

IEBRAUC ARDALA MOTORS
SAILUN WINTER TIRES
ABCPRINT

Ganību ielā 16/18, Liepājā
 www.ardala.lv

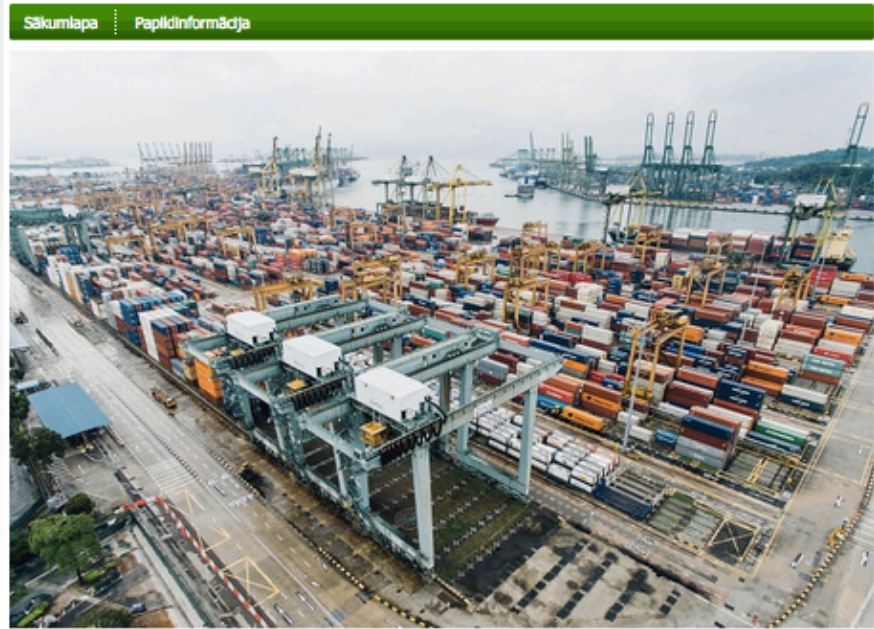


Foto: Media Profile

Eksports – rīks konkurētspējas palielināšanai pasaules tirgū | 23.10.2017

Vai mans produkts/pakalpojums ir piemērots eksportam? Vai tā cenu līmenis ir konkurētspējīgs? Vai esmu izvēlējies pareizo/piemērotāko mērķa tirgu? – šie un daudzi citi jautājumi ir aktuāli ikvienam uzņēmējam, kurš vēlas paplašināt savu uzņēmējdarbību un eksportēt.

Atbildes uz daudziem jautājumiem var rast Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras (LIAA) izveidotajos informatīvajos materiālos par eksporta plānošanu (<http://eksports.liaa.gov.lv/noderigi-padomi-eksportetajiem/tirgus-apguves-veidi>), kuros pieejama arī tās izveidotā "Eksporta rokasgrāmata". Uzņēmēji, kuri vēlas eksportēt, šajos materiālos atradīs pašu svarīgāko informāciju, kas attiecināma uz sākumposmu, proti, kas jāņem vērā, uzsākot eksportu. Sākums visbiežāk ir pats nozīmīgākais un izaicinošākais posms eksportā, jo rodas daudz nezināmu faktoru, un šis periods ļoti bieži nosaka, cik veiksmīgi viss process izvērsīsies tālāk.

Jāuzsver, ka, nopietni sagatavojoties, eksports var kļūt par veidu, kā attīstīt savu uzņēmējdarbību, tādēļ primāri veicamie un būtiskākie darbi ir eksportspējas analīze, prioritāro tirgu izvēle un izpēte, stratēģijas un eksporta plāna izstrāde, piedāvājumu sagatavošana, klientu un potenciālo sadarbības partneru uzrunāšana, pasūtījumu piegādes plānošana, kā arī risku pārvalde.

"Latvijas eksportētājiem gadu no gada izdodas pārdot arvien vairāk, augot izpratnei par Lielbritānijas tirgu un nostiprinot esošos biznesa kontaktus un veidojot jaunus. Pakalpojumu eksporta struktūrā arvien skaidrāk sevi piesaka informācijas un komunikācijas tehnoloģijas un tūrisms, bet preču eksporta struktūra kļūst daudzveidīgāka," par aktuālām iespējām Latvijas uzņēmumiem eksportēt savus produktus un tendencēm eksportā stāsta LIAA pārstāvniecības Lielbritānijā vadītājs Guntis Rubins.


JYSK.lv
SPĒRŠI BELLA DAKOTIN 5⁹⁹
PĒRC ŠEIT

Sludinājums
 laikrakstā
Kurzemes Vārds

Meklē Liepājā!
 Uzņēmums, prece, pakalpojums
 Sadarbība ar
 Liepāja 24.lv
 Meklēt

SPORTSTER 60 GADU JUBILEJA

Sludinājumi | Pievienot | + visi sludinājumi
 Sludinājumi
 ★ Mana izlase

Reklāma

Taksometrs Jums!

Tostarp viņš piebilst, ka strauji augošs ir izglītības eksports, par ko tiks runāts aizvien vairāk: "Piemēram, nākamgad Latvijas augstskolās varētu tikt realizētas vairākas duālās apmācību programmas ar britu augstskolām."

