

Lietuvos eksportas – stiprybės ir galimybės

4 faktai 4 idėjos augimui

Linas Dičpetris, EY partneris
Lietuvos ekonomikos konferencija

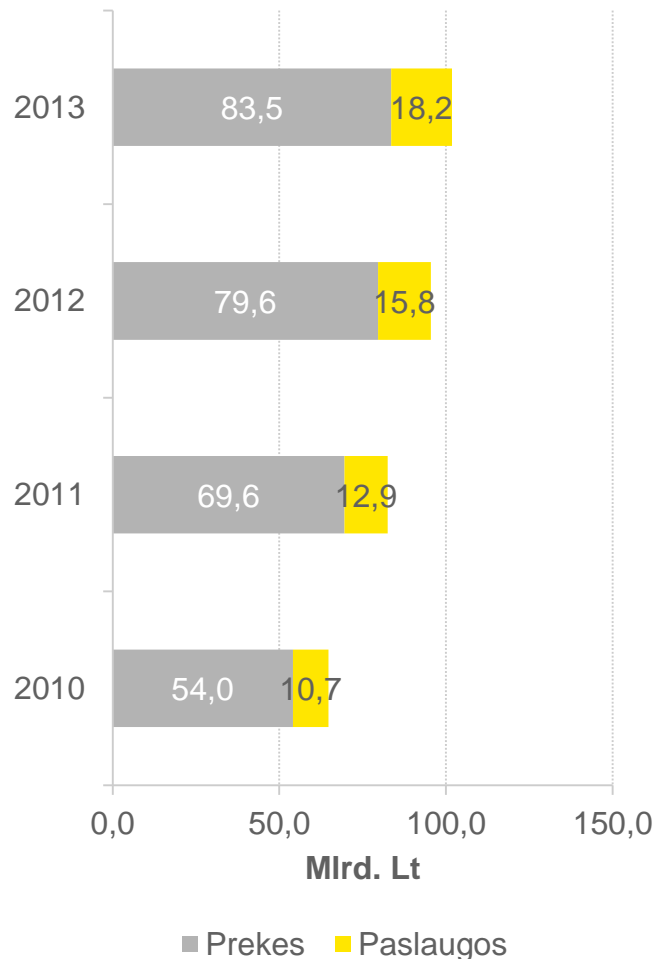
2014 kovo 6 d.

The EY logo consists of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font. The 'E' and 'Y' are connected at the top. The background of the slide is a close-up photograph of a hydroponic seedling tray with several small green plants growing in individual cells. A yellow diagonal graphic element is present on the right side of the slide.

