

# Где искать партнёров за рубежом



Европейская сеть поддержки предпринимательства (Enterprise Europe Network – EEN) представляет собой самый обширный в Европейском союзе информационный ресурс для поддержки любого предпринимателя, желающего развивать свою деятельность на международном уровне. В дополнение к бесплатным консультациям по разнообразным вопросам, касающимся предпринимательской деятельности в ЕС, любой желающий может воспользоваться базой данных и

каталогом для поиска партнёров за границей.

EEN ведёт **Базу данных делового сотрудничества** (Business Cooperation Database – BCD), которая содержит запросы и предложения о деловом и технологическом сотрудничестве из более чем 60 стран мира, в т.ч. из 28 стран-участниц ЕС. Если партнёров не удастся найти по этим объявлениям, EEN предлагает ещё две возможности: воспользоваться **международным каталогом предприятий**, в который внесены контакты компаний из разных стран и отраслей, либо получить списки потенциальных партнёров, обратившись к партнёрским организациям за рубежом, обладающим опытом и знанием предприятий соответствующей страны.

Латвия присоединилась к сети EEN в 2008 году. В этом проекте участвуют Латвийское агентство инвестиций и развития (LIAA) и Латвийский технологический центр (LTC), которые вместе образуют единый консорциум [EEN Latvija](#). Специалисты EEN обладают высокой компетентностью по разным вопросам, связанным с предпринимательской деятельностью, в т.ч. по отбору потенциальных партнёров как в ЕС, так и за его пределами.

## КТО И КАК МОЖЕТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ БАЗОЙ ДАННЫХ ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА?

При помощи EEN предприятие или организация может искать и находить партнёров как для исследовательской, так и для предпринимательской деятельности, не выезжая за пределы Латвии. Это возможно, если найти размещённые иностранными предпринимателями и/или исследователями объявления о поиске партнёров либо если самому разместить такое объявление в BCD. [База данных делового сотрудничества](#) доступна в режиме онлайн любому интернет-пользователю.

Латвийские предприятия в основном используют эту базу данных для поиска распространителей своей продукции за рубежом, а иностранные компании в Латвии ищут как распространителей, так и субподрядчиков. Самыми популярными отраслями являются текстильная промышленность, лесопромышленность, полиграфия, фармацевтика, логистика и пищевая промышленность. Взаимное сотрудничество установилось как со странами ЕС, так и с не входящими в союз государствами – Арменией, Объединёнными Арабскими Эмиратами и пр.

VCD можно использовать и для получения информации о новых технологиях, стадии их разработки, технологических параметрах, доступности, а также о самих разработчиках. Это может пригодиться для тех латвийских предприятий, которые столкнулись с какой-либо технологической проблемой, для решения которой собственных ресурсов компании недостаточно. VCD позволяет по ключевым словам искать возможные решения, которые уже сейчас доступны в Европе. Если латвийское предприятие обладает полностью разработанной технологией, которую оно желает предложить другим, то для этого также можно использовать VCD.

Однако, чтобы разместить объявление в базе данных, предприятие должно соответствовать определённым критериям: это должно быть зарегистрированное в Латвии предприятие, его интернет-сайт должен быть доступен на английском языке, представители компании тоже должны уметь общаться на английском или другом соответствующем иностранном языке (в зависимости от выбранной страны, в которой планируется расширять предпринимательскую деятельность). Ну и, разумеется, обязательно наличие тщательно проработанного предложения о деловом сотрудничестве. Предприятие заполняет Анкету к предложению о деловом сотрудничестве, в которой предоставляет информацию о себе, описывая предпринимательскую деятельность, товары или услуги, а также указывает желаемые страны для экспорта/сотрудничества. Кроме того, соискатель партнёров излагает своё предложение о сотрудничестве и по возможности подробнее описывает потенциального партнёра.

EEN предоставляет помощь и консультации также в процессе составления объявления для VCD и заполнения анкеты, таким образом обеспечивая корректность оформления предложения со стороны клиента.

Эта подробная информация хранится в базе данных в течение 12 месяцев, её может просмотреть абсолютно любой желающий за границей (также в Латвии) и предложить свое партнёрство. Более того, эти объявления находятся не только в базе данных – партнёрские организации EEN за рубежом зачастую распространяют эти предложения через свои сайты, информационные издания, бизнес-порталы, а также выборочно отправляют своим клиентам напрямую.

