

Uzdevumi un sasniedzamie rezultāti gadā

1. Uzdevumi un rezultatīvie rādītāji eksporta veicināšanā.

1.1. Uzdevumi:

1) Sniegt konsultācijas vismaz 30 Latvijas uzņēmumiem par ārējiem tirgiem un biznesa partneru atrašanas iespējām, tajā skaitā, vismaz 10 padziļinātas konsultācijas (individuāls darbs konkrēta uzņēmuma ārvalstu sadarbības partneru atrašanai - potenciālo sadarbības partneru profila sagatavošana, to atlase no datu bāzēm un uzrunāšana atbilstoši uzņēmuma vēlmēm, biznesa vizīšu Itālijā gatavošana, follow up, individuāli sagatavota informācija, piemēram, par tirgus izmēru, struktūru, dalībniekiem, cenām, preču izplatīšanas kanāliem, loģistikas jautājumiem, konkurentiem, biznesa kultūru, u.tml.).

2) Identificēt, iniciēt un apstrādāt vismaz 30 Itālijas eksporta pieprasījumus (uzsvars uz RIS3 nozari), tajā skaitā:

- izplatīt informāciju Itālijas kompānijām par Latvijas tautsaimniecību, nozarēm, uzņēmējdarbības vidi, Latvijas uzņēmumiem un to precēm, sadarbības iespējām;
- sniegt Latvijas uzņēmējiem informāciju par Itālijas kompāniju pieprasījumu pēc Latvijas precēm un pakalpojumiem.

3) Organizēt Itālijas kompāniju un biznesa delegāciju - potenciālo iepircēju un sadarbības partneru vizītes uz Latviju - vismaz 4 iepircēju vizītes (tajā skaitā, apmeklējot Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras (turpmāk – LIAA) organizētos iepircēju forumus).

4) Organizēt un sniegt atbalstu biznesa programmu sagatavošanā vismaz 10 Latvijas uzņēmumiem, kas piedalās ārējā mārketinga aktivitātēs Itālijā (nacionālajos standos, tirdzniecības misijās, produktu prezentācijās, tajā skaitā digitālos formātos).

5) Veicot 1) – 4) punktā uzskaitītās eksporta veicināšanas aktivitātes, saziņu ar Itālijas un Latvijas uzņēmumiem fiksēt LIAA Klientu attiecību vadības sistēmā (turpmāk – CRM sistēma).

1.2. Sasniedzamie rezultāti:

1) Sniegto konsultāciju skaits Latvijas uzņēmumiem – 30, tajā skaitā, padziļināto konsultāciju skaits – 10;

2) Apstrādāto Itālijas eksporta pieprasījumu skaits – 30;

3) Potenciālo iepircēju vizītes uz Latviju – 4;

4) Latvijas uzņēmumu realizēti eksporta projekti uz Itāliju -4

5) Latvijas uzņēmumu Itālijā iegūto sadarbības partneru vai noslēgto līgumu vai nodoma protokolu īpatsvars no apstrādāto Itālijas eksporta pieprasījumu un Latvijas eksporta piedāvājumu skaita - 20%.

2. Uzdevumi un rezultatīvie rādītāji investīciju piesaistē:

2.1. Uzdevumi:

Identificēt potenciālos investorus un veicināt to interesi investēt Latvijā, tajā skaitā:

1) Veikt elektronisku, telefonisku vai cita veida saziņu, saņemot atgriezenisko saiti rakstiski, kas apliecina veiktās darbības sekmīgu izpildi (turpmāk – Uzrunāt), ar vismaz 20 potenciālajiem investoriem, no tiem vismaz 10 – prioritārajos investīciju projektu sektoros, kas noteikti Ministru kabineta 2021.gada 4.februāra noteikumu Nr.83 “Noteikumi par prioritāro investīciju projektu apkalpošanu” 2.1. - 2.6.apakšpunktos (turpmāk – Prioritārie sektori), kā arī fiksēt veiktās darbības (tajā skaitā, norādot potenciālo investoru, tā kontaktinformāciju, interesi, komunikācijas laiku un veidu) CRM sistēmā.

2) Uzrunāt vismaz 4 Latvijā reģistrētus komersantus, kur vismaz 10 % kapitāla pieder Itālijas pārstāvjiem (turpmāk – Itālijas kapitāla komersanti), noskaidrot to uzņēmējdarbības attīstības plānus nākamajiem 2 kalendārajiem gadiem Latvijas teritorijā un uzņēmuma grupas ietvaros, fiksēt iepriekš minēto informāciju CRM sistēmā.