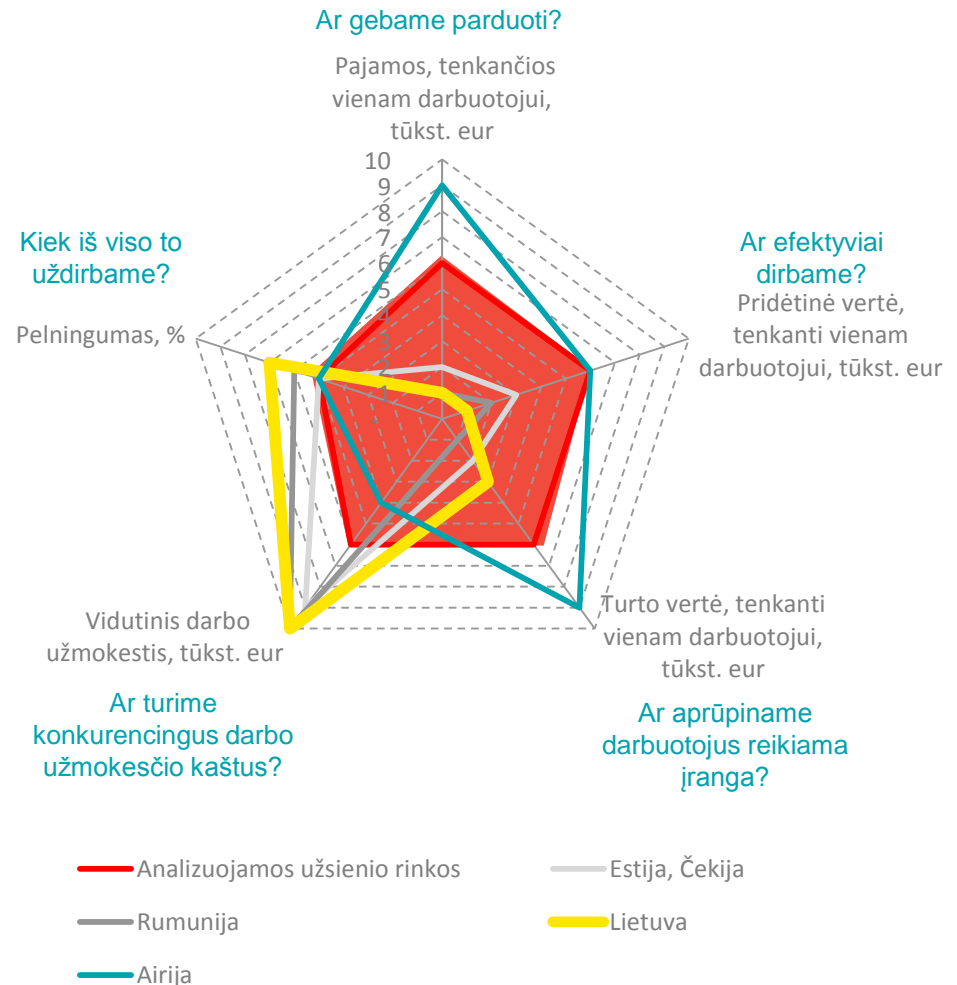
Building a better
working world

Lietuvos eksporto apimtys po krizės ženkliai augo, tačiau dažniausiai konkuruojame tik žemu darbo užmokesčiu

Lietuvos eksporto apimčių kitimas
2010 – 2013 m.

