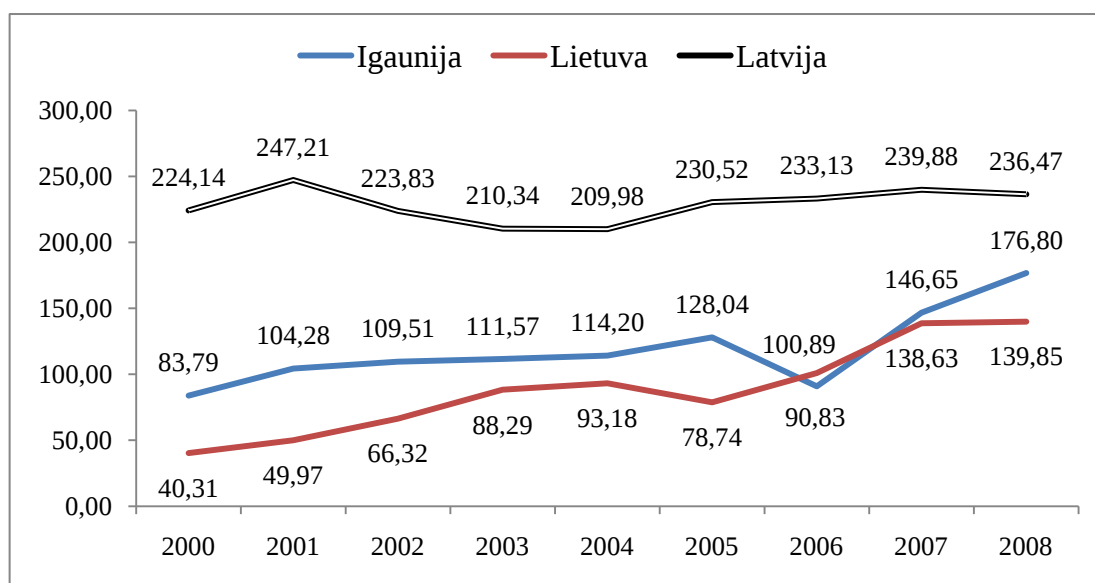
Kā redzams 3.30.attēlā, tad Latvijas eksporta vienas vienības vērtība uz ES-15 valstīm laika posmā no 2000. līdz 2008.gadam ir diezgan noturīga (vidējā $VVV_{\text{eksportam}} = 228,39 \pm 19$ EUR/100 kg robežās). Latvijas stikla un stikla izstrādājumu importa vienas vienības vērtība laika posmā no 2000. līdz 2005.gadam bija krietni mazāka nekā eksporta vienas vienības vērtība. 2006. un 2007.gadā importa vienas vienības vērtība strauji pieauga un apsteidza eksporta vērtību, taču 2008.gadā importa vērtība atkal strauji kritās un bija zemāka par eksporta vērtību. Autors pozitīvi vērtē to, ka eksporta vienas vienības vērtība ir diezgan stabila, kas norāda uz ražotāju stabilitāti un zināmā mērā savas nišas noturēšana.

Stikla un stikla izstrādājumu eksporta daļa uz ES-15 valstīm kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm nav pārāk liela (3.31.att.).



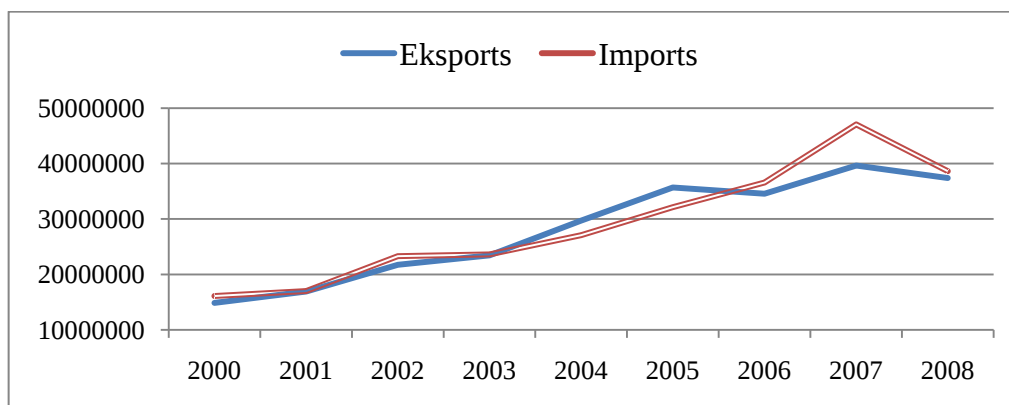
3.31.att. Stikla un stikla izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm daļa (%) kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 3.31.attēlā, tad stikla un stikla izstrādājumu eksporta daļa 2008.gadā sastādīja 1,6% no kopējās eksporta vērtības, kas ir vērtējama kā maza, bet pietiekama daļai, lai tai pievērstu uzmanību, turklāt Latvijas stikla un stikla izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība ir augstākā Baltijas valstīs, kas norāda, ka Latvijā top augstākas kvalitātes (augstākas pievienotās vērtības) stikls un stikla izstrādājumi eksportam uz ES-15 valstīm (3.32.att.).



3.32.att. Baltijas valstu stikla un stikla izstrādājumu eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

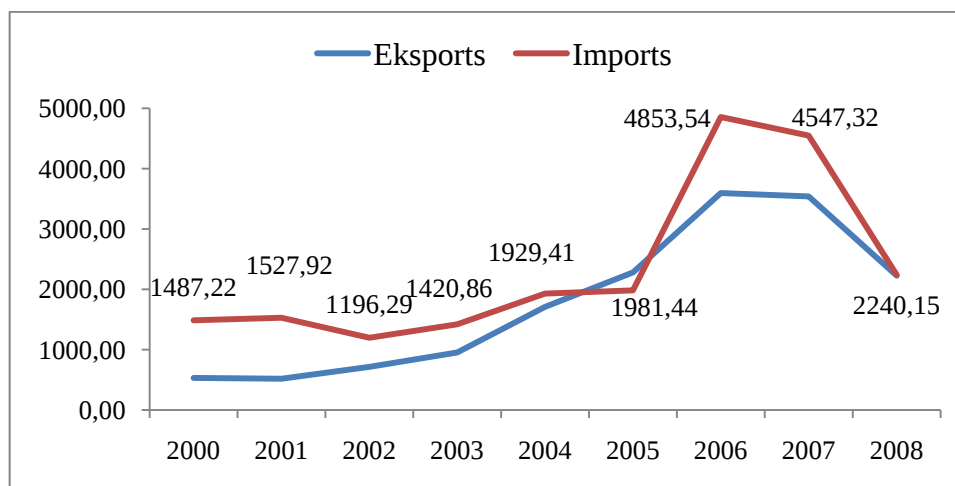
Papildus ir jāmin būtisks fakts Latvijas stikla un stikla izstrādājumu tirdzniecībā ar ES-15 valstīm – eksporta vērtība ir līdzīga importa vērtībai (3.33.att.), taču eksportējamo izstrādājumu vienas vienības vērtība uzrādīja ļoti labus rezultātus (3.30.att.).



3.33.att. Latvijas stikla un stikla izstrādājumu tirdzniecība ar ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR [22]

Kopumā vērtējot tikko apskatīto Latvijas stikla un stikla izstrādājumu eksportu uz ES-15 valstīm un tā kvalitāti, tad varam secināt, ka tā apjomi ir līdzīgi importa apjomiem, taču vienas vienības vērtība ir ļoti labā līmenī un 2008.gadā uzrādīja ļoti labu rezultātu ($VVV_{\text{eksportam}}=236,47$ EUR/100 kg; $VVV_{\text{importam}}=104,08$ EUR/100 kg). Neskatoties uz to, ka stikla un stikla izstrādājumu eksporta vērtība uz ES-15 valstīm kopējā eksporta vērtība uz ES-15 valstīm sastāda nepilnus 2%, autors uzskata šo nozari kvalitātes konkurētspējas ziņā kā ļoti perspektīvu.

Nākošā apskatāmā izstrādājumu grupa ir **elektroiekārtas, aprīkojums un detaļas, skaņas un TV tehnika** (turpmāk tekstā – elektroiekārtas). Šīs grupas eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība, salīdzinājumā ar importa vienas vienības vērtību ir redzama 3.34.attēlā.

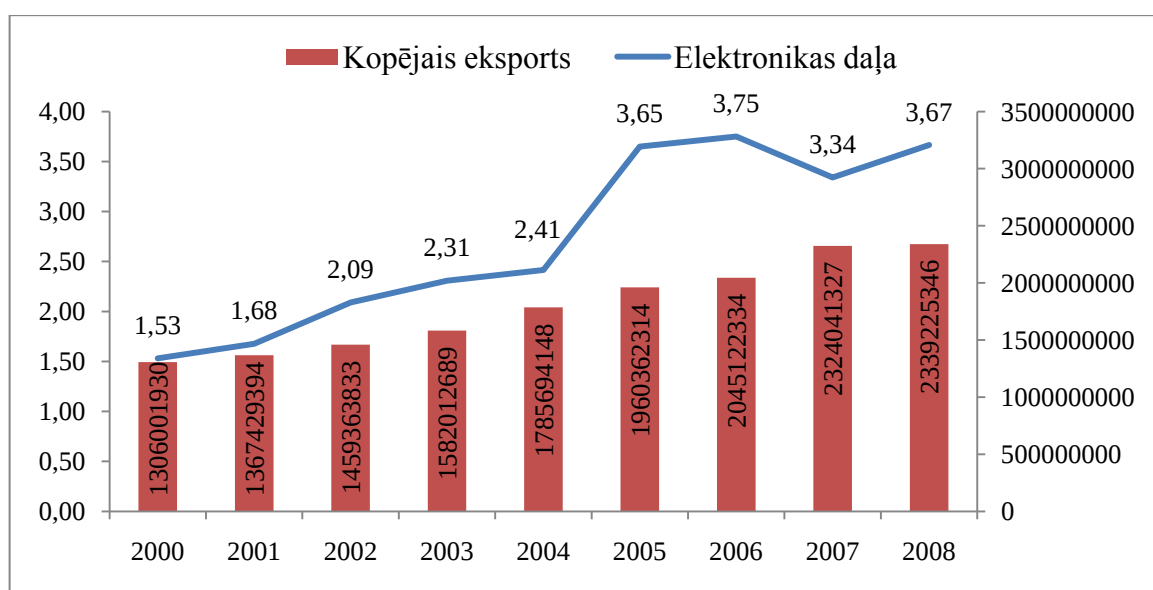


3.34.att. Latvijas elektroiekārtu tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

Kā redzams 3.34.attēlā, tad vienas vienības vērtības Latvijas elektronikas eksportam un importam no ES-15 valstīm ir vērojamas atšķirības, taču 2005.gadā $VVV_{\text{eksportam}}$ bija lielāka nekā VVV_{importam} ($VVV_{\text{eksportam}} = 2279,11$ EUR/100 kg; $VVV_{\text{importam}} = 1981,44$ EUR/100 kg). Savukārt, 2008.gadā šīs vērtības bija ļoti tuvas: $VVV_{\text{eksportam}} = 2226,85$ EUR/100 kg; $VVV_{\text{importam}} = 2240,15$ EUR/100 kg.

