



**LATVIJAS
EKSPORTĒTĀJU
ASOCIĀCIJA**

"THE RED JACKETS"



Asociācija apvieno Latvijas eksportētājus un organizācijas, kas strādā ar Latvijas eksportspējas veicināšanu.

Misija:

Identificēt eksportētājiem aktuālās tēmas un komunicēt tās saziņā ar valsts iestādēm

**EKSPORTĒTĀJU INTEREŠU
PĀRSTĀVĪBA**

Veicināt eksportspēju, ar semināriem un mentoringu izglītojot, motivējot un atbalstot eksportētājus

EKSPORTA KLUBS

Veicināt eksporta un eksportētāju tēla kopējo pienesuma nozīmīgumu sabiedrībā un valsts labklājības celšanā

EKSPORTA VĒSTNEŠI

65 Biedri / Kopagrozījums 4 MILJARDI EURO



Partneri



DeskTime



Latvenergo



Liieldraugs



Valdes locekļi



**Kaspars
Rožkalns**

UPB Nams
valdes
priekšsēdētājs



**Arnis
Ozols**

**HTTPOOL Latvia
(Aleph)**
direktors



**Kristīne
Grapmane**

Stenders,
izpilddirektore



**Jānis
Palkavnieks**

**Printful
(Draugiem Group)**
runasvīrs



**Jānis
Ošlejs**

Primekss,
izpilddirektors



**Liene
Gaspažina**

**Latvian American
Chamber of
Commerce**
valdes locekle

EKSPORTĒTĀJU INTEREŠU
PĀRSTĀVĪBA



Eksportētāju interešu pārstāvība

Identificēt eksportētājiem
aktuālās tēmas un komunicēt tās
saziņā ar valsts iestādēm

Vienošanās par labas korporatīvās pārvaldības principu īstenošanu kapitālsabiedrībās



Īpaši nozīmīga asociācijas skatījumā ir kapitālsabiedrību spēja, ambīcijas un prasmes eksportēt preces un pakalpojumus, tādējādi vairojot Latvijas labklājības līmeni,” norāda asociācijas valdes priekšsēdētājs Kaspars Rožkalns.



Biedru tikšanās ar valsts pārvaldes pārstāvjiem

Biedru pusdienas ar LR Ministru
prezidenti **Eviku Siliņu**, LR Ārlietu
ministri **Baibu Braži**, un LR Ekonomikas
ministru **Viktoru Valaini** un LIAA
direktori **Ievu Jāgeri**.



Sasniegtais līdz šim

- ❖ Eksportētāju atbalsta sistēmas transformācija
- ❖ Starptautiskās konkurētspējas veicināšanas un jaunās MVU atbalsta programma – izstrāde, atbalsta intensitātes palielinājums
- ❖ Iestāšanās par eksportētāju interešu aizstāvību nākamajā plānošanas periodā
- ❖ Lielās kapitāla fonda programmas izstrāde, atbalsts ikgadējai programmai
- ❖ “Zaļā koridora” regulējuma izstrāde eksportētāju atbalstam
- ❖ Eksporta nozīmes un atpazīstamības palielināšana

Sadarbība ar Ekonomikas ministriju



- ❖ Dalība Finanšu ministrijas **nodokļu darba grupā**.
- ❖ Tikšanās ar Ekonomikas ministru reizi divās nedēļās.
- ❖ Dalība **Cilvēkkapitāla attīstības padomē** EM paspārnē – LTRK, LDDK, FICIL un LEA.
- ❖ Top 100 eksportētāju intervijas un metodoloģijas izstrāde kopā ar EM un Prezidenta kanceleju.
- ❖ Prasmju fondi ar IZM – paredzētām apmācībām EXECUTIVE MBA formātā, kas ļaus kāpināt Latvijas eksportētāju konkurētspēju.

Eksporta barometrs



- ❖ Eksports ir mūsu valsts labklājības attīstības virzītājs!
- ❖ Eksporta Barometrs ir pirmais vienotais eksporta datu atspoguļošanas rīks. Interaktīvs instruments, kas ilustrē eksporta kopainu un motivē padziļinātāk izzināt un izprast eksporta rādītājus.
- ❖ Eksporta barometrs satur gan kvantitatīvos, gan kvalitatīvos datus – uzņēmēju pieredzes stāstus, kas kopā darbojas kā instruments, lai palīdzētu valsts pārvaldei un uzņēmējiem pieņemt lēmumus.

Tapis sadarbībā ar:



Metodoloģija

- ❖ Mazie uzņēmumi – eksporta apjoms 200 000– 499 999 EUR
 - ❖ Vidējie uzņēmumi – eksporta apjoms 500 000–999 999 EUR
 - ❖ Lielie uzņēmumi – eksporta apjoms no 1 milj EUR
-
- ❖ Iekļauti uzņēmumi, kuru iepriekšējā gada eksporta apjoms sasniedza 200 000 EUR.
 - ❖ A/S “Augstsprieguma tīkls” netiek iekļauts sarakstā elektroenerģijas ārējās tirdzniecības uzskaites metodoloģijas dēļ.
 - ❖ Uzņēmumi atlasīti pēc CSP eksporta datos esošā NACE koda. Gadījumos, kad eksporta datos NACE kods nav norādīts, tad pievienots NACE kods no Lursoft datiem.

