# 1.Pielikums. Eksportspējīgāko nišu un produktu ar augstāku pievienotās vērtības potenciālu noteikšana un padziļināta ražotāju analīze

## 1. Metodikas teorētiskais apraksts potenciālo eksportspējīgu preču un eksportspējīgu pakalpojumu ar augstāku pievienoto vērtību noteikšanai

Potenciālo eksportpreču ar augstāku pievienoto vērtību noteikšanai izmantoti Latvijas konkurētspējas ziņojuma 2011.gadam padziļinātā pētījuma „Preču telpas analīze un strukturālās transformācijas iespējas Latvijā” rezultāti. Metodes un padziļinātā pētījuma datu tālāka analīze un rezultātu sagatavošana ir veikta sadarbojoties un konsultējoties ar Latvijas bankas speciālistiem, kuri piedalījās minētā pētījuma sagatavošanā.

Latvijas preču telpas un tās izmaiņu analīzē izmantota R. Hausmana un B. Klingera (Hausmann and Klinger (2006)), kā arī R. Hausmana, Dž. Hvanga un D. Rodrika (Hausmann, Hwang and Rodrik (2005)) izstrādātā metodoloģija. Tās pamatā ir pieņēmums, ka dažādām ražošanas tehnoloģijām nepieciešami specifiski ražošanas faktori. Tāpēc valsts varēs ražot jaunas preces tikai tādā gadījumā, ja tai ir uzkrātas nepieciešamās zināšanas, cilvēkresursi un pamatlīdzekļi, kas nepieciešami šo preču ražošanai. Turklāt pārorientēšanās uz jaunu preču ražošanu jeb strukturālā transformācija būs vieglāka, ja valsts rīcībā jau būs līdzīgu preču ražošanai nepieciešamie resursi, proti, tādus, kurus viegli pielāgot jaunās preces izgatavošanai. Izmantojot šo metodoloģiju, tiek analizēti faktiskie rezultāti, proti ražošanas struktūra katrā valstī, pamatojoties uz attiecīgās valsts tirdzniecības datiem. Tiek pieņemts, ka līdzīgu preču klasteri valsts eksporta struktūrā liecina par to, ka valstī ir nepieciešamā fiziskā un institucionālā vide šo preču ražošanai (netiek veikta šādas vides esamības pārbaude, analizējot pieejamos resursus). Tādējādi šī metodoloģija ļauj gūt lietderīgu un, iespējams, politikas veidošanai būtisku informāciju, izmantojot visai ierobežotu statistisko datu kopumu.

Izmantojot šo metodoloģiju, tiek analizēts, cik vienmērīgi valsts eksporta preces ir izplatītas tās eksporta telpā, nosakot, kā šīs atšķirīgās preces ir saistītas savā starpā, un pārbaudot, vai šāda specifisku preču klasteru veidošanās var laika gaitā radīt salīdzinošas priekšrocības šo preču ražošanā.

Tāpat, ņemot vērā novēroto ciešo saistību starp attiecīgās valsts ražošanas un eksporta struktūru un tās ienākumu līmeni, iespējams pārbaudīt arī valsts eksporta struktūras „ienākumu ģenerēšanas” potenciālu, kā arī to, vai tas laika gaitā ir pieaudzis un cik ātri. Tāpēc katras valsts eksporta struktūra analizēta trīs dimensijās (preču līdzība, stāvoklis salīdzinājumā ar citām valstīm, izmaiņas laika gaitā).

Analīzes sākumā tiek noteikts katras valsts atklātās salīdzinošās priekšrocības indekss (), kas tiek aprēķināts, izmantojot B. Balaša (B. Balassa) definīciju (1965):



kur  apzīmē preces i eksportu no valsts c periodā t. Saskaņā ar šo definīciju valstij ir salīdzinoša priekšrocība kādas preces ražošanā, ja šīs preces eksporta īpatsvars pārsniedz visu valstu šīs preces eksporta īpatsvaru().

Attāluma mēru starp precēm vai pakalpojumiem i un j periodā t (tālāk tekstā – tuvums)  () var definēt šādi:



kur katrai valstij c 



Tādējādi preču i un j līdzība ir saistīta ar varbūtību, ka valsts ražos preci j, ja tā ražo preci i, un otrādi (izmantoti visu izlases kopā ietverto valstu dati). Pēc tam tiek aprēķināts jaunās vai plānotās preces vidējais attālums valsts kopējo ražošanas iespēju kontekstā (blīvums) (), izmantojot šādu formulu:



Blīvuma rādītājs atspoguļo varbūtību, ka, ņemot vērā esošo ražošanas struktūra, attiecīgā valsts var sākt ražot jauno preci. Pētījumi atklājuši, ka valstīs, kas transformējušas savu ražošanas struktūru un ieguvušas salīdzinošās priekšrocības atsevišķās preču grupās, ir ievērojami lielāks šo preču telpas blīvums, salīdzinot ar tām preču grupām, kurās šādu salīdzinošo priekšrocību nav. Ņemot vērā iepriekš teikto, konkrētas preces vai preču grupas telpas blīvumu var uzskatīt par „apsteidzošo rādītāju”, kas izmantojams, lai noteiktu iespējamos guvumus valstij c, attīstot salīdzinošās priekšrocības šīs preces ražošanā.

