Uzlabojot koordināciju, grib dot grūdienu eksportam

Eksporta tirgu apgūšanā valsts iestādes un privātuzņēmēji gatavi sadarboties, tā novēršot gan nevajadzīgu dublēšanos, gan efektivizējot darbu

To paredz saprašanās memorands par Ekonomikas un Ārlietu ministriju, Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras (LIAA), Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kameras (LTRK) un Latvijas Darba devēju konfederācijas (LDDK) sadarbību, pārstāvot Latvijas ekonomiskās intereses ārvalstīs. To, ka visu iesaistīto pušu starpā ir vajadzīga daudz lielāka koordinācija, neviens nenoliedz, kaut arī uz tūlītēju efektu necer.

Apvērsums politikā

«Tas ir apvērsuma sākums ārējo tirgu apgūšanā, par kura nepieciešamību jau tiek runāts pēdējos 10 - 15 gadus, taču, kamēr ekonomiskā krīze nebija sāpīgi skārusi valsts budžetu, nebija vēlmes kaut ko būtiski mainīt un visas iespējamās valsts un biznesa organizācijas sasiet vienā saitē,» uzsver biznesa konsultāciju kompānijas SIA E&IC prezidents Romāns Vitkovskis. Viņš norāda, ka Latvijai ir jāizmanto labākā citu valstu pieredze eksporta tirgus apguvē, pašmāju ražotājiem nepieciešamās informācijas un vēl jo vairāk biznesa kontaktu nodrošināšanā. «Latvijas vēstniecības ārvalstīs labi var izdarīt vienu darbu, LIAA atašeji - citu,» skaidro R. Vitkovskis. Viņš cer, ka noslēgtā vienošanās arī ļaus mainīt attieksmi un domāšanu, jo mērķis visiem ir kopīgs un nevienai citai institūcijai nav tik plašs rezidentu tīkls ārvalstīs kā Ārlietu ministrijai, bet tas ir saprātīgi jāizmanto. Viens no Ārlietu ministrijas darbinieku viens no uzdevumiem ir dibināt kontaktus. «Ir liela ārzemēs dzīvojošo Latvijas iedzīvotāju diaspora, kurus var izmantot «vajadzīgo durvju atvēršanai» konkrētā valstīm, piemēram, ASV, Kanādā, Brazīlijā utt.,» norāda R. Vitkovskis. Viņš arī piebilst - lai arī iestādēm būtu jāsadarbojas, Latvijā starp institūcijām pastāv greizsirdība, tiek runāts, ka visiem jāsadarbojas, bet īstenībā cits ar citu konkurē. Ārlietu ministrs Ģirts Valdis Kristovskis atzīst, ka, piemēram, datu bāzes, kas ir LTRK vai LIAA rīcībā, ne vienmēr ir pieejamas konkrētam vēstniekam. «Apmaināmies ar informāciju, un galvenais, lai pie šīs informācijas tiek klāt arī tie, kas ražo un eksportē,» uzsver ārlietu ministrs. Ekonomikas ministrs Artis Kampars norāda, ka memorands ļaus tālāk attīstīt līdzšinējo sadarbību un vēl padziļināt gan informācijas apmaiņu starp valsts un privāto sektoru, gan pilnveidot valsts un uzņēmēju dialogu, sekmējot uzņēmumu attīstību, jaunu sadarbības partneru atrašanu un eksporta pieaugumu.

Vērtēs vēlāk

«Laba ir ideja par to, kā panākt, lai dažādas struktūras nedublētos un nedarītu vienu un to pašu darbu, bet gan katrs darītu to, ko vislabāk zina, prot un spēj,» uzsver SIA *Gataway Baltic* eksporta konsultants Mārtiņš Tiknuss. Viņš gan atzīst - laiks rādīs, kā šī ideja realizēsies dzīvē. «Ir ļoti veiksmīgi pasākumi un ir arī tādi, kuriem nav atdeves, tāpēc būtiski, lai, tā sakot, tukšo būtu pēc iespējas mazāk,» norāda M. Tiknuss.

