

THE RESTRUCTURING POSSIBILITIES AND CONDITIONS OF LITHUANIAN SEWING COMPANIES

LATVIJAS ŠŪŠANAS UZŅĒMUMU PĀRPROFILĒŠANĀS IESPĒJAS UN NOSACĪJUMI

I. Ziemele, U. Briedis, D. Beļakova

Atslēgas vārdi: šūšanas rūpniecība, ražošanas izmaksas, darba samaksa, konkurētspēja

Problēmas nostādne

Patreizējā ekonomiskajā situācijā, kad tekstilnozares ražotāju uzņēmumi Eiropā izzūd un tiek meklētas jaunas iespējas un tehnoloģijas [1], lai saglabātu tradicionālo nozari arī Latvijas šūšanas uzņēmumiem jārod risinājums tās atdzimšanai jaunā kvalitātē. Pašreiz mūsu valstī šūšanas rūpniecībā darbojas – 505 uzņēmumi. Uzņēmumu lieluma un skaita attiecība attēlota 1.tabulā [2].

1. tabula

Latvijas šūšanas uzņēmumu lieluma un skaita attiecība (2006.g.dati)

Strādājošo skaits	Uzņēmumu skaits
1	91
1 līdz 5	253
6 līdz 19	141
20 līdz 49	58
50 līdz 99	16
100 līdz 249	27
250	10

Reālo situāciju šūšanas rūpniecībā nosaka 53 uzņēmumi, tomēr to ietekmēt 111 uzņēmumi. Produkciju eksportē - 104 uzņēmumi (VRUA dati). Strādājošo skaits tekstilnozarē kopumā ir 20372 cilvēki (pēc CSP datiem) šūšanas rūpniecībā – 13064 cilvēki [2].

Tekstilizstrādājumu un apģērbu ražošanas nozares devums sastāda 7,74 procentus no apstrādes rūpniecības pievienotās vērtības un 8,62 procentus no eksporta kopapjoma [3]. Tekstilizstrādājumu un apģērbu ražošana ir viena no nedaudzajām tautsaimniecības nozarēm, kuras eksporta apjomi, kaut arī nedaudz, apsteidz importu un liecina par tās konkurētspēju pašreizējos pasaules tirgus apstākļos. Taču šī nozare, kuras noietā dominē produkcijas eksports, nav pietiekoši sagatavota pieaugušajai starpvalstu konkurencei, jo izaugsmes temps ir zemāks kā vairākām citām nozarēm [3].

Valsts straujā ekonomiskā izaugsme pēdējo gadu laikā ir radījusi virkni problēmu Latvijas lielākajiem šūšanas uzņēmumiem. Galvenā no tām ir ražošanas izmaksu pieaugums, kas izriet no darba algu paaugstināšanas šuvējām, proti, roku darbam, kura īpatsvars šūto izstrādājumu ražošanā ir samērā liels, salīdzinot ar citām ražošanas nozarēm. Tā rezultātā samazinās Latvijas šūšanas uzņēmumu konkurences spēja pasaules tirgū. Šūšanas uzņēmumi tirgus ekonomikas apstākļos ir spiesti cīnīties par klientiem, un šajā cīņā uzvar tie, kas spēj

piedāvāt zemākas ražošanas izmaksas, saglabājot kvalitāti. Nav noslēpums, ka pēdējo gadu tendence ir lielu izstrādājumu sēriju ražošanas pārvietošana no Latvijas uz valstīm ar zemākām ražošanas izmaksām (Ķīna, Baltkrievija, Krievija un citas), kur strādājošajiem par to pašu darbu maksā ievērojami zemāku atalgojumu kā Latvijā. Šo iemeslu dēļ Latvijas šūšanas uzņēmumiem grūti vai pat neiespējami sacensties ar iepriekš minētajām valstīm. Jāsecina, ka vairāku Latvijā izvietotu lielo šūšanas uzņēmumu eksistence ir apdraudēta. Lai to novērstu, minētā situācija jādefinē kā svarīga problēma un jāpalīdz pašmāju šūšanas uzņēmumiem atrast vietu pasaules tirgū, rodot atbildes uz svarīgiem jautājumiem - ko ražot? kam ražot? cik ražot? par kādu cenu ražot? kur ražot?