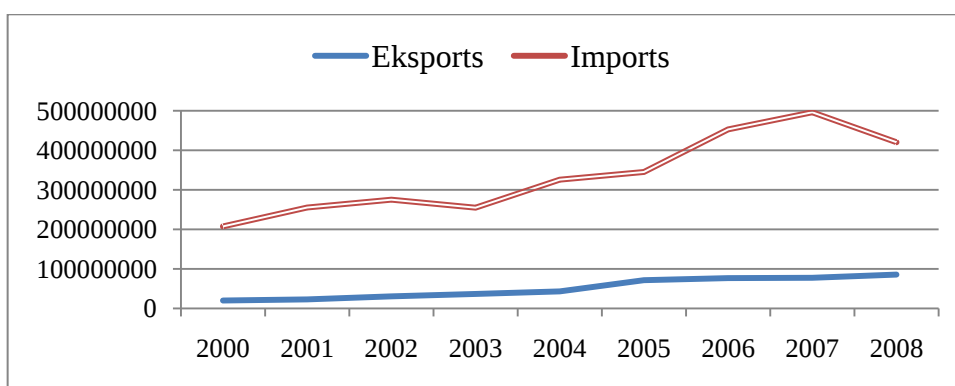
Elektronikas eksporta daļa uz ES-15 valstīm kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm ir redzama 3.35.attēlā.

Kā redzams 3.35.attēlā, tad elektronikas eksporta uz ES-15 valstīm īpatsvars kopējā eksporta vērtībā uz ES-15 valstīm kopš 2000.gada ir ievērojami pieaudzis no 1,53% līdz 3,67% 2008.gadā un tas ir vērtējas ļoti pozitīvi.



3.35.att. Elektronikas eksporta uz ES-15 valstīm daļa (%) kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

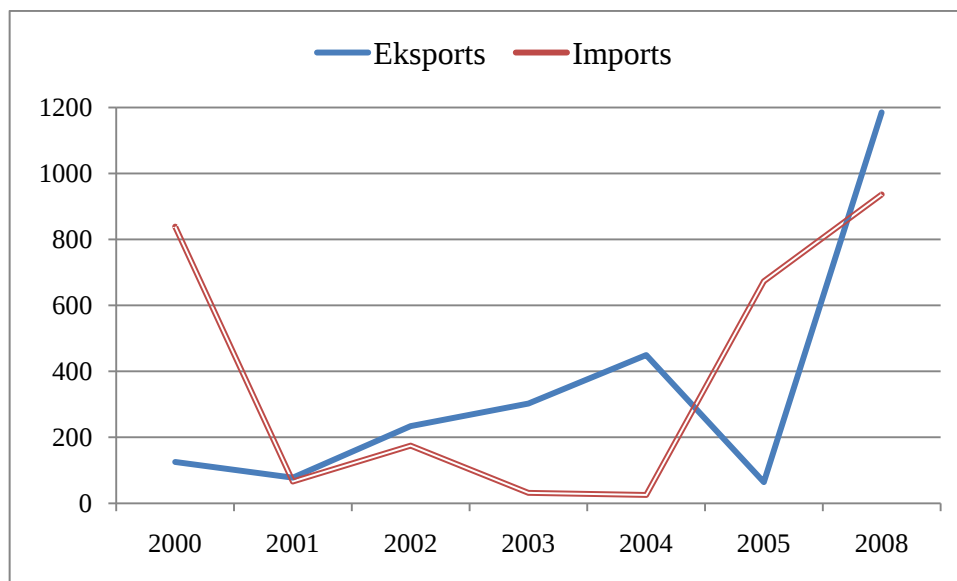
Arī absolūtā vērtības izteiksmē elektronikas eksportētājiem izdodas kāpināt apjomus, tomēr tie vēl krietni atpaliek no importa apjomiem (3.36.att.).



3.36.att. Latvijas elektronikas tirdzniecība ar ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR [22]

2008.gadā Latvijas elektronikas eksporta uz ES-15 valstīm kopējā vērtība bija 85,7 milj. EUR, savukārt importa vērtība sastādīja 420,1 milj. EUR, kas, protams, ir ļoti ievērojami atšķirīgas vērtības, taču pozitīvi ir vērtējam gan eksporta absolūtā vērtības kāpināšana katru gadu, gan labie kvalitātes rādītāji.

Pēdējā apskatāmā izstrādājumu grupa ir **kuģi, laivas un peldošas konstrukcijas**. Šīs grupas eksporta uz ES-15 valstīm vienas vienības vērtība, salīdzinājumā ar importa vienas vienības vērtību ir redzama 3.37.attēlā.

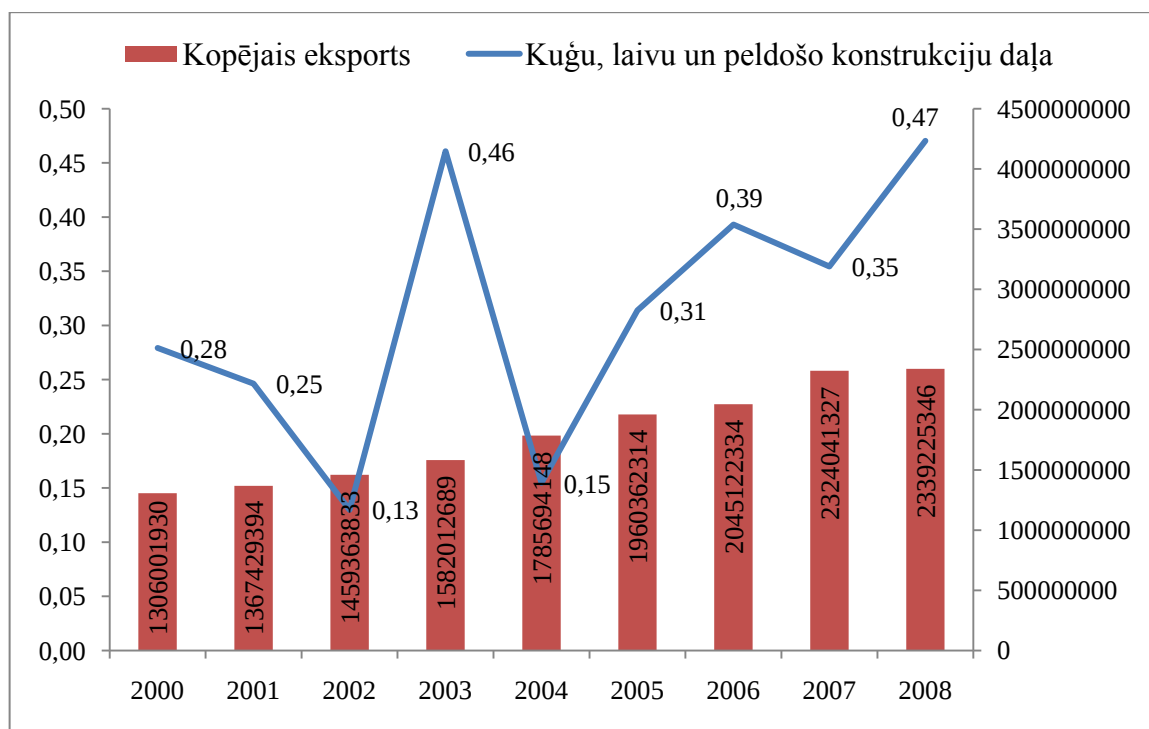


3.37.att. Latvijas kuģu, laivu un peldošo konstrukciju tirdzniecība ar ES-15 valstīm vienas vienības vērtība pa gadiem (2000.-2008.gads), EUR/100 kg [Aprēķinājis autors izmantojot 22]

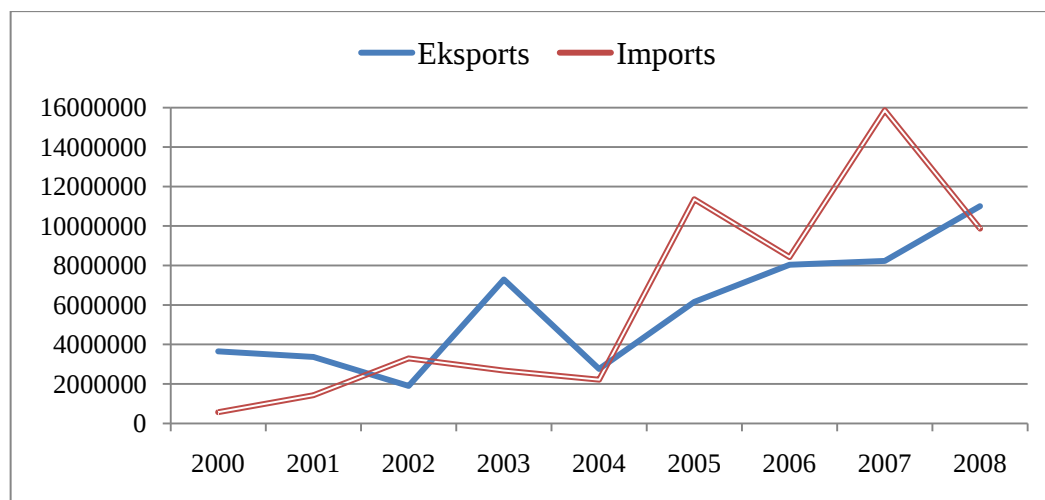
3.37.attēlā autors nav iekļāvis informāciju par 2006.gadu, jo tā ļoti atšķiras (ļoti straujš vērtības pieaugums gan importam, gan eksportam) no tās, kas ir redzama attēlā un 2007.gadā par eksportu nav informācijas. Taču kopumā autors vērtē, ka $VVV_{\text{eksportam}}$ un VVV_{importam} savstarpēji ļoti veiksmīgi „konkurē”. Tā 2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 1185,22$ EUR/100 kg; $VVV_{\text{importam}} = 936,23,15$ EUR/100 kg.