Izmantojot informāciju par tirdzniecības datu sadalījumu, šī metodoloģija ļauj ikvienā brīdī aprēķināt katras preču grupas "ienākumu komponenti" (preces ietvertais ienākumu līmenis), kuru ražo attiecīgā valsts (). Katrai precei, kuru attiecīgā valsts eksportē, tiek piešķirta noteikta cena, kas aprēķināta kā šo preci eksportējošo valstu vidējais svērtais IKP uz vienu iedzīvotāju (), kur par svariem izmantoti valstu dotās preces īpatsvari katras valsts eksporta grozā:



Saskaņā ar analīzes metodoloģiju, jo vairāk kāda valsts eksportē preces, kas līdzīgas tām precēm, kuras eksportē valstis ar augstu ienākumu līmeni, jo ticamāk, ka laika gaitā pieaugs arī attiecīgās valsts ienākumu līmenis. Tādējādi, sverot katras preces ietverto ienākumu līmeni ar tās īpatsvaru katras valsts kopējā eksporta grozā, var iegūt mainīgo lielumu, kas atspoguļo katras valsts eksporta komplicētību ():



Analīzes vajadzībām tika izmantoti eksporta struktūras dati no ANO Ārējās tirdzniecības datu bāzes „COMTRADE”. Dati par IKP uz vienu iedzīvotāju un citi ar tirdzniecību nesaistītie dati iegūti no Pasaules Bankas un Starptautiskā valūtas fonda datu bāzēm.

## 2.Produktu ar augstāko pievienoto vērtību izvēles princips

Balstoties uz augstāk minēto teorētisko analīzes modeli pamatnostādņu sagatavošanas laikā tika veikta Latvijas eksporta produktu analīze, par pamatu ņemot divus principus – pirmkārt produktam ir salīdzinoši augsts produktivitātes līmenis (PRODY) un, otrkārt, pastāv liela varbūtība jaunu produktu ražošanai, t.i. valsts rīcībā jau ir līdzīgu produktu ražošanai nepieciešamie resursi.

Analīzes rezultātā ir izveidots produktu saraksts, kuru veido produkti, kas atlasīti pēc diviem principiem - valstī ir produktu ražošanas potenciāls un salīdzinošās priekšrocības (PRODY> 1,103 (EXPY vērtība) un blīvums (density)> 0,25, bet salīdzinošās priekšrocības RCA>1) un valstī ir produktu ražošanas potenciāls, bet salīdzinošās priekšrocības pašlaik ir zemas ( RCA<1). Kopumā tika identificēti 219 produkti, kuri atbilst izvirzītajiem hipotētiskajiem kritērijiem. *(1.tabula)*

Ņemot vērā, ka tiek izmantoti eksporta statistikas dati, kuri uzrāda visu produktu eksporta apjomus, neatkarīgi no to izcelsmes, ir nepieciešams veikt iegūto datu kvalitatīvo analīzi, izslēdzot tos produktus, kuri Latvijā netiek ražoti. Ekonomikas ministrijas eksperti veica iegūto datu kvalitatīvo novērtējumu, samazinot identificēto produktu skaitu līdz 192 vienībām. Par pamatu produkta izslēgšanai tika ņemti Centrālās statistikas pārvaldes dati par nozaru ražošanas apjomiem, kā arī ekspertu zināšanas par nozares attīstību, piemēram tika izslēgts tāds produkts kā „cigaretes, kas satur tabaku” (produkta kods g1222). *(2.tabula)*

Lai sašaurinātu identificēto produktu skaitu, vispirms tika izmantots EUROSTAT izstrādātais augsto un vidēji – augsto tehnoloģiju nozaru klasifikators, kā rezultātā no identificētajiem 192 produktiem tika atlasīti 83 produkti. *(3.tabula)*

***1.ielikums*** *EUROSTAT/OECD definētās nozares ar augstu un vidēji augstu pievienoto vērtību (pēc NACE2.red)*

**Augsto tehnoloģiju nozares**

21 Farmaceitisko pamatvielu un farmaceitisko preparātu ražošana

26 Datoru, elektronisko un optisko iekārtu ražošana

30.3 Lidaparātu, kosmisko aparātu un to iekārtu ražošana

**Vidējo - augsto tehnoloģiju nozares:**

20 Ķīmisko vielu un ķīmisko produktu ražošana

25.4 Ieroču un munīcijas ražošana

27 Elektrisko iekārtu ražošana

28 Citur neklasificētu Iekārtu, mehānismu un darba mašīnu ražošana

29 Automobiļu, piekabju un puspiekabju ražošana

30 Citu transportlīdzekļu ražošana (izņemot 30.1- Kuģu un laivu būve un 30.3- Lidaparātu, kosmisko aparātu un to iekārtu ražošana)

32.5 Medicīnas un zobārstniecības instrumentu un piederumu ražošana

Veicot turpmāku produktu analīzi tik veikta ANO datu bāzes par eksporta datiem analīze, salīdzinot katra produkta tirgus daļas kopējā pasaules tirdzniecībā izmaiņas 2010.gadā pret 1995.gadu, kuras rezultātā tika atlasīti produkti ar pozitīvu tirgus daļas pieaugumu. Analīzes rezultātā tika atlasīti 23 produkti. *(4.tabula)*

## 3.Pakalpojumu eksporta potenciāla noteikšana

Hausmana- Klingera izstrādātais analīzes modelis ir attiecināmas tikai uz precēm, par kurām ir pieejama metodes īstenošanai nepieciešamā eksporta statistikas informācija. Ņemot vērā, ka industriālās politikas ietvaros būtiska ir ne tikai apstrādes rūpniecības veicināšana ar mērķi palielināt produktu ar augstāku pievienoto vērtību ražošanu, bet arī pakalpojumu ar augstu pievienoto vērtību attīstība, ir nepieciešams veikt papildu analīzi šādu pakalpojumu identifikācijai. Lai veiktu eksportspējīgāko pakalpojumu identifikāciju, tika izmantots Eiropas Statistikas biroja un OECD pakalpojumu iedalījumus zināšanu ietilpīgos pakalpojumos un zināšanu mazāk ietilpīgos pakalpojumos.