## **КАК ДОСТИЧЬ ОПТИМАЛЬНОГО РЕЗУЛЬТАТА?**

Предприятия в Латвии преимущественно ищут распространителей. Так, в базе данных делового сотрудничества в прошлом году были размещены 32 профиля латвийских предприятий и в общей сложности получено более 80 запросов из-за границы. Сравнительно небольшое число партнёрских профилей латвийских предприятий объясняется тем, что требования к публикации в базе данных профиля VCD существенно возросли. Предприятие должно соответствовать всем вышеперечисленным критериям. Кроме того, предприниматель должен обосновать необходимость создания профиля и понять, принесёт ли данное действие желаемый результат относительно затраченного времени и вложенной работы.

Предприятию не рекомендуется размещать свой профиль в базе данных, если оно производит сравнительно простой товар или предлагает простую услугу (например, производит паллеты и желает их продавать), так как в базе данных уже много таких предложений. Гораздо эффективнее просматривать уже размещённые объявления и реагировать на них.

Клиентами *EEN Latvija* зачастую становятся предприятия, которые желают экспортировать, но недостаточно готовы к этому. Например, не хватает знаний иностранного языка, маркетинговые материалы отсутствуют или они составлены с ошибками. Иной раз предприятия переоценивают себя и свою продукцию, например, полагая, что их продукт уникален, тогда как в действительности за рубежом много подобных товаров. Часто допускаются ошибки в коммуникации, например, предприятия отвечают на электронные сообщения несвоевременно или не делают этого вовсе.

Мадара Гринвалде

Если продукты или услуги, предлагаемые предприятием, уникальны или значительно отличаются от имеющихся на рынке, то шансов найти партнёра больше. Также, если предприятие желает приобрести, например, сырьё или найти производителя, шансы отыскать подходящего партнёра возрастают.

Сам процесс поиска в базе данных занимает сравнительно мало времени – всё благодаря функции расширенного поиска и информационным фильтрам. В свою очередь, продолжительность процесса заключения договора/соглашения может варьироваться – от месяца вплоть до года. Это в основном зависит от продукта, страны сотрудничества, своё влияние оказывают и другие факторы.

База данных может служить также поиску партнёров для участия в одном из проектов ЕС (Horizon2020, кластерные инициативы, Eurostars и пр.).

## ИСТОРИЯ ИЗ ЛИЧНОГО ОПЫТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

В числе латвийских предприятий, успешно воспользовавшихся базой данных делового партнёрства, значится [ООО «Mežroze»](#). Предприятие занимается производством тканей и пошивом изделий домашнего текстиля. Предлагаемый ООО «Mežroze» ассортимент включает более 50 видов хлопчатобумажных, льняных, вискозных, смесовых и трикотажных тканей различной обработки.

**Инара Силяя, менеджер отдела маркетинга предприятия ООО «Mežroze», о сотрудничестве с EEN Latvija:** «Многих из наших зарубежных партнёров мы нашли благодаря агентам и прочим контактам. Однако в некоторых случаях использовали и внешние ресурсы – базу данных делового сотрудничества. Так, например, мы приобрели контакты в Норвегии и Германии.

Рекомендую посещать также периодически организуемые LIAA и EEN Latvija контактные биржи, где можно лично встретиться с руководителями латвийских представительств за границей. Их работа заключается в том, чтобы помогать латвийским предприятиям устанавливать контакты за рубежом, и такой возможностью, на мой взгляд, нужно непременно воспользоваться. Особо хочется отметить представительства в Финляндии и Норвегии, с которыми у нас уже ранее наладилось хорошее сотрудничество.

Следующим важным шагом для получения новых контактов является участие в международных выставках. Мы ежегодно принимаем участие в таких мероприятиях и всегда стараемся представить что-то новое и интересное, чтобы поддержать интерес партнёров и приобрести новые контакты. Участие в выставках помогает также лучше почувствовать последние тенденции в отрасли и почерпнуть идеи для новых продуктов».

## ПОЛЕЗНАЯ И АКТУАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

**Календарь планируемых мероприятий LIAA** – о ближайших семинарах, торговых миссиях и международных выставках.

Фото к статье: Pixabay.com

Проект финансируется в рамках договора №649336 программы Европейского союза COSME (2014-2020).

Публикация создана в  
сотрудничестве с