Kuģu, laivu un peldošo konstrukciju eksporta daļa uz ES-15 valstīm kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm ir redzama 3.38.attēlā.

3.38.attēlā ir redzama Latvijas kuģu, laivu un peldošo konstrukciju eksporta uz ES-15 valstīm daļa kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm un šī daļa salīdzinoši nav liela un laika posmā no 2000. līdz 2008.gadam ir bijusi ļoti svārstīga (no 0,13% 2002.gadā līdz 0,47% 2008.gadā), kas ir skaidrojams ar šīs nozares/ izstrādājumu grupas specifiku un salīdzinoši nelielajiem apjomiem, kas strauji mainās (3.39.att.).



3.38.att. Kuģu, laivu un peldošo konstrukciju eksporta uz ES-15 valstīm daļa (%) kopējā Latvijas eksportā uz ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR [Aprēķinājis autors izmantojot 22]



3.39.att. Latvijas kuģu, laivu un peldošo konstrukciju tirdzniecība ar ES-15 valstīm (2000.-2008.gads), EUR [22]

Taču kopumā vērtējot kuģu, laivu un peldošo konstrukciju grupu, autors uzskata, ka šī potenciāli varētu būt prioritāra nozare, jo spēj piedāvāt augstu kvalitātes līmeni eksportam.

Šajā apakšnodaļā autors izvērtēja potenciālās nozares/ izstrādājumu grupas, kuras būtu iekļaujamas prioritāro nozaru/ izstrādājumu grupu sarakstā, jo šīs nozares spēj piedāvāt augstas kvalitātes izstrādājumus ES-15 valstu tirgū, kur pircējiem ir lielāka pirktspēja un viņi būtu gatavi maksāt vairāk par augstāku kvalitāti. Turklāt apskatītajām nozarēm ir laba tirdzniecības balance, vai arī, veicot atbalsta pasākumus, to var diezgan ātri uzlabot.

Šajā nodaļā apskatītie jautājumi un izdarītie galvenie secinājumi:

1. Pašlaik Latvijā gan no valsts puses, gan no uzņēmēju puses netiek pievērsta pietiekami liela uzmanība kvalitātes nodrošināšanas jautājumiem, kas būtu būtiski kvalitātes konkurētspējas veicināšanai, kā arī negatīvās tirdzniecības bilances mazināšanai.
2. Latvijas uzņēmēju nepietiekamās zināšanas par kvalitātes vadības jautājumiem ir viens no būtiskākajiem šķēršļiem uzņēmēju iesaistīšanai „kvalitātes kustībā”.
3. Pārlietu komercializētā kvalitātes nodrošināšanas joma Latvijā ir būtisks šķērslis uzņēmēju iesaistīšanai „kvalitātes kustībā”.
4. Rīgā esošie uzņēmumi ir aktīvāki kvalitātes nodrošināšanas jautājumos, taču reģionos aktivitāte ir jāveicina.
5. Autora veikto aprēķinu rezultātā, tika noteiktas nozares/ izstrādājumu grupas, kas pašlaik uzrāda ļoti labus rezultātus kvalitātes konkurētspējas ziņā (salīdzināta eksporta vienas vienības vērtība ar importa vienas vienības vērtību, kā arī tirdzniecības apjomi un nozares/ izstrādājumu grupas īpatsvars kopējā eksportā) un būtu apsveramas, kā atbalstāmas nozares: Ziepes, mazgāšanas līdzekļi, vaski, sveces (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 226,37$ EUR/100 kg, $VVV_{\text{importam}} = 237,16$ EUR/100 kg); Plastmasa un plastmasas priekšmeti (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 239,73$ EUR/100 kg, $VVV_{\text{importam}} = 249,46$ EUR/100 kg); Kažokādas un kažokādas izstrādājumi (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 17056$ EUR/100 kg, $VVV_{\text{importam}} = 13384$ EUR/100 kg); Trikotāžas apģērbi un drēbes (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 2798,25$ EUR/100 kg, $VVV_{\text{importam}} = 2875,71$ EUR/100 kg); Apģērbi un drēbes (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 3552,36$ EUR/100 kg, $VVV_{\text{importam}} = 4086,70$ EUR/100 kg); Stikls un stikla izstrādājumi (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 236,47$ EUR/100 kg, $VVV_{\text{importam}} = 104,08$ EUR/100 kg); Elektroiekārtas, aprīkojums un detaļas, skaņas un TV tehnika (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 2226,85$ EUR/100 kg; $VVV_{\text{importam}} = 2240,15$ EUR/100 kg); Kuģi, laivas un peldošas konstrukcijas (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 1185,22$ EUR/100 kg; $VVV_{\text{importam}} = 936,23,15$ EUR/100 kg).

SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI

No autora veiktā pētījuma izriet šādi galvenie **secinājumi**:

1. Problēma, ar ko saskaras uzņēmēji Eiropā un arī Latvijā, ir lielā komercializācijas pakāpe kvalitātes nodrošināšanas jomā, kas kavē uzņēmējus paaugstināt savu ražojamo izstrādājumu un sniedzamo pakalpojumu kvalitāti.
2. Līdz šim ārvalstu pētnieku darbos (Swans, Spencs, Šesinskis, Massa, Rozens, Rozens, Sattons, Krišna, Vinstons, Šeikts, Meins, Darlins, Štijs, Stails, Būlers, Pīterss, Votersons, Bazels, Viersems, Kaijs, Klačeks, Pleva, Maress, Vanoss, Hils, Drabeks, Olečovskis, Aigingers, Hallaks, Skots, Sivadasans, Kumars, Kandogans, Jansens, Landesmans) un Latvijas pētnieku darbos (Rutkaste, Beņkovskis, Kaņepājs, Dāvidsons, Solovjovs) jau ir veikti kvalitātes un eksporta konkurētspējas pētījumi. Pētījumos ir korādīts, ka viena no efektīvākajām valsts konkurētspējas stratēģijām ir augstas kvalitātes, nevis zemo izmaksu stratēģija. Diemžēl Latvija, vairumā gadījumu, pašlaik pielieto izmaksu samazinājuma stratēģiju.
3. Latvijā kvalitātes nodrošināšanas sistēmu regulē likums „Par atbilstības novērtēšanu”, „Standartizācijas likums” un likums „Par mērījumu vienotību”, kā arī attiecīgie Ministru kabineta noteikumi. Taču no valsts puses netiek veiktas pietiekamas aktivitātes brīvprātīgo kvalitātes vadības sistēmu un citu kvalitātes instrumentu ieviešanai Latvijas uzņēmumos (valstiskā līmenī nav izstrādātas un ieviestas kvalitātes nodrošināšanas programmas vai stratēģijas), kā arī Latvijas Kvalitātes asociācijas aktivitātes nav pietiekami efektīvas, lai Latvijas uzņēmēji pēc iespējas vairāk tiktu iesaistīti „kvalitātes kustībā”.
4. Latvijai kopš 1999.gada nav bijusi pozitīva tirdzniecības bilance. Lielākā starpība starp eksporta un importa vērtībām tika sasniegta 2007.gada jūlijā (-537,9 milj. EUR). 2009.gada oktobrī šī starpība veidoja vairs tikai -40,9 milj. EUR un šāda starpība pēdējo reizi bija 2004.gadā. Autors uzskata, ka pašlaik ir labvēlīga situācija, lai veicinātu eksporta apjomus un tiktu pēc iespējas mazināta negatīvā tirdzniecības bilance, t.i. pozitīvu tirdzniecības bilanci nodrošināt ne tikai uz sarūkošā importa rēķina.
5. Lietuvai un Igaunijai kopumā eksporta vienas vienības vērtība ir augstāka, nekā Latvijas eksportētajiem izstrādājumiem. Tas norāda, pēc 1.nodaļā analizētās kvalitātes definīcijas, ka Lietuvā un Igaunijā ražoto izstrādājumu kvalitāte ir augstāka un ES-15 valstu pircēji ir gatavi par tām maksāt vairāk. Latvijas eksportējamo izstrādājumu vienas vienības vērtība vidēji ir divas reizes zemāka nekā Lietuvai un Igaunijai,

izņemot laika periodu no 2005.gada novembra līdz 2008.gada janvārim, kad Latvijas eksporta vienas vienības vērtība strauji pieauga un gandrīz sasniedza Lietuvas un Igaunijas līmeni (virs 50 EUR/100 kg).

6. Darbā noskaidrots, ka nepastāv korelācija starp eksporta vienas vienības vērtību (EUR/100 kg) un tirgus daļu (%). Tomēr aprēķini par atsevišķiem gadiem uzrāda konkurences veidu. Latvijas eksports ir uzrādījis kvalitātes konkurētspēju ES-15 valstīs 2001., 2004., 2005. un 2007.gadā, kad palielinoties vienas vienības vērtībai, pieauga arī tirgus daļa, tātad šajos gados Latvijas eksports veiksmīgi konkurēja ar savu izstrādājumu kvalitāti. Ar zemākām izmaksām tika nodrošināta tirgus daļas palielināšana 2002. un 2003.gadā. Savukārt, 2006.gadā tirgus daļas tika zaudētas ar vienas vienības vērtības pieaugumu un 2008.gadā ar vienas vienības vērtības kritumu.
7. Latvijas eksporta vienas vienības vērtība krietni atpaliek no importēto izstrādājumu vienas vienības vērtības. Tā 2009.gada aprīlī Latvijas eksportējamo izstrādājumu vienas vienības vērtība bija 27,28 EUR/100 kg, bet importējamo izstrādājumu vienas vienības vērtība bija 217,09 EUR/100 kg. Tas norāda uz to, ka nepieciešams veikt pasākumus, lai Latvijas eksportējamie izstrādājumi būtu ar augstāku pievienoto vērtību un augstāku kvalitāti.
8. Darbā tika noteiktas nozares/ izstrādājumu grupas, kas pašlaik uzrāda ļoti labus rezultātus kvalitātes konkurētspējas ziņā (salīdzināta eksporta vienas vienības vērtība ar importa vienas vienības vērtību, kā arī tirdzniecības apjomi un nozares/ izstrādājumu grupas īpatsvars kopējā eksportā). Atbalstāmas nozares ir: Ziepes, mazgāšanas līdzekļi, vaski, sveces (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 226,37$ EUR/100 kg, $VVV_{\text{importam}} = 237,16$ EUR/100 kg); Plastmasa un plastmasas priekšmeti (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 239,73$ EUR/100 kg, $VVV_{\text{importam}} = 249,46$ EUR/100 kg); Kažokādas un kažokādas izstrādājumi (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 17056$ EUR/100 kg, $VVV_{\text{importam}} = 13384$ EUR/100 kg); Trikotāžas apģērbi un audumi (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 2798,25$ EUR/100 kg, $VVV_{\text{importam}} = 2875,71$ EUR/100 kg); Apģērbi un audumi (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 3552,36$ EUR/100 kg, $VVV_{\text{importam}} = 4086,70$ EUR/100 kg); Stikls un stikla izstrādājumi (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 236,47$ EUR/100 kg, $VVV_{\text{importam}} = 104,08$ EUR/100 kg); Elektroiekārtas, aprīkojums un detaļas, skaņas un TV tehnika (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 2226,85$ EUR/100 kg; $VVV_{\text{importam}} = 2240,15$ EUR/100 kg); Kuģi, laivas un peldošas konstrukcijas (2008.gadā $VVV_{\text{eksportam}} = 1185,22$ EUR/100 kg; $VVV_{\text{importam}} = 936,23,15$ EUR/100 kg). Šo nozaru / preču grupu eksporta kvalitāte ir līdzīga vai augstāka par importējamo izstrādājumu kvalitāti, taču tām ir ļoti mazs īpatsvars kopējā eksporta vērtībā.