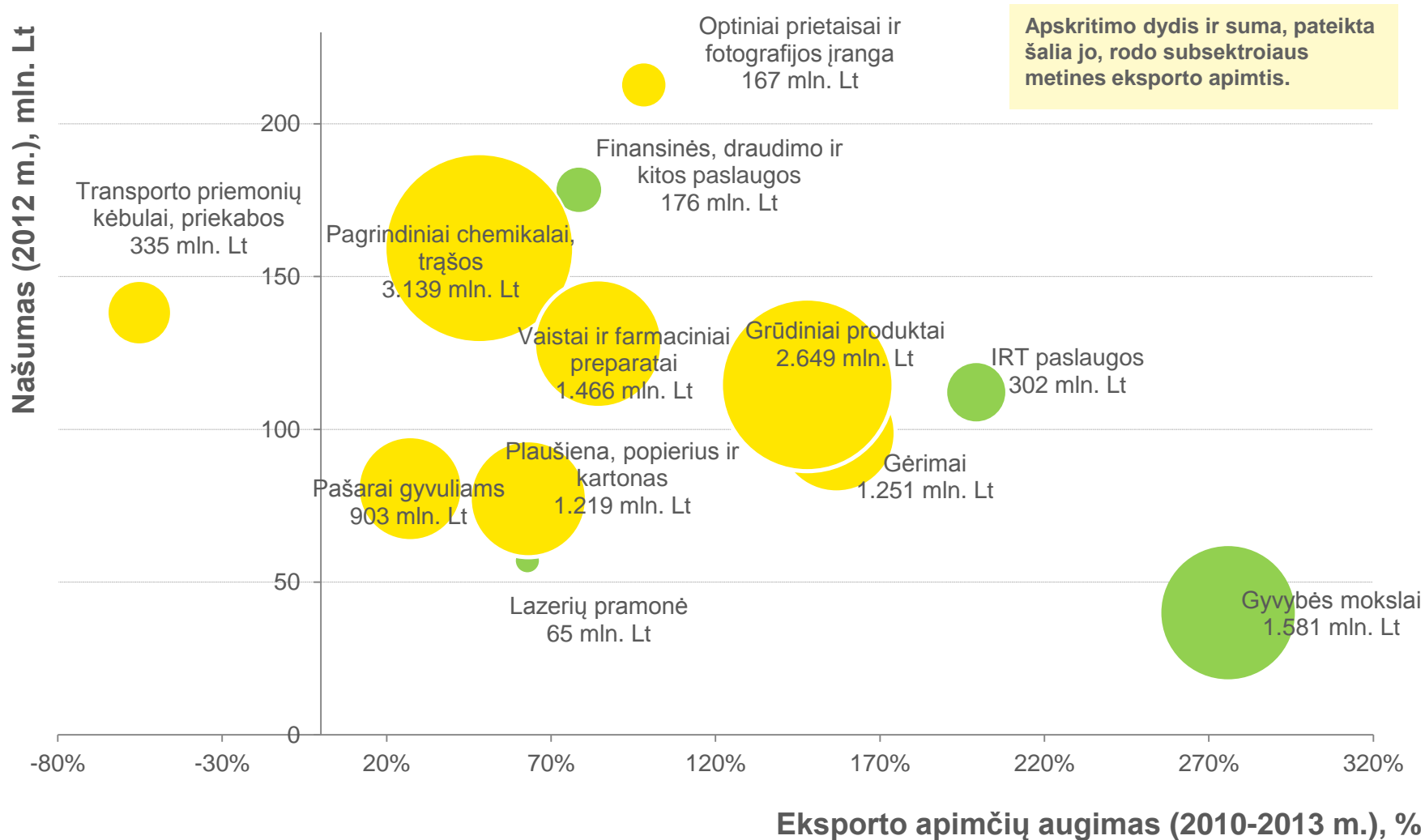


Lietuvos IT paslaugų įmonių konkurencingumo
vertinimas*

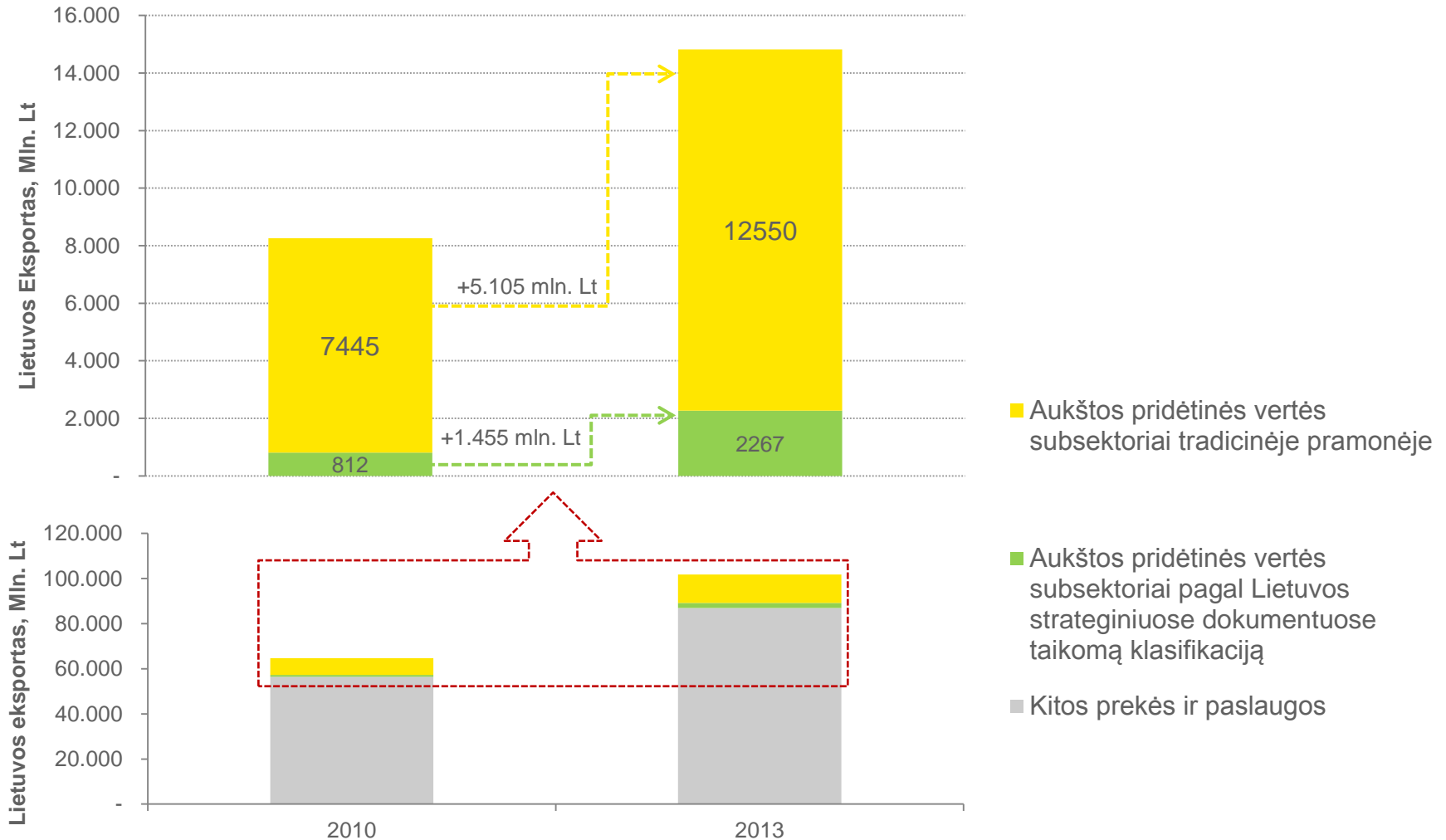


2 Pastabos:
* EY atlikto Lietuvos IT paslaugų subsektoriaus analizės rezultatai. Radaro skalė nuo 1 iki 10 rodo santykinį šalių pranašumą pagal atitinkamą rodiklį. Balas lygus 10 suteikiamas toms šalims, kurios pagal