Dati iegūti no: CSP, Lursoft un VID

Izaicinoši laiki eksportētājiem arī 2024.gadā

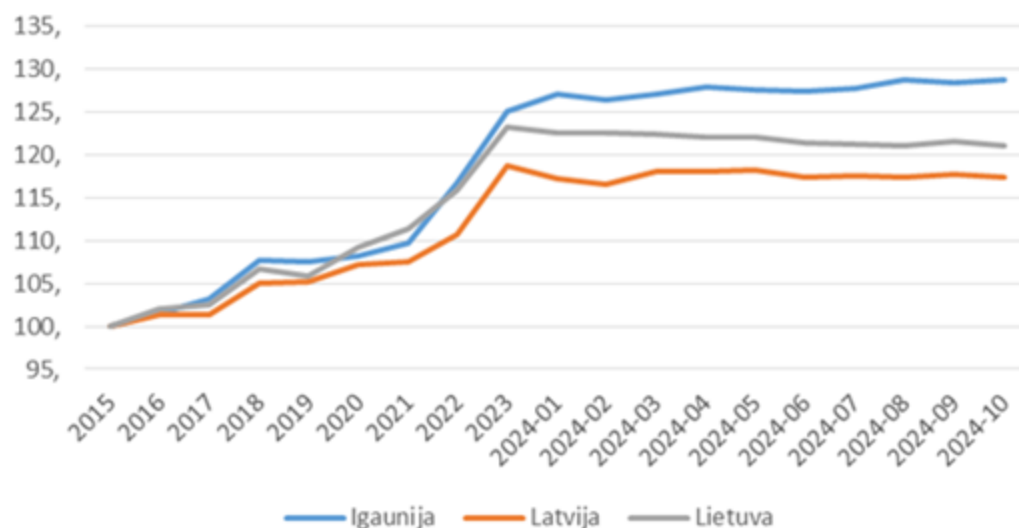


- ❖ Latvijas **preču** eksports 2024. gadā sasniedza **17,2** miljardus eiro, kas ir par **9,9% mazāk** nekā gadu iepriekš.
- ❖ 2024. gada 9 mēnešos **pakalpojumu** eksports sasniedza **5,6** miljardus eiro, kas ir **līdzvērtīgs** rādītājs 2023.gadam kad pakalpojumu eksports sasniedza visu laiku augstāko rādītāju.
- ❖ 2022.gads preču eksports 21,3 miljardi eiro, pakalpojumu eksports 7,3 miljardi eiro
- ❖ 2023.gads preču eksports 19,0 miljardi eiro, pakalpojumu eksports 7,5 miljardi eiro

Latvijas konkurētspēja



Reālā efektīvā valūtas kursa indekss (2015=100)



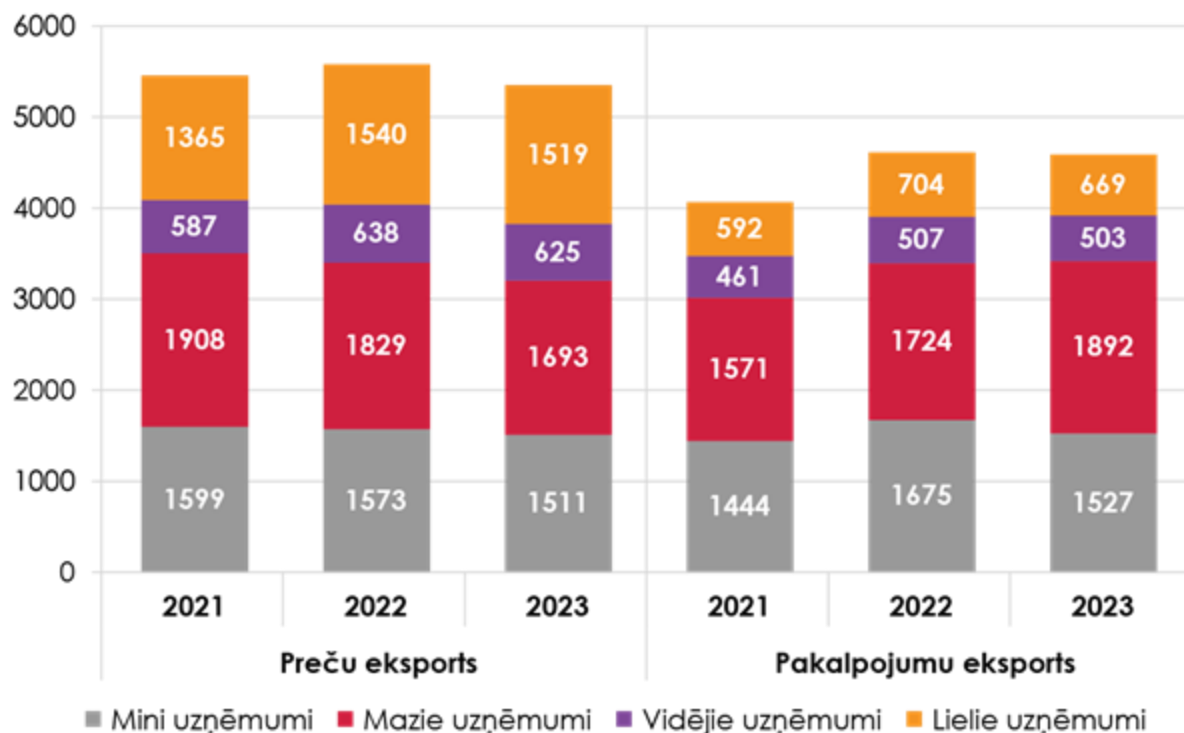
Datu avots: CSP un Latvijas Banka

- ❖ Reālā efektīvā valūtas kursa indeksa izmaiņas norāda, ka kopš 2015. gada Latvijā tas ir pieaudzis par aptuveni 17%, kas norāda uz konkurētspējas kritumu, augot izmaksām.
- ❖ Izmaksu pieaugums Lietuvā, kur ir 21% kāpums, un Igaunijā, kur šis rādītājs ir kāpis par 29%.
- ❖ Tikmēr ES vidējais rādītājs ir pieaudzis tikai par 14,4%, norādot, ka izmaksas aug lēnāk ES kopumā nekā tas ir vērojams Baltijas valstīs.

