



**LATVIJAS
EKSPORTĒTĀJU
ASOCIĀCIJA**

"THE RED JACKETS"



Latvijas Stratēģija

Krīzē vajag vēsu prātu

Daudzi šobrīd ir nobijušies

Paralizēti (nedara neko)

Panikā (dara visu reizē dezorganizētā veidā)

Recesija ir lielisks brīdis izaugsmei

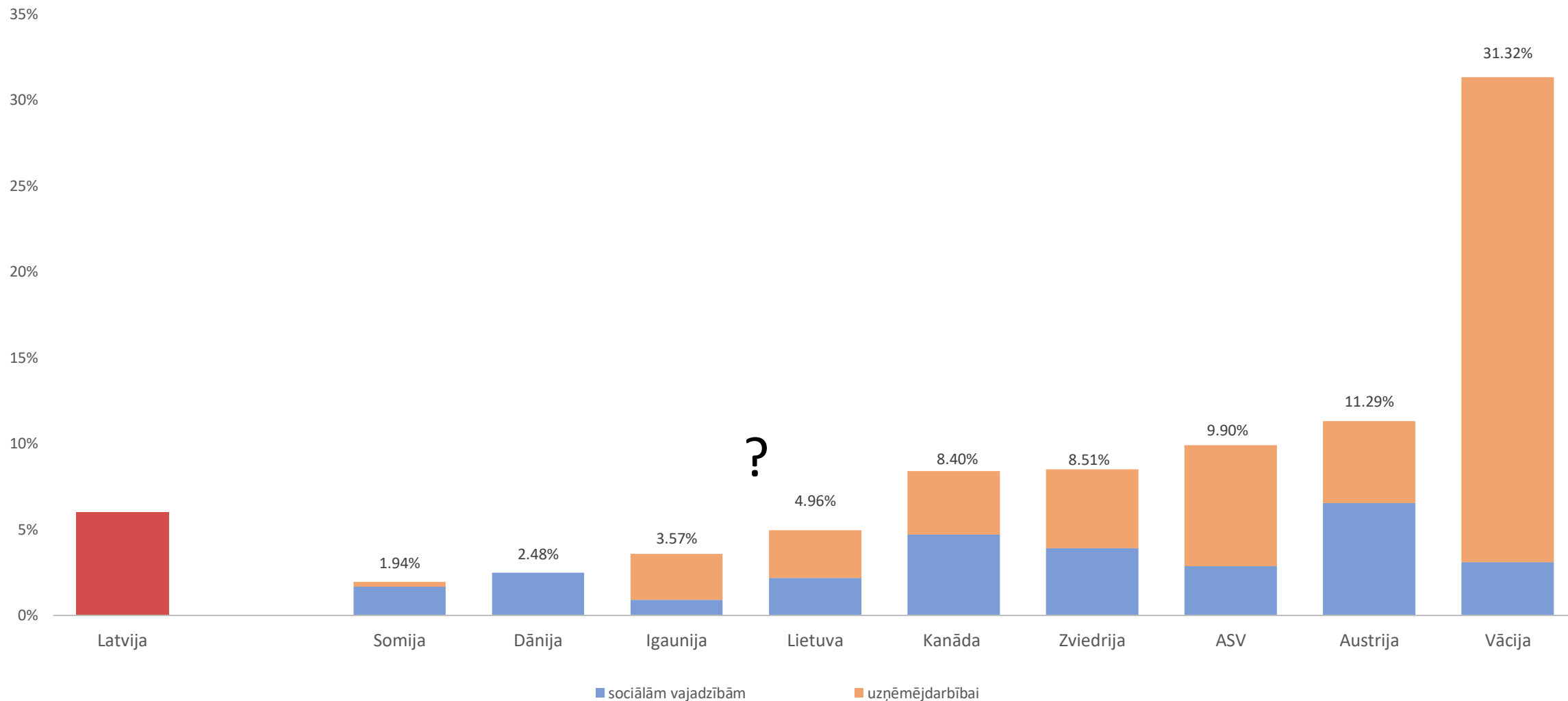
Ja vien ir skaidra stratēģija!