atitinkamą rodiklį patenka tarp 10% geriausių, o balas lygus 1 - šalims, kurios pagal atitinkamą rodiklį patenka tarp 10% blogiausių.

Faktas Nr. 1: aukštą pridėtinę vertę kuria ir tradicinės pramonės sektoriai

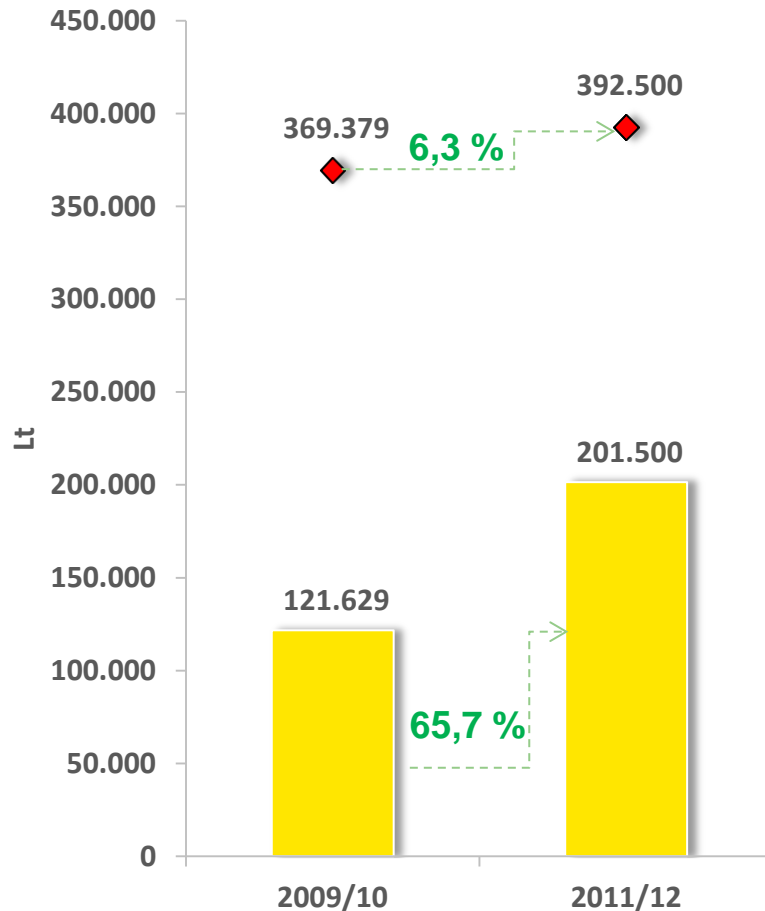


Faktas Nr. 2: tradicinės pramonės aukštos pridėtinės vertės subsektoriai labiau prisideda prie eksporto augimo