Uz veiktā pētījuma un izdarīto secinājumu pamata autors ir sagatavojis **priekšlikumus**, kuri varētu paaugstināt Latvijas tautsaimniecības nozaru eksporta kvalitātes konkurētspēju:

1. Latvijai pakāpeniski ir jāatsakās no zemu izmaksu konkurētspējas stratēģijas, jo tā tiek balstīta ne tikai uz ražošanas un vadības procesu optimizāciju, bet arī uz atalgojuma rēķina. Izmaksu samazinājumam ir robežas. Turpmāka algu samazināšana veicinās Latvijas iedzīvotāju labklājības līmeņa samazināšanos. Tīrgū parādās jauni konkurenti ar daudz zemākām izmaksām no jaunattīstības valstīm. Šiem konkurentiem parasti ir zemākas absolūtās izmaksas, t.sk. zemākas darbaspēka vienības izmaksas. Rezultātā – augsta atalgojuma valstīm ir jākonkurē ar kvalitāti un Latvijai arī ir jāmaina sava konkurētspējas stratēģija no izmaksu mazināšanas uz kvalitātes līmeņa paaugstināšanu, kā arī eksporta tirgu palielināšanu uz valstīm ar augstiem ienākumiem. Arī Latvijas uzņēmumiem kvalitātes konkurence dotu priekšrocību, kas ļauj augstu izmaksu uzņēmumiem saglabāt savu konkurētspēju; šie uzņēmumi nopelnītu pietiekami daudz, lai uzturētu inovāciju procesu uzņēmumā, līdz ar to samazinātos spiediens uz izmaksu konkurenci. Valstī augstais atalgojums kļūtu savienojams ar konkurētspēju. Šādu stratēģijas maiņu **LR Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministrijai** būtu jāiestrādā Latvijas ilgtspējīgas attīstības stratēģijā (pašlaik izstrādes stadijā), Latvijas Nacionālajā attīstības plānā un **LR Ekonomikas ministrijai** šis jautājums būtu jāiestrādā Latvijas Rūpniecības attīstības pamatnostādņēs, Latvijas Mazo un vidējo uzņēmumu attīstības politikas pamatnostādņēs, Latvijas eksporta veicināšanas politikas pamatnostādņēs, Komercedarbības konkurētspējas un inovācijas veicināšanas programmā, Latvijas eksporta veicināšanas programmā, kā arī citos valsts attīstības dokumentos.
2. **LR Ekonomikas ministrijai** jāizstrādā Latvijas Kvalitātes nodrošināšanas un paaugstināšanas stratēģija, kura balstītos uz autora izstrādāto Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju veicinošo pasākumu sistēmu, kas veicinās Latvijas tautsaimniecības nozaru preču kvalitātes konkurētspēju eksporta tirgos.
3. Autors Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju veicinošajā pasākumu sistēmā ir iekļāvis trīs galvenos kvalitātes konkurētspēju veicinošos faktorus – „kvalitātes kustību”, eksporta tirgus, kā arī arodizglītības un inženierzinātņu attīstību.
4. „Kvalitātes kustības” faktoram autors piedāvā četrus apakšfaktorus: Uzņēmēju zināšanas par kvalitāti; Līderība; Augstākā izglītība un Mediji.

5. Lai veicinātu Latvijas uzņēmēju zināšanas par kvalitātes nodrošināšanu, vadīšanu un tās ekonomisko nozīmīgumu, autors piedāvā sešus galvenos veicamos pasākumus, kurus varētu realizēt ar **LR Ekonomikas ministrijas** starpniecību:

- 1) *Samazināta dalības maksa apmācību kursiem ar vietējiem un ārvalstu ekspertiem.* Ar valsts atbalstu Latvijas Kvalitātes asociācija varētu samazināt dažādu kursu un apmācības semināru dalības maksas, lai tas veicinātu jaunu uzņēmēju iesaistīšanos LKA organizētajos pasākumos. Samazināta dalības maksa nodrošinās lielāku interesi arī no MVU puses. LKA rīkotajiem apmācību semināriem ir jābūt ar daudz praktiskāku ievirzi, jo pašlaik tie nereti ir informatīvi semināri, kuros uzstājas konsultāciju uzņēmumu pārstāvji ar sava uzņēmuma piedāvāto konsultāciju klāstu. LKA vajadzētu vairāk piesaistīt labākos vietējos un ārvalstu kvalitātes ekspertus, kas varētu vadīt praktiskas ievirzes apmācības seminārus uzņēmējiem, attiecīgi sastādot apmācību programmu, kas nodrošinātu aizvien jaunu uzņēmēju iesaistīšanos brīvprātīgajā „kvalitātes kustībā”.
- 2) *Samazināta dalības maksa ikgadējai kvalitātes jautājumiem veltītajai konferencei.* Autors uzskata, ka dalības maksa MVU ir pārāk liela, kas nemotivē īpaši mazos uzņēmējus iesaistīties LKA rīkotajās konferencēs, lai iegūtu jaunāko informāciju par aktuālajiem jautājumiem kvalitātes nodrošināšanas un vadības jomā, ko šis uzņēmējs varētu piemērot savā komercdarbības praksē un veicinātu savu konkurētspēju. Pēc autora domām, dalības maksas samazināšanas piesaistīs uzņēmējus, kuriem varētu interesēt kvalitātes nodrošināšanas un vadības jautājumi. Nodrošinot pietiekami plašu informāciju, organizatoriem ilgtermiņā kopējiem ieņēmumiem nevajadzētu kristies, ņemot vērā to, ka tiks piesaistīti jauni dalībnieki.
- 3) *Samazināta dalības maksa Latvijas Kvalitātes balvas izcīņā.* Pašlaik šī maksa ir noteikta Ls 450 lielajiem un publiskā sektora uzņēmumiem, Ls 250 – mazajiem un vidējiem uzņēmumiem. Autors piedāvā ne tikai samazināt dalības maksu, bet arī izmantot komersantu iedalījumu saskaņā ar Eiropas Komisijas 2003.gada 6.maija Rekomendāciju 2003/361/EK par mikro, mazo un vidējo uzņēmumu definīciju. Šāda pieeja veicinātu dalībnieku skaitu balvas izcīņā, kā arī dotu pievienoto vērtību balvas izcīņas dalībniekiem, jo tos vērtētu kompetenti kvalitātes eksperti atbilstoši EKVF Biznesa Izcilības modelim.
- 4) *Samazināta dažādu standartu cena.* Autors piedāvā samazināt cenu populārākajiem standartiem, piemēram, ISO 9001:2008 (54,15 LVL) un ISO

14001:2005 (31,07 LVL). Standartiem ir jābūt uzņēmējiem pieejamākiem, īpaši MVU. Valsts ar SIA „Standartizācijas, akreditācijas un metroloģijas centra” starpniecību varētu atbalstīt standartu cenu samazināšanu, piemēram, uz pusi (ISO 9001 standartam – 25 LVL, ISO 14001 standartam – 15 LVL). Šāda cena veicinās uzņēmēju interesi par kvalitātes nodrošināšanas jautājumiem, jo cena būs pieejamāka. Turklāt, valsts palīdzēs uzņēmējam spert pirmo soli „kvalitātes kustībā” un uzņēmējs, pēc iepazīšanās ar standartu, turpmāk varēs izvērtēt vai sistēmu ieviest pašu spēkiem vai pieaicināt konsultantus no privātā sektora (tirgū ir pieejams diezgan liels konsultāciju un sertificētāju uzņēmumu loks).

- 5) *Uzņēmēju pieredzes apmaiņas programma Latvijā un ārvalstīs.* Šīs aktivitātes veikšanu vajadzētu uzticēt LKA, kas sevī pulcē biedrus (uzņēmumus). Šādas pieredzes apmaiņas vizītes uzņēmumos varētu notikt starp LKA biedriem, kas veicinātu jaunu biedru iesaistīšanos un pieredzes gūšanā no citiem biedriem kvalitātes nodrošināšanas jautājumos. Šādu pieredzes apmaiņu varētu izvērst ārpus Latvijas ar uzņēmumu apmeklējumiem ārvalstīs, gūstot pieredzi no citām valstīm. LKA varētu organizēt atsevišķu nozaru pārstāvju grupu vizītes uz ārvalstu uzņēmumiem. Šādā veidā labā ražošanas un vadības prakse izplatītos starp LKA biedriem un tas veicinātu kopējo LKA biedru kvalitātes konkurētspēju.
- 6) *Atbalsts kvalitātes nodrošināšanas un vadības sistēmu praktiskajā ieviešanā.* Šādu atbalstu varētu sniegt ar LKA starpniecību. Šajā atbalsta mehānismā LKA varētu palīdzēt uzņēmumam uzsākt kvalitātes vadības sistēmas ieviešanu, izskaidrojot ieviešanas procesu un nepieciešamās veicamās darbības. Šajā atbalsta mehānismā vajadzētu paredzēt tikai pašu sistēmas izveides sākumu – papildus informāciju un nepieciešamās darbības, lai sagatavotos sistēmas ieviešanai un sistēmu ieviešanas konsultēšanu atstājot privātajam sektoram.