Jo, konkurējošās valstis ir paralizētas/panikā



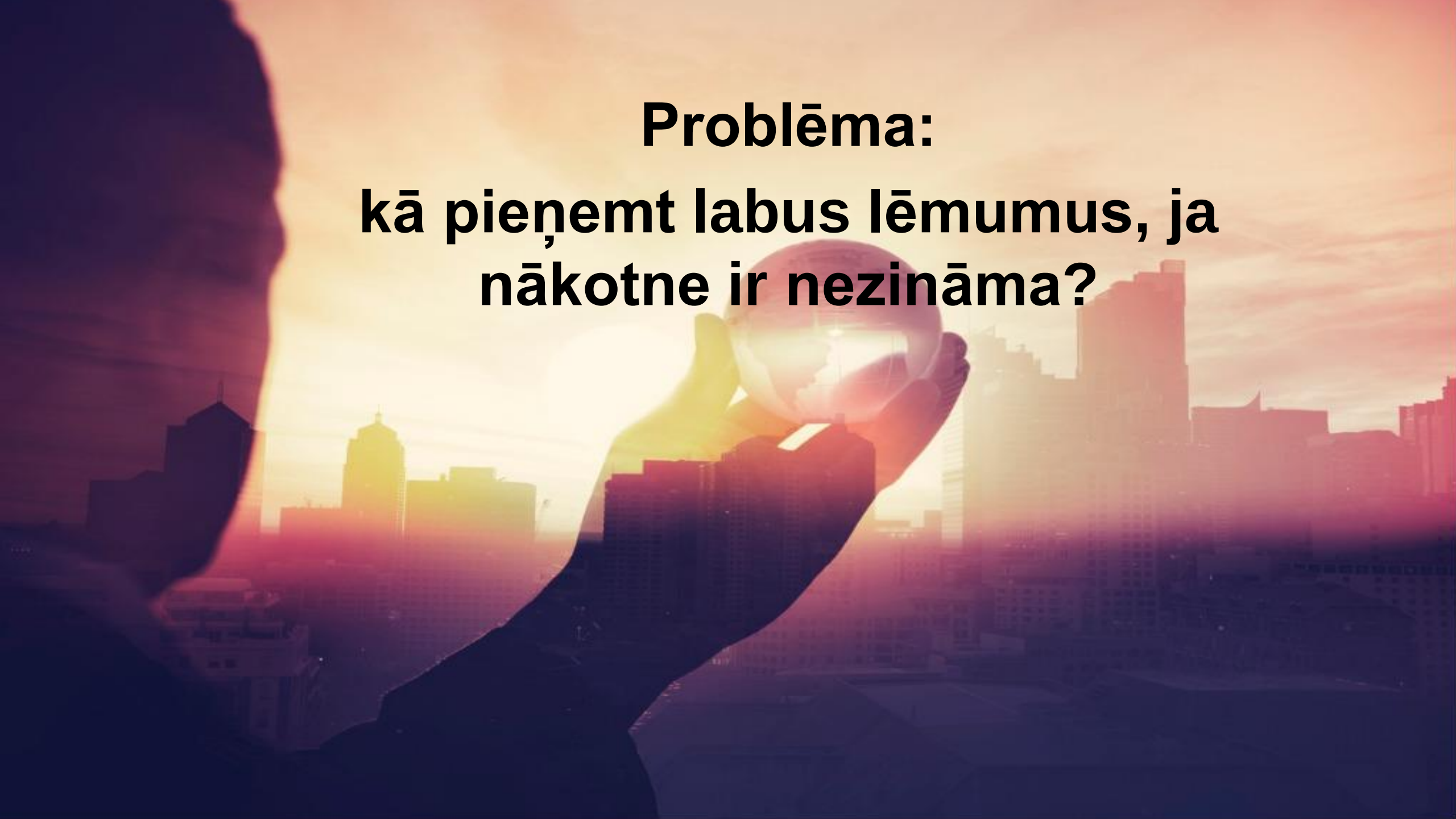
Ekonomikas ministrija

COVID-19 EKONOMIKAS ŠOKS UN VALSTU REAKCIJAS



ATSEVIŠĶU VALSTU PLĀNOTIE ATBALSTA PASĀKUMI EKONOMIKAS SILDĪŠANAI, % no IKP

Problēma:
kā pieņemt labus lēmumus, ja
nākotne ir nezināma?