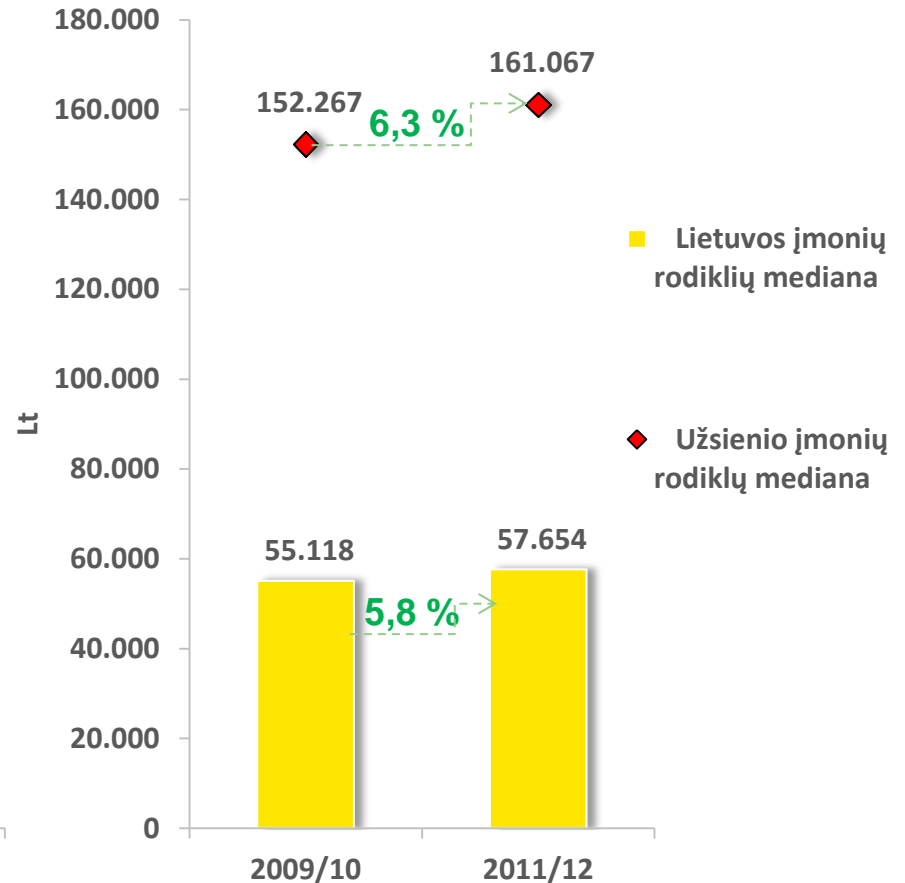


Faktas Nr. 3: Po krizės eksporto rinkose plėtėmės didindami veiklos apimtį bet ne efektyvumą