Problēmas risinājuma iespējas

Analizējot Latvijas šūšanas uzņēmumu konkurētspēju pasaules tirgū, iespējams nodalīt sekojošas iespējas to pārprofilēšanai:

1) saglabāt lielus un vidējus uzņēmumus - šūt individuālus pēc izmēriem un standartizētus pēc formas izstrādājumus (made to measure) pietiekami lielās sērijās, pārveidojot pasūtījumu saņemšanas un komplektēšanas sistēmu, iepērkot jaudīgas inteliģentās tehnoloģijas līdzīgi, kā to dara Japānas uzņēmumi, komplektējot individuālus, bet standartizētus pasūtījumus no iespējami plašāka reģiona (iespējams visa Baltija), veidojot nepārtrauktu ikdienas pasūtījumu ķēdi un nodrošinot darbu lielos un vidējos uzņēmumos. Taču Latvijas (Baltijas) patērētājs nav iepazīstināts ar minēto praksi un efektīvi darbojošās pasūtījumu saņemšanas ķēdi. Ražošanas un realizācijas organizēšanai pēc minētās metodes būs nepieciešams laiks un apjomīgi kapitālieguldījumi, kā arī izstrādājuma galīgā vērtība tuvosies individuāli pasūtītai un izgatavotai precei modes salonos. Dotajā gadījumā Latvijas patērētājs tradicionāli izvēlēsies pēdējo.

Latvijā šobrīd veiksmīgi darbojas vairākas lielas ražotnes, kas izgatavo veļas un korsešizstrādājumus (Rita, Lauma,). To darbība ir jā saglabā un jāattīsta, jo uzņēmumos pastāv labi tehniski un tehnoloģiski nokomplektēts, noslēgts produkta cikls no šķiedras ražošanas un modeļa skices līdz gatavam šūtam izstrādājumam. Jau tagad ir iespēja gūt augstu produkta pievienoto vērtību, tomēr arī minētie uzņēmumi saskaras ar problēmu vietējā noieta tirgū, jo šobrīd daļai vietējo patērētāju saražotie produkti ir par dārgu. Taču plaši un atvērti ir NVS un Eiropas Savienības tirgi [3], kuros mūsu uzņēmumi Lauma, Rita un New Rosme kļuvuši atpazīstami.

Tāpat jā saglabā un jāattīsta trikotāžas virsgērbu ražotne ar lielajā NVS tirgū pazīstamu zīmolu „Ogre”. Arī minētā sortimenta izstrādājumu ražošanas cikls ir pilnībā nokomplektēts no šķiedras līdz gatavam apģērbam, iekļaujot zīmola atpazīstamību.

2) jaunu uzņēmumu dibināšana - veiksmīgi realizējot jaunas biznesa idejas, piesaistot investīcijas un veicot ievērojamus kapitālieguldījumus iespējams veidot vidējus, vai pat lielus uzņēmumus, piemēram, šobrīd Latvijā cerīgi attīstās ideja par linu izstrādājumu noslēgta cikla ražotnes dibināšanu.

Sekmīgu šūšanas uzņēmumu raksturo materiālu, ražojamo modeļu un to apstrādes metožu daudzveidība, mazs viena modeļa ražošanas apjoms. Straujā modeļu mainība rada nepieciešamību pēc nepārtrauktām organizatoriskām izmaiņām, kam jānodrošina veiksmīgs, ekonomisks tehnoloģiskais process [4].

Situācijas uzlabošanai būtu nepieciešama ražotņu elastības paaugstināšana, operatīva ražošanas pārorientācija, kas izsauc strauju informācijas plūsmas palielināšanos. Ātrai un kvalificētai informācijas apstrādei nepieciešamas ražošanas procesu projektēšanas un vadības sistēmas [5] ar elektroniskas datu bāzes atbalstu, kas veicina regulāru ražošanas rezervju izvērtēšanu, analizējot darba procesus un nepieciešamo izmaiņu saskatīšanu un ieviešanu.

Tāpēc darba organizācijas uzlabošanas jomā piedāvājam **pāriet uz grupu darbu lielās un vidējās šūšanas ražotnēs** - pasaulē atzīts darba organizācijas uzlabošanas veids, kas Latvijas šūšanas uzņēmumos vēl nav populārs, jo līdz šim lētais un pieejamais darbaspēks ļāva nemainīgi ilgi ekspluatēt tradicionālās plūsmu darba organizācijas formas. Darbaspēka nepietiekamība

saasina vajadzību ieviest grupu darba organizāciju. Darbs pie tā ieviešanas uzsākts firmā „New Rosme” u.c

2) attīstīt nelielus uzņēmumus - piedāvājam vairākus risinājuma variantus, piemērotākos lielu un vidēju uzņēmumu pārprofilēšanai mazākos uzņēmumos:

- *darbs pēc modes salonu principa* – uzņēmumā darbojas vadošais dizaineris/i, tiek piesaistīta sava klientu grupa, sniedzot individuālus pakalpojumus ar augstu pievienoto vērtību.