Pēc G. Rubīna vārdiem, aktualizējusies arī pētniecības nozīme, jo, pieaugot izmaksām, globāli varēs konkurēt tikai ar inovatīviem risinājumiem, produktiem. "Tam labs piemērs ir SIA "PRIMEKSS" un vesela virkne jaunuzņēmumu, kuri, pateicoties labvēlīgai videi, ir sākuši ļoti strauji attīstīties (vairāk informācijas – www.startin.lv)." Tāpat LIAA pārstāvis atzīmē, ka Latvijā ir daudz uzņēmīgu cilvēku dažādās jomās, kuri spējusi radīt unikālus produktus, kam ir pieprasījums globālajā tirgū.

Savukārt to, kādēļ eksportam ir būtiska nozīme ikviena latvieša uzņēmuma ilgtspējai un izaugsmei, skaidro Jānis Ošlejs, SIA "PRIMEKSS" galvenais izpilddirektors un LIAA Eksporta un inovācijas balvas pirmās vietas ieguvējs nominācijā "Eksportspējīgākais komersants" 2016. gadā: "Tam ir divi ļoti svarīgi aspekti. Pirmkārt, Latvijas tirgus ir mazs, īpaši salīdzinot ar visu pasauli. Līdz ar to ikvienam uzņēmumam ir iespēja izaugt un būt sekmīgam tikai tad, ja tas iziet ārpus savas valsts robežām. Mūsdienās visi uzņēmumi ir spiesti specializēties, jo tikai specializēts uzņēmums noteiktā nišā var apgūt nepieciešamās zināšanas un izstrādāt konkurētspējīgu preci. Tajā pašā laikā, specializējoties tikai vienā nišā, Latvijas tirgus tam ir ļoti mazs, tādēļ nevelojas pietiekams apjoms un līdz ar to rentabilitāte.

Otrkārt, faktiski tikai pašam sākot strādāt ārpus Latvijas, pa īstam var saprast un sajūst pasaules elpu. Ikviena uzņēmuma un uzņēmēja pašizaugsmei ārkārtīgi svarīga ir saskarsme ar labāko praksi, un to var gūt tikai eksportējot."

Kā pirmos soļus, lai veiktu eksportu, J. Ošlejs min to, ka vispirms jāizdomā, uz kuriem eksportēt, un visvieglāk to veikt uz ģeogrāfiski tuvāko mērķa valsti/tirgu. "Jo tuvāk tas ir, jo būs vieglāk un ātrāk visu saprast. Eksportējot ir vairākkārt jābrauc tikties ar klientiem, jānogādā paraugi. Svarīgi ir izprast klientu, un daudz vieglāk saprast ir kaimiņus, jo viņu mentalitāte vienmēr būs tuvāka mūsējam. Līdz ar to daudz ērtāk un lētāk uzsākt pirmos soļus eksportā ir valstīs, kas atrodas ģeogrāfiski tuvāk. Latvijas gadījumā pirmās piemērotākās vietas ir Baltijas valstis un Skandināvija. Tikai, dodoties uz savu noskatīto valsti un reāli sarunājoties ar cilvēkiem, piedāvājot savu produktu un saņemot viņu atgriezenisko saiti, var saprast, ko darīt tālāk, un sajūst, kā produkts tiek vērtēts, vai cena un kvalitāte ir pareizi izvēlēta."

Kā labvēlīgākos tirgus eksporta iesācējam, neņemot vērā tikai ģeogrāfisko faktoru, viņš min Skandināvijas valstis, jo tās ir ļoti atvērtas ārvalstu uzņēmējiem: "Kad muskuļi uzaudzēti lielāki, var doties uz lielākiem tirgiem, kur attiecīgi ir arī vairāk iespēju, piemēram, uz Vāciju, Angliju, Franciju vai Itāliju, varbūt Poliju."

J. Ošlejs atzīmē, ka Latvijas uzņēmumu ražotie produkti ļoti labi kotējas ārvalstu tirgos. It sevišķi tas esot jūtams tālākās valstīs, tādās kā Amerikas Savienotās Valstis un Ķīna. Tādēļ viņš iedrošina vietējos uzņēmējus nekautrēties vai nesaminātīties par to, ka nākam no mazas valsts. "Daļa Latvijas uzņēmēju uztraucas, ka Latvijas prece nav tik "smalka". Tā nav. Piemēram, mūsu kaimiņi skandināvi zina, ka latvieši ir ļoti piegādātāji. Savukārt, skatoties no Ķīnas vai ASV, mazās nianse Eiropas kartē un vēsturē nav saredzamas, viņiem Latvija atrodas kaut kur Eiropas ziemeļos, un mūs uztver vienkārši kā Eiropas kvalitātes piegādātāju."

Piebilstams, ka konsultācijas par ārvalstu tirgiem klātienē sniedz LIAA, palīdzot arī atrast sadarbības partnerus, bet Latvijas ārējās ekonomiskās pārstāvniecības atbalsta mūsu valsts eksportētājus, organizējot tikšanās, izplatot informāciju u. c. Jaunie un topošie eksportētāji regulāri tiek aicināti piedalīties semināros, kuros var saņemt praktiskus padomus, kā uzņēmumam novērtēt savu eksportspēju. Šajos semināros arī tiek raksturotas LIAA un Eiropas Biznesa atbalsta tīkla sniegtās iespējas uzņēmējdarbības attīstīšanai un sniegtas atbildes uz citiem saistītiem jautājumiem. Regulāri norisinās arī informatīvi semināri par kādu ārvalstu tirgu visām nozarēm vai konkrētai nozarei kādā valstī vai reģionā. Informācija par tiem tiek regulāri atjaunota LIAA mājaslapā: <http://www.liaa.gov.lv/lv/pietelksanas-pasakumiem>.



Autors: **Media Profile**