«Viss ir atkarīgs no katra uzņēmuma konkrētās situācijas,» secina kokapstrādes SIA *Krauss* valdes loceklis Igors Mašals. Viņš norāda, ka ir uzņēmumi, kuriem ir noslēgti stabili kontrakti, kuru izpildei tiek veltīts laiks un nav nepieciešamības meklēt jaunus noieta tirgus un jaunus darījumu partnerus un līdz ar to arī nav vēlmes tērēt laiku un resursus kādu jaunu iespēju piedāvājumu izvērtēšanai un izskatīšanai. «Savukārt tiem uzņēmumiem, kuriem ir vajadzība paplašināt savu noieta tirgus ģeogrāfiju, ir svarīgi, lai viņus interesējošā informācija nonāktu līdz potenciālajiem interesentiem konkrētajā reģionā, kā arī iegūt to kontaktus. Tiem šī daudzu pušu vienošanās varētu būt liels ieguvums, kas ļautu visu informāciju atrast vienviet,» secina I. Mašals. Vēl vairāki aptaujātie uzņēmēji izteica cerību, ka beidzot būs normāla informācijas apmaiņa starp visiem - gan valsts iestādēm, gan uzņēmēju organizācijām. Pēc vairāku aptaujāto sacītā, līdz šim reizēm tikusi novērota situācija, kad informācija ir ļoti fragmentāra - tā ir tikai vienā vietā, bet otrā nav, tāpēc ļoti būtiski, lai, piemēram, no ārpuses ienākošā informācija sasniegtu nevis konkrētu iestādi, bet gan tieši to, kuram tā ir ne tikai vajadzīga, bet arī lietderīga. Līdzīgai sistēmai būtu jābūt arī saistībā ar informāciju, kas iet no Latvijas uz ārpusi - esošajiem un arī potenciālajiem eksporta tirgiem.

Atšķirīga pieeja

«Nevajag domāt, ka diplomāts uzņēmēju vietā domās un meklēs, kā un kur produktu vīrzīt. Diemžēl dažkārt gadās gandrīz vai tādas situācijas, kad uzņēmējs ienāk ar maisu pār plecu vēstniecībā, lai tā tālāk domā, kā pārdot,» skaidro Ģ. V. Kristovskis. Viņaprāt, svarīgākais ir, lai diplomāti varētu uzņēmējiem pateikt - te ir tirgus iespēja.

«Daļēji tas balstās uz auditu par valsts funkcijām un nevalstisko organizāciju priekšlikumu Ārlietu ministrijai vairāk pārņemt ārējās ekonomiskās darbības organizēšanas funkcijas,» tā Ģ. V. Kristovskis.

Savukārt R. Vitkovskis uzsver, ka ļoti daudzās valstīs ārlietu sektors iesaistās uzņēmēju interešu pārstāvēšanā informācijas vākšanā, mārketingā un pat uzņēmēju aizstāvībā. Ģ. V. Kristovskis atzīst, ka katrā valstī ir sava sistēma, tomēr viens ir skaidrs - visās valstīs ir ārlietu ministra vietnieks starptautiskās tirdzniecības jautājumos vai ārējās ekonomiskās darbības jautājumos. «Ir valstis, kur mārketings ir ārlietu ministrijas pārraudzībā, piemēram, Dānijā. Ir valstis, kur notiek cieša informācijas apmaiņa. Ja ĀM nav sava ekonomiskā dienesta vai darbinieku, tad ir grūti lietas paveikt. ĀM pastāvīgi ar šiem jautājumiem nodarbojas 4-5 cilvēki; Dānijā - 180,» zina ministrs.

Konsulu lieta

Pēdējā gada laikā ir bijuši vairāki mēģinājumi iekļūt tādu lielvalstu kā Ķīnas, Indijas, Dienvidkorejas un Brazīlijas tirgos. Ārlietu ministrija ir gatava pastiprināt Latvijas interešu pārstāvību ar goda konsulu palīdzību valstīs un pilsētās, kurās ir ieinteresēti uzņēmēji. Pašlaik Latvijai ir ap 150 goda konsulu, bet ministrija ir atvērta uzņēmēju ierosinājumiem jaunu speciālistu iecelšanai, piemēram, esot jau bijis gadījums, kad tūrisma uzņēmums ieteicis cilvēku Taizemē, kurš šai kompānijai bija spējis atrisināt negaidīti radušās problēmas un kas varētu būt goda konsuls. R. Vitkovskis savukārt uzskata, ka par kontaktiem ārvalstīs var izmantot ne tikai konkrētās valsts atbilstošos cilvēkus, bet arī tajās valstīs dzīvojošus latviešus vai to atvases. Vairāki aptaujātie cer, ka konsuli varētu būt tie, kuri zina, kur un ko meklēt un kā atvērt konkrētas durvis.

Signe Knipše, Māris Ķirsons

> **Laiks rādīs, vai labā ideja, lai dažādas struktūras nedublētos un nedarītu vienu un to pašu darbu, bet gan katrs darītu to, ko vislabāk zina, prot un spēj, sekmīgi īstenosies dzīvē,»**

▸ domā SIA Gataway Baltic eksporta konsultants Mārtiņš Tiknuss.

> **Tas ir apvērsuma sākums ārējo tirgu apgūšanā, par kura nepieciešamību jau tiek runāts pēdējos 10 - 15 gadus, taču tikai tagad radusies iespēja valsts un biznesa organizācijas sasiet vienā informācijas saitē,»**

▸ norāda SIA E&IC prezidents Romāns Vitkovskis.

▸ **Iespēja visu interesējošo informāciju saistībā ar eksporta plāniem saņemt vienuviet būtu liels ieguvums, lēš SIA Krauss valdes loceklis Igors Mašals.** FOTO – RITVARS SKUJA, DIENAS MEDIJI