3) Uzrunāt kopā vismaz 6 vidēja termiņa (no 2 līdz 3 kalendārajiem gadiem) potenciālos stratēģiskos partnerus (tehnoloģiju konsultantus, pētniecības organizācijas, tirdzniecības un rūpniecības kameras u.c.) sadarbībai ar LIAA Investīciju piesaistes departamentu (turpmāk IPD) un Tehnoloģiju departamentu (turpmāk – TeD), saskaņojot uzrunājamās stratēģiskos partnerus ar LIAA IPD (2 stratēģiskie partneri) un TeD (4 stratēģiskie partneri, tajā skaitā, 2 - ar mērķi veicināt Latvijas jaunuzņēmumu ekosistēmas attīstību), kā arī fiksēt minēto informāciju CRM sistēmā.

4) Iepriekš saskaņojot pasākuma konceptu, formātu, dalībniekus un galvenos darbības rādītājus ar LIAA TeD, organizēt vismaz 1 bilaterālu pasākumu (piemēram, virtuālu semināru, apaļā galda diskusiju, konferenci, kontaktu biržu vai ekvivalentu pasākumu) RIS3 viedās specializācijas jomas vērtību ķēžu ekosistēmas dalībniekiem, iesaistot kādu no iepriekš minētajiem Itālijas potenciālajiem stratēģiskajiem sadarbības partneriem, ar mērķi palīdzēt veidot Latvijas uzņēmējiem un pētniecības organizācijām jaunas komerciālas sadarbības, tai skaitā, “Horizon Europe” un citu Eiropas Savienības, Eiropas Kosmosa aģentūras vai CERN izpētes un attīstības projektu konsorciju ietvaros.

5) Īstenot vismaz 1 investīciju vai inovāciju kampaņu (ar vairāk kā 50 dalībniekiem) kādā no Prioritārajiem sektoriem potenciālo sadarbības partneru (tajā skaitā, potenciālo investoru, stratēģisko partneru) identificēšanai, kampaņas plānu un apjomu (izmaksas) saskaņojot ar LIAA direktora vietnieku investīciju jautājumos un attiecīgo Latvijas Republikas Ārlietu ministrijas (turpmāk – ĀM) sadarbības partneri (vēstniecības atbildīgo personu vai ĀM Ārējās tirdzniecības un ekonomisko sakaru veicināšanas departamenta direktoru).

2.2. Sasniedzamie rezultāti:

- 1) Uzrunāti potenciālie investori - 20, no tiem Prioritārajos sektoros - 10;
- 2) Uzrunāti Itālijas kapitāla komersanti – 4.
- 3) Uzrunāti vidēja vai ilgtermiņa stratēģiskie partneri investīciju un tehnoloģiju jomā - 6;
- 4) Īstenots bilaterāls pasākums RIS3 viedās specializācijas jomas vērtību ķēžu ekosistēmas dalībniekiem – 1;
- 5) Īstenota investīciju un inovāciju kampaņa kādā no Prioritārajiem sektoriem – 1;
- 6) Uzsākts darbs pie projekta realizācijas¹ ar potenciālajiem investoriem - 4, tajā skaitā, ar jau Latvijā reģistrētu Itālijas kapitāla komersantu – 1, ar potenciāli jaunu investoru – 1;
- 7) Uzsākts darbs pie projekta realizācijas¹ ar potenciālajiem stratēģiskajiem partneriem - 2.

3. Citi uzdevumi un pienākumi:

- 1) Pildīt LIAA direktora, direktora vietnieku un Ārējās tirdzniecības veicināšanas departamenta direktora norādījumus attiecībā uz Itālijas pārstāvniecības darbības nodrošināšanu.
- 2) Kompetences ietvaros piedalīties dažādās sanāksmēs un apspriedēs, kas saistītas ar Itālijas pārstāvniecības darbības nodrošināšanu, pārstāvēt LIAA intereses dažādās augsta līmeņa tikšanās, semināros, sniedzot prezentācijas par Latvijas uzņēmējdarbības vidi un LIAA darbību.
- 3) Dibināt un uzturēt regulārus kontaktus ar citām valsts un pašvaldību institūcijām, Latvijas un starptautiskajām organizācijām.
- 4) Uzdevumu veikšanā sadarboties ar Latvijas Republikas vēstniecību Itālijā (turpmāk – Vēstniecība), tai skaitā atbilstoši Vēstniecības pieprasījumam un norādījumiem piedalīties tikšanās ar Vēstniecību, informējot par uzdevumu izpildi un plānotajām aktivitātēm.

¹ Apstiprināta potenciālā sadarbības partnera padziļināta interese par projekta realizāciju Latvijā vai ar Latvijas partneri (komersantu vai pētniecības organizāciju) un nodrošināta veiksmīga komunikācija starp LIAA IPD (attiecībā uz investīciju projektiem) vai LIAA TeD (attiecībā uz inovāciju projektiem) un potenciālo sadarbības partneri, ar mērķi 3 gadu periodā īstenot investīciju projektu Latvijā vai 1 gada laikā īstenot kopīgu inovāciju projektu. Partnera padziļinātu interesi un veiksmīgu komunikāciju izvērtē LIAA IPD direktors (attiecībā uz investīciju projektiem) un TeD direktors (attiecībā uz inovāciju projektiem).