Vienam įmonės darbuotojų etatui tenkančios pardavimo pajamos, Lt

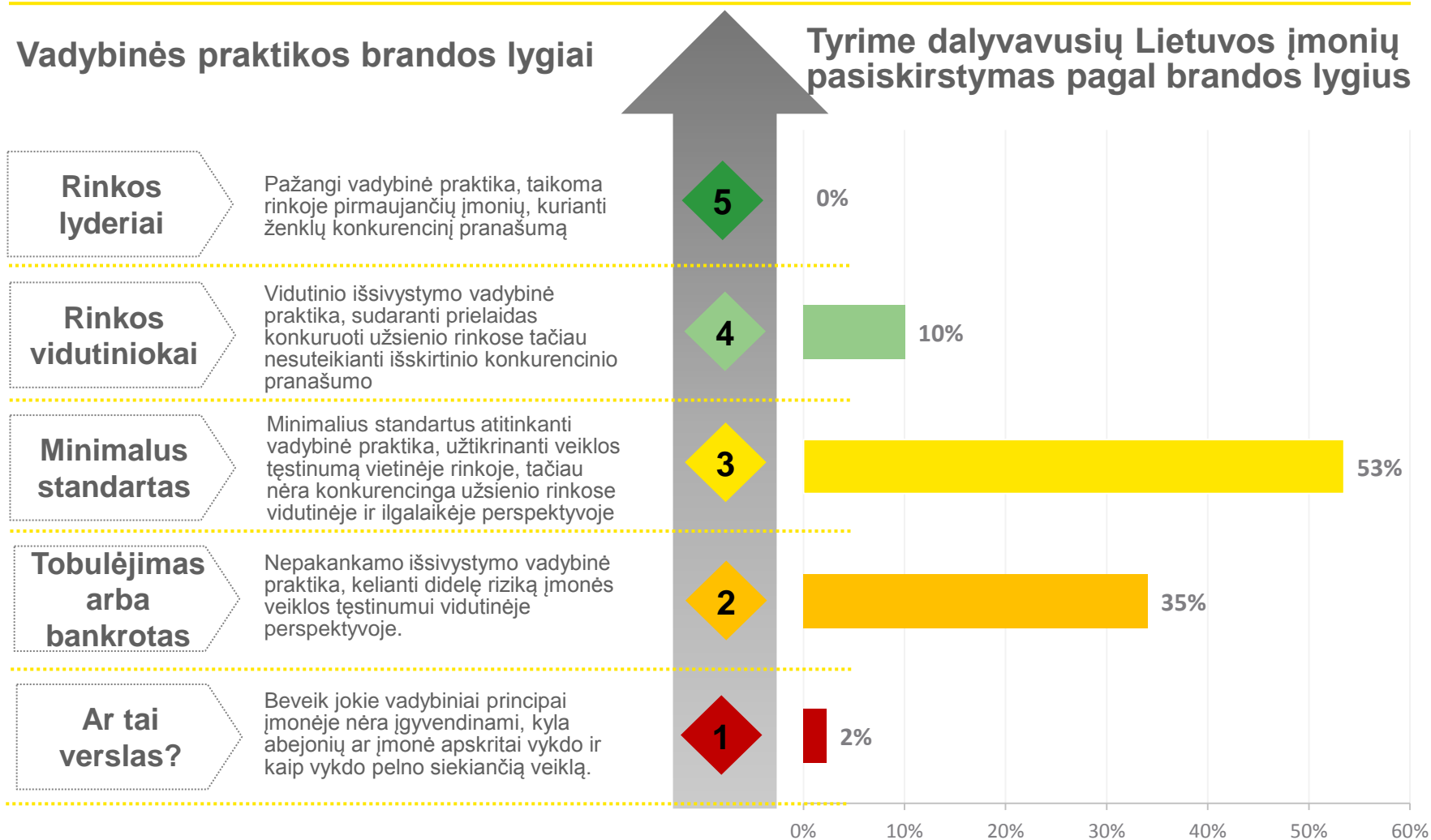


Vienam įmonės darbuotojų etatui tenkanti pridėtinė vertė, Lt



Šaltinis: EY įgyvendinto projekto Konkurencingumo centras metu atliktos 500 Lietuvos įmonių analizės rezultatai.