6. Līderības faktors kā būtisks tika norādīts ekspertu aptaujas anketās. Runa ir par Latvijas uzņēmumu vadītāju intereses trūkumu par kvalitātes nodrošināšanas un vadības jautājumiem. Tā kā valstiskā līmenī tas netiek uzsvērts kā prioritārs konkurētspējas faktors, tad arī uzņēmēju vidū ir ļoti maz vadītāju, kas pievērš tam uzmanību. Protams, ka Latvijā ir arī ļoti labi pozitīvi piemēri, taču tie ir atsevišķi gadījumi. Ekspertu aptaujas rezultāti uzrādīja, ka „kvalitātes kustības” popularizēšanā ir nepieciešams iesaistīt vadošu uzņēmumu vadītājus, kas tādējādi varētu pārliecināt

pārējos uzņēmējus pievērsties kvalitātes jautājumiem. Pie veicamajiem pasākumiem līderības apakšfaktora realizācijai autors piedāvā šādas aktivitātes, kurus varētu realizēt ar **LR Ekonomikas ministrijas** starpniecību:

- 1) *Ietekmīgu un autoratīvu uzņēmēju iesaistīšana „kvalitātes kustības” popularizēšanā.* Šī aktivitāte ietvertu sevī vadošu uzņēmumu vadītāju iesaistīšanos LKA rīkotajos pasākumos – lekcijas dažādos LKA rīkotajos apmācību semināros, uzrunas LKA rīkotajās konferencēs, kur šādu līderu klātbūtne apliecinātu pārējiem uzņēmējiem kvalitātes nozīmīgumu.
 - 2) *Latvijas Kvalitātes balvu pasniedz valsts augstākās amatpersonas vai citi „līderi” (uzņēmumu vadītāji).* Ja Latvijas Kvalitātes balvas pasniegšanā tiks iesaistīti ne tikai veiksmīgo uzņēmumu vadītāji, bet arī augstākās valsts amatpersonas (Valsts prezidents, Ministru prezidents), tad tas norādīs uz pasākuma nozīmīgumu arī starptautiskā līmenī.
 - 3) *Ikgadējā kvalitātes jautājumiem veltītajā konferencē uzstājas valsts augstākās amatpersonas.* Gluži, kā iepriekš minētajā punktā, tad augstāko valsts amatpersonu (Valsts prezidents, Ministru prezidents) iesaistīšana norādīs uz pasākuma nozīmīgumu vietējā un arī starptautiskā līmenī.
7. Mediju apakšfaktors ir jāizmanto kā palīdzinstruments „kvalitātes kustības” popularizēšanai. Iepriekšminēto līderības pasākumu (piem., kvalitātes konferences, Latvijas Kvalitātes balvas pasniegšana) plašs atspoguļojums masu medijos veicinātu kvalitātes ideju izplatīšanos uzņēmēju vidū, kā arī idejas nostiprināšanos sabiedrībā, caur valsts augstāko amatpersonu un uzņēmumu vadītāju iesaistīšanu.
8. Ceturtais un pēdējais „kvalitātes kustības” faktora apakšfaktors ir augstākā izglītība. Jau pašlaik universitāšu un augstskolu studiju programmās ir iekļauti kvalitātes nodrošināšanas un vadības priekšmeti, taču šie priekšmeti būtu jāiekļauj visām ekonomikas, vadības un citām ar uzņēmējdarbību saistītajās programmās, ar mērķi, nodrošinot potenciālos uzņēmējus ar priekšzināšanām par kvalitātes vadību un tās ekonomisko nozīmīgumu. Šāda priekšmetu esamība sniegs zināšanas topošajiem uzņēmējiem par stabilas un ilgtspējīgas uzņēmējdarbības veidošanu un attīstīšanu un radītu uzņēmējdarbības pamatprincipu un vērtību sistēmu.
9. Otrais Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju veicinošajā pasākumu sistēmā iekļautais faktors ir eksporta tirgi. Pašlaik Latvijas ražotājiem eksporta tirgos ir iekarotas zināmas nišas. Mūsu ražotājiem ir savi pircēji. Ja Latvijas uzņēmēji ar kvalitātes konkurētspējas veicināšanas programmas palīdzību spēs ražot daudz kvalitatīvākus izstrādājumus, tad tiem būs jāiekaro jau aizņemtas nišas

(augstākas kvalitātes izstrādājumu nišas) un jāatrod jaunus pircējus savām precēm. Atbalsts eksportētājiem ir minēts Latvijas ekonomikas stabilizācijas un izaugsmes atjaunošanas programmā, kur ir teikts, ka „valsts sniegs atbalstu eksportējošiem uzņēmumiem, izveidojot konkurētspējīgu eksporta kredītu apdrošināšanas modeli”. Ja valsts ir gatava atbalstīt eksportētājus ar kredītiem, tad eksportētājiem ir jāapliecina sava eksportējamā izstrādājuma kvalitātes konkurētspēja. Autors uzskata, ka jaunu tirgu un jaunu pircēju meklēšana varētu tikt veikta šādi:

- 1) Valsts atbalsts uzņēmēju dalībai dažādās starptautiskajās izstādēs, kur uzņēmēji varētu demonstrēt savas spējas tirgū piedāvāt augstas kvalitātes izstrādājumus.
- 2) Jauni tirgi un jauni pircēji ir jāmeklē ar Latvijas ārējo ekonomisko pārstāvniecību palīdzību.
- 3) Tēla veidošana. Latvijas sliktā ekonomiskā situācija un valdības nespēja ātri pieņemt saimnieciskus lēmumus ir samazinājusi gan Latvijas reitingu, gan Latvijas uzņēmēju tēlu kopumā. Šajā darbā būtu jāiesaistās LR Ārlietu ministrijai.

10. Trešais Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju veicinošajā pasākumu sistēmā iekļautais faktors ir arodizglītība un inženierzinātnes. Autors pie šī kvalitātes konkurētspēju veicinošā faktora vēlas minēt šādus galvenos veicamos pasākumus, kurus varētu realizēt ar **LR Izglītības un zinātnes ministrijas** starpniecību:

- 1) *Latvijā ir jāveicina arodizglītības kvalitāti un prestižu.* Augsti kvalificēti strādnieki ir priekšnoteikums augstas kvalitātes izstrādājumu ražošanai, tāpēc arodizglītība ir jāmodernizē, lai piesaistītu vairāk skolēnus, kas turpmāko karjeru varētu turpināt augstas kvalitātes ražojošajās nozarēs.
- 2) *Latvijā ir jāveicina inženierzinātņu kvalitāti un prestižu.* Gluži kā arodizglītībā ir nepieciešama modernas tehnoloģijas, tā arī inženierzinātnēs ir nepieciešamas modernas tehnoloģijas un pieeja zināšanām, lai spētu sagatavot augsti kvalificētus darbiniekus darbam modernās rūpnīcās.
- 3) *Arodizglītība un inženierzinātnes sagatavo augstas kvalitātes speciālistus, kas spēj radīt augstas kvalitātes izstrādājumus modernās rūpnīcās.* Protams, šie ir ļoti saistīti lielumi. Ja nebūs speciālistu, tātad Latvijā netiks celtas modernas rūpnīcas, ja netiks celtas modernas rūpnīcas, kas spēj ražot augstas kvalitātes izstrādājumus, tad nav nepieciešams apmācīt augstas kvalifikācijas speciālistus. Šiem jautājumiem jābūt noteiktiem valsts attīstības programmās.

11. Latvijas Kvalitātes nodrošināšanas un paaugstināšanas stratēģijas izstrādes kontekstā, turpmākajos oficiālajos ziņojums jāiekļauj nozaru kvalitātes konkurētspējas analīzi, izmantojot autora sastādīto kvalitātes konkurētspējas aprēķināšanas un novērtēšanas metodoloģiju ar šādiem rādītājiem: Vienas vienības vērtība eksportam un importam, eksporta vienas vienības vērtības un tirgus daļas korelācija absolūtā izteiksmē, kā arī papildus izmantojams novērtējuma modelis ar relatīvajām šo rādītāju izmaiņām. Modelis paredz analīzi četros segmentos. I segments raksturo izstrādājumu kvalitātes konkurētspēju, jo šajā segmentā augstāka vienas vienības vērtība nodrošina lielāku tirgus daļas iekarošanu, tātad pircēji ir gatavi maksāt vairāk par augstākas kvalitātes izstrādājumiem. II segments raksturo izmaksu konkurētspēju, jo šeit tirgus daļas iekarošana notiek uz zemāku cenu (izmaksu) rēķina. III segments raksturo tirgus daļas zaudēšanu pat neskatoties uz zemo cenu. Tas norāda uz to, ka tirgū ir vēl zemākas cenas, kuras izvēlas pircēji vai arī pircēji izvēlas augstākas kvalitātes preces. IV segments raksturo tirgus daļas zaudēšanu, neskatoties uz izstrādājumu kvalitātes paaugstināšanu. Šajā gadījumā tirgus daļas zaudēšana (pircēju nevēlēšanās iegādāties konkrēto izstrādājumu) var tikt skaidrota ar neatbilstošu cenas un kvalitātes attiecību.

IZMANTOTĀS LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. „Komerclikums”: LR likums [Elektroniskais resurss] /<http://www.likumi.lv/>, – 2010. – 1.febr.
2. „Par atbilstības novērtēšanu”: LR likums [Elektroniskais resurss] /<http://www.likumi.lv/>, – 2010. – 1.febr.
3. „Par mērījumu vienotību”: LR likums [Elektroniskais resurss] /<http://www.likumi.lv/>, – 2010. – 1.febr.
4. „Standartizācijas likums”: LR likums [Elektroniskais resurss] /<http://www.likumi.lv/>, – 2010. – 1.febr.
5. „Publisko iepirkumu likums”: LR likums [Elektroniskais resurss] /<http://www.likumi.lv/>, – 2010. – 1.febr.
6. Latvijas ekonomikas stabilizācijas un izaugsmes atjaunošanas programma. – LR Finanšu ministrija, 2008. – 8 lpp.
7. Latvijas Nacionālais attīstības plāns 2007. – 2013.gadam. – LR Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministrija, 2006. – 56 lpp.
8. Komercedarbības konkurētspējas un inovācijas veicināšanas programma 2007. – 2013.gadam. – LR Ekonomikas ministrija, 2007.gads. – 80 lpp.
9. LVS EN ISO 9001:2000 Kvalitātes vadības sistēmas standarts. Prasības. – VSIA „Latvijas Standarts”, 2001. – 33 lpp.
10. LVS EN ISO 9001:2008 Kvalitātes pārvaldības sistēmas standarts. Prasības. – VSIA „Latvijas standarts”, 2009. – 66 lpp.
11. Aiginger K. Europe’s position in quality competition. – Luxembourg: Office for official Publications of European Communities, 2001. – 63 p. ISBN 92-B94-1341-7
12. Aiginger K. The qualitative competitiveness of high wage countries. Measuring the position of countries on the quality ladder. – Vienna: Austrian Institute of Economic Research and University of Linz, 1997. – 19 p.
13. Berawi M. A. Quality revolution: leading the innovation and competitive advantages// International Journal of Quality & Reliability Management. – 2004. – Vol.21., Issue 4 – pp.425. -438.
14. Berry S., Waldfogel J. Product quality and market size. – Cambridge.: National Bureau of Economic Research, 2003. – 38 p.
15. Bugdol M. The implementation of the TQM philosophy in Poland//The TQM Magazine. – 2005. – Vol.17., Issue 2 – pp.113. -120.