Rietumeiropā šie pakalpojumi kļuvuši ļoti dārgi un vidusmēra pasūtītājam bieži nepieejami, atstājot labu tirgus nišu Latvijas jauniešiem māksliniekiem un dizaineriem. Darba procesu ieteicams balstīt uz inteligēnto informācijas tehnoloģiju izmantošanu. Minētajā jomā pētījumus veic RTU, TTDI zinātnieki. Bez tam arī pasaulē izstrādātas vairākas metodes ar CAD sistēmu [6,7] lietojumu, kas nodrošina modernu izstrādājuma projektēšanas vidi, efektīvu datu apstrādi un datu bāzes atbalstu, nodrošinot ekonomisku materiāla un projektēšanas laika patēriņu savienojumā ar teicamu kvalitāti. Tādējādi, jaunajos modes salonos lietojot inteligētās informācijas tehnoloģijas automatizētai indivīda mēru nolāšanās un turpmākai apģērba automatizētai mākslinieciskai projektēšanai, samazināsies individuāli sniedzamo pakalpojumu cena, paplašinot lietotāju loku.

- *specifisku un speciālu pasūtījumu ražošana vietējam tirgum* – aizsargapģērbi un darba apģērbi, sertificēti un izskatīgi. Procesa atbalstam, jāveido Viegļās rūpniecības izstrādājumu sertificēšanas centrs [3]. Šobrīd Latvijas aizsargapģērbu ražotāji savu izstrādņu sertifikāciju spiesti veikt Somijā;

- *vidēju un mazu sēriju aizsargapģērbu pasūtījumu izpilde ārzemju pasūtītājiem*, arī no tuvējām Eiropas valstīm (Zviedrija, Norvēģija, Somija, Dānija), kurās Latvijā izgatavota izstrādājuma pārdošanas cena ir pieņemama un darbojas ievērojams daudzums darbinieku skaita ziņā nelielu, labi attīstītu kompāniju, kuras grib un var atļauties kvalitatīvu, speciāli savai kompānijai izgatavotu aizsargapģērbu;

- *Baltijas reģionā deficītu izstrādājumu veidu ražošana* - kvalitatīvi lielu izmēru korseizstrādājumi [3], peldkostīmi un sauļošanās kostīmi, kuru izgatavošana lielajos uzņēmumos ir apgrūtināta un ekonomiski neizdevīga. To ražošanu lietderīgi veikt uzņēmumos ar pieredzi un atbilstošām tehnoloģiskajām iekārtām – piemēram, tādu lielu uzņēmumu, kā Lauma, New Rosme u.c. meitas uzņēmumos.

Piedāvātie šūšanas uzņēmumu darbības pārprofilēšanas veidi būs efektīvi tikai tad, ja pircējs būs apmierināts ar precī (gatavs pirkt) un tās cenu (nopirks), bet tiešais izgatavotājs - ar saņemto algu darba vietā. Ja pircējs nepērk gatavu precī veikala plauktā, tad uzņēmums tās ražotājs nepastāv. Ja nav ar samaksu „apmierinātu”, darba roku, kas griež un šuj, tad nebūs arī pašas preces.

Tādējādi, iespējams novilkt preces izgatavošanas izdevumu robežas (1.att.), kurās jāiekļaujas ražošanas uzņēmumam, akcentējot divus galvenos jautājumus:

- Cik gatavs maksāt pircējs par noteiktu izstrādājumu noteiktā valstī veikalā?
- Cik grib saņemt strādnieks (darbaspēka cena) noteiktā valstī par izstrādājuma izgatavošanu?