Secinājumi:

- ❖ Visas Baltijas valstis zaudē konkurētspēju pret ES, bet Igaunija un Lietuva to zaudē straujāk nekā Latvija.
- ❖ Pēdējā gada laikā Latvijas reālā efektīvā kursa indeksa rādītājā ir vērojams neliels kritums, kas norāda uz konkurētspējas uzlabošanos.

Stagnējošs eksportējošo uzņēmumu skaits

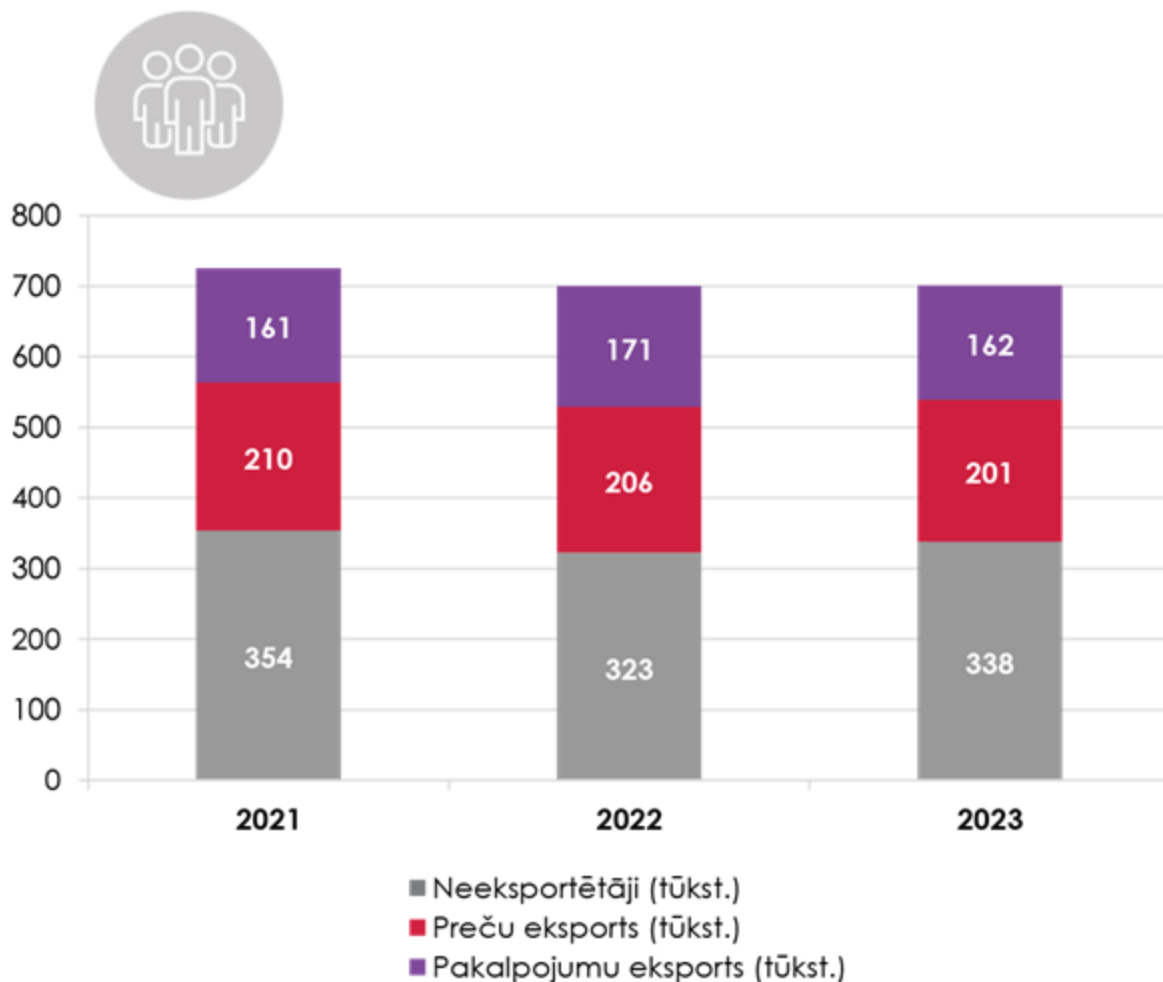


mini uzņēmumi – eksporta apjoms 0 – 199 999 EUR;
mazie uzņēmumi – eksporta apjoms 200 000 – 499 999 EUR;
vidējie uzņēmumi – eksporta apjoms 500 000 – 999 999 EUR;
lielie uzņēmumi – eksporta apjoms no 1 milj. EUR

Datu avots: CSP un Lursoft; dati uz 10.09.2024

- ❖ Kopējais eksportējošo uzņēmumu skaits sasniedza 9939 2023. gadā. 67% no eksportējošiem uzņēmumiem veidoja mini un mazie uzņēmumi. Vidējie uzņēmumi veidoja 11%, bet lielie – 22% no visiem eksportējošiem uzņēmumiem.
- ❖ Preču eksportētāji veido 54% no eksportējošiem uzņēmumiem, savukārt pakalpojumu eksportētāji ir 46% un to īpatsvars gadu no gada pakāpeniski pieaug.
- ❖ 2023. gadā vērojams eksportējošo uzņēmumu skaita kritums. Preču eksportētāju skaits samazinājās par 4%, taču pakalpojumu eksportētāji saruka par 0,4% gada laikā.