16. Burgess T. F. Modelling quality-cost dynamics//International Journal of Quality & Reliability Management. – 1996. – Vol.13., Issue 3 – pp.8. -26.
17. Cauchick M., Silmar P. Assessing quality costs of external failures (warranty claims)//International Journal of Quality & Reliability Management. – 2004. – Vol.21., Issue 3 – pp.309. -318.
18. Certo S. C. Modern management. Diversity, quality, ethics, and the global environment. – New Jersey: Prentice Hall, 1999. – 699 p.
19. Conti T. A. A history and review of the European Quality Award Model//The TQM Magazine. – 2007. – Vol.19., Issue 2 – pp.112. -128.
20. Couwenberg C, Dallas G. Assessing an organization with the quality model//European Management Journal. – 1997. – Vol.15., Issue 3 – pp.318. -325.
21. Davies G., Brito E. Price and quality competition between brands and own brands: A value systems perspective//European Journal of Marketing. – 2004. – Vol.38., Issue 1/2 – pp.30. -55.
22. Eurostat [Elektroniskais resurss] /<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>, – 2010. – 20.feb.
23. European Central Bank. Competitiveness and the Export Performance of the Euro Area. European Central Bank (ECB) Occasional Paper, No.30, June, 2005, 26 p.
24. Garvin D. A. Managing quality. – New York: The Free Press A Division of Simon & Schuster Inc., 1988. – 342 p.
25. George D. A. R. A model of endogenous quality management//Journal of Economics and Business. – 2000. – Vol.52., No.3. – pp.289. -306.
26. Global Competitiveness Report 2009 – 2010. World Economic Forum [Elektroniskais resurss] /<http://www.weforum.org/>, – 2010. – 1.feb.
27. Goldman H. H. The origins and development of quality initiatives in American business//The TQM Magazine. – 2005. – Vol.17., Issue 3. – pp.217. -225.
28. Gorynia M. Competitiveness of polish firms and the European Union enlargement//Competitiveness Review: An International Business Journal incorporating Journal of Global Competitiveness. – 2004. – Vol.14., Issue 1/2. – pp.1. -11.
29. Hallak J. C., Schott P. K. Estimated cross-country differences in product quality. – Cambridge.: National Bureau of Economic Research, 2008. – 57 p.
30. Hallak J. C. Product quality, Linder, and the direction of trade. – Cambridge.: National Bureau of Economic Research, 2004. – 50 p.
31. Harry M., Schroeder R. Six Sigma. The Breackthrough Management Strategy Revolutionizing the World's Top Corporations. – New York: Currency, 2000. – 301 p.

32. Hess P., Ross C. Economic development. Theories, evidence, and policies. – New York: The Dryden Press, 1997. – 659 p.
33. International Organization for Standardization [Elektroniskais resurss] / <http://www.iso.org/>, – 2010. – 10.feb.
34. Ivanovic M. D., Majstorovic V. D. Model developed for the assessment of quality management level in manufacturing systems//The TQM Magazine. – 2006. – Vol.18., Issue 4. – pp.410. -423.
35. Jansen M., Landesmann M. European competitiveness: quality rather than price//The Economic Challenge for Europe/ Edited by J.Fagerberg, P.Guerrieri, B.Verspagen – Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 1999. – pp.46. -82.
36. Juran J. M., Godfrey A. B. Juran's quality handbook. – New York: McGraw-Hill, 2000. – 1300 p.
37. Kaņepājs A., Dāvidsons G. Latvijas eksporta konkurētspējas analīze, izmantojot relatīvo vienības vērtību. – R.: Latvijas Banka, 2009. – 17 lpp.
38. Keogh W., Dalrymple J. F., Atkins M. H. Improving performance: quality costs with a new name?//Managerial Auditing Journal. – 2003. – Vol.18., Issue 4. – pp.340. -346.
39. Krishna K., Winston T. If at first you don't succeed...: profits, prices and market structure in a model of quality unknowable consumer heterogeneity. – Cambridge.: National Bureau of Economic Research, 2000. – 46 p.
40. Krishna K., Winston T. A New Model of Quality. – Cambridge.: National Bureau of Economic Research, 1998. – 36 p.
41. Krishnan S. K. Increasing the visibility of hidden failure costs//Measuring Business Excellence. . – 2006. – Vol.10., Issue.4. – pp.77. -101.
42. Kumar A., Motwani J., Douglas C., Das N. A quality competitiveness index for benchmarking//Benchmarking: An International Journal. – 1999. – Vol.6., No.1. – pp.12. -21.
43. Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde [Elektroniskais resurss] / <http://www.csb.lv/>, – 2010. – 1.feb.
44. Latvijas Komerčbanku asociācija [Elektroniskais resurss] / <http://bankasoc.lv/>, – 2010. – 7.jan.
45. Latvijas Kvalitātes asociācija. Pētījums par Latvijas Kvalitātes nodrošināšanas politikas attīstības veicināšanu. – R.: Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, 2006. – 89 lpp.
46. Latvijas Kvalitātes asociācija [Elektroniskais resurss] / <http://www.lka.lv/>, – 2010. – 20.jan.

47. Latvijas Nacionālais akreditācijas birojs [Elektroniskais resurss] <http://www.latak.lv/>, – 2010. – 20.jan.
48. Latvijas Nacionālā kvalitātes biedrība [Elektroniskais resurss] <http://www.kvalitate.lv/>, – 2010. – 20.jan.
49. Latvijas Nacionālais metroloģijas centrs [Elektroniskais resurss] <http://www.lnmc.lv/>, – 2010. – 20.jan.
50. Latvijas Standarts [Elektroniskais resurss] <http://www.lvs.lv/>, – 2010. – 20.jan.
51. Lursoft [Elektroniskais resurss] <http://www.lursoft.lv/>, – 2010. – 25.jan.
52. Mehra S., Agrawal S. P. Total quality as a new global competitive strategy// International Journal of Quality & Reliability Management. – 2003. – Vol.20., Issue 9. – pp. 1009. -1025.
53. Meyer S. Catch me if you can//Circuit World. – 2006. – Vol.32., Issue 2.
54. Mondy R. W., Shane R. Premeaux management. Concepts, practices and skills. – Boston: Allyn and Bacon, 1994. – 673 p.
55. Mondy R. W., Sharplin A., Flippo E. B. Management. Concepts and practices. Fourth edition. – Boston: Allyn and Bacon, 1992. – 749 p.
56. Organizational Excellence Strategies and Improved Financial Performance. – Leichester: CQE University of Leicester, 2005. – 3 p.
57. Pace W., Stephan E. G. Paradigms of competitiveness//Competitiveness Review: An International Business Journal incorporating Journal of Global Competitiveness. – 1996. – Vol.6., Issue 1. – pp. 8. -13.
58. Pappu R., Quester P. G., Cooksey R. W. Consumer-based brand equity and country-of-origin relationships: Some empirical evidence//European Journal of Marketing. – 2006. – Vol.40., Issue 5/6. – pp. 696. -717.
59. Porter M. Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index. – Harvard: Harvard University, 2005. – 28 p.
60. Priede J., Škapars R. Quality competitiveness of Latvia and strategy to improve it// European Integration Studies. – Kaunas: Kaunas University of Technology, 2009. – No.3 – 201. -209.p., ISSN 1822 - 8402
61. Priede J. Quality competitiveness of the Baltic States// Economies of Central and Eastern Europe: Convergence, Opportunities and Challenges: Conference Proceedings. – Tallinn: Tallinn University of Technology, 2009. – 14 p., ISBN 978-9949-430-28-4
62. Priede J. Quality Assurance with Six Sigma// Baltic Business and Social – Economic Development 2008: Conference Proceedings/ Editors: G.Prause, T.Muravska. – Berlin: Berliner Wissenschafts-Verlag GmbH, 2009. – p. 56. -65., ISBN 978-3-8305-1743-6

63. Priede J. Development of quality management thinking in the Baltic States// Business and Management'2008: Conference Proceedings. – Vilnius: Vilnius Gediminas Technical University, 2008. – 706. -709.p., ISBN 978-9955-28-268-6
64. Priede J., Škapars R. ISO standartu ieviešanas tendences pasaulē un Latvijā// Ekonomika, VI: LU raksti/ I.Revinas, E.Vanaga red. – Rīga: LU, 2007. – 718. sēj. – 349. -363.lpp.
65. Priede J., Krūzs K. Kvalitātes izmaksas uzņēmumā// Ekonomiskie pētījumi uzņēmējdarbībā: RTU IEF Zinātniskie raksti. – Rīga: RTU, 2007. – 5. sēj. – 115. -123.lpp.
66. Priede J. ISO 9000 standarta pielietošanas tendences pasaulē un Latvijā// Ekonomikas un vadības zinātne: LU raksti/ E.Dubras red. – Rīga: LU, 2007. – 711.sēj. – 31. -39.lpp.
67. Priede J., Škapars R. Dunska M. Problems related to human capital and its development opportunities in the Baltic States// Humanities and social sciences: Latvia. – Riga: Institute of Economics, Latvian Academy of Sciences, 2007. – pp. 37. -54.
68. Priede J., Krūzs K. Kvalitātes balva un tās nozīme konkurētspējas paaugstināšanā// Ekonomika, V: LU raksti/ E.Dubras red. – Rīga: LU, 2006. – 702. sēj. – 394. -405.lpp.
69. Priede J. Kvalitātes nodrošināšanas process Latvijā uzņēmumu konkurētspējas paaugstināšanai. LU monogrāfija „Latvijas ekonomikas pārstrukturizācijas problēmas jaunās ekonomikas apstākļos”. – Rīga: LU Akadēmiskais apgāds, 2005. – 236. -252.lpp.
70. Priede J., Danovska B. Kvalitātes izmaksu analīzes nepieciešamība konkurētspējas paaugstināšanai// Ekonomika, IV: LU raksti// E.Dubras red. – Rīga: LU, 2005. – 689. sēj. – 265. -272.lpp.
71. Priede J., Danovska B. Kvalitātes vadības sistēmas un to nepieciešamība konkurētspējas paaugstināšanai// Eiropas Savienības paplašināšanās Baltijas jūras reģionā: sociāli ekonomiskie izaicinājumi un iespējas: LU starptautiskās zinātniskās konferences referāti. – Rīga: LU, 2003. – 90. -96.lpp.
72. Reiljan J., Hinrikus M. Key issues in defining and analysing the competitiveness of a country. – Tartu: Tartu University Press, 2000. – 59 p.
73. Rodchua S. Factors, Measures, and Problems of Quality Costs Program Implementation in the Manufacturing Environment//Journal of Industrial Technology. – 2006. – Vol.22., Number 4 – pp.1. -6.
74. Rutkaste U., Beņkovskis K. Latvijas preču eksporta attīstības vērtējums: Tirgus daļu analīze. – R.: Latvijas Banka, 2007. – 31 lpp.