***2.ielikums*** *Zināšanu ietilpīgie pakalpojumi (pēc NACE 2.red.)*

**49** Sauszemes transports un cauruļvadu transports

**50** Ūdens transports

**51** Gaisa transports

**52** Uzglabāšanas un transporta palīgdarbības

**58** Izdevējdarbība

**59** Kinofilmu, video filmu, televīzijas programmu un skaņu ierakstu producēšana

**60** Radio un televīzijas programmu izstrāde un apraide

**61** Telekomunikācija

**62** Datorprogrammēšana, konsultēšana un saistītas darbības

**63** Informācijas pakalpojumi

**64** Finanšu pakalpojumu darbības, izņemot apdrošināšanu un pensiju uzkrāšanu

**65** Apdrošināšana, pārapdrošināšana un pensiju uzkrāšana, izņemot obligāto sociālo apdrošināšanu

**66** Finanšu pakalpojumus un apdrošināšanas darbības papildinošas darbības

**69** Juridiskie un grāmatvedības pakalpojumi

**70** Centrālo biroju darbība; konsultēšana komercdarbībā un vadībzinībās

**71** Arhitektūras un inženiertehniskie pakalpojumi; tehniskā pārbaude un analīze

**72** Zinātniskās pētniecības darbs

**73** Reklāmas un tirgus izpētes pakalpojumi

**74** Citi profesionālie, zinātniskie un tehniskie pakalpojumi

**75** Veterinārie pakalpojumi

Kvalitatīvi izvērtējot zināšanu ietilpīgo pakalpojumu sarakstu, ar mērķi identificēt uz eksportu orientēto pakalpojumu būtiskākos šķēršļus un svarīgākās priekšrocības, tika sašaurināts pakalpojumu saraksts līdz sekojošām saimnieciskajām darbībām: 49 Sauszemes transports un cauruļvadu transports, 50 Ūdens transports, 51 Gaisa transports, 52 Uzglabāšanas un transporta palīgdarbības; 62 Datorprogrammēšana, konsultēšana un saistītas darbības; 63 Informācijas pakalpojumi; 72 Zinātniskās pētniecības darbs.

## 4.Intervējamo uzņēmumu saraksta veidošanas princips

Atbilstoši identificētajam produktu un pakalpojumu sarakstam no Centrālās statistikas datu bāzes tika iegūta informācija par produktu ražotājiem un pakalpojumu sniedzējiem, kuros darbinieku skaits pārsniedz 10. Kopumā tika identificēti vairāk kā 1000 uzņēmumu, kas veido turpmāko analīzes izlasi.

Lai sašaurinātu izveidoto izlasi un iegūtu reprezentatīvu kopu, ar kuru tiktu veiktas kvalitatīvās intervijas, lai identificētu nozares uzņēmumos pastāvošās priekšrocības un būtiskākos šķēršļus un tirgus nepilnības, tika pielietoti vairāki analīzes filtri un ekspertu vērtējums. Pirmkārt tika sašaurināts identificēto produktu skaits atlasot produktus, kuri atbilst Eiropas statistikas biroja definētajām augsto un vidēji augstu tehnoloģiju nozarēm.

***3.ielikums*** *Nozaru iedalījums*

**Augsto tehnoloģiju nozares:**

21 Farmaceitisko pamatvielu un farmaceitisko preparātu ražošana

26 Datoru, elektronisko un optisko iekārtu ražošana

30,3 Lidaparātu, kosmisko aparātu un to iekārtu ražošana

**Vidēji - augsto tehnoloģiju nozares:**

20 Ķīmisko vielu un ķīmisko produktu ražošana

25,4 Ieroču un munīcijas ražošana

27 Elektrisko iekārtu ražošana

28 Citur neklasificētu Iekārtu, mehānismu un darba mašīnu ražošana

29 Automobiļu, piekabju un puspiekabju ražošana

30 Citu transportlīdzekļu ražošana (izņemot 30.1- Kuģu un laivu būve un 30.3- Lidaparātu, kosmisko aparātu un to iekārtu ražošana)

32,5 Medicīnas un zobārstniecības instrumentu un piederumu ražošana

Turpmākajā solī tika veikta produktu tirgus daļas pasaules tirdzniecībā izmaiņu analīze, izvērtējot izmaiņas, kas notikušas 2010.gadā salīdzinājumā ar 1995.gadu. Tādējādi analīzes rezultātā tika atlasīti produkti, kuru tirgus daļa 15 gadu laikā ir pieaugusi, respektīvi ir novērojams tirgus daļas pieaugums. Pēc produktu skaita sašaurināšanas tika veikta identificēto atbilstošo produktu ražotāju finanšu rādītāju analīze, lai gala izlases kopā iekļautu gan tādus ražotājus, kuriem finanšu rādītāji trīs gadu laikā ir bijuši pozitīvi, gan arī tādus uzņēmumus, kuriem finanšu rādītāji ir būtiski pasliktinājušies krīzes laikā.

Attiecībā uz pakalpojumu jomu, papildus atlases darbības, pakalpojumu līmenī vai pēc finanšu rādītājiem netika veiktas.