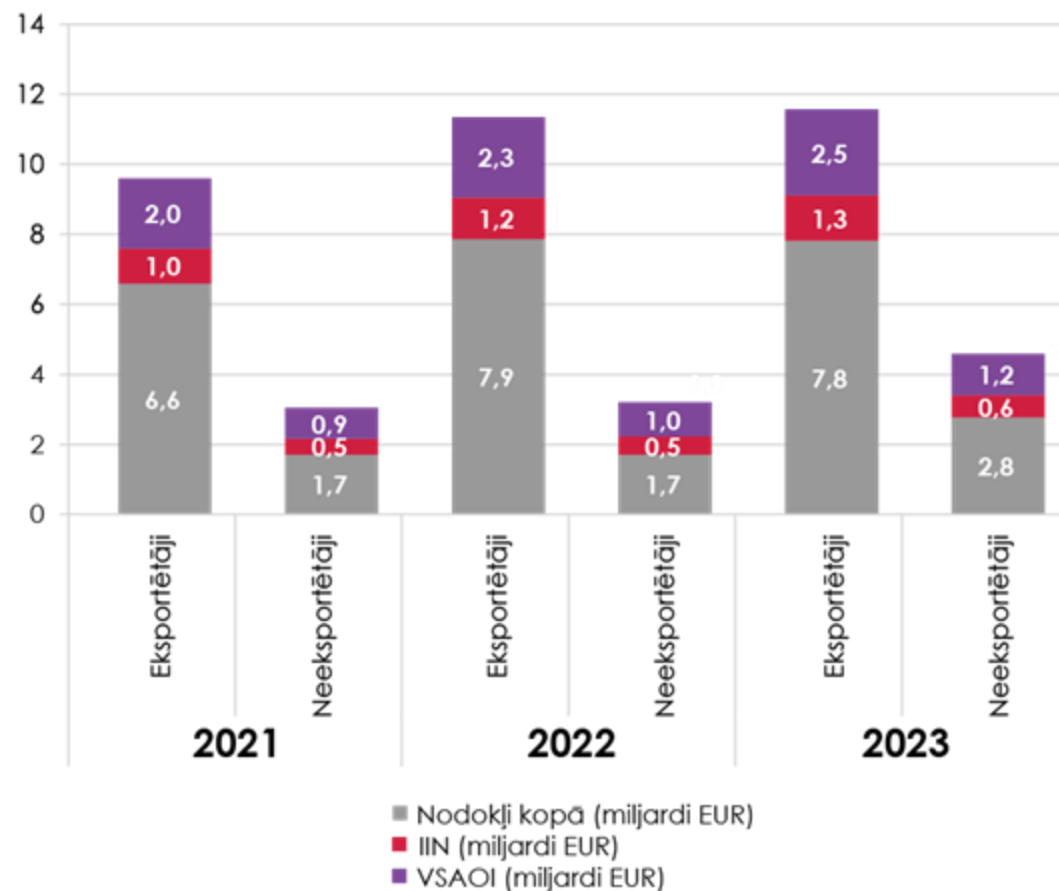
Nodarbināto skaits eksportējošos uzņēmumos



Datu avots: CSP un Lursoft; dati uz 10.09.2024

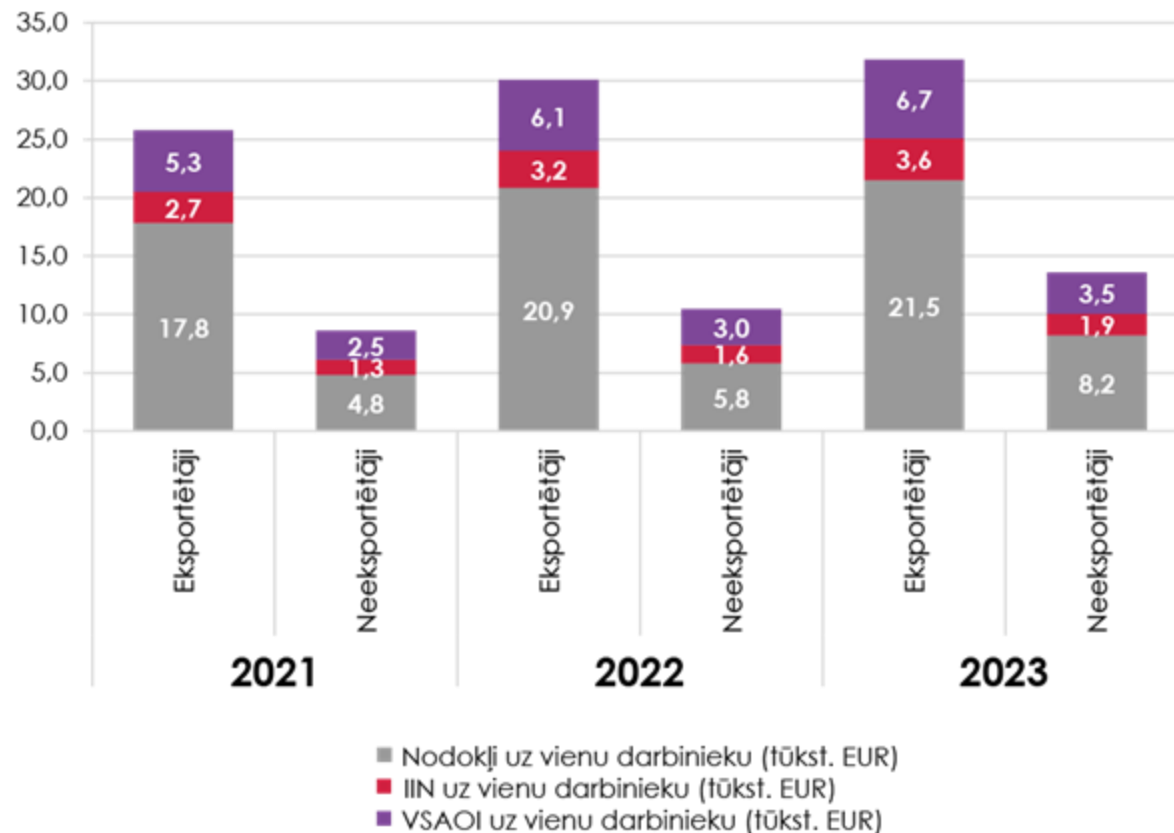
- ❖ Eksportējošos uzņēmumos nodarbināto skaits par 7% jeb 25 tūkstošiem pārsniedza neeksportētāju nodarbināto skaitu 2023. gadā.
- ❖ Pēdējos trīs gados mazliet vairāk par pusi jeb 54-56% no eksportējošos uzņēmumos nodarbinātajiem strādāja tieši uz preču eksportu.
- ❖ 2023. gadā vērojams eksportējošo uzņēmumu darbinieku sarukums, kas ir saistāms arī ar eksportējošo uzņēmumu skaita samazinājumu, kamēr neeksportējošo uzņēmumu darbinieku skaits ir pieaudzis par 15 tūkstošiem.