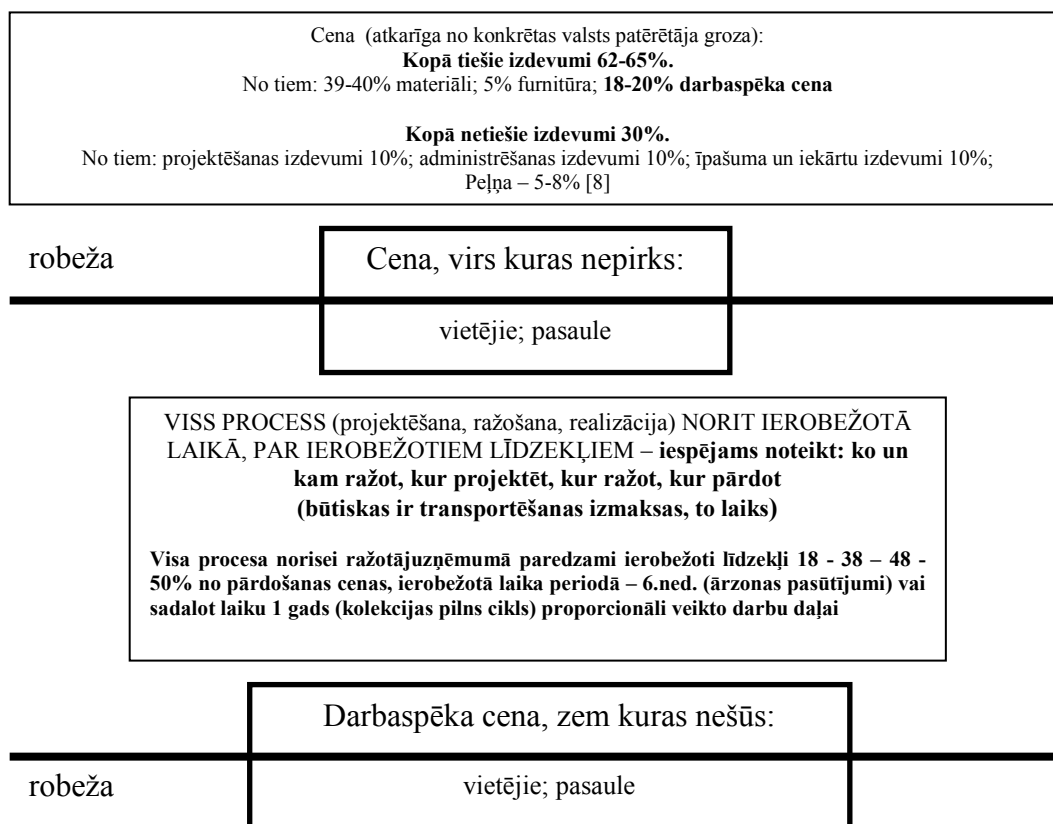
Eiropā pieņemta sekojoša šūtā izstrādājuma cenas struktūra [8] (sk. 1.attēlu) - tiešie izdevumi 62-65%, netiešie izdevumi 30%, peļņa 5-8%. Latvijā minētās proporcijas jāprecizē veicot atsevišķu pētījumu.

Viss uzņēmuma darbības process norit stingri ierobežotā laikā (sezonalitāte) un par ierobežotiem, konkrētām ekonomiskajām zonām atbilstošiem līdzekļiem.

Tie ir nosacījumi, kas sniedz iespēju precīzi atbildēt uz iepriekš izvirzītiem jautājumiem - ko un kam ražot (kādā daudzumā, par kādu cenu), kur ražot - tos papildinot un konkretizējot ar ražošanas organizatoriskajiem jautājumiem:

- cik var atļauties samaksāt par māksliniecisko projektēšanu un kur to var darīt?
- cik var atļauties maksāt par izstrādājuma projektēšanu ražošanai (lekāli, lielumošana, paraugi, izklājumi), kur to var darīt, cik tālu no mākslinieciskās projektēšanas var attālināt (transportēt) modeļu rūpniecisko projektēšanu?

- cik var atļauties maksāt par tiešo izgatavošanu kopumā, cik tālu tā var atrasties no mākslinieciskās un rūpnieciskās projektēšanas?
- cik var atļauties maksāt par pārdošanu, cik tālu tā var atrasties no ražošanas vai otrādi?



1. attēls. Šūtā izstrādājuma izgatavošanas izdevumu robežas un struktūra

1.attēls rāda, ka izpildot rūpnieciski uzprojektētu pasūtījumu, ražotne var rēķināties tikai ar līdzekļiem 18-20 procentu apmērā un gūt peļņu 1% robežās no preces pārdošanas cenas. Uzņēmumiem jāiesaka pašiem veikt izstrādājumu un pasūtījumu projektēšanu ražošanai, piesaistot radošus dizainerus - vienu no uzņēmuma zīmola atpazīstamības atslēgām, tādējādi rodot iespēju gūt lielāku ražošanas procesu pievienoto vērtību un nākotnē arī paaugstināt preces pievienoto vērtību.

