

Uzdevumi un sasniedzamie rezultāti viena gada ietvaros.

I. Uzdevumi un rezultatīvie rādītāji investīciju piesaistē:

1. Uzdevumi:

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

- 1.1. Veikt elektronisku, telefonisku vai cita veida saziņu ar 36 mērķētiem potenciāliem investoriem gada laikā prioritārajos investīciju projektu sektoros. Prioritārie investīciju projektu sektori (RIS 3 jeb "Research and Innovation Strategy for Smart Specialization") ir:
 - 1.1.1. zināšanu ietilpīga bioekonomika;
 - 1.1.2. biomedicīna, medicīnas tehnoloģijas, farmācija;
 - 1.1.3. fotonika un viedie materiāli, tehnoloģijas un inženiersistēmas;
 - 1.1.4. viedā enerģētika un mobilitāte;
 - 1.1.5. informācijas un komunikācijas tehnoloģijas (turpmāk tekstā- Prioritārie sektori).
- 1.2. Fiksēt veiktās darbības (tajā skaitā, norādot potenciālo investoru, tā kontaktinformāciju, interesi, komunikācijas laiku un veidu) CRM sistēmā, nodrošinot, ka ik mēnesi tiek uzrunāti ne mazāk kā 1/12 daļa no 36, kas ir noteiktais gada mērķa potenciālo investoru skaits. Trijos mēnešos (ceturksnī) jābūt uzrunātiem vismaz 9 potenciāliem investoriem. Gada laikā identificēti vismaz 6 kvalificēti "investīciju kontakti", kas izrādījuši interesi pēc uzrunāšanas, gada laikā identificēti vismaz 5 jauni investīciju projekti.
- 1.3. Saskaņojot ar LIAA kontaktpersonu (turpmāk tekstā – LIAA Rīgas birojs), gada laikā uzrunāt vismaz 4 Latvijā reģistrētus komersantus, kur vismaz 10 % kapitāla pieder Spānijas uzņēmumam (turpmāk tekstā – Spānijas kapitāla komersanti), noskaidrot to uzņēmējdarbības attīstības plānus nākamajiem 2 kalendārajiem gadiem Latvijas teritorijā un uzņēmuma grupas ietvaros, fiksēt iepriekš minēto informāciju CRM sistēmā (tai skaitā aizpildīt pēcapkalpošanas anketu), nodrošinot, ka vismaz reizi gadā tiek veikta pēcapkalpošanas aktivitāte katra identificētā uzņēmuma mātes kompānijā.
- 1.4. Uzrunāt vismaz 4 potenciālos stratēģiskos partnerus (tehnoloģiju konsultantus, tirdzniecības un rūpniecības kameras u.c.) investīciju un tehnoloģiju jomā ar mērķi veicināt investīciju piesaisti Latvijai, kā arī fiksēt minēto informāciju CRM sistēmā, nodrošinot ka reizi trijos mēnešos (ceturksnī) tiek uzrunāts vismaz 1 stratēģiskais partneris.
- 1.5. Iepriekš saskaņojot pasākuma konceptu, formātu, dalībniekus un galvenos darbības rādītājus ar LIAA Rīgas biroju, gada laikā organizēt vismaz 1 bilaterālu pasākumu Latvijā vai Spānijā (piemēram, apaļā galda diskusiju, konferenci, potenciālo vai ekvivalentu pasākumu, kurā piedalās Latvijas un Spānijas uzņēmumi) investīciju piesaistes veicināšanai Prioritārajos sektoros, pasākuma veidu, formātu, laiku, apjomu un izmaksas iepriekš saskaņojot ar LIAA Rīgas biroju.
- 1.6. Gada laikā īstenot vismaz 1 investīciju kampaņu kādā no Prioritārajiem sektoriem potenciālo sadarbības partneru (tajā skaitā, potenciālo investoru, stratēģisko partneru) identificēšanai, kampaņas veidu, formātu, laiku, apjomu un izmaksas saskaņojot ar LIAA Rīgas biroju.