Eksportētāji teju trīs reizes vairāk samaksā nodokļos



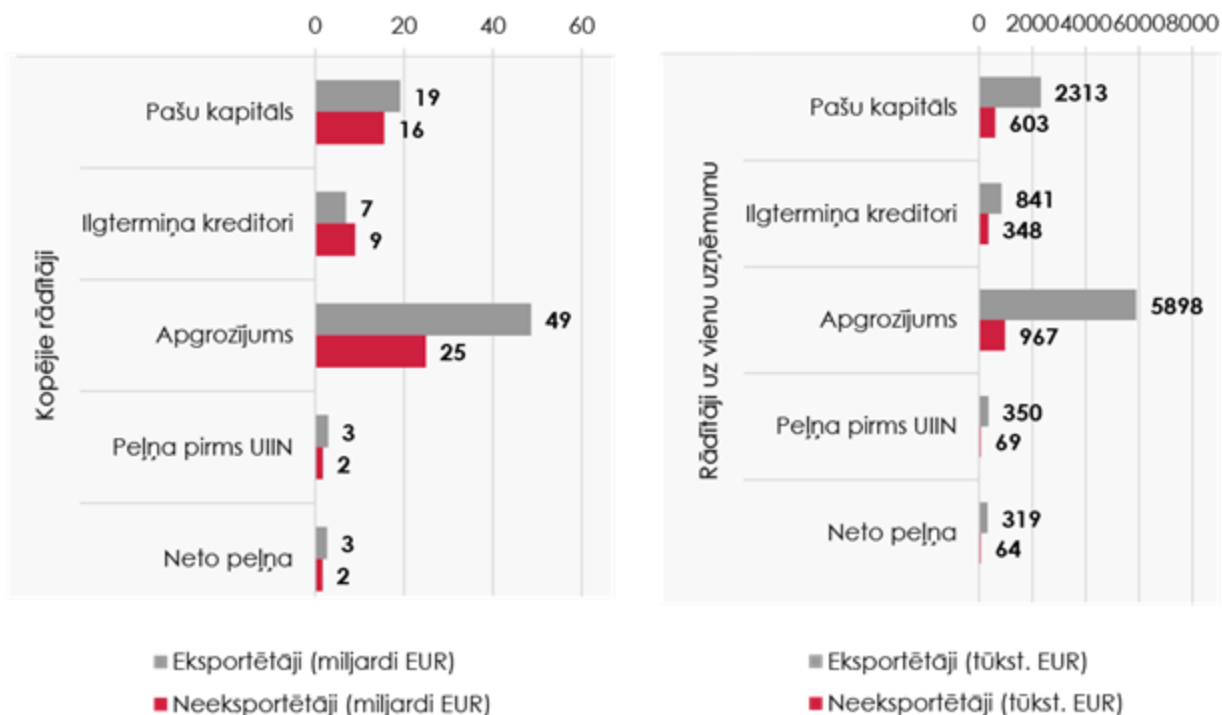
- ❖ Eksportētāji 2023. gadā samaksāja 7.8 miljardus eiro nodokļos, kas 2.8 reizes pārsniedz neeksportētāju samaksāto nodokļu apjomu (2.8 miljardi eiro).
- ❖ 2023. gada eksportētāju samaksāto nodokļu kritums saistāms ar salīdzinoši vājāku eksporta apjomu, ņemot vērā eksporta valstu ekonomikas izaugsmes sabremzēšanos un straujo izmaksu kāpumu Latvijā.
- ❖ Eksportētāji arī divas reizes vairāk samaksā IIN un VSAOI nekā neeksportējoši uzņēmumi.