75. Schiffauerova A., Thomson V. A review of research on cost of quality models and best practices//International Journal of Quality & Reliability Management. – 2008. – Vol.23., Issue 6 – pp.647. -669.
76. Schiffauerova A., Thomson V. Managing cost of quality: insight into industry practice//The TQM Magazine. – 2006. – Vol.18., Issue 5 – pp.542. -550.
77. Schonberger R. J., Knod E. M. Operations management. Serving the customers. – Texas: Business publications, 1988. – 922 p.
78. Schroeder R. G. Operations management. Decision making in the operations function. – New York: McGraw-Hill Publishing company, 1989. – 794 p.
79. Seokjin K., Behnam M. The dynamics of quality costs in continuous improvement//International Journal of Quality & Reliability Management. – 2008. – Vol.25., Issue 8 – pp.842. -859.
80. Setijono D., Dahlgaard J. J. The value of quality improvements//International Journal of Quality & Reliability Management. – 2008. – Vol.25., Issue 3 – pp.292. -312.
81. Shewhart W. Statistical Method from the Viewpoint of Quality Control. – New York: Dover Publ. Inc., 1939 (reprint 1986). – 163 p.
82. Solavjovs D. Kvalitātes nodrošināšanas un vadības sistēmas modelis pārejas perioda valstīs. – R.: RTU Izdevniecība, 2004. – 49 lpp.
83. Stephen G., Weimerskirch A. Total Quality Management. The PORTABLE MBA Series. – New York: John Wiley & Sons, 1994. – 756 p.
84. Stevenson W. J. Production/Operations management. Third edition. – Boston: Irwin, 1990. – 929 p.
85. Stolber L. Quality costs – the hidden truth//The TQM Magazine. – 1991. – Vol.3., Issue 1. – pp.7. -9.
86. Stoner J. A. F., Freeman R. E., Gilbert D. R. Management. – New Jersey: Prentice hall, 1995. – 630 p.
87. Sultan P. E. Quality and global competitiveness//Competitiveness Review: An International Business Journal incorporating Journal of Global Competitiveness. – 1992. – Vol.2., Issue 1. – pp.5. -8.
88. Superville C., Gupta S. Issues in modeling, monitoring and managing quality costs//The TQM Magazine. – 2001. – Vol.13., Issue 6. – pp.419. -424.
89. Svensson G. Sustainable quality management: a strategic perspective//The TQM Magazine. – 2006. – Vol.18., Issue 1. – pp.22. -29.
90. Tari J. J. Components of successful total quality management//The TQM Magazine. – 2005. – Vol.17., Issue 2. – pp.182. -194.

91. Teles V. K. Institutional quality and endogenous economic growth//Journal of Economic Studies. – 2007. – Vol.34., Issue 1. – pp.29. -41.
92. The Economist [Elektroniskais resurss] /<http://www.economist.com/>, – 2009. – 21.nov.
93. The Forbes [Elektroniskais resurss] /<http://www.forbes.com/>, – 2009. – 18.dec.
94. The Impact of Business Excellence on Financial Performance. – London: British Quality Foundation, 2003. – 8 p.
95. The ISO Survey 2008. – Geneva, ISO Central Secretariat, 33 p.
96. The ISO Survey 2007. – Geneva, ISO Central Secretariat, 27 p.
97. The ISO Survey 2006. – Geneva, ISO Central Secretariat, 25 p.
98. The ISO Survey 2005. – Geneva, ISO Central Secretariat, 22 p.
99. The ISO Survey 2004. – Geneva, ISO Central Secretariat, 23 p.
100. The ISO Survey 2003. – Geneva, ISO Central Secretariat, 25 p.
101. The ISO Survey 2000. – Geneva, ISO Central Secretariat, 19 p.
102. Varian H. R. Microeconomic Analysis. Third Edition. – New York: W. W. Norton & Company, Inc., 1992. – 559 p.
103. Weheba G. S., Elshennawy A. K. A revised model for the cost of quality// International Journal of Quality & Reliability Management. – 2004. – Vol.21., Issue 3. – pp.291. - 308.
104. Wilkinson G., Dale B. G. Integrated management systems: a model based on a total quality approach//Managing Service Quality. – 2001. – Vol.11., Issue 5. – pp.318. -330.
105. Wisner J. D., Eakins S. G. A Performance Assessment of the US Baldrige Quality Award Winners//International Journal of Quality & Reliability Management. – 1994. – Vol.11., Issue 2. – pp.8. -25.
106. World Economic Outlook, April 2009. Crisis and Recovery. – Washington, DC: International Money Fund, 2009. – 251 p.
107. Yang C. C. The impact of human resource management practices on the implementation of total quality management: An empirical study on high-tech firms//The TQM Magazine. – 2006. – Vol.18., Issue 2. – pp.162. -173.
108. Informatīvais ziņojums par priekšlikumiem ekonomikas atveseļošanai vidēja termiņa periodā. – R.: LR Ekonomikas ministrija, 2009. – augusts. – 43 lpp.
109. Informatīvais ziņojums „Par makroekonomisko situāciju valstī”. – R.: LR Ekonomikas ministrija, 2009. – jūnijs. – 48 lpp.
110. Reģionu attīstība Latvijā 2008. ”. – R.: LR Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministrija, 2009. – 160 lpp.

111. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – R.: LR Ekonomikas ministrija, 2009. – jūn. – 132 lpp.
112. Zygon Baltic Consulting. Kvalitātes vadības sistēma. – R.: Biznesa partneri, 2003. – 111 lpp.
113. Zygon Baltic Consulting [Elektroniskais resurss] <http://www.zygon.lv/>, – 2009. – 7.apr.
114. Адлер Ю. П., Шпер В. Л. Шесть сигм – еще одна дорога, ведущая к храму//Методы менеджмента качества. – 2000. – № 10. – С. 15-23.
115. Аюшеева А. О., Челпанов И. Б., Никифоров Б. С., Николаева С. С., Сосоров Е. В. Управление качеством. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. – 43 с.
116. Бондарец А. В., Чеснокова Ж. А., Скосырева Н. П. Проблемы внедрения системы управления затратами на качество на Российских предприятиях//Современные проблемы науки и образования. – 2008. - № 3.
117. Букин В.П., Ординарцева Н.П. Стандартизация и качество продукции. – Пенза: ЦНТИ, 2004. – 107 с.
118. Денисова А. Л., Уляхин Т. М. Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия: аспекты качества. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 120 с.
119. Копнов В. А. Стратегический менеджмент качества. Методические указания по эффективному построению систем менеджмента качества//Технологии качества жизни. – 2003. – т. 3 – № 3-4. – С. 69-89.
120. Кравченко И. История менеджмента. – М.: Академический Проект, 2000. – 352 с.
121. Лавренченко Н. И., Герасимов Б. И. Экономико-математические методы управления затратами на качество. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2005. – 112 с.
122. Минько Э. В., Минько А. Э., Смирнов В. П. Качество и конкурентоспособность продукции и процессов. – СПб: СПбГУАП, 2005. – 240 с.
123. Мишин В. М. Управление качеством. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 463 с.
124. Муромцев Д. Ю., Муромцев Ю. Л., Тютюнник В. М., Белоусов О. А. Экономическая эффективность и конкурентоспособность. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 96 с.
125. Пономарев С. В., Мищенко С. В., Герасимов Б. И., Трофимов А. В. Квалиметрия и управление качеством. Инструменты управления качеством. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2005. – 80 с.
126. Сибринин Б.П. Оценивание качества продукции. – Пенза: ПГУ, каф. МСК, 2004. – 32 с.

127. Харламова Т. Н., Герасимов Б. И., Злобина Н. В. Управление затратами на качество продукции: отечественный и зарубежный опыт. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 108 с.
128. Чайникова Л. Н., Чайников В. Н. Конкурентоспособность предприятия. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с.
129. Ширялкин А. Ф. Стандартизация и техническое регулирование в аспекте качества продукции. – Ульяновск: УлГТУ, 2006. – 196 с.
130. Шлыков Г. П. Философия качества Э.Деминга. – Пенза: ПГУ, каф. МСК, 2004. – 25 с.
131. Щукин О. С. Управление качеством. Терминологический словарь. – Воронеж: ВГУ, 2002. – 92 с.
132. Uzņēmuma „Det Norske Veritas” npublicētie materiāli.
 - 132.1. „Uzņēmumu vadības sistēmas sertifikācija”.
133. LZA Sertifikācijas centra npublicētie materiāli.
 - 133.1. ISO 9000:2000 standarta skaidrojumi.
134. Latvijas uzņēmumu grupas, kas ieguvuši ISO 9000 sertifikātu, npublicētie materiāli.
 - 134.1. Aptaujas par ieguvumiem kvalitātes vadības sistēmas ISO 9000:2000 ieviešana rezultāti.
135. Kvalitātes ekspertu npublicētie materiāli
 - 135.1. Kvalitātes ekspertu aptaujas rezultāti par Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspējas veicināšanu.
136. Uzņēmuma npublicētie materiāli.
 - 136.1. Kvalitātes rokasgrāmata.

PIELIKUMI

	lpp.
1.pielikums „Kvalitātes ekspertu aptaujas anketa”	184
2.pielikums „Kvalitātes ekspertu saraksts”	187

Ekspertu aptaujas anketa

Labdien, cienījamais kvalitātes eksperts!

Latvijas Universitātes Ekonomikas un vadības fakultātē tiek veikts pētījums par kvalitātes nodrošināšanas problēmām un to ietekmi uz eksportspējīgajām Latvijas tautsaimniecības nozarēm. Šis ekspertīzes mērķis ir noskaidrot ekspertu viedokli par kvalitātes nodrošināšanas jautājumiem mikroekonomikas un makroekonomikas līmenī Latvijā.