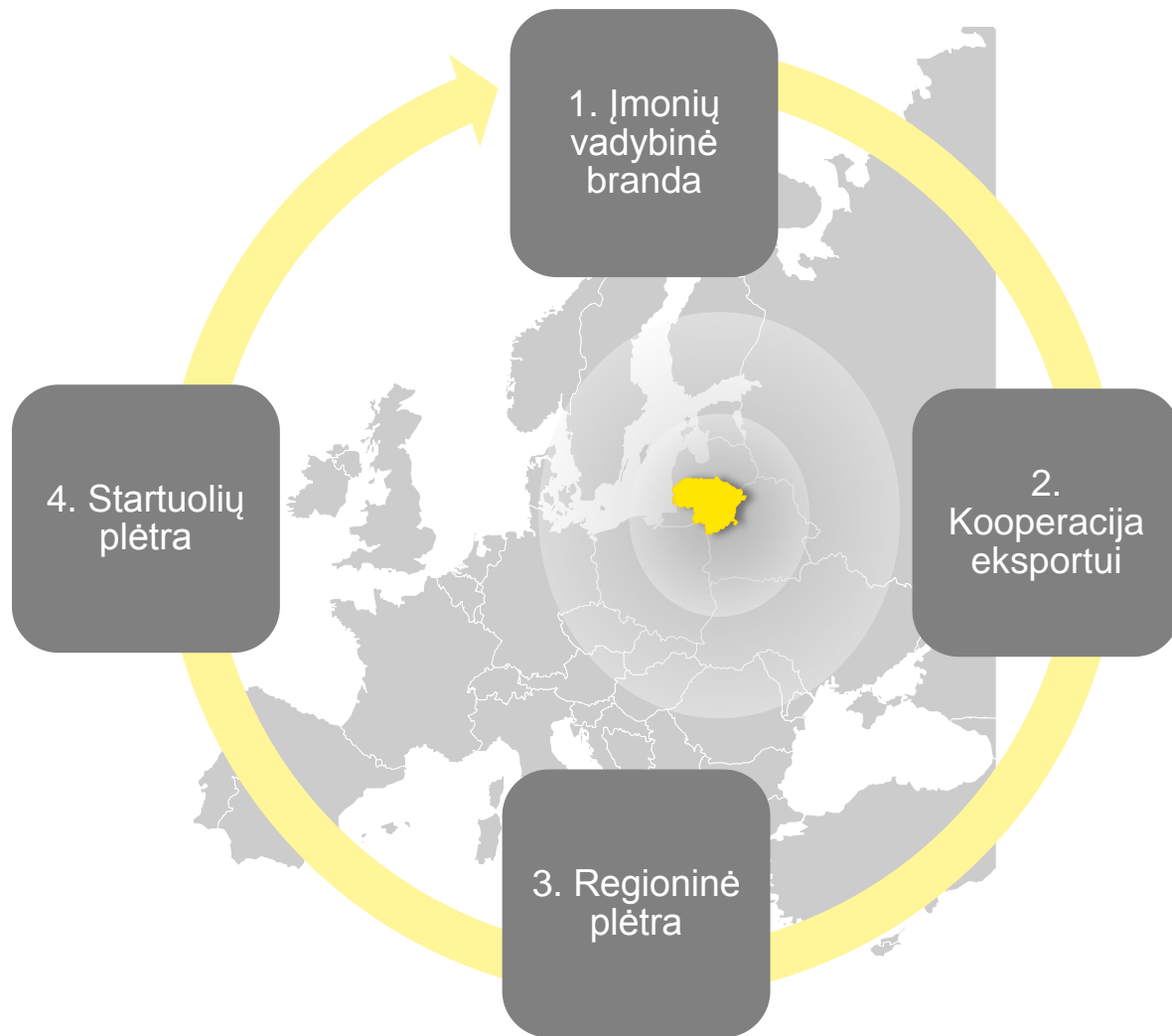
Faktas Nr. 4: Net ir Lietuvos eksporto lyderių veikla atitinka tik vidutinę vadybinę užsienio įmonių praktiką



Šaltinis: EY įgyvendinto projekto Konkurencingumo centras metu atlikto 120 Lietuvos įmonių vadybinių praktikų brandos tyrimo rezultatai.