Eksportētājiem augstāks samaksāto nodokļu apjoms uz vienu darbinieku



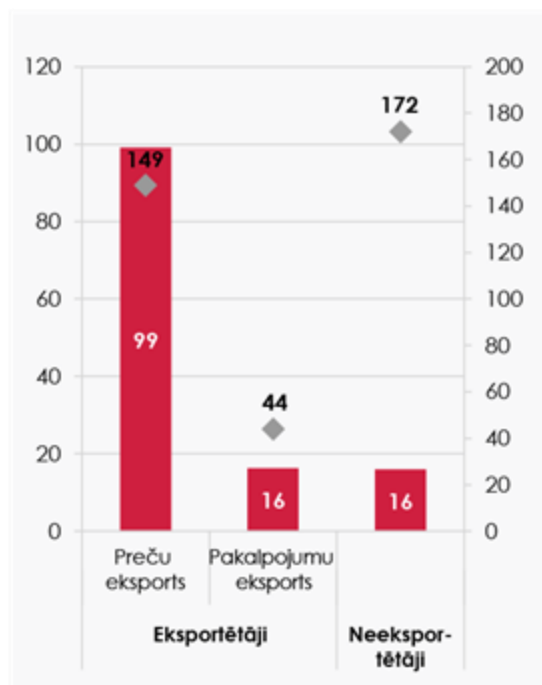
- ❖ Vidējais kopējais samaksāto nodokļu apjoms eksportējošos uzņēmumos 2023. gadā bija 21.5 tūkstotis eiro, kas 2.6 reizes pārsniedza tādu pašu rādītāju par neeksportējošiem uzņēmumiem.
- ❖ Eksportējošo uzņēmumu samaksātie IIN un VSAOI uz vienu darbinieku teju divas reizes pārsniedz neeksportējošo uzņēmumu samaksātos nodokļus, kas arī norāda uz augstākām algām uz vienu darbinieku eksportējošos uzņēmumos.
- ❖ Samaksāto nodokļu apjoms uz vienu darbinieku eksportējošiem uzņēmumiem 2022. gadā pieauga par 17%, bet 2023. gadā tie bija 3%. Savukārt neeksportējošiem tie attiecīgi bija 20% 2022. gadā un 42% 2023. gadā.

Eksportējošie uzņēmumi ir būtiski lielāki par neeksportējošajiem



- ❖ Eksportētajos uzņēmumos ir investēts par 20% vairāk kapitāla, kā neeksportējošos. Tikmēr eksportētāju gada apgrozījums 2023. gadā teju divas reizes pārsniedz neeksportētājus.
- ❖ Vidējais eksportējošais uzņēmums ir būtiski lielāks par vidējo neeksportējošo uzņēmumu. Vidējais investētā kapitāla apjoms starp eksportējošu un neeksportējošu uzņēmumu atšķiras gandrīz četras reizes.
- ❖ Eksportējošie uzņēmumi ir lielāki un tiem ir arī lielākas vajadzības pēc ārējā finansējuma, uz ko norāda 2.4 reizes lielāks ilgtermiņa kreditoru apjoms vidēji uz vienu eksportējošo uzņēmumu, salīdzinot ar neeksportējošiem uzņēmumiem.

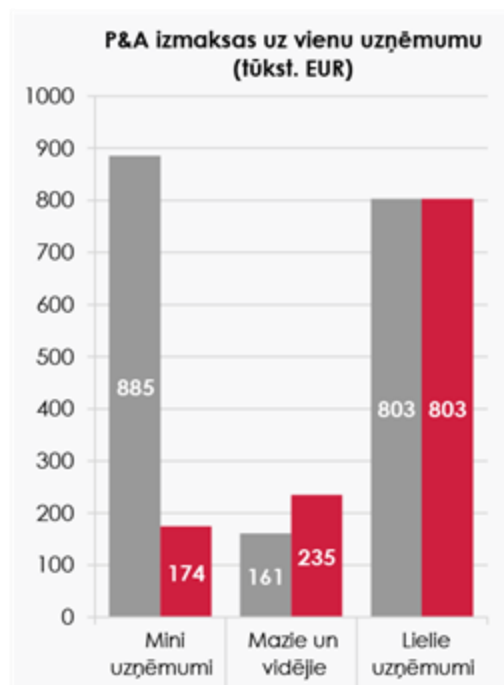
Eksportējošie uzņēmumi būtiski vairāk investē pētniecībā un attīstībā



■ Pētniecības un attīstības izmaksas (milj. EUR)

◆ Uzņēmumu skaits (labā ass)

mini uzņēmumi – eksporta apjoms 0 – 199 999 EUR;
mazie uzņēmumi – eksporta apjoms 200 000 – 499 999 EUR;
vidējie uzņēmumi – eksporta apjoms 500 000 – 999 999 EUR;
lielie uzņēmumi – eksporta apjoms no 1 milj. EUR



■ Preču eksports

■ Pakalpojumu eksports

- ❖ Latvijā joprojām pavisam neliela daļa uzņēmumu iegulda pētniecībā un attīstībā. 2023. gadā tie bija vien 365 uzņēmumi, no kuriem aptuveni puse bija eksportējoši uzņēmumi.
- ❖ 2023. gadā eksportējošie uzņēmumi vidēji investē 598 tūkstošus, kamēr neeksportējošie investēja vidēji 93 tūkstošus eiro pētniecības un attīstības izmaksās.
- ❖ Preču eksportētāji biežāk par pakalpojumu eksportētājiem investē pētniecībā un attīstībā, kā arī investīcijas pētniecībā un attīstībā uz vienu uzņēmumu preču eksportētājiem 2023. gadā sasniedza 665 tūkstošus eiro, kamēr pakalpojumu eksportētājiem tie bija vidēji 370 tūkstoši eiro gadā.