Secinājumi

Latvijas šūšanas uzņēmumu konkurētspēju jānosauc par valsts mēroga problēmu apstākļos, kad Latvija valstiski cenšas attīstīt un atbalstīt ražošanas nozares, jo uzņēmumu slēgšanas vai pārvietošanas gadījumos cietīs Latvijas tautsaimniecība. Kur un kā Latvijas uzņēmumiem atrast savu vietu? Tas ir jautājums, kas prasa tūlītējus risinājumus un atbildes uz jautājumiem: ko un kam ražot? cik ražot? par kādu cenu ražot? kur ražot? Atbilde uz pirmo jautājumu Latvijas strādniekam ir zināma: ražot to, par ko tirgū maksā tik, cik viņš grib saņemt. Novērtējot Latvijas šūšanas uzņēmumu pārprofilēšanās iespējas, jāsecina, ka:

- lieliem un vidējiem uzņēmumiem (gan esošajiem, gan jaunveidojamiem) savā darbībā jānodrošina noslēgts izstrādājuma ražošanas cikls - no idejas un šķiedras līdz gatavam šūtam izstrādājumam, tādā veidā palielinot ražošanas procesu pievienoto vērtību, kas vairo

uzņēmuma peļņu. Izmantojot zīmolu, piem., Lauma, New Rosme, Ogre, Rita atpazīstamību, jāpalielina ietekme NVS un Eiropas tirgos;

- samazinoties lielām ražotnēm, uz to bāzes jāveido mazi uzņēmumi specifisku un speciālu, deficītu pasūtījumu izpildei gan sava reģiona, gan ārējam tirgum;
- procesu atbalstam jāveicina grupu darba organizācijas formu ieviešana minētajās ražotnēs un valstī jāveido Vieglās rūpniecības izstrādājumu sertificēšanas centrs;
- jāizmanto Eiropas tirgus niša un jāveido uz CAD sistēmu [6,7] izmantošanu balstīti mazi uzņēmumi - modes saloni - individuālu pakalpojumu sniegšanai ar augstu pievienoto vērtību.

Literatūra

1. Prof.Dr. Paul Kiekens - Head of Department of Textiles, Gent / Belgium, Future for Textiles in Europe for the Next Decade, www.autex.org, 2005th
2. Latvijas vieglās rūpniecības uzņēmumu asociācijas datu bāze
3. www.em.gov.lv
Tekstilizstrādājumu un apģērbu ražošanas nozares attīstības stratēģijas projekta 2005. – 2014. gadam izstrādei. Pasūtītājs: LR Ekonomikas ministrija, izpildītājs SIA “Konsorts” Rīga, 2004. gada decembris
Apstrādes rūpniecības perspektīvas nozaru griezumā, prognozējamā nozaru restrukturizācija līdz 2020. gadam. SIA Baltijas Konsultācijas, Latvijas Republikas Ekonomikas ministrijas uzdevumā, Daniels Jeļisejevs, Sandris Mūriņš, Egita Uzulēna, Natālija Knaidele, 2007. gada 28. februārī.
4. D.Belakova, S.Kukle, G.Strazds. Work Productivity Analysis in Clothing Production Lines, Proceedings of the 3d International Textile, Clothing & Design Conference, Dragcevic (Ed.), 387 – 392, ISBN 953-7105-12-1, Dubrovnik, Croatia, October 2006, Faculty of Textile Technology, Zagreb, (2006)
5. D. Belakova, S. Kukle, G. Strazds. Analysis and improvement of work methods on the clothing production company, Proceedings of the 5th International Conference on the Management of Technological Changes, 11 – 16, ISBN 978-960-893-205, Greece, August 2007, Alexandroupolis (2007)
6. Н.Н.Раздомахин, А.Г.Басуев, Е.Я.Сурженко, Е.Ю.Бахтина „Особенности трехмерного проектирования женской одежды в системе СТАПРИМ для серийного и индивидуального производства " Санкт-Петербург 2003.г. 133 стр.
7. www.grafis.de
8. Briefing by Malcolm Newbery. Apparel manufacturing technology Management, // Published by Aroq Limited, www.just-style.com, Registered in England no: 4307068, September 2005 – p. 30.

Inese Ziemele, researcher, Dr.sc.ing.

Riga Technical University, Institute of Textile Material Technologies and Design

Adress: Azenes Str. 14/24, LV-1048, Riga, Latvia

Phone: 26131751; E-mail: ineseziemele@inbox.lv

Uģis Briedis, docent, Dr.sc.ing.