4 kryptys Lietuvos konkurencingumo ir eksporto plėtros skatinimui

- ▶ Siekdami išeiti iš „užburto“ žemų kaštų šalies rato, **pridėtinę vertę turime didinti visuose sektoriuose**
- ▶ Tačiau skatinimo priemonės įgyvendinti kompleksiskai ir **adaptuoti pagal konkrečių subsektorių poreikius ir prioritetus**



Kryptis Nr.1 (Įmonių vadybinė branda): į įmonių plėtrą įtraukime patyrusius vietas ir užsienio profesionalus

- ▶ Vadybiškai brandesnės yra ir efektyviau veikia tos Lietuvos įmonės, kurios:
 - ▶ Turi investuotojų, vadovų, valdybos narių iš užsienio (ypač iš tikslinių rinkų)
 - ▶ Aktyviai dirba su užsienio partneriais, intensyviai eksportuoja
- ▶ Todėl įmonės ir valstybė turėtų skirti dėmesio šioms priemonėms:
 - ▶ Akcininkų iš tikslinių rinkų pritraukimas
 - ▶ Valdybos narių iš tikslinių rinkų arba turinčių tarptautinės plėtros patirtį pritraukimas
 - ▶ Rizikos kapitalo rinkos vystymas (apimantis užsienio investuotojus)
 - ▶ Mentorių tinklas (trumpalaikis vadovų kompetencijos pritraukimas į įmones)

Gerosios praktikos pavyzdžiai:

- ▶ UAB “Randers Reb International”
- ▶ UAB “Būtenta”

Kryptis Nr.2 (Kooperacija eksportui): į eksporto rinkas eikime sutelkę pajėgumus

- ▶ Klasteriai – platformos suvienyti pardavimo ir rinkodaros pajėgas tikslinėse rinkose
- ▶ Lietuvos įmonės į bendradarbiavimą ir konkuravimą kartu vis dar žiūri įtariai. Valstybė turėtų skirti daugiau dėmesio praktiniam klasterių veiklos koordinavimui (ne tik paviršutiniškam fasilitavimui)
- ▶ Valstybė ir asocijuotos verslo struktūros turėtų veikti kaip pirminis eksporto į naujas rinkas skatintojas/langas

Gerosios praktikos pavyzdžiai:

- ▶ **Medicinos turizmo klasteris**
- ▶ **Metalo produktų automobilių pramonei gamintojų klasteris**

Kryptis Nr.3: Regioninę plėtrą siekime su investicijų pritraukimu ir brandžių įmonių tiekimo grandinių vystymu

- ▶ Privalome turėti realią regionų plėtros strategiją - tiek nacionaliniu, tiek atskirų regionų lygmeniu:
 - ▶ Regiono vidaus ekosistema, regioninių klasterių bendradarbiavimas
 - ▶ Regionų stiprybių, prioritetinių subsektorių išskyrimas
- ▶ Valstybės taikomos plėtros, pagalbos verslui priemonės turėtų būti planuojamos, struktūrizuojamos ir teikiamos atsižvelgiant į prioritetinius subsektorius bei jų strategijas
- ▶ Į regionus strategiškai traukime užsienio investicijas, kurios būtų suinteresuotos vietinių tiekimo grandinių vystymu
- ▶ Įtraukti brandžiausias, sėkmingai veikiančias įmones į regiono verslą, švietimo institucijų ir bendrosios infrastruktūros plėtrą

Gerosios praktikos pavyzdžiai:

- ▶ Intersurgical, Vita Baltic
- ▶ Medinių namų gamintojų, VVS kūrėjų subsektorių strategijos

Kryptis Nr.4: didinkime dėmesį aukštą tarptautinės plėtros potencialą turinčių startuolių plėtrai

- ▶ Koncentruokime paramą ne tik į bendros startuolių kultūros skatinimą, bet konkrečiai į aukštą potencialą turinčių idėjų vystymą:
 - ▶ Kurkime integruotas, realiai veikiančias startuolių vystymo sistemas (akseleratorius)
 - ▶ Nustatykite praktines problemas, kurioms reikalingi sprendimai ūkio šakose, viešajame sektoriuje. Informuokime apie jas potencialių startuolių kūrėjus
 - ▶ Valstybės išteklius panaudokime kryptingai rinkos potencialą turinčių technologijų ir sprendimų kūrimui

Gerosios praktikos pavyzdžiai:

- ▶ Valstybinių pirkimų panaudojimas naujų technologijų vystymui: Enterprise Ireland pavyzdys

Ačiū už dēmesj!