Avots: CSP un Lursoft. 2023. gada dati uz 10.09.2024

Investīcijas pētniecībā un attīstībā



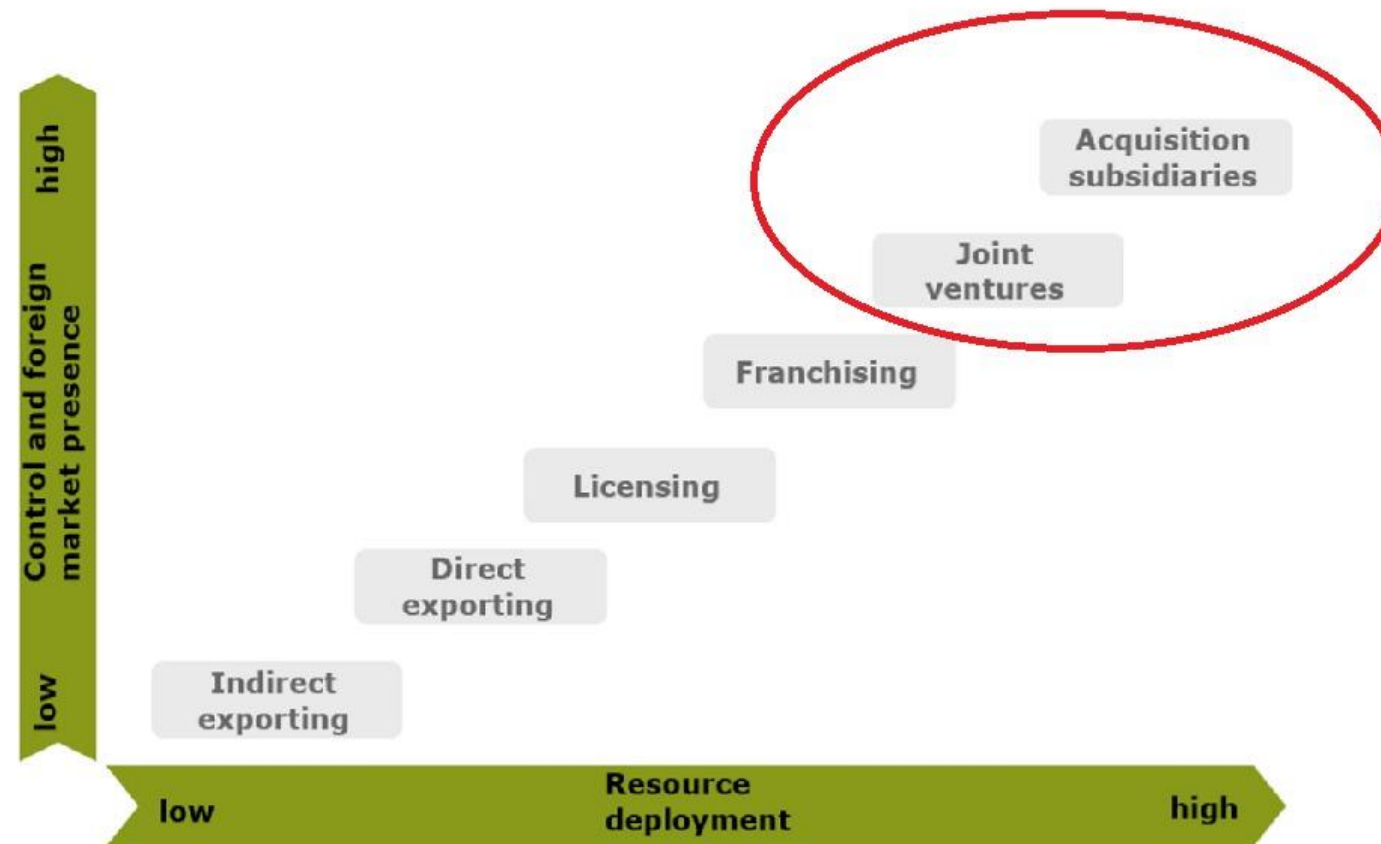
- ❖ Latvijā 2023. gadā kopumā **323,5** miljoni eiro tika investēti izpētē un attīstībā, kas ir 0,83% no IKP. Kaut gan **Latvijai tas ir vēsturiski augsts rādītājs**, tikmēr vidēji **ES** investē **2,22%** no IKP izpētē un attīstībā.
- ❖ 2023. gadā Latvijā izpētē un attīstībā **117,3** miljonus eiro investēja **privātais** sektors, kamēr **valsts** sektors investēja **62** miljonus eiro un **augstākā izglītība** izpētei un attīstībai veltīja **144,2** miljonus eiro.
- ❖ Latvijas privātais sektors velta tikai 0,3% no IKP izpētes un attīstības aktivitātēm, kamēr ES vidējais rādītājs ir 1,47% no IKP.



Kopējie secinājumi

- ❖ Eksports šobrīd piedzīvo lielus izaicinājumus, bet turpina būt centrālais nodokļu maksātājs un ekonomikas virzītājspēks.
- ❖ Latvijas produktivitātē zaudē mazāk kā Lietuva un Igaunija, tomēr visa Baltija zaudē ES.
- ❖ Darbaspēka izmaksas aug straujāk par produktivitāti, kas norāda uz to, ka Latvija paliek mazāk konkurētspējīga eksporta tirgos
- ❖ Eksportējošie uzņēmumi ir lielāki, stabilāki un labāki darba devēji, jo jākonkurē pasaules tirgos par talantu piesaisti
- ❖ Eksportētāji vairāk iegulda pētniecībā un attīstībā, bet kopumā šis būtu jāstiprina it īpaši caur valsts kapitālsabiedrībām, jo šādus ieguldījumus var atļauties tikai lielie uzņēmumi.