1.7. Organizēt vismaz 3 potenciālo investoru vizītes uz Latviju.

2. Gada laikā sasniedzamie rezultāti investīciju piesaistē:

1.	Piesaistītas investīcijas miljoni EUR gada griezumā	Miljoni EUR	10
2.	Plānotās jaunradītās darba vietas vidēji gadā (RIS3) (jaunas investīcijas +pēcapkalpošana)	Darba vietu skaits	30
3.	Proaktīvi uzrunāti potenciālie investori RIS 3 sektoros	Kontaktu skaits	36
4.	Kvalificētie "investīciju kontakti", kas izrādījuši interesi pēc uzrunāšanas	Kontaktu skaits	6
5.	Jauni investīciju projekti	Projektu skaits	5
6.	Pēcapkalpošana (individuāla klātienes saruna)	Sarunu skaits	4
7.	Ienākošās potenciālo investoru vizītes. Noorganizētas potenciālo investoru vizītes uz Latviju RIS3 sektoros	vizītes	3
8.	Īstenots bilaterāls pasākums kādā (vienā vai vairākos) no prioritāro investīciju projektu sektoriem	Gab.	1

II. Uzdevumi un rezultatīvie rādītāji eksporta veicināšanā.

3. Uzdevumi:

3.1. Sniegt padziļinātas eksporta konsultācijas vismaz 36 Latvijas uzņēmumiem par Spānijas tirgu un biznesa partneru atrašanas iespējām. Ceturksnī rezultatīvais rādītājs - vismaz 9 uzņēmumi.

3.2. Sniegt padziļinātas konsultācijas vismaz 25 Spānijas uzņēmumiem par biznesa partneru atrašanas iespējām Latvijā. Trijos mēnešos (ceturksnī) rezultatīvais rādītājs - vismaz 6 uzņēmumi pirmajā, otrajā un trešajā ceturksnī, vismaz 7 uzņēmumi- ceturtajā ceturksnī;

3.3. Sniegt vienkāršas eksporta konsultācijas vismaz 40 Spānijas uzņēmumiem par biznesa partneru atrašanas iespējām Latvijā. Trijos mēnešos (ceturksnī) rezultatīvais rādītājs - vismaz 10 uzņēmumi.

Padziļinātas eksporta konsultācijas ir individuāls darbs konkrēta uzņēmuma sadarbības partneru atrašanai - potenciālo sadarbības partneru profila sagatavošana, to atlase no datu bāzēm un uzrunāšana atbilstoši uzņēmuma vēlmēm, biznesa vizīšu gatavošana, "follow – up",

individuāli sagatavota informācija, piemēram, par tirgus izmēru, struktūru, dalībniekiem, cenām, preču izplatīšanas kanāliem, loģistikas jautājumiem, konkurentiem, biznesa kultūru, u.tml.). Uzsvars uz RIS3 nozarēm, tajā skaitā:

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

3.4. Organizēt Spānijas kompāniju un biznesa delegāciju - potenciālo iepircēju un sadarbības partneru vizītes uz Latviju - vismaz 4 iepircēju vizītes (tajā skaitā, apmeklējot LIAA organizētos biznesa forumus).

3.5. Organizēt Latvijas kompāniju un biznesa delegāciju - potenciālo iepircēju un sadarbības partneru vizītes uz Spāniju - vismaz 4 iepircēju vizītes.

3.6. Sniegt vismaz 2 maksas pakalpojumus Latvijas uzņēmumam atbilstoši LIAA maksas pakalpojumu cenrādīm (Ministru kabineta noteikumi)¹.

3.7. Veikt Latvijas un Spānijas uzņēmumu aptauju un apzināšanu, lai identificētu Latvijas uzņēmumu eksporta darījumus Spānijā kopsummā vismaz 700 000 EUR vērtībā, un eksporta darījumiem, kas pārsniedz 50 000 EUR vērtību jābūt vismaz 10% no padziļinātām eksporta konsultācijām, kas sniegtas Spānijas un Latvijas uzņēmumiem, kopskaita.