Beigt plānot, sākt gatavoties

Plānošana

Balstīta datos

Manīgie zināmi

Starpmērķi skaidri

Mērķis zināms

Lēmumi optimizēti
efektivitātei

Gatavošanās

Balstīta pārliecībās

Mainīgie tiek atklāti

Starpmērķi mainās

Kopējais kompasa
virziens

Lēmumi optimizēti
spējai būt gatavam
visam

NEJAUTĀT:

Vai mēs
izpildīsim
plānu?

Tā vietā:

Kā mainījusies
situācija?

**Stratēģiskās situācijas diagnoze: Kā mainās pasaule, kādas
ir mūsu pārlicības, mūsu pieņēmumi, mūsu stratēģijas**

IZAUGSME KRĪZES LAIKĀ: TRĪS SOĻI

Stabilizēt



Pārorientēties



Augt



I daļa: STABILIZĒT

Stabilizēt Finances

STABILIZĒT FINANSES

Izdzīvošanas atbalstu galvenais princips:

- 1) Kaut kāds atbalsts visiem, kas zaudējuši ienākumus, arī, ja nemaksāja/kavēja nodokļus, neraugoties uz nodarbinātības statusu vai tamlīdzīgiem kritērijiem, lai būtu sociālais atbalsts
- 2) Uzdevums nosargāt darba vietas: labāk maksāt dīkstāves atbalstu, nevis bezdarbnieka pabalstu

STABILIZĒT FINANCES

Izdzīvošanas programma būtu arī galvenais rīks, kā palīdzēt viesnīcām, restorāniem, mazajiem biznesiem. Šādus uzņēmumus lielākoties ir ļoti viegli slēgt, un viegli pēc brīža atjaunot to darbību.

II daļa: pārorientēties

Stratēģija izaugsmei tagad, šogad (2020), vidējā termiņā (3 gadi)

Kas ir uzvara:
virziens vs mērķis
reālistiska
aptuvena

Šī brīža situācija: pārlicības un pieņēmumi par pasauli pēc Covid-19

Latvijas stiprās puses - konkurences priekšrocības

Tas nosaka:

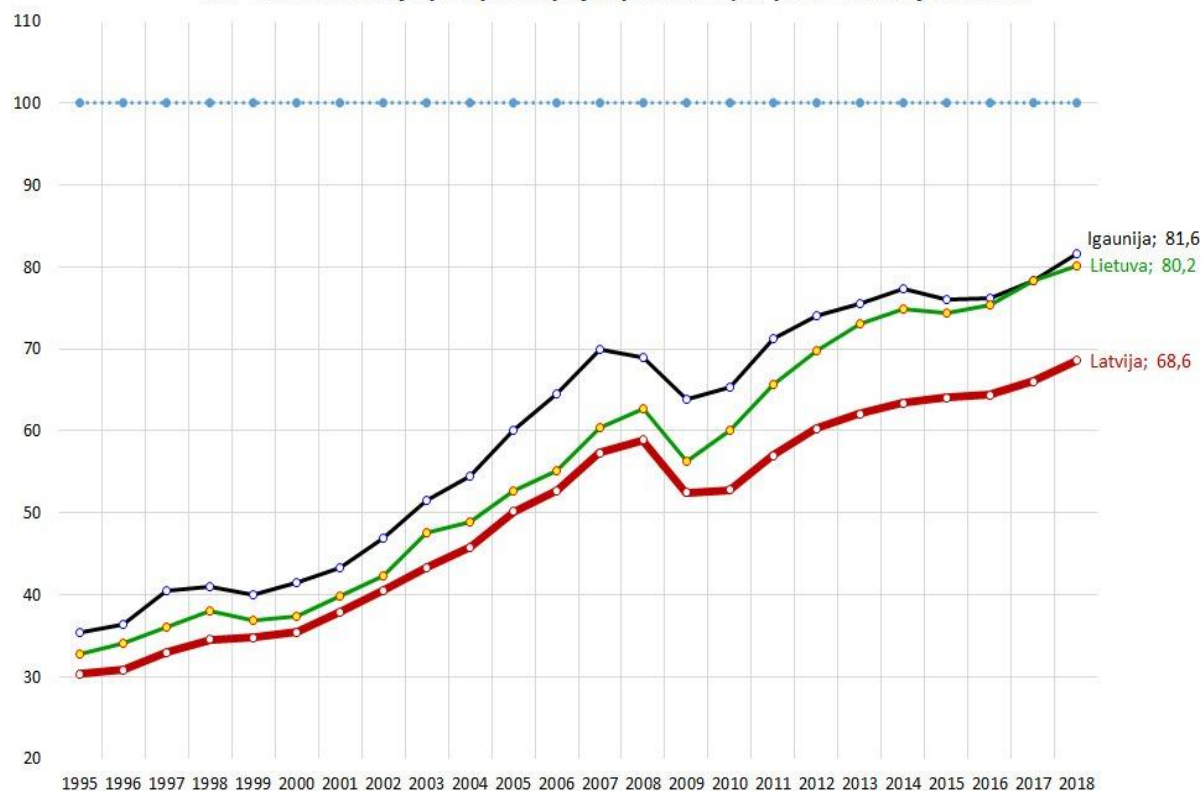
Stratēģiskās iniciatīvas

Nevis mērķis, bet virziens

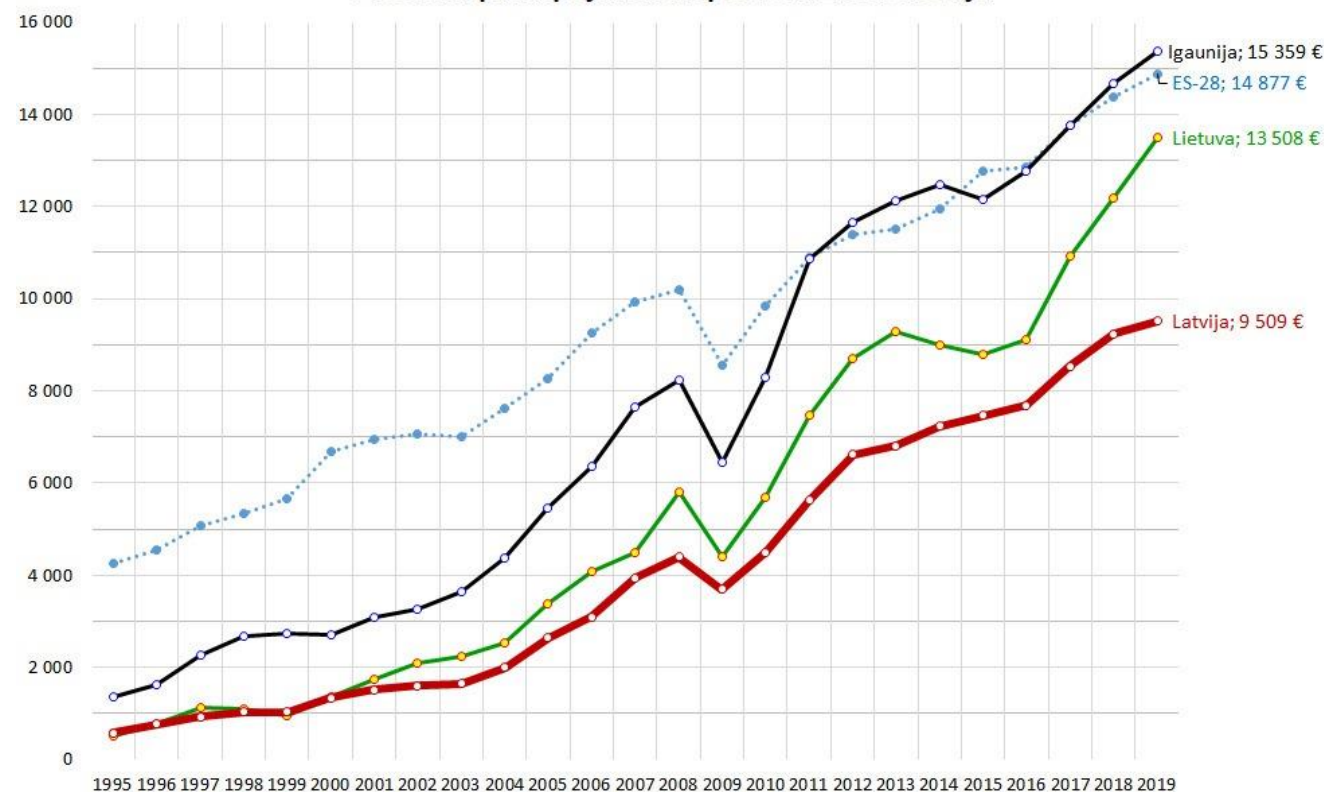


Eksports rada bagātību

IKP uz iedzīvotāju pēc pirktpējas paritātes, % pret ES vidējo līmeni



Preču un pakalpojumu eksports uz 1 iedzīvotāju



Avots: Jānis Hermanis

Secinājums:

Ja Latvijas pilsētas un ciemi vēlas kļūt bagāti – jāeksportē!

Stratēģija izaugsmei tagad, šogad (2020), vidējā termiņā (3 gadi)

Kas ir uzvara:

virziens vs mērķis
reālistiska
aptuvena

Šī brīža situācija: pārlicības un pieņēmumi par pasauli pēc Covid-19

Latvijas stiprās puses - konkurences priekšrocības

Tas nosaka:

Stratēģiskās iniciatīvas

KĀDA BŪS PASAULE PĒC COVID-19?

PASAULE PĒC COVID-19:

IZAUGSME

IT, telekomunikācija, datori

PASAULE PĒC COVID-19:

IZAUGSME

Digitalizācija tirdzniecībā

PASAULE PĒC COVID-19:

IZAUGSME

Veselības ekonomika

PASAULE PĒC COVID-19:

IZAUGSME

Piegāžu ķēžu saīsināšanās

PASAULE PĒC COVID-19:

IZAUGSME

Lielās kompānijas

LEJUPSLĪDE

Tūrisms

Mazumtirdzniecība caur veikaliem

Stratēģija izaugsmei tagad, šogad (2020), vidējā termiņā (3 gadi)

Kas ir uzvara:

virziens vs mērķis
reālistiska
aptuvena

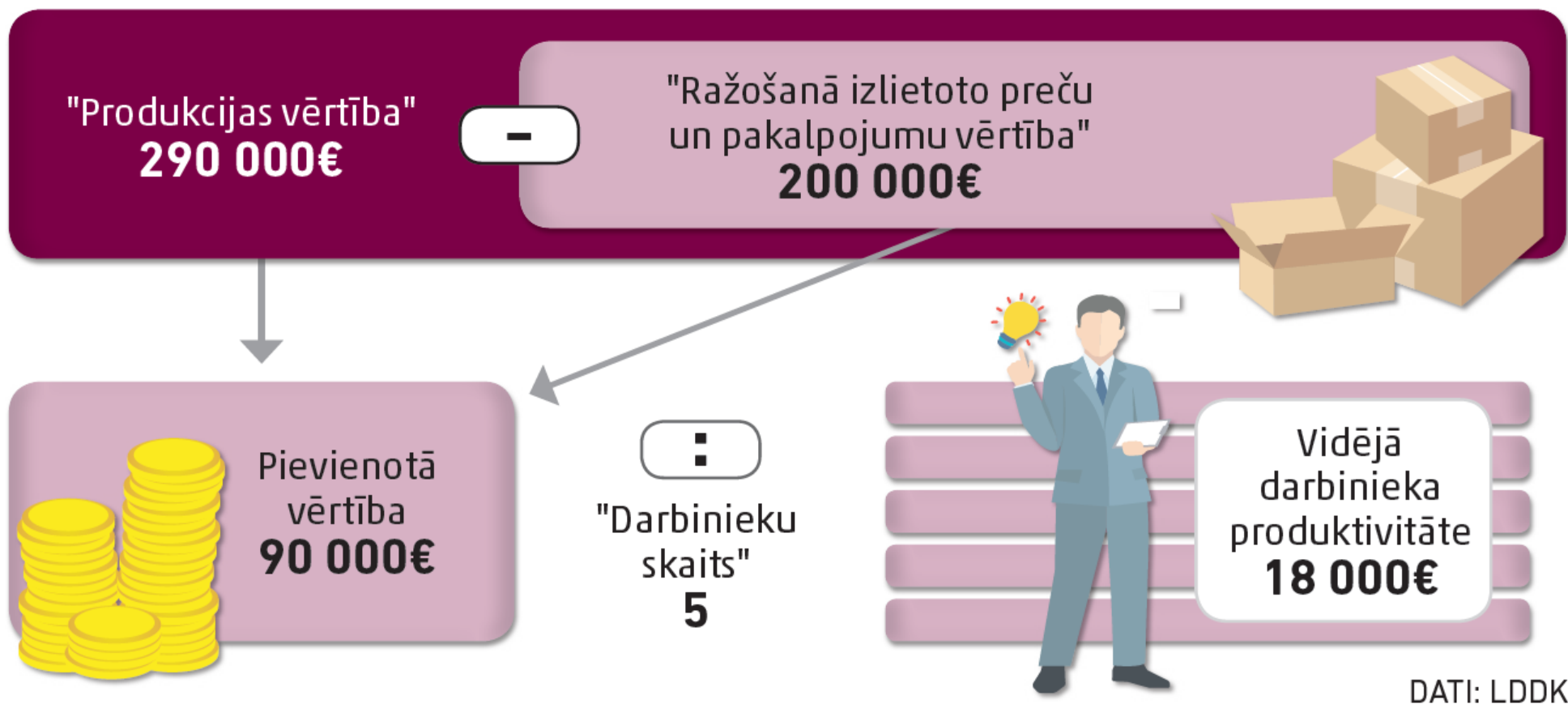
Šī brīža situācija: pārliecības un pieņēmumi par pasauli pēc Covid-19