DEFINITIONS OF MARKET ENTRY STRATEGIES



Entry modes	Terminology	Definitions	Capital needed	Possibilities of Control	Dependence on Cooperations	Institutional Settlement	GATEWAY & PARTNERS
<u>Exporting</u>	Indirect export	A manufacturer uses independent export organizations located in its own country (or third country)	Low	Low	Medium	Home country	
	<u>Direct export</u>	<u>The manufacturer sells directly to an importer, agent or distributor located in the foreign target market.</u>	Medium/high	High	Medium/low	Home country	
	<u>Cooperative export/ Export marketing groups</u>	<u>Cooperation of several companies to extend the international market opportunities</u>	medium	Medium/low	high	Home country	
<u>Contractual</u>	Licensing	<u>A licensor permits the licensee to use its intellectual property in exchange for a compensation (royalty)</u>	Medium/low	Medium/low	medium	Home country	
	<u>Franchising</u>	<u>The franchisor gives a right to the franchisee against payment, e.g. a right to use a total business concept/system, including use of trademarks (brands), against some agreed royalty</u>	medium	high	high	Home country	
	Contract manufacturing/	<u>Manufacturing of entire products by third parties based on contracts</u>	Medium/low	medium	medium	Export country	
	Joint partnership/ joint venture	<u>Collaboration of two or more organizations for more than a transitory period, in which the partners share assets, risks and profits</u>	Medium/high	medium	high	Export country	
<u>Investment</u>	Domestic based sales representative	<u>The sales representative resides in the home country of the manufacturer and travels abroad to perform the sales function.</u>	Medium/low	high	high	Home country	
	Sales subsidiary, sales branch	<u>Direct capital involvement in the export market without partner or an extension of and a legal part of the manufacturer while taxation of profits takes place in the manufacturer's country.</u>	High	High	Medium/low	Export country	
	Sales and production subsidiary	A local company owned and operated by a foreign company under the laws and taxation of the host country.	High	High	Medium/low	Export country	

Source: Division of Entry Modes by Hollensen, adding information from Homburg/Krohmer, Marketing Management 2nd Edition

Eksporta un Inovācijas Balva 2025

Eksporta čempions – **KNAUF**
Inovācijas čempions – **SAF TEHNIKA**
Eksporta pieauguma līderis – **BALTICOVO**

CSP balva par uzņēmumu ieguldījumiem
pētniecībā un attīstībā – **TestDevLab**

Eksporta jaunpienācējs – **AEONPUMP**



Grāmata «Treasures of Latvia» VOL 4

Uzņēmumi, inovācijas, daba, peronības – Latvijas stāsta nesēji pasaulē

Grāmatas atklāšana – **2025.gada 10.aprīlī**

10 tēmas | 90 stāsti par Latvijas inovatīvajiem, radošajiem uzņēmumiem

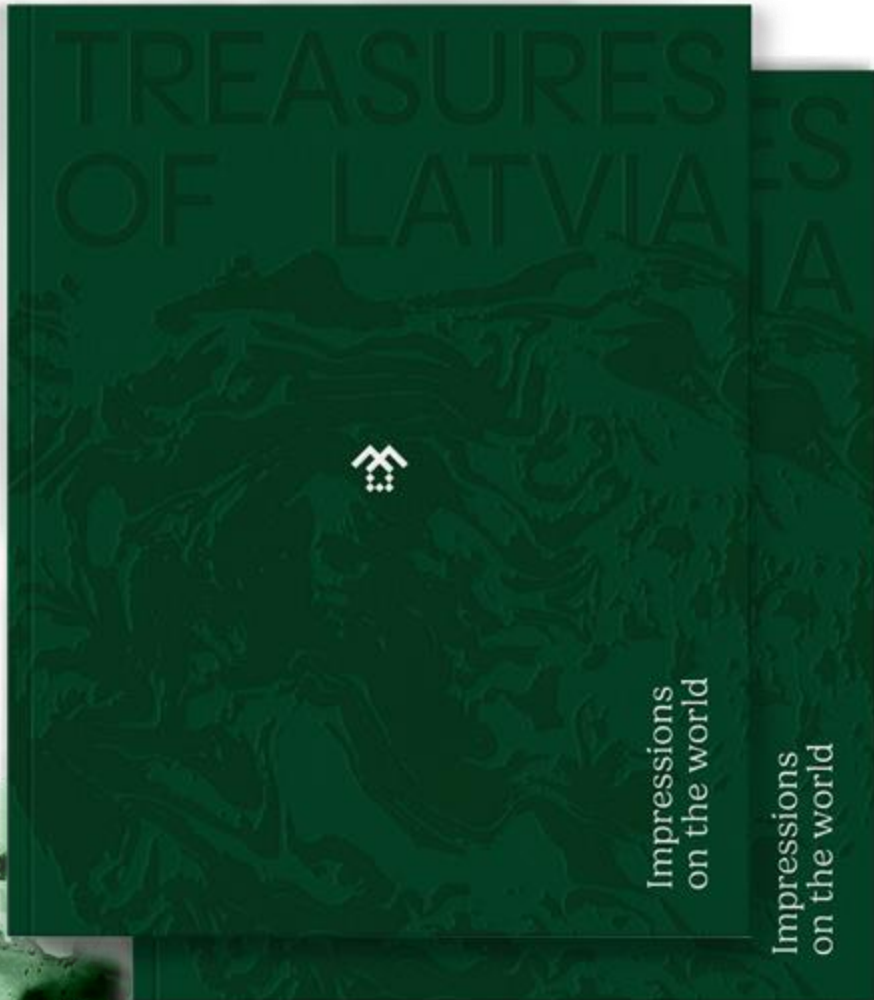
Latvijas eksportējošo **uzņēmumu koloāža** – lielie uzņēmumi, jaunuzņēmumi, reģionu pārstāvji diaspora

Papildus informācija par **Latvijas dabu, kultūru, tradīcijām** u.c.

Vizuāli pievilcīga, radoši noformēta, **reprezentatīva dāvana no Latvijas** jūsu ārvalstu draugiem un partneriem

Grāmatas **cena – 70 eur**

Grāmatas **iegāde www.theredjackets.lv**





**LATVIJAS
EKSPORTĒTĀJU
ASOCIĀCIJA**

"THE RED JACKETS"

KOPĀ STIPRĀKI!