Riga Technical University, Institute of Textile Material Technologies and Design

Adress: Azenes Str. 14/24, LV-1048, Riga, Latvia

Phone: 29408119; E-mail: ugis@brother.lv

Dana Belakova, lector, Mg.sc.ing.
Riga Technical University, Institute of Textile Material Technologies and Design
Address: Azenes Str. 14/24, LV-1048, Riga, Latvia
Phone: 26356510; E-mail: danabela@gmail.com

Inese Ziemele, Uģis Briedis, Dana Belakova. *Latvijas šūšanas uzņēmumu pārprofilēšanās iespējas un nosacījumi* Ievērojot tekstilnozares līdzšinējos ieguldījuma apmērus valsts ekonomiskajā potenciālā un simptomus, kas liecina par stagnācijas izpausmēm, kā arī sagaidāmo ārējo faktoru negatīvās ietekmes palielināšanos, sakarā ar tekstilizstrādājumu un apģērbu ārējās tirdzniecības nosacījumu liberalizāciju, piedāvāta stratēģiska izstrādne iespējamo iekšējo un ārējo negatīvo faktoru radīto draudu minimizācijai saglabājot un veidojot no jauna lielas un vidējas ražotnes, kā arī pārprofilējot sarukušos uzņēmumus mazās ražotnēs un modes salonos.

Esošajos un no jauna veidojamajos lielajos un vidējos uzņēmumos nepieciešams nodrošināt tehniski un tehnoloģiski nokomplektētu, noslēgtu produkta ciklu no šķiedras ražošanas un modeļa skices līdz gatavam šūtam izstrādājumam, mazajām ražotnēm ieteikts veikt specifisku, deficītu izstrādājumu (darba, aizsargapģērbu, lielizmēra korsēžizstrādājumu) ražošanu gan vietējam, gan ārējam tirgum, bet modernajos modes salonos piedāvāts jāievieš inteligentās informācijas tehnoloģijas automatizētai indivīda mēru nolasīšanai un turpmākai apģērba automatizētai mākslinieciskai projektēšanai, tādējādi samazinot individuāli sniedzamo pakalpojumu izpildes laiku un cenu, paplašinot lietotāju loku.

Inese Ziemele, Uģis Briedis, Dana Belakova. *The restructuring possibilities and conditions of Latvian sewing companies*

Noticing the textile industry former investment sizes in the state economic potential and symptoms, what testifies of the stagnancy displays, as also increase of the negative influence of the prospective outwardly factors, in connection with the liberalization of the conditions in external textile trade, for the possible minimize of the threats created by the internal and outwardly negative factors, have offered the strategic elaboration for the maintenance and forming of the new large enterprises and middle productions, as also by the reorganization diminishing enterprises in the little productions and in the fashion salons. In the being and in new form large and middle enterprises must be ensured the technical and technological completed and concluded product cycle from a fiber production and model sketch till the ready sewn good; for small companies it needs to execute the production of specific and deficits goods (work and protective clothing, big sizes lingerie) for both - local and external markets; but in the fashionable salons necessary to introduce the intellectual information technologies for the collecting of human anthropometry's measurements and further for automated design of the garments thus diminishing the time and price of individual service and extending users bosom.

Inese Ziemele, Uģis Briedis, Dana Belakova. *Возможности и условия перепрофилирования Латвийских швейных предприятий*

Замечая размеры прежних вложений текстильной отрасли в государственный экономический потенциал и симптомы, которые свидетельствуют о проявлениях её стагнации, а также ожидаемое увеличение отрицательного влияния внешних факторов в связи с либерализацией условий внешней торговли, предложена стратегическая разработка для уменьшения возможных угроз, созданных внутренними и внешне отрицательными факторами, сохраняя и формируя за нового большие и средние производства, а также перепрофилируя уменьшившиеся предприятия в небольшие производства и в салоны моды. На действующих и вновь создаваемых больших и средних предприятиях необходимо обеспечить технически и технологически укомплектованный, закрытый цикл продукта от эскиза модели и производства волокна до готового швейного изделия; небольшим производствам рекомендовано выполнять производство специфических, дефицитных изделий (рабочая и защитная одежда, корсетные изделия больших размеров) как для местного, так и внешнего рынка, а в салонах моды предложено внедрить интеллигентные технологии для автоматизированного сбора антропометрических мерок индивидуума и далее для автоматизированного художественного проектирования изделия, таким образом уменьшая время выполнения индивидуальных услуг и цену, расширяя круг пользователей.