Latvijas stiprās puses - konkurences priekšrocības

Tas nosaka:

Stratēģiskās iniciatīvas

Produktivitāte=darba ražīgums



Iespējamie virzieni, kā celt vidējo produktivitāti (ietekmējot formulas mainīgos lielumus):

- 1) Palielināt produkcijas vērtību / pārdošanas ieņēmumus (sarežģītāka produkcija, tirgi ar augstāku maksātspēju);
- 2) Mazināt izmaksas (taupot resursus un materiālus, ieviešot ekonomiskas tehnoloģijas, izskaužot liekās darbības, palielinot darbības mērogu utt.)
- 3) Mazināt darbinieku skaitu (ražīgākas tehnoloģijas, kvalificētāks personāls u.tml.)

Lielāka produktivitāte = lielākas algas

Pievienotā vērtība gadā uz 1 strādājošo, LV vidējais

Pievienotā vērtība gadā uz 1 strādājošo		
Elektronikas un optikas ražošana	€	74 343,00
Datorprogrammēšana	€	29 273,52
Kokrūpniecība, izņemot mēbeles	€	27 787,14
Metālapstrāde	€	23 041,00
Tipogrāfijas	€	22 536,02
Mežsaimniecība	€	21 422,76
Pārtikas ražošana	€	20 373,00
Ofisu administrācijas pakalpojumi	€	17 223,30
Viesnīcas	€	16 278,69
Zvanu centri	€	14 854,49
Mēbeļu ražošana	€	13 410,59
Tekstilrūpniecība	€	11 602,51
Restorāni	€	8 050,00

Nozaru profili



Kā mikro un mazos uzņēmumus padarīt par vidējiem un lieliem?

	Komersantu skaits	Kopējie maksājumi valsts kopbudžetā (tūkst. EUR)	VSAOI (tūkst. EUR)	Darbinieku skaits	VSAOI uz darbinieku
Lielie 250+	298	2 295 422	935 472	195 810	4 777
Vidējie (50-249)	1 679	2 068 056	726 489	162 491	4 471
Mazie (10-49)	9 120	1 869 699	599 267	179 531	3 338
Mikro (1-9)	88 481	1 318 737	315 694	217 704	1 450
nav uzrādīti darbinieki	63 781	24 171	2 607	0	
KOPĀ	163 359	7 576 084	2 579 528	755 536	3 414

Skaitis (kvantitāte) ≠ kvalitāte.
 Lielāki uzņēmumi ir efektīvāki, tajos
 iespējams sasniegt augstāku ražīgumu,
 labākas algas un sociālās garantijas.