4. Gada laikā sasniedzamie rezultāti eksporta veicināšanā:

1.	LV uzņēmumu skaits, kuriem sniegtas padziļinātas konsultācijas biznesa partneru ārvalstīs atrašanai	Konsultāciju skaits	36
2.	Padziļinātas konsultācijas ārvalstu uzņēmumiem	Eksporta projekti	25
3.	Vienkāršās konsultācijas ārvalstu uzņēmumiem	Konsultāciju skaits	40
4.	Ienākošo ārvalstu kompāniju vizīšu skaits Latvijā	Vizīšu skaits	4
5.	Izejošo Latvijas kompāniju vizīšu skaits Spānijā	Vizīšu skaits	4
6.	Maksas pakalpojums atbilstoši LIAA cenrādīm (Ministru kabineta noteikumi)	Rēķins	2
7.	Eksporta darījumu apjoms	EUR	700 000
8.	Eksporta darījumu skaits	līgums/darījums (vismaz 50 000 EUR)	10% no padziļinātu eksporta konsultāciju

¹ Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/259567-latvijas-investiciju-un-attistibas-agenturas-maksas-pakalpojumu-cenradis>

			kopskaita (LV+ES).
--	--	--	-----------------------

5. Veicot šajā pielikumā uzskaitītos uzdevumus, saziņu ar Spānijas un Latvijas uzņēmumiem fiksēt LIAA Klientu attiecību vadības sistēmā (turpmāk tekstā – CRM sistēma).

6. Citi uzdevumi un pienākumi:

6.1. Pildīt LIAA amatpersonu norādījumus attiecībā uz Latvijas ārējās ekonomiskās pārstāvniecībā Spānijā darbības nodrošināšanu.

6.2. Kompetences ietvaros piedalīties dažādās sanāksmēs un apspriedēs, kas saistītas ar Pārstāvniecības darbības nodrošināšanu, pārstāvēt LIAA intereses dažādās augsta līmeņa tikšanās, semināros, sniedzot prezentācijas par Latvijas uzņēmējdarbības vidi un LIAA darbību.

6.3. Dibināt un uzturēt regulārus kontaktus ar citām valsts un pašvaldību institūcijām, Latvijas un starptautiskajām organizācijām:

6.3.1. Uzdevumu veikšanā sadarboties ar Latvijas Republikas vēstniecību Spānijā (turpmāk tekstā – Vēstniecība), tai skaitā atbilstoši Vēstniecības pieprasījumam un norādījumiem piedalīties tikšanās ar Vēstniecību, informējot par uzdevumu izpildi un plānotajām aktivitātēm.

6.3.2. Informēt LIAA Rīgas biroju par kopīgi ar Vēstniecību plānotajiem pasākumiem un izmantot ar Vēstniecību kopīgās aktivitātes investīciju piesaistes veicināšanai Latvijā.

*Kvalificēti interesenti par investīciju projektu. Ja pēc sākotnējā piedāvājuma izsūtīšanas potenciālajam investoram ir bijusi pozitīva atgriezeniskā saite un uzņēmums ir izteicis interesi par investēšanu Latvijā un notikusi tikšanās (klātienē vai digitālā formātā) ar Rīgas biroju.

**Jauns investīciju projekts. Gadījumā, kad uzņēmuma vispārīgā interese pāriet konkrētā interesē un tiek uzsāktas padziļinātas sarunas par konkrētu investīciju (miljonos EUR) veikšanu un/vai noteikta skaita darba vietu izveidošanu Latvijā, un ticis izveidots investīciju projekts CRM sistēmā, aizpildot visu nepieciešamo informāciju un piesaistot Rīgas biroja kolēģi projekta komandā, kvalificētais interesents par investīciju projektu tiek konvertēts par jauna investīciju projektu īstenotāju.