Lai pilnveidotu iegūtos rezultātus un novērstu eventuālo kļūdu ieviešanos gala kopā, dialoga 2.0 ietvaros tika veikta iegūto rezultātu apspriešana ar nozares asociācijām un to nozaru ekspertiem, kuru rezultātā tika veiktas izmaiņās iegūtajā analīzes kopā, papildinot vai izslēdzot atsevišķus intervējamos uzņēmumus, tādējādi palielinot kopas kvalitāti.

## 5. Tirgus un valdības kļūdu identificēšanas intervijas ar nozares asociācijām, ekspertiem un uzņēmumiem

Lai identificētu tirgus un valdības kļūdas, kā arī novērtētu veiktās analīzes rezultātus, būtisks elements ir diskusija ar nozaru asociācijām, nozari pārzinošiem ekspertiem un identificētajiem uzņēmumiem. Kā tiek atzīmēts D.Rodrika un citu autoru zinātniskajos darbos par modernas industriālās politikas ieviešanas procesu, plaša konsultācija ir svarīgākais un praktiski vienīgais elements, kas palīdz identificēt nozarēs pastāvošās tirgus un valdības kļūdas.

Lai nodrošinātu diskusiju kvalitāti un konkrētību, tika sagatavoti diskusijas jautājumi par nozari kopumā, tās spējām, prasmēm un kompetencēm, kā arī nozares ekspertu identificētajām nišām un atbilstošākajiem valdības intervences instrumentiem.

***4.ielikums*** *Jautājumi nozares asociācijām un ekspertiem*

1. Kādas ir nozarē pastāvošās kompetences/prasmes, kuras būtiski nodrošina nozares konkurētspēju starptautiskajā arēnā?
2. Kādas ir nozares specializācija un konkurētspējas priekšrocības (piemēram, resursu pieejamība, cena, kvalitāte, pakalpojuma sniegšanas laiks, unikālas zināšanas/prasmes, inovācijas un zinātnisko pētījumu konkurētspēja)?
3. Kādi ir galvenie produkti un tirgus segmenti (nišas), kuros nozare ir spēcīga, kāda ir šo produktu kritiskā masa? Kāds ir sagaidāmais produkta/tirgus segmenta (nišas) izaugsmes potenciāls?
4. Kuri no identificētajiem uzņēmumiem ir uzskatāmi par perspektīviem, respektīvi, ir skaidra uzņēmumu attīstības vīzija, perspektīva niša/produkts, attīstītas unikālas zināšanas/prasmes/kompetences?
5. No praktiskās pieredzes līdz šim un nākotnes nozares attīstības vīzijas skatoties, kādi valsts atbalsta veidi un instrumenti ir atbilstošākie – tiešie vai netiešie; grantu vai finanšu instrumenti; citi atbalsta instrumenti?

Pēc veiktajām diskusijām ar lielākajām nozaru asociācijām, mikroanalīzes tālākās darbības paredz kvalitatīvā novērtējuma sagatavošanu balstoties uz uzņēmumu vadības interviju laikā sniegto informāciju.

Lai identificētu būtiskākos uzņēmējdarbības aspektus tika sagatavoti jautājumi, balstoties uz M.Portera piecu spēku ekonomisko koncepciju, kritisko veiksmes faktoru ekonomisko koncepciju u.c.

***5.ielikums*** *Jautājumi uzņēmumiem*

1. Kādi bāzes faktori ir kopīgi nozares uzņēmumiem un ir atzīstami par konkurētspēju veicinošiem?
2. Kā jūs vērtējat ekonomikas izmaiņu Latvijā un galvenajās eksporta partnervalstīs ietekmi uz uzņēmumu?
3. Kā jūs vērtējat uzņēmējdarbības vidi Latvijā un galvenajās eksporta partnervalstīs?
4. Kā jūs raksturotu uzņēmumam pieejamos resursus, infrastruktūru, citus konkurētspējas faktorus?
5. Kāda ir Jūsu uzņēmuma loma un tirgus daļa ārējos tirgos?
6. Kāds ir tehnoloģisko metožu pielietojums salīdzinājumā ar konkurentiem Latvijā un ārvalstīs?
7. Kā uzņēmums raksturotu konkurentus un savas priekšrocības un trūkumus salīdzinājumā ar konkurentiem?
8. Kādi faktori šobrīd traucē izvirzīto mērķu sasniegšanai?
9. Kāds ir piegādātāju loks, darbības princips, sadarbība ar tiem?
10. Kādas ir pircēju svarīgākās prasības, kurās ir uzņēmuma priekšrocība?
11. Kāds ir uzņēmumā strādājošo darba spēka zināšanu, kvalitātes, vecumstruktūras, aizvietošanas vērtējums?
12. Kāds ir vērtējums par izglītības sistēmas atbilstību uzņēmuma vajadzībām?
13. Kāda ir uzņēmuma darbiniekus prasmju un kvalifikācijas celšanas stratēģija un vīzija
14. Kāds ir uzņēmuma inovāciju potenciāls? Kāda veida inovācijas uzņēmums veic?
15. Kāda ir uzņēmuma jaudu pieejamība, noslodze un elastība?

Aptaujas un diskusijas ar nozaru asociācijām rezultāti ir izmantoti un ietverti pamatnostādņu sadaļā „3.Galvenie šķēršļi produktu ražošanas uzsākšanai un paplašināšanai”.

**1.tabula**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Valstī ir produktu ražošanas potenciāls un salīdzinošās priekšrocības | | | |
| SITC Kods[[1]](#footnote-1) | Salīdzinošās priekšrocības | Blīvums | Preces ienākuma līmenis |
| (*RCA*) | (*density*) | (*PRODY*) |
| g0013 | 5,69284451 | 0,36646847 | 1,39414401 |
| g0129 | 1,78038609 | 0,34922539 | 1,18052041 |
| g0172 | 1,42715186 | 0,34892317 | 1,15689985 |
| g0173 | 1,27783266 | 0,34963163 | 1,14903807 |
| g0175 | 2,06387432 | 0,33728381 | 1,4071467 |
| g0223 | 2,89196778 | 0,36394427 | 1,12598175 |
| g0224 | 1,37554374 | 0,34275398 | 1,39072143 |
| g0230 | 2,29059973 | 0,37040329 | 1,29530651 |
| g0249 | 2,5562396 | 0,3517606 | 1,11748718 |
| g0252 | 4,46250224 | 0,30908803 | 1,35395132 |
| g0341 | 4,13062221 | 0,35026916 | 1,38882013 |
| g0344 | 2,27398893 | 0,3786665 | 1,46713619 |
| g0345 | 3,14343271 | 0,37077657 | 1,17651776 |
| g0352 | 4,68230876 | 0,32832986 | 1,87911388 |
| g0452 | 3,42674795 | 0,39013486 | 1,6162886 |
| g0485 | 1,5948045 | 0,32362119 | 1,47050237 |
| g0712 | 2,74666106 | 0,34354951 | 1,37567864 |
| g0739 | 2,5076282 | 0,32274299 | 1,24303951 |
| g0743 | 1,0255226 | 0,30818288 | 1,13847445 |
| g0811 | 2,47741216 | 0,30401388 | 1,43416843 |
| g1122 | 4,57983078 | 0,327624 | 1,35060678 |
| g1222 | 3,88013251 | 0,34272969 | 1,35004803 |
| g2121 | 4,50551258 | 0,37185844 | 1,77295965 |
| g2474 | 33,5011748 | 0,34641483 | 1,26229982 |
| g2482 | 30,8280859 | 0,36631951 | 1,25311302 |
| g2823 | 3,2508841 | 0,34344399 | 1,14781243 |
| g2882 | 4,3427903 | 0,34509066 | 1,11281698 |
| g3510 | 2,65602762 | 0,35475947 | 1,30558564 |
| g4217 | 1,41993688 | 0,35628527 | 1,1380661 |
| g5148 | 1,0169617 | 0,26667898 | 1,42866193 |
| g5334 | 1,07514927 | 0,33360883 | 1,17407039 |
| g5335 | 4,61640717 | 0,31586071 | 1,23611978 |
| g5423 | 4,05893317 | 0,3067589 | 1,42283568 |
| g5429 | 1,5319549 | 0,31581897 | 1,50133589 |
| g5532 | 1,07262239 | 0,3037847 | 1,33969041 |
| g5721 | 2,09452841 | 0,31209073 | 1,28246695 |
| g5751 | 1,01421885 | 0,29101849 | 1,3464115 |
| g5791 | 1,19159746 | 0,30236434 | 1,43002492 |
| g5811 | 3,31847557 | 0,30982635 | 1,25623227 |
| g5922 | 1,07892609 | 0,3058363 | 1,28349012 |
| g5989 | 2,09115046 | 0,30716813 | 1,40512943 |
| g6212 | 1,46585802 | 0,30709303 | 1,46166838 |
| g6516 | 2,15988781 | 0,27141757 | 1,23053739 |
| g6519 | 16,1186394 | 0,30470815 | 1,10355392 |
| g6546 | 29,741215 | 0,31220084 | 2,19824745 |
| g6552 | 1,85722419 | 0,31324487 | 1,17944619 |
| g6564 | 1,27969177 | 0,3043012 | 1,27289878 |
| g6633 | 6,22891531 | 0,32883778 | 1,21373675 |
| g6649 | 2,48147993 | 0,31219358 | 1,39330069 |
| g6724 | 2,4949899 | 0,30405931 | 1,49891598 |
| g6732 | 1,46062207 | 0,29205163 | 1,19099258 |
| g6751 | 1,05880116 | 0,28666547 | 1,40174612 |
| g6764 | 1,41047206 | 0,29927645 | 1,31344039 |
| g6770 | 1,15723681 | 0,28094438 | 1,47503358 |
| g6823 | 1,63262912 | 0,30387742 | 1,32209297 |
| g6827 | 3,40647193 | 0,28727622 | 1,3446031 |
| g6841 | 1,34389229 | 0,32619369 | 1,84218389 |
| g6911 | 3,22082886 | 0,33863674 | 1,11057809 |
| g6955 | 1,38681202 | 0,30070865 | 1,54149018 |
| g6975 | 1,28508752 | 0,31550964 | 1,20551138 |
| g6993 | 1,19834371 | 0,28811905 | 1,3659178 |
| g6996 | 1,59033823 | 0,33307504 | 1,18859806 |
| g6997 | 1,40067002 | 0,33782569 | 1,15859607 |
| g7148 | 1,45503214 | 0,25759274 | 1,56358252 |
| g7162 | 2,87406715 | 0,2758782 | 1,11829914 |
| g7164 | 7,93327943 | 0,28307616 | 1,38776138 |
| g7189 | 1,09867075 | 0,29494355 | 1,51661696 |
| g7211 | 1,26144409 | 0,34109417 | 1,31968096 |
| g7212 | 1,65717746 | 0,32734793 | 1,35606942 |
| g7224 | 1,1186373 | 0,26699346 | 1,31082331 |
| g7232 | 1,83356161 | 0,28762237 | 1,37510467 |
| g7265 | 2,368174 | 0,27409667 | 1,58480336 |
| g7268 | 3,13034155 | 0,26352071 | 1,56412262 |
| g7272 | 6,81797033 | 0,3140698 | 1,42855557 |
| g7281 | 1,72370845 | 0,30826707 | 1,55235784 |
| g7311 | 1,02826403 | 0,25364203 | 1,63868954 |
| g7331 | 1,46793419 | 0,27104634 | 1,41720808 |
| g7371 | 1,50889234 | 0,28995133 | 1,35824197 |
| g7373 | 1,64193832 | 0,2804006 | 1,50306723 |
| g7444 | 1,08581941 | 0,29049643 | 1,3435966 |
| g7447 | 1,78594152 | 0,30362815 | 1,48108435 |
| g7483 | 5,05532825 | 0,2557074 | 1,23864301 |
| g7519 | 1,70410855 | 0,25676499 | 1,29820851 |
| g7633 | 2,84623087 | 0,26799462 | 1,38323937 |
| g7728 | 1,92280679 | 0,2835615 | 1,35045012 |
| g7784 | 1,13708292 | 0,30475343 | 1,133797 |
| g7842 | 4,53286665 | 0,32591673 | 1,20952894 |
| g7912 | 3,95989019 | 0,29597291 | 1,43885141 |
| g7916 | 2,03605178 | 0,28837896 | 1,7323998 |
| g7917 | 5,78683812 | 0,28964553 | 1,37718823 |
| g7918 | 4,54109297 | 0,33364387 | 1,11935794 |
| g7919 | 2,66708297 | 0,3069269 | 1,43613697 |
| g8110 | 5,84580819 | 0,3396728 | 1,13391875 |
| g8121 | 4,24226529 | 0,32657486 | 1,26946624 |
| g8213 | 1,36599153 | 0,33899074 | 1,15605052 |
| g8218 | 2,37095074 | 0,33494311 | 1,24065741 |
| g8441 | 7,13070733 | 0,31032066 | 1,35851066 |
| g8723 | 1,3222412 | 0,28077831 | 1,58912489 |
| g8822 | 1,46422065 | 0,25475532 | 1,53560488 |
| g8921 | 2,40974648 | 0,30973549 | 1,25483501 |
| g8922 | 1,02893404 | 0,33693089 | 1,32270636 |
| g8928 | 1,04841573 | 0,34126117 | 1,1888711 |
| g8932 | 1,74035498 | 0,33711956 | 1,14585716 |
| g8943 | 1,0250989 | 0,27520723 | 2,1447209 |
| g8965 | 1,09125604 | 0,2937772 | 1,58690018 |
| Produkti, kuriem ir ražošanas potenciāls, bet salīdzinošās priekšrocības pašlaik ir zemas | | | |
| SITC Kods | Salīdzinošās priekšrocības | Blīvums | Preces ienākuma līmenis |
| (*RCA*) | (*density*) | (*PRODY*) |
| g0354 | 0,26102936 | 0,26286328 | 1,80785456 |
| g0351 | 0,49374558 | 0,29479324 | 1,78560626 |
| g8483 | 0,23143823 | 0,25129244 | 1,72915878 |
| g2122 | 0,73395302 | 0,27957397 | 1,70591107 |
| g4112 | 0,00405435 | 0,26968779 | 1,65574219 |
| g0161 | 0,06072106 | 0,26336105 | 1,63979494 |
| g0015 | 0,03215316 | 0,27614458 | 1,61165183 |
| g8459 | 0,19974894 | 0,27561583 | 1,6036425 |
| g7448 | 0,90666366 | 0,26653824 | 1,57559386 |
| g0122 | 0,28644113 | 0,27428878 | 1,57352641 |
| g7449 | 0,33165329 | 0,26931965 | 1,5410788 |
| g6414 | 0,78765907 | 0,28623026 | 1,53836115 |
| g8741 | 0,26765712 | 0,25183268 | 1,53776333 |
| g7439 | 0,07352767 | 0,25105614 | 1,51451235 |
| g7471 | 0,11712076 | 0,26675539 | 1,51242396 |
| g7219 | 0,91415203 | 0,27819779 | 1,49707796 |
| g6417 | 0,67338679 | 0,26751098 | 1,49631966 |
| g8959 | 0,55983009 | 0,25728991 | 1,49596054 |
| g5973 | 0,76911549 | 0,25961624 | 1,47336654 |
| g5839 | 0,49945825 | 0,25356978 | 1,46252706 |
| g2511 | 0,71686045 | 0,25197123 | 1,4599191 |
| g7922 | 0,30163976 | 0,29846201 | 1,45665352 |
| g7931 | 0,84179869 | 0,28534801 | 1,4564908 |
| g7213 | 0,97375911 | 0,29467257 | 1,44687236 |
| g5419 | 0,94367237 | 0,25316677 | 1,44650446 |
| g8749 | 0,02149208 | 0,25313806 | 1,44317793 |
| g6632 | 0,58777392 | 0,25953072 | 1,43386835 |
| g8946 | 0,12423115 | 0,25531393 | 1,43253438 |
| g4111 | 0,3559017 | 0,2670115 | 1,41266175 |
| g6992 | 0,0961588 | 0,25665381 | 1,39980727 |
| g6412 | 0,40758205 | 0,26434894 | 1,3978773 |
| g7169 | 0,08618487 | 0,27993342 | 1,38283151 |
| g0815 | 0,18159877 | 0,27116778 | 1,37076705 |
| g7266 | 0,51496002 | 0,25457594 | 1,37071082 |
| g2681 | 0,00203354 | 0,25705007 | 1,36789915 |
| g0411 | 0 | 0,25122284 | 1,36605895 |
| g7724 | 0,43237474 | 0,2512685 | 1,35521838 |
| g8139 | 0,97383806 | 0,25682583 | 1,35314054 |
| g9610 | 0,15013118 | 0,26475331 | 1,34768062 |
| g6415 | 0,40528382 | 0,29694873 | 1,34463047 |
| g5817 | 0,57046894 | 0,29316834 | 1,34199685 |
| g0121 | 0,04566246 | 0,25300806 | 1,33087212 |
| g7163 | 0,25468071 | 0,27157176 | 1,32890967 |
| g8972 | 0,25452389 | 0,25091191 | 1,32734056 |
| g7139 | 0,10932728 | 0,25561712 | 1,32628365 |
| g7443 | 0,74895278 | 0,25368954 | 1,32510149 |
| g6842 | 0,13898848 | 0,3002592 | 1,32308949 |
| g8746 | 0,21998622 | 0,25319899 | 1,31468201 |
| g7712 | 0,14011458 | 0,25895769 | 1,31352706 |
| g5829 | 0,88141783 | 0,29327096 | 1,30468787 |
| g6635 | 0,1551791 | 0,29483518 | 1,30049833 |
| g7249 | 0,02019273 | 0,26666174 | 1,29900112 |
| g7283 | 0,36658329 | 0,2801925 | 1,29889187 |
| g7181 | 0 | 0,25340943 | 1,29822033 |
| g5754 | 0,07650761 | 0,26790671 | 1,29813064 |
| g0541 | 0,17357757 | 0,27274188 | 1,29637731 |
| g2682 | 0,21184995 | 0,25209035 | 1,29021837 |
| g8722 | 0,18194592 | 0,2517378 | 1,29012489 |
| g7481 | 0,43641327 | 0,25561017 | 1,28185061 |
| g5814 | 0,38712093 | 0,27642876 | 1,28135776 |
| g7421 | 0,87314545 | 0,25264421 | 1,27784674 |
| g7812 | 0,78679865 | 0,27589112 | 1,27663429 |
| g6133 | 0,00275064 | 0,25165531 | 1,27111772 |
| g6594 | 0,12330685 | 0,26875183 | 1,27058901 |
| g6991 | 0,35076476 | 0,2631858 | 1,26767814 |
| g6512 | 0,04241073 | 0,27820613 | 1,26292659 |
| g6623 | 0,44625129 | 0,25928291 | 1,26091711 |
| g5813 | 0,30192426 | 0,25064475 | 1,25591953 |
| g2721 | 0,03410704 | 0,26441039 | 1,25414176 |
| g6292 | 0,14842777 | 0,25541528 | 1,25156809 |
| g9310 | 0,79476756 | 0,27044814 | 1,25055388 |
| g7732 | 0,82280628 | 0,2598819 | 1,24839914 |
| g7783 | 0,15195075 | 0,26751805 | 1,24694492 |
| g0171 | 0,02272163 | 0,25539178 | 1,2442142 |
| g7726 | 0,86075956 | 0,27800987 | 1,24163177 |
| g6861 | 0,00568852 | 0,2501244 | 1,24115693 |
| g7374 | 0,0541903 | 0,25397534 | 1,24060398 |
| g8939 | 0,73469723 | 0,29313132 | 1,2403631 |
| g5822 | 0,67129586 | 0,27137142 | 1,23319555 |
| g0733 | 0,90818874 | 0,30246136 | 1,23161027 |
| g7822 | 0,72533476 | 0,28908855 | 1,23056525 |
| g5421 | 0,57422642 | 0,26710928 | 1,22762233 |
| g7414 | 0,45844811 | 0,29795939 | 1,2269046 |
| g5711 | 0,70452187 | 0,27338522 | 1,22656961 |
| g6422 | 0,45405827 | 0,29992873 | 1,2230013 |
| g8732 | 0,36271684 | 0,26225057 | 1,21907192 |
| g8131 | 0,43492271 | 0,27504676 | 1,21790152 |
| g2111 | 0,56175101 | 0,30171841 | 1,21554057 |
| g6935 | 0,21734577 | 0,26210463 | 1,20036317 |
| g2512 | 0 | 0,25664465 | 1,1985795 |
| g7843 | 0,33194129 | 0,26239944 | 1,19667655 |
| g6571 | 0,04033883 | 0,27880517 | 1,18580806 |
| g6511 | 0,17635113 | 0,30031083 | 1,18361903 |
| g6299 | 0,3374149 | 0,27764987 | 1,18028926 |
| g6345 | 0,62457742 | 0,30130786 | 1,1794908 |
| g5535 | 0,86072125 | 0,27889433 | 1,17934616 |
| g0989 | 0,98063551 | 0,32388075 | 1,17749786 |
| g6332 | 0,05892854 | 0,26510952 | 1,17734496 |
| g5169 | 0,81473963 | 0,26559301 | 1,16863242 |
| g0014 | 0,12269148 | 0,29820271 | 1,1655986 |
| g6978 | 0,24966218 | 0,2542667 | 1,16553759 |
| g6131 | 0,18678935 | 0,29499574 | 1,16063898 |
| g6995 | 0,15062946 | 0,30149273 | 1,15971332 |
| g6994 | 0,25842126 | 0,25315583 | 1,15962802 |
| g5913 | 0,23748779 | 0,2636072 | 1,15704609 |
| g6647 | 0,12431647 | 0,29292363 | 1,15268898 |
| g6542 | 0,33787079 | 0,25651112 | 1,14943131 |
| g8484 | 0,6235224 | 0,26270682 | 1,14503814 |
| g6761 | 0,06410537 | 0,27155374 | 1,14417408 |
| g5914 | 0,30796293 | 0,25257514 | 1,14392802 |
| g8998 | 0,99503718 | 0,26639416 | 1,14371248 |
| g6214 | 0,08855012 | 0,25750504 | 1,14072521 |
| g0619 | 0,04727183 | 0,28373025 | 1,13348602 |
| g4311 | 0,19057037 | 0,25242504 | 1,13310167 |

**2.tabula.** Latvijas konkurētspējīgo produktu izlase

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| SITC kods | | | | |
| g0161 | g5334 | g6542 | g7181 | g7784 |
| g0171 | g5335 | g6546 | g7189 | g7812 |
| g0172 | g5419 | g6552 | g7211 | g7822 |
| g0173 | g5421 | g6564 | g7212 | g7842 |
| g0175 | g5423 | g6594 | g7213 | g7843 |
| g0223 | g5429 | g6623 | g7219 | g7912 |
| g0224 | g5532 | g6632 | g7224 | g7916 |
| g0230 | g5535 | g6633 | g7232 | g7918 |
| g0249 | g5711 | g6635 | g7249 | g7919 |
| g0252 | g5721 | g6647 | g7265 | g7922 |
| g0341 | g5751 | g6649 | g7266 | g7931 |
| g0344 | g5754 | g6724 | g7268 | g8110 |
| g0345 | g5791 | g6732 | g7272 | g8121 |
| g0351 | g5811 | g6751 | g7281 | g8131 |
| g0352 | g5813 | g6761 | g7283 | g8139 |
| g0485 | g5814 | g6764 | g7311 | g8213 |
| g0619 | g5817 | g6770 | g7331 | g8218 |
| g0712 | g5822 | g6823 | g7371 | g8441 |
| g0733 | g5829 | g6827 | g7373 | g8483 |
| g0739 | g5839 | g6841 | g7374 | g8484 |
| g0743 | g5913 | g6842 | g7414 | g8722 |
| g1122 | g5914 | g6911 | g7421 | g8723 |
| g2111 | g5922 | g6935 | g7439 | g8732 |
| g2121 | g5973 | g6955 | g7443 | g8741 |
| g2122 | g5989 | g6975 | g7444 | g8746 |
| g2474 | g6212 | g6978 | g7447 | g8822 |
| g2482 | g6214 | g6991 | g7448 | g8921 |
| g2511 | g6292 | g6992 | g7449 | g8922 |
| g2512 | g6299 | g6993 | g7471 | g8928 |
| g2681 | g6332 | g6994 | g7481 | g8932 |
| g2682 | g6345 | g6995 | g7483 | g8939 |
| g2823 | g6412 | g6996 | g7519 | g8943 |
| g2882 | g6414 | g6997 | g7633 | g8946 |
| g4111 | g6415 | g7139 | g7712 | g8959 |
| g4112 | g6417 | g7148 | g7724 | g8972 |
| g4217 | g6422 | g7162 | g7726 | g8998 |
| g4311 | g6511 | g7163 | g7728 |  |
| g5148 | g6516 | g7164 | g7732 |  |
| g5169 | g6519 | g7169 | g7783 |  |

**3.tabula**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| SITC kods | | | | |
| g4311 | g5922 | g7232 | g7444 | g7822 |
| g5148 | g5973 | g7249 | g7447 | g7842 |
| g5169 | g5989 | g7265 | g7448 | g7843 |
| g5334 | g6516 | g7266 | g7449 | g7912 |
| g5335 | g7139 | g7268 | g7471 | g7916 |
| g5421 | g7148 | g7272 | g7481 | g7918 |
| g5423 | g7162 | g7281 | g7483 | g7919 |
| g5429 | g7163 | g7283 | g7519 | g7922 |
| g5532 | g7164 | g7311 | g7633 | g7931 |
| g5535 | g7169 | g7331 | g7712 | g8131 |
| g5711 | g7181 | g7371 | g7724 | g8732 |
| g5721 | g7189 | g7373 | g7726 | g8741 |
| g5751 | g7211 | g7374 | g7728 | g8746 |
| g5754 | g7212 | g7414 | g7732 | g8822 |
| g5791 | g7213 | g7421 | g7783 | g8946 |
| g5913 | g7219 | g7439 | g7784 |  |
| g5914 | g7224 | g7443 | g7812 |  |

**4.tabula**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| SITC kods | | | | |
| g5169 | g5751 | g7189 | g7712 | g7919 |
| g5423 | g5754 | g7211 | g7726 | g7931 |
| g5429 | g5973 | g7219 | g7728 | g8131 |
| g5532 | g5989 | g7439 | g7822 |  |
| g5711 | g7163 | g7443 | g7916 |  |

Ekonomikas ministrs D.Pavļuts

Vīza:

Valsts sekretārs J.Pūce

15.05.2013. 9:00

3 361

K.Soms, 67013299, Kristaps.Soms@em.gov.lv

1. <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=28> [↑](#footnote-ref-1)