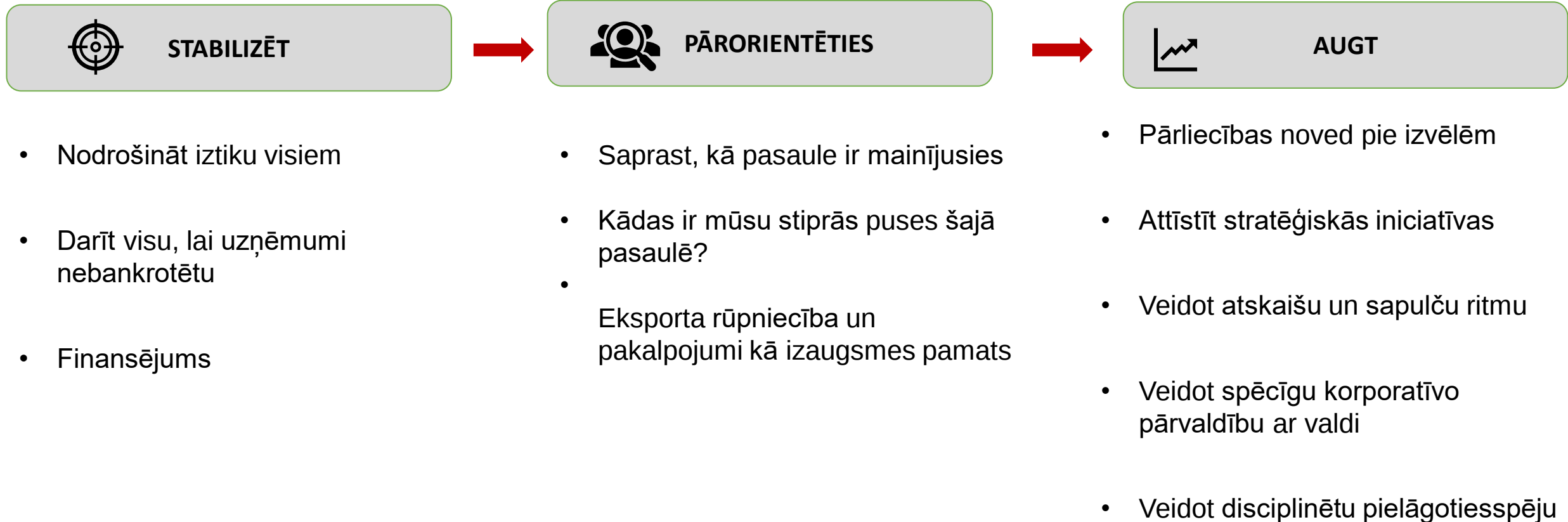
Ko darīt IT?

- Iedzīvotāju apmācība programmēšanā
- Biroju telpu subsidēšana, mērķtiecīgs darbs piesaistē - Viļņas & Klaipēdas piemērs

Ko darīt rūpniecībā?

- Atbalstīt esošos rūpniekus, bet uzlikt mērķi paaugstināt produktivitāti
- Kas viņiem trūkst, lai vairāk eksportētu un kļūtu ražīgāki?
- Palīdzēt būvēt ražošanas ēkas
- Palīdzēt ar apmācību

Krīzes ir lielisks brīdis izaugsmei





Ekonomikas ministrija

IZAUGSME KRĪZES LAIKĀ: TRĪS SOĻI



STABILIZĒT

2020

- Eksportspējīgie uzņēmumi saglabā darbavietas
- Darīt visu, lai eksportspējīgie uzņēmumi iziet spēcīgi
- Finansējums



PĀRORIENTĒTIES

2023

- Eksportspējīgie uzņēmumi veic investīcijas
- Orientēties uz augstākas pievienotās vērtības eksportu
- Eksporta rūpniecība un pakalpojumi kā izaugsmes pamats



AUGT

2023-2027

- Eksporta pieaugums 2,5 miljardi gadā
- Attīstīt stratēģiskās iniciatīvas
- Investīciju atdeves fāze



LATVIJAS
EKSPORTĒTĀJU
ASOCIĀCIJA

"THE RED JACKETS"

KOPĀ STIPRĀKI!