Augstu vērtējot Jūs, kā kvalitātes jomas ekspertu, Jūsu viedoklis dotu nozīmīgu ieguldījumu pētījuma tapšanā, tāpēc lūdzam Jūs veltīt aptuveni **7 minūtes** sava laika šīs anketas aizpildīšanai.

Jautājumi mikroekonomikas jomā

1. jautājums. Faktori, kas kavē kvalitātes vadības sistēmu ieviešanu Latvijas uzņēmumos.

Lūdzu, novērtējiet faktora ietekmi uz pētāmo objektu, atzīmējot kādu no vērtībām: 1 – vāja ietekme, 2 – vidēja ietekme, 3 – spēcīga ietekme. Brīvajās tabulas vietās Jūs varat ierakstīt papildus faktorus, kas Jūsaprāt vēl ietekmē pētāmo objektu.

Nr.	Faktors	Vērtējums		
1.	Procesu aprakstīšana	1 ☐	2 ☐	3 ☐
2.	Praktiskā ieviešana	1 ☐	2 ☐	3 ☐
3.	Izmaksas	1 ☐	2 ☐	3 ☐
4.	Sistēmas uzturēšana	1 ☐	2 ☐	3 ☐
5.	Dokumentācija	1 ☐	2 ☐	3 ☐
6.	Vadības iesaistīšana	1 ☐	2 ☐	3 ☐
7.	Darbinieku izpratne	1 ☐	2 ☐	3 ☐
8.	-ierakstiet savu faktoru-	1 ☐	2 ☐	3 ☐
9.	-ierakstiet savu faktoru-	1 ☐	2 ☐	3 ☐
10.	-ierakstiet savu faktoru-	1 ☐	2 ☐	3 ☐

2. jautājums. Faktori, kas veicina kvalitātes vadības sistēmu ieviešanu Latvijas uzņēmumos.

Lūdzu, novērtējiet faktora ietekmi uz pētāmo objektu, apvelkot kādu no vērtībām: 1 – vāja ietekme, 2 – vidēja ietekme, 3 – spēcīga ietekme. Brīvajās tabulas vietās Jūs varat ierakstīt papildus faktorus, kas Jūsaprāt vēl ietekmē pētāmo objektu.

Nr.	Faktors	Vērtējums		
1.	Tirgus nosacījumi	1 ☐	2 ☐	3 ☐
2.	Uzņēmuma sakārtotība	1 ☐	2 ☐	3 ☐
3.	Vadības nostāja	1 ☐	2 ☐	3 ☐
4.	Atvieglojumi banku kredītu saņemšanā	1 ☐	2 ☐	3 ☐
5.	Priekšrocības pasūtījumu konkursu pieteikumos	1 ☐	2 ☐	3 ☐
6.	Samazinātas apdrošināšanas iemaksas	1 ☐	2 ☐	3 ☐
7.	Izredzes piedalīties starptautiskos projektos un programmās	1 ☐	2 ☐	3 ☐
8.	Līdzschrējēja efekts	1 ☐	2 ☐	3 ☐
9.	Prestižs	1 ☐	2 ☐	3 ☐
10.	-ierakstiet savu faktoru-	1 ☐	2 ☐	3 ☐
11.	-ierakstiet savu faktoru-	1 ☐	2 ☐	3 ☐
12.	-ierakstiet savu faktoru-	1 ☐	2 ☐	3 ☐

3. jautājums. Kvalitātes izmaksas sastāda apmēram 5 līdz 15% no visām uzņēmuma ražošanas izmaksām, līdz ar to ir ļoti svarīgi padziļināti pievērsties kvalitātes izmaksu analīzei.

Vai Latvijas uzņēmēji tam pievērš pietiekami lielu uzmanību?

☐ Jā

☐ Nē

Ja atbildējāt **NĒ**, tad kādi ir būtiskākie kavējošie faktori kvalitātes izmaksu analīzei Latvijas uzņēmumos? Lūdzu, sarakstiet* faktorus pēc to svarīguma.

Faktori	Rangs
Nepietiekama uzņēmumu vadītāju informētība par kvalitātes izmaksu nozīmīgumu un kopējo izmaksu optimizācijas potenciālu	-izvēlieties-
Speciālistu trūkums šādu izmaksu identificēšanai, aprēķināšanai un optimizācijas veikšanai	-izvēlieties-
Kvalitātes izmaksu aprēķināšana no uzņēmumu vadītāju puses tiek uzskatīta par liela laika un resursu patēriņu (nepietiekama potenciālā atdeve no nepieciešamajām darbībām identificējot un aprēķinot kvalitātes izmaksas)	-izvēlieties-
Latvijā ir pieejama tikai teorētiskā informācija par kvalitātes izmaksām (nav aprakstīti piemēri par Latvijas uzņēmumiem, kas veic kvalitātes izmaksu analīzi)	-izvēlieties-
-ierakstiet savu faktoru-	-izvēlieties-
-ierakstiet savu faktoru-	-izvēlieties-
-ierakstiet savu faktoru-	-izvēlieties-

*Ranžēšana – visiem 7 faktoriem ir jābūt sanumurētiem pēc to svarīguma no 1 – visbūtiskākais līdz 7 – nebūtiskākais.

Jautājumi makroekonomikas līmenī.

LU EVF veica pētījumu par Latvijas tautsaimniecības nozaru kvalitātes konkurētspēju ES-15 valstīs. Līdzšinējais pētījums parādīja to, ka Latvijas nozaru (pārtikas, koksnes, metāla, ķīmijas, farmācijas) kvalitātes konkurētspēja ES-15 valstīs ir diezgan zema, t.i., Latvijas uzņēmēji caurmērā piedāvā zemas kvalitātes (zemas pievienotās vērtības) izstrādājumus.

4. jautājums. Vai uzskatāt, ka Latvijā ir nepieciešama Kvalitātes nodrošināšanas stratēģija (programma), kur būtu noteikta kvalitātes vieta, loma un nozīmīgums tautsaimniecības nozaru konkurētspējas paaugstināšanai. Šajā programmā varētu tik noteiktas dažādas aktivitātes no valsts puses, kuras tā varētu veikt, lai veicinātu uzņēmēju interesi par kvalitātes nodrošināšanas jautājumiem un tādējādi veicinātu Latvijas uzņēmēju kvalitātes konkurētspēju.

☐ Šāda programma ir nepieciešama

☐ Šāda programma nav nepieciešama (tā ir katra uzņēmēja iniciatīva un valstij tā nav jāveicina)

☐ -Ierakstiet savu viedokli-

5. jautājums. Kādēļ uzskatāt, ka Kvalitātes nodrošināšanas stratēģija (programma) nav nepieciešama?

☐ Tāda nav nepieciešama, jo valsts tāpat nespēs rast finansējumu tās realizācijai

☐ Latvijas ražotājiem ir savas nišas un paaugstinātas kvalitātes izstrādājumiem (ar augstāku cenu) ir jāatrod savi pircēji, kas prasa papildus pasākumus (piem. dalība starptautiskajās izstādēs)

- ☐ Valsts finansiālā situācija un ekonomiskā lejupslīde un šīs situācijas atspoguļojums starptautiskajos medijos negatīvi ietekmē Latvijas ražotāju reputāciju kopumā
- ☐ -Ierakstiet citu iespējamo variantu-

6. jautājums. Ja uzskatāt, ka Kvalitātes nodrošināšanas stratēģija (programma) **ir nepieciešama**, tad kādi, Jūsaprāt, būtu efektīvākie pasākumi uzņēmēju (īpaši MVU) intereses veicināšanai?

- ☐ Samazināta dalības maksa semināriem un kursiem (Latvijas eksperti)
- ☐ Samazināta dalības maksa semināriem un kursiem (ārzemju eksperti)
- ☐ Samazināta dalības maksa dalībai Latvijas Kvalitātes balvas izcīņā
- ☐ Samazināta dalības maksa ikgadējās kvalitātes jautājumiem veltītajās konferencēs
- ☐ Samazināta dažādu standartu cena
- ☐ Atbalsts kvalitātes vadības un nodrošināšanas sistēmu praktiskajā ieviešanā
- ☐ Atsevišķa programma uzņēmēju savstarpējā pieredzes apmaiņā
- ☐ -Ierakstiet citu iespējamo variantu-

7. jautājums. Kāds, Jūsaprāt, varētu būt 6.jautājumā minēto samazināto dalības maksu efekts ilgtermiņā (5 gadi)?

- ☐ Sākotnēji tas samazinās kopējos ieņēmumus, jo uzņēmēju finansiālās iespējas pašlaik ir zemas, taču ilgtermiņā uzņēmēju interese pieaugs un interesentu loks aizvien pieaugs, kas palielinās arī kopējos organizatoru ieņēmumus.
- ☐ Latvijā ir neliels uzņēmēju loks, kuriem ir būtiski kvalitātes jautājumi, tāpēc tas nepiesaistīs jaunus uzņēmējus, bet tikai samazinās organizatoru kopējos ieņēmumus.
- ☐ -Ierakstiet citu iespējamo variantu-

8. jautājums. Kādi pasākumi būtu jāveic, lai veicinātu reģionos esošo uzņēmumu (īpaši MVU) iesaistīšanu „kvalitātes kustībā” (informācijas nodošana par kvalitātes nodrošināšanas nepieciešamību un priekšrocībām, brīvprātīgajām kvalitātes nodrošināšanas sistēmām, utt.).

1. -Ierakstiet savu viedokli-
2. -Ierakstiet savu viedokli-
3. -Ierakstiet savu viedokli-
4. -Ierakstiet savu viedokli-
5. -Ierakstiet savu viedokli-

Liels paldies par Jūsu atsaucību!

Apkopotie ekspertīzes rezultāti tiks nosūtīti visiem aptaujā iesaistītajiem ekspertiem.

Aptaujāto 11 kvalitātes ekspertu pārstāvētās iestādes un uzņēmumi

1. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija
2. Latvijas Republikas Valsts Kase
3. Latvijas Kvalitātes asociācija
4. Latvijas Universitāte, Ekonomikas un vadības fakultāte
5. SIA „Standartizācijas, akreditācijas un metroloģijas centrs”
6. SIA „Bureau Veritas Latvia”
7. SIA „Det Norske Veritas”
8. SIA „TUV Rheinland Grupa”
9. SIA „Zygon Baltic Consulting”
10. SIA “Capital”