**PAPILDUS INFORMĀCIJA PAR STRATĒĢIJU**

**Stratēģija** ir ilgtermiņa plāns (stratēģiskais plāns) vai programma (stratēģiskā programma), kurā definēts mērķis, tā sasniegšanas posmi un mehānisms. Sākotnēji stratēģijas jēdziens tika pielietots pārsvarā militārajā jomā, taču mūsdienās tā izmantošana ir daudz plašāka, it īpaši valsts pārvaldes, starptautisko attiecību, uzņēmējdarbības u.c. jomās.

Līdzīgiem kritērijiem kā stratēģija, atbilst arī jēdziens "taktika", taču stratēģiju no taktikas atšķir tas, ka stratēģija ir orientēta uz ilgāku laika posmu un stratēģiskie mērķi ir komplicētāki. Savukārt **taktika** nereti ir saistīta ar kādu no stratēģijas aspektiem vai posmiem. Stratēģija ir adaptīvāka situācijas izmaiņām nekā taktika un pieļauj daudz plašāku alternatīvu rīcības klāstu. Piemēram, uzņēmējdarbībā kā stratēģisks mērķis var būt kāda uzņēmuma noteiktas tirgus daļas iegūšana zināmā laika posmā. Savukārt taktikas uzdevums varētu būt nepieciešamo inovāciju un tehnoloģijas ieviešana attiecīgās produkcijas ražošanai vai pakalpojumu sniegšanai, kas varētu nodrošināt šīs tirgus daļas iegūšanu.

**STRATĒĢIJAS PIEMĒRI**

1. **Piemērs: LDz koncerns izstrādājis stratēģiju līdz 2020. gadam**

LDz attīstības direktors Māris Riekstiņš kopā ar LDz valdi LR Satiksmes ministrijas lielajā zālē 12.janvārī iepazīstināja LDz vadītājus ar nesen apstiprināto un ļoti gaidīto uzņēmuma attīstības stratēģiju, kurā pausts redzējums par uzņēmuma attīstību laika posmā līdz 2020.gadam.

“Mēs nevaram pilnībā paredzēt nākotni, taču mums ir nepieciešama stratēģija, lai koncerna uzņēmumu vadītāji izprastu attīstības uzdevumus un to, kā tālāk attīstīties”, norādīja M.Riekstiņš.

Atbilstoši jaunajai stratēģijai uzņēmuma redzējums jeb vīzija ir kļūt par progresīvu, drošu un efektīvu dzelzceļa uzņēmumu, savukārt uzņēmuma misija ir nodrošināt dzelzceļa infrastruktūras pārvaldīšanu un pārvadājumus Latvijas tautsaimniecības interesēs. Stratēģijā, kā galvenās koncerna uzņēmuma vērtības uzsvērtas: Kompetence, Atbildība, Drošība, Iniciatīva, Sadarbība.

Koncerna galvenie stratēģiskie mērķi nākamajiem desmit gadiem ir nodrošināt dzelzceļa infrastruktūras caurvedes spēju Austrumu – Rietumu koridorā atbilstoši pieprasījumam un palielināt kravu pārvadājumu apjomu. Pārējiem mērķiem, kā arī struktūrvienību un meitassabiedrību darbam jābūt orientētam uz šo mērķu sasniegšanu. Tāpat stratēģijā uzsvērta nepieciešamība precīzi sadalīt darbības un atbildības jomas, lai nenotiktu funkciju dublēšanās, kā arī nepieciešamība atbalstīt inovatīvu pieeju, lai nodrošinātu konkurētspēju ar citiem dzelzceļiem.

1. **Piemērs: Latvijas Universitātes attīstības stratēģija**

LU ir atvasināta publiska persona ar plašu autonomiju, tiesībām dibināt pastarpinātas pārvaldes iestādes un rīkoties ar savu īpašumu. LU pārvalde nodrošina iespējas kvalitatīva akadēmiskā darba izpildei un sadarbojas ar sociālajiem partneriem, lai sekmētu LU attīstību.

Unikāla LU iezīme ir nepieciešamība apvienot nacionālās, zinātnē sakņotās universitātes statusu ar darbību un spēju konkurēt maksas augstākās izglītības tirgū.

Nacionālās universitātes statusam atbilst LU misija, nepieciešamība un gatavība īstenot studijas visos klasiskajai universitātei raksturīgajos, kā arī Latvijas attīstībai svarīgajos virzienos. Tās kritēriji ir tradīcijas, izcilība, starptautiskā atpazīstamība, augstākā kvalifikācija, nepieciešamība nodrošināt valsts suverenitātei vajadzīgā speciālistu spektra izglītību latviešu valodā. Nacionālai universitātei izvirzāmo prasību izpilde ir LU kopējās rūpes, un šajā jomā darbojas vienotas akadēmiskas prasības, kuras, protams, ietekmē, taču tieši neregulē tirgus.

LU darbība izglītības tirgū un LU uzņēmumi sekmē misijas izpildi, papildinot resursus nacionālās universitātes uzdevumu īstenošanai. Tirgus pieprasījuma atbilstību LU misijai nosaka LU administrācija, konsultējoties ar koleģiālajām lēmējinstitūcijām. Izglītības tirgus pieprasījumam atbilstošo resursu piesaiste lielākoties notiek LU struktūrvienībās.

LU darbība brīvās konkurences izglītības tirgū izmanto akadēmiskās izcilības veidoto un ap LU pulcināto intelektuālo potenciālu Latvijas un citu valstu sabiedrības vajadzību apmierināšanai, ja tas nav pretrunā ar LU misijas īstenošanu. Jebkurai LU darbībai izglītības tirgū jānostiprina nacionālās universitātes statuss.

1. **Piemērs: SIA „Kurzemes Namu Apsaimniekotājs” attīstības stratēģija 2010. – 2014. gadam.**

Mūsdienu ekonomiskajos apstākļos stratēģiskā pieeja kļūst arvien aktuālāka un, lai izdzīvotu jaunajos apstākļos, SIA „Kurzemes namu apsaimniekotājs” ir nepieciešams stratēģiskās attīstības projekts.

Izvēloties stratēģiskā plāna virzienu, tika ņemtas vērā ārējās un iekšējās vides pozitīvās un negatīvās tendences. Lielākās pārmaiņas tiek plānotas personāla reorganizācijā un jaunu komercdarbības projektu uzsākšanā.

Šobrīd radusies īpašā ekonomiskā situācija dod namu pārvaldei nebijušu iespēju īsos termiņos izpildīt klientu – rajona iedzīvotāju vēlmes: dzīvokļu remonta, renovācijas un modernizācijas darbus un apkārtējās vides labiekārtošanu.

Šī ekonomiskā situācija dod SIA „Kurzemes namu apsaimniekotājs” iespēju iepirkt materiālus, aprīkojumu un nepieciešamo darbaspēku par absolūti zemām cenām. Šobrīd ir iespēja piesaistīt augsti kvalificētu darbaspēku, kas atbrīvojies no privātajām struktūrām.

Namu apsaimniekošanas uzņēmumi uz doto brīdi ir vieni no stabilākajiem tirgū, tādēļ tie kļuvuši interesanti investoriem, piemēram, banku sektoram. Esošā situācija dod „Kurzemes namu apsaimniekotājs” izslēgt no iepirkumu ķēdes starpniekus, sadarbojoties tieši ar vietējiem un ārvalstu ražotājiem. Tiešā sadarbība ar ražotāju dod iespēju ātri ieviest praksē mūsdienīgas tehnoloģijas un materiālus, kuru cenas ir tuvu pašizmaksai. Šī sadarbība, savukārt, dod iespēju tālākai komerciālai darbībai un jauniem ienākumu avotiem. No komerciālās darbības iegūtie līdzekļi tiks izmantoti dzīvojamā fonda atjaunošanai un sociāli nozīmīgiem projektiem. Tādā veidā SIA „Kurzemes namu apsaimniekotājs” ļauj uzņemties pilnīgi jaunas funkcijas – organizēt produkcijas ražošanu, tādā veidā radot jaunas darba vietas un konkurēt spējīgu uz eksportu orientētu produktu.

Piesaistot jaunus ienākumu avotus namu pārvalde spēj piedāvāt saviem iedzīvotājiem jauna spektra pakalpojumus gan finanšu, gan apdrošināšanas sfērā.

Būtiska nozīme ir informācijas tehnoloģijām, kas ļauj ātri reaģēt uz klientu vēlmēm un sadarboties ar iedzīvotājiem tērējot mazāk finanšu līdzekļu un darbaspēku. Spēcīgu speciālistu piesaiste dod iespēju maksimāli izmantot Sabiedrības iekšējos resursus.

**Komplekso projektu ieviešanai dzīvē (aprakstus skatīt pielikumā) ir nepieciešama kapitāldaļu turētāja piekrišana